

1

Σας αρέσουν τα οικονομικά;

Ακόμη κι αν δεν έχετε οικονομική κατάρτιση ή δεν είστε επαγγελματίας οικονομολόγος, τα οικονομικά κατά πάσα πιθανότητα σας ενδιαφέρουν (διαφορετικά, δεν θα διαβάζατε αυτές τις σελίδες), έστω κι αν δεν τα αγαπάτε... Αναμφίβολα, ο οικονομικός λόγος σάς φαίνεται περίπλοκος και ελάχιστα κατανοητός, αν όχι ακατάληπτος. Σε τούτο το κεφάλαιο θα ήθελα να εξηγήσω για ποιους λόγους συμβαίνει αυτό, να παρουσιάσω ορισμένες γνωστικές μεροληψίες που ενίοτε μας παραπλανούν, όταν πραγματευόμαστε οικονομικά ζητήματα, αλλά και να προτείνω τρόπους για την ευρύτερη διάδοση της οικονομικής κουλτούρας.

Η οικονομική επιστήμη δεν αποτελεί προνόμιο των ειδικών — μας αφορά όλους σε καθημερινή βάση. Μπορούμε να την κατανοήσουμε, υπό την προϋπόθεση ότι κοιτάζουμε πίσω από τα εξωτερικά φαινόμενα. Και, εφόσον εντοπίσουμε και υπερβούμε τα αρχικά εμπόδια, μπορεί κάλλιστα να μας συναρπάσει.

1. Τι μας εμποδίζει να κατανοήσουμε τα οικονομικά

Οι ψυχολόγοι και οι φιλόσοφοι ασχολούνταν ανέκαθεν με τους τρόπους με τους οποίους συγκροτούμε τις πεποιθήσεις μας. Πολλές από τις γνωστικές μας προκαταλήψεις μάς βοηθούν (κάτι που αναμφίβολα εξηγεί γιατί υπάρχουν), αλλά και ταυτόχρονα μας βλάπτουν. Θα τις συναντήσουμε συχνά σε τούτο το βιβλίο, καθώς επηρεάζουν τόσο το πώς κατανοούμε τα οικονομικά φαινόμενα όσο και την αντίληψή μας για την κοινωνία. Εν ολίγοις, από τη μια μεριά υπάρχει η πραγματικότητα και από την άλλη αυτό που βλέπουμε ή θέλουμε να δούμε.

Πιστεύουμε ό,τι θέλουμε να πιστέψουμε, βλέπουμε ό,τι θέλουμε να δούμε

Συχνά πιστεύουμε εκείνο που θέλουμε να πιστέψουμε και όχι αυτό που τα τεκμήρια μας οδηγούν να πιστέψουμε. Όπως έχουν επισημάνει στοχαστές τόσο διαφορετικοί μεταξύ τους όπως ο Πλάτωνας, ο Άνταμ Σμιθ ή ο μεγάλος αμερικανός

ψυχολόγος του 20ού αιώνα William James, η συγκρότηση και η αναθεώρηση των πεποιθήσεών μας μάς βοηθούν να ενισχύουμε την εικόνα που θέλουμε να έχουμε για τον εαυτό μας ή για τον κόσμο που μας περιβάλλει. Και τούτες οι πεποιθήσεις, αν αθροιστούν στο επίπεδο μιας συγκεκριμένης χώρας, καθορίζουν τις οικονομικές, κοινωνικές και επιστημονικές πολιτικές που υιοθετούνται σε αυτήν, καθώς και τις γεωπολιτικές της επιλογές.

Όχι μόνο υφιστάμεθα τις γνωστικές προκαταλήψεις μας, αλλά πολύ συχνά τις αναζητούμε. Ερμηνεύουμε τα γεγονότα μέσα από το πρίσμα των πεποιθήσεών μας, διαβάζουμε εφημερίδες και κάνουμε παρέα με ανθρώπους που ενισχύουν τις πεποιθήσεις μας, με αποτέλεσμα να εμμένουμε στις πεποιθήσεις αυτές, είτε είναι σωστές είτε λανθασμένες. Όταν ο Dan Kahan, καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Γέιλ, παρουσίασε σε αμερικανούς πολίτες επιστημονικές αποδείξεις γύρω από τα ανθρωπογενή αίτια της υπερθέρμανσης του πλανήτη, παρατήρησε ότι όσοι ψήφισαν το Δημοκρατικό Κόμμα πείστηκαν ακόμα περισσότερο για την ανάγκη να εφαρμοστούν μέτρα αντιμετώπισης του συγκεκριμένου φαινομένου. Αντίθετα, πολλοί υποστηρικτές του Ρεπουμπλικανικού Κόμματος θεώρησαν ότι τα ίδια στοιχεία ενίσχυσαν τις αμφιβολίες τους για την κλιματική αλλαγή.¹ Ακόμα πιο εντυπωσιακό είναι το γεγονός ότι δεν πρόκειται για κάτι που σχετίζεται με τη μόρφωση ή την ευφυΐα: τα στατιστικά στοιχεία δείχνουν ότι η άρνηση να αποδεχτούν το προφανές είναι εξίσου βαθιά ριζωμένη στους υποστηρικτές του Ρεπουμπλικανικού Κόμματος με ανώτερη μόρφωση αλλά και στους υποστηρικτές του Ρεπουμπλικανικού Κόμματος με χαμηλότερη μόρφωση! Κανένας λοιπόν δεν είναι απρόσβλητος.

Η επιθυμία να καθησυχάζουμε τον εαυτό μας όσον αφορά το μέλλον διαδραματίζει εξίσου σημαντικό ρόλο στην κατανόηση των οικονομικών φαινομένων. Δεν θέλουμε να ακούμε ότι η αντιμετώπιση της υπερθέρμανσης του πλανήτη θα έχει μεγάλο κόστος. Γι' αυτόν ακριβώς τον λόγο είναι τόσο δημοφιλής στον πολιτικό διάλογο η έννοια της «πράσινης ανάπτυξης», που η ίδια η ονομασία της υποδηλώνει ότι μια περιβαλλοντική πολιτική θα είναι «επωφελής». Αν όμως έχει μικρό κόστος, γιατί δεν εφαρμόζεται ήδη;

Θέλουμε να πιστεύουμε ότι τα ατυχήματα και οι ασθένειες συμβαίνουν μόνο στους άλλους και όχι σ' εμάς ή στους οικείους μας — μια πεποίθηση που μπορεί να μας οδηγήσει σε ολέθριες συμπεριφορές, όπως στο να οδηγούμε απρόσεκτα ή στο να αποφεύγουμε τις προληπτικές ιατρικές εξετάσεις· ωστόσο, κάτι τέτοιο δεν έχει μόνο μειονεκτήματα, αφού η ανεμελιά ωφελεί επίσης την ποιότητα της ζωής μας. Αντίστοιχα, δεν θέλουμε να σκεφτόμαστε ότι το ενδεχόμενο να εκτροχιαστεί το δημόσιο χρέος ή να καταρρεύσει το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης θα μπορούσε να θέσει υπό αμφισβήτηση τη σταθερότητα των κοινωνικών εγγυήσεων που απολαμβάνουμε — ή, τουλάχιστον, θέλουμε να πιστεύουμε ότι τελικά θα πληρώσει «κάποιος άλλος».

Όλοι ονειρευόμαστε έναν διαφορετικό κόσμο, όπου οι φορείς οικονομικής δράσης θα συμπεριφέρονταν ενάρετα χωρίς να είναι απαραίτητο να τους παρακινεί ο νόμος, δεν θα ρύπαιναν και θα πλήρωναν τους φόρους τους, έναν κόσμο όπου οι άνθρωποι θα συμπεριφέρονταν με σύνεση ακόμη κι αν δεν υπήρχε η αστυνομία. Γι' αυτόν ακριβώς τον λόγο, οι σκηνοθέτες κινηματογραφικών ταινιών (και όχι μόνο οι χολιγουντιανοί κινηματογραφιστές) δίνουν στις ταινίες τους ένα τέλος συμβατό με τις προσδοκίες μας: τα χάπυ εντ ενισχύουν την ιδέα μας ότι ζούμε σ' έναν δίκαιο κόσμο, στον οποίο η αρετή νικάει την κακία (κάτι που ο κοινωνιολόγος Melvin Lerner έχει ονομάσει «πίστη σε έναν δίκαιο κόσμο» — *«belief in a just world»*).²

Την ίδια στιγμή που τόσο τα δεξιά όσο και τα αριστερά λαϊκιστικά κόμματα προωθούν το όραμα μιας οικονομίας στην οποία δεν υφίσταται ανάγκη για δύσκολες αποφάσεις, όσες απόψεις απορρίπτουν τούτο το παραμύθι με νεράιδες και δράκους γίνονται αντιληπτές ως κινδυνολογίες, στην καλύτερη περίπτωση. Στη χειρότερη, θεωρείται ότι εκπορεύονται είτε από φανατικούς υποστηρικτές της υπερθέρμανσης του πλανήτη είτε από ιδεολόγους της λιτότητας είτε από εχθρούς της ανθρωπότητας. Αυτός είναι ένας από τους λόγους για τους οποίους η οικονομική επιστήμη συχνά αποκαλείται η «ζοφερή επιστήμη» (*dismal science*).

Αυτό που βλέπουμε κι αυτό που δεν βλέπουμε

— Πρώτες εντυπώσεις και ευρετικές τεχνικές

Η διδασκαλία της οικονομικής επιστήμης βασίζεται συχνά στη θεωρία της ορθολογικής επιλογής, η οποία υποστηρίζει ότι, για να περιγράψουμε τη συμπεριφορά ενός φορέα οικονομικής δράσης, το πρώτο βήμα είναι να περιγράψουμε τον στόχο του. Ανεξάρτητα από το εάν το άτομο έχει εγωιστικά ή αλτρουιστικά κίνητρα, από το αν διψάει για κέρδος ή για κοινωνική αναγνώριση, ή από το αν διακατέχεται από οποιαδήποτε άλλη φιλοδοξία, υποτίθεται ότι δρα πάντοτε προς το συμφέρον του. Σε ορισμένες περιπτώσεις δίνεται υπερβολική έμφαση στη συγκεκριμένη υπόθεση — και όχι μόνο επειδή ένας άνθρωπος δεν διαθέτει πάντα τις απαραίτητες πληροφορίες για να κάνει την καλύτερη επιλογή. Δεδομένου ότι είναι θύμα των γνωστικών προκαταλήψεών του, το άτομο είναι επιρρεπές στο να εξαπατηθεί όταν αξιολογεί τους τρόπους υλοποίησης των στόχων του. Οι προκαταλήψεις στην ανθρώπινη σκέψη και αντίληψη είναι αναρίθμητες. Παρ' ότι δεν ακυρώνουν τη θεωρία σύμφωνα με την οποία η ορθολογικότητα ορίζει τις επιλογές που τα άτομα πρέπει να κάνουν όταν δρουν με γνώμονα το συμφέρον τους (τις κανονιστικές επιλογές τους), εξηγούν για ποιους λόγους δεν κάνουμε κατ' ανάγκη τις επιλογές αυτές.

Χρησιμοποιούμε τις «ευρετικές τεχνικές» (*heuristics*), στις οποίες δίνει ιδιαίτερα μεγάλη σημασία ο ψυχολόγος Daniel Kahneman,³ ο οποίος τιμήθηκε με το βραβείο Nobel Οικονομικών Επιστημών το 2002. Πρόκειται για συντομευμένους τρόπους σκέψης που μας προσφέρουν ένα προσχέδιο απαντήσεων στα ερωτήματά μας. Παρόλο που συχνά οι ευρετικές τεχνικές είναι ιδιαίτερα χρήσιμες, γιατί μας επιτρέπουν να αποφασίζουμε γρήγορα (αν βρεθούμε πρόσωπο με πρόσωπο με μια τίγρη, δεν έχουμε πάντα στη διάθεσή μας τον απαραίτητο χρόνο για να υπολογίσουμε ποια είναι η βέλτιστη αντίδραση...), μπορούν επίσης να αποδειχθούν παραπλανητικές. Μπορεί να αποτελούν φορείς συναισθημάτων, που άλλοτε είναι ένας αξιόπιστος οδηγός και άλλοτε ένας πολύ κακός σύμβουλος.

Για παράδειγμα, θυμόμαστε καλύτερα τις καταστάσεις στις οποίες διακόπτεται μια δραστηριότητά μας, με συνέπεια να χαράζονται στη μνήμη μας, σε αντίθεση με τις περιπτώσεις που αυτό δεν συμβαίνει. Είναι προφανές ότι μας εξαπατά η μνήμη μας, αν πιστεύουμε ότι «το τηλέφωνο χτυπάει πάντα όταν είμαστε απασχολημένοι ή κάνουμε ντους». Ομοίως, όλοι φοβόμαστε τα αεροπορικά δυστυχήματα και τις τρομοκρατικές επιθέσεις, επειδή καλύπτονται εκτενώς από τα μέσα ενημέρωσης. Ξεχνάμε όμως ότι τα αυτοκινητικά δυστυχήματα και οι «κοινές» ανθρωποκτονίες ευθύνονται για τον θάνατο περισσότερων ανθρώπων απ' όσους πεθαίνουν στα συγκεκριμένα περιστατικά, που ευτυχώς είναι σπάνια. Μετά την 11η Σεπτεμβρίου του 2001, στις Ηνωμένες Πολιτείες σημειώθηκαν 200.000 ανθρωποκτονίες, από τις οποίες μόλις 50 οφείλονταν σε αμερικανούς ισλαμιστές τρομοκράτες.⁴ Κι όμως, οι τρομοκρατικές ενέργειες ήταν εκείνες που χαραχθήκαν στη μνήμη όλων.

Η βασική συμβολή του έργου των Daniel Kahneman και Amos Tversky είναι ότι οι ευρετικές τεχνικές μάς εξωθούν συχνά σε λάθη. Οι δύο ψυχολόγοι έχουν παρουσιάσει πολλά παραδείγματα αυτού του φαινομένου, από τα οποία ένα είναι ιδιαίτερα αποκαλυπτικό: οι φοιτητές ιατρικής στο Πανεπιστήμιο Χάρβαρντ κάνουν σημαντικά λάθη⁵ όταν χρειαστεί να υπολογίσουν ποιες είναι οι πιθανότητες συγκεκριμένα συμπτώματα να οδηγήσουν σε καρκινογενέσεις. Ωστόσο, συγκαταλέγονται στους καλύτερους αμερικανούς φοιτητές. Και αυτή η περίπτωση αποτελεί παράδειγμα διαστρέβλωσης των πεποιθήσεων, την οποία δεν αμβλύνει ούτε η υψηλή ευφυΐα ούτε το άριστο εκπαιδευτικό επίπεδο.⁶

Αντίστοιχα και στην οικονομία, μας εξαπατούν οι πρώτες εντυπώσεις, η αποκλειστική προσοχή σε ό,τι μοιάζει να είναι το πιο προφανές. Αντιλαμβανόμαστε το άμεσο αποτέλεσμα μιας οικονομικής πολιτικής διότι είναι άμεσα κατανοητό, όμως σταματάμε εκεί. Τις περισσότερες φορές δεν συνειδητοποιούμε φαινόμενα όπως τα κίνητρα, οι δευτερεύουσες ή οι μεταγενέστερες επιδράσεις που είναι εγγενείς στη λειτουργία των αγορών. Δεν κατανοούμε τα προβλήματα στην ολότητά τους. Όμως, κάθε πολιτική έχει παρενέργειες που μπορούν εύκολα να τη μετατρέψουν από καλοπροαίρετη σε επιζήμια.

Αν και θα συναντήσουμε πολλά παραδείγματα αυτού του φαινομένου μέχρι το τέλος του βιβλίου, θα ήθελα να σας δώσω από τώρα ένα εσκεμμένα προκλητικό παράδειγμα.⁷ Ο λόγος για τον οποίο επέλεξα το παράδειγμα αυτό είναι γιατί μας επιτρέπει να αντιληφθούμε άμεσα με ποιον τρόπο μπορούν οι γνωστικές προκαταλήψεις να μας οδηγήσουν σε εσφαλμένη κατανόηση των συνεπειών που έχουν οι δημόσιες πολιτικές. Έστω ότι μια Μη Κυβερνητική Οργάνωση (ΜΚΟ) κατάσχει από λαθρεμπόρους κάποια ποσότητα ελεφαντόδοντου. Μπορεί να επιλέξει είτε να καταστρέψει το ελεφαντόδοντο είτε να το πουλήσει με διακριτικό τρόπο στην αγορά. Αντιδρώντας εν θερμώ, η συντριπτική πλειονότητα των αναγνωστών θα θεωρούσε ότι η δεύτερη επιλογή είναι μια εντελώς αξιοκατάκριτη συμπεριφορά. Και η δική μου αυθόρμητη αντίδραση δεν θα ήταν διαφορετική. Ας μην βιαστούμε όμως να καταλήξουμε σε συμπεράσματα.

Πέρα από τα έσοδα που θα αποκόμιζε η ΜΚΟ και τα οποία θα μπορούσαν να βοηθήσουν τον ιερό σκοπό της παρέχοντας πρόσθετα μέσα για να περιορίσει το λαθρεμπόριο (ενίσχυση των δυνατοτήτων εντοπισμού και έρευνας, επιπλέον οχήματα), η πώληση του ελεφαντόδοντου θα είχε μια άμεση συνέπεια: θα συνέβαλλε στη μείωση της τιμής του ελεφαντόδοντου. Η μείωση της τιμής θα ήταν μικρή αν η ποσότητα του ελεφαντόδοντου ήταν μικρή, αλλά θα ήταν μεγαλύτερη αν η ποσότητα του ελεφαντόδοντου ήταν μεγάλη.⁸ Οι λαθρέμποροι σκέφτονται ορθολογικά: αντιπαραβάλλουν τα χρηματικά κέρδη από την παράνομη δραστηριότητα με τον κίνδυνο να καταλήξουν στη φυλακή ή να συγκρουστούν με τις δυνάμεις επιβολής της τάξης. Μια μείωση της τιμής θα είχε ως συνέπεια ορισμένοι από αυτούς να αποθαρρυνθούν και να μην σκοτώσουν περισσότερους ελέφαντες — έστω και οριακά. Υπ' αυτές τις συνθήκες, είναι δυνατόν η πώληση του ελεφαντόδοντου από την ΜΚΟ να χαρακτηριστεί ανήθικη; Ίσως, επειδή η πώληση ελεφαντόδοντου από μια αξιοσέβαστη ΜΚΟ θα νομιμοποιούσε το εμπόριο ελεφαντόδοντου στα μάτια των αγοραστών, οι οποίοι διαφορετικά θα ένιωθαν κάποιες ενοχές για το ενδιαφέρον τους να αγοράσουν ελεφαντόδοντο. Προτού λοιπόν καταδικάσουμε τη συμπεριφορά της εν λόγω ΜΚΟ, θα πρέπει να το σκεφτούμε δύο φορές. Ιδίως, μάλιστα, επειδή τίποτα δεν εμποδίζει την κρατική εξουσία να ασκεί τα φυσικά κυριαρχικά της δικαιώματα να καταδιώκει τους λαθροθήρες και τους μεταπωλητές ελεφαντόδοντου ή κεράτων ρινόκερων, ή να προωθεί επικοινωνιακά στους πολίτες τη σημασία της προστασίας των υπό εξαφάνιση ζώων με την ελπίδα ότι θα αλλάξουν οι αποδεκτές κοινωνικές συμπεριφορές.

Αυτό το υποθετικό σενάριο μας επιτρέπει να κατανοήσουμε έναν από τους βασικούς λόγους για την αποτυχία του Πρωτοκόλλου του Κιότο, για το οποίο το 1997 υπήρχε η προσδοκία ότι θα αποτελούσε κομβικό βήμα στην προσπάθεια αντιμετώπισης της υπερθέρμανσης του πλανήτη. Ωστόσο, εξαιτίας των μεταγενέστερων επιδράσεων (που στην οικονομική ιδιόλεκτο ονομάζονται «πρόβλημα των διαρροών»), η μείωση των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου σε μια

περιοχή του πλανήτη μπορεί να μην έχει καμία επίδραση ή να έχει ελάχιστη επίδραση στην παγκόσμια ρύπανση. Ας υποθέσουμε, λόγου χάρη, ότι η Γαλλία μειώνει την κατανάλωση ορυκτών καυσίμων (ντίζελ, άνθρακα κ.λπ.). Η προσπάθεια αυτή είναι αξιόπαινη και οι ειδικοί συμφωνούν ότι θα απαιτηθούν περισσότερες προσπάθειες σε όλες τις χώρες για να περιοριστεί η αύξηση της θερμοκρασίας σε ένα λογικό επίπεδο (1,5-2 βαθμοί Κελσίου). Παρ' όλα αυτά, όταν εξοικονομείται ένας τόνος άνθρακα ή ένα βαρέλι βενζίνης στη Γαλλία, η τιμή του άνθρακα ή του πετρελαίου μειώνεται, άρα δημιουργούνται κίνητρα για να αυξηθεί η κατανάλωσή τους σε άλλες χώρες του κόσμου.

Ομοίως, αν η Ευρώπη επιβάλει στις επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα που είναι εκτεθειμένες στον διεθνή ανταγωνισμό να πληρώνουν για τα αέρια θερμοκηπίου που εκπέμπουν, θα ενισχυθούν οι τάσεις μετεγκατάστασης ιδιωτικών επιχειρήσεων σε χώρες που δεν δίνουν ιδιαίτερη σημασία σε τέτοιου είδους αέριες εκπομπές, με αποτέλεσμα να αντισταθμιστεί ένα μέρος από τη συνολική μείωση των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου και να περιοριστεί η αντίστοιχη επίπτωση στο περιβάλλον. Μια σοβαρή λύση στο πρόβλημα της υπερθέρμανσης του πλανήτη δεν μπορεί παρά να είναι παγκόσμια.

Στα οικονομικά ζητήματα, ο δρόμος προς την κόλαση είναι στρωμένος με τις καλύτερες προθέσεις.

— *Η προκατάληψη του αναγνωρίσιμου θύματος*

Η ενσυναίσθησή μας στρέφεται με φυσικό τρόπο προς εκείνους που είναι κοντά μας γεωγραφικά, εθνικά, πολιτισμικά. Η φυσική μας τάση, η οποία συνδέεται με εξελικτικά αίτια,⁹ είναι να νιώθουμε μεγαλύτερη συμπόνια για τους ανθρώπους της δικής μας κοινότητας που βρίσκονται σε οικονομική ανέχεια παρά για τα παιδιά που πεθαίνουν από πείνα στην Αφρική, έστω κι αν αντιλαμβανόμαστε ότι τα παιδιά της Αφρικής χρειάζονται περισσότερο τη βοήθειά μας. Γενικότερα, η ενσυναίσθησή μας είναι μεγαλύτερη όταν μπορούμε να ταυτιστούμε με ένα θύμα. Και για να ταυτιστούμε μαζί του, μας βοηθάει να είναι το θύμα αναγνωρίσιμο. Οι ψυχολόγοι έχουν μελετήσει από παλιά την τάση μας να δίνουμε μεγαλύτερη σημασία σε ανθρώπους στους οποίους μπορούμε να προσδώσουμε ένα πρόσωπο παρά σε ανθρώπους που είναι ανώνυμοι.¹⁰ Η προκατάληψη του αναγνωρίσιμου θύματος επηρεάζει τις δημόσιες πολιτικές. Όπως λέει και ένα γνωστό απόφθεγμα (που αποδίδεται στον Ιωσήφ Στάλιν, αλλά η προέλευσή του είναι αμφιλεγόμενη): «Ο θάνατος ενός ανθρώπου είναι μια τραγωδία. Ο θάνατος ενός εκατομμυρίου ανθρώπων είναι στατιστική». Για παράδειγμα, η φωτογραφία του τρίχρονου αγοριού από τη Συρία που πέθανε σε μια παραλία της Τουρκίας μάς υποχρεώνει να συνειδητοποιήσουμε ένα φαινόμενο που θέλουμε να απωθήσουμε. Ο αντίκτυπος που είχε η φωτογραφία στη συνείδηση

των Ευρωπαίων ήταν πολύ μεγαλύτερος από τον αντίκτυπο των στατιστικών στοιχείων για τους χιλιάδες μετανάστες που είχαν πνιγεί έως τότε στη Μεσόγειο. Η φωτογραφία του Αϊλάν είναι για τη μετανάστευση προς την Ευρώπη ό,τι ήταν για τον Πόλεμο του Βιετνάμ η φωτογραφία της μικρής βιετναμέζας Κιμ Πουκ που έτρεχε γυμνή σε έναν δρόμο έχοντας υποστεί εγκαύματα από βόμβα ναπάλμ. Ένα μόνο αναγνωρίσιμο θύμα σημαδεύει τον νου πολύ περισσότερο απ' ό,τι χιλιάδες ανώνυμα θύματα. Αντίστοιχα, μια διαφημιστική εκστρατεία κατά της οδήγησης υπό την επήρεια αλκοόλ είναι πιο αποτελεσματική αν δείχνει έναν πεζό να εκτοξεύεται πάνω σε ένα παρμπρίζ αυτοκινήτου παρά αν παρουσιάζει τον ετήσιο αριθμό των θυμάτων (παρ' ό,τι το συγκεκριμένο στατιστικό στοιχείο μάς μεταδίδει πολύ περισσότερες πληροφορίες για την έκταση του προβλήματος).

Η προκατάληψη του αναγνωρίσιμου θύματος μας παραπλανά επίσης και σε ό,τι αφορά τις πολιτικές απασχόλησης σε χώρες της νότιας Ευρώπης, όπου ορισμένες μόνιμες θέσεις απασχόλησης προστατεύονται, ενώ άλλες θέσεις απασχόλησης είναι επισφαλείς. Τα μέσα ενημέρωσης καλύπτουν τον αγώνα των συμβασιούχων αορίστου χρόνου που κινδυνεύουν να χάσουν τη δουλειά τους, αλλά και τη δραματική κατάσταση στην οποία πράγματι βρίσκονται, δεδομένου ότι έχουν ελάχιστες πιθανότητες να βρουν κάποια άλλη θέση εργασίας αορίστου χρόνου. Τα θύματα αυτά έχουν ένα πρόσωπο. Αντίθετα, όσοι και όσες αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες γιατί στη ζωή τους εναλλάσσονται περίοδοι ανεργίας, επιδοτούμενης εργασίας και συμβάσεων ορισμένου χρόνου δεν έχουν συγκεκριμένο πρόσωπο, δεν είναι παρά στατιστικά στοιχεία, παρ' ό,τι ο αριθμός τους είναι πολύ μεγαλύτερος. Ωστόσο, όπως θα δούμε στο κεφάλαιο 9, οι άνθρωποι αυτοί είναι θύματα του θεσμικού πλαισίου που προστατεύει τους συμβασιούχους αορίστου χρόνου, αλλά και ενθαρρύνει τις επιχειρήσεις να προτιμούν την επισφαλή εργασία και τους συμβασιούχους που επιδοτούνται από το κράτος, και όχι τη δημιουργία σταθερών θέσεων εργασίας. Για ποιον λόγο καταλήγουμε σε ένα τέτοιο πενιχρό αποτέλεσμα, παρ' ό,τι δαπανούμε τόσα δημόσια κονδύλια, αυξάνοντας το μη εργασιακό κόστος, με συνέπεια τη μείωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, άρα και των θέσεων εργασίας, αλλά και τη σπατάλη χρημάτων που θα μπορούσαν να διατεθούν για την εκπαίδευση ή την υγεία; Εν μέρει επειδή ενδιαφερόμαστε για τα σχέδια που προστατεύουν τις θέσεις εργασίας, αλλά την ίδια στιγμή ξεχνάμε τους αποκλεισμένους από την αγορά εργασίας, παρόλο που είναι οι δύο όψεις του ίδιου νομίσματος.

Η αντίθεση ανάμεσα στην οικονομική επιστήμη και την ιατρική είναι εντυπωσιακή: η κοινή γνώμη δικαίως θεωρεί την ιατρική ως ένα επάγγελμα ταγμένο στη φροντίδα του ανθρώπου (η αγγλική έκφραση «caring profession» είναι απόλυτα ταιριαστή), ενώ έχει διαμετρικά αντίθετη άποψη για τη «ζοφερή επιστήμη». Παρ' όλα αυτά, ο στόχος της οικονομικής επιστήμης είναι παρόμοιος με εκείνον της

ιατρικής: όπως και ο ογκολόγος, ο οικονομολόγος κάνει μια διάγνωση, προτείνει την καλύτερη δυνατή θεραπεία βάσει των γνώσεων που διαθέτει (οι οποίες είναι κατ' ανάγκη ατελείς) ή υποδεικνύει να μην εφαρμοστεί μια θεραπεία εφόσον δεν είναι απαραίτητη.

Το αίτιο αυτών των αντιτιθέμενων απόψεων είναι απλό. Στην ιατρική, θύματα των παρενεργειών είναι όσοι ακολουθούν μια θεραπευτική αγωγή (με εξαίρεση το πεδίο της επιδημιολογίας, όπου οι συνέπειες συνδέονται με την αντίσταση στα αντιβιοτικά ή την απουσία εμβολιασμού). Επομένως, το μόνο που οφείλει να κάνει ένας γιατρός είναι να τηρεί τον όρκο του Ιπποκράτη και να υποδεικνύει ό,τι πιστεύει πως εξυπηρετεί το συμφέρον του ασθενή. Στην οικονομική επιστήμη, τα θύματα των παρενεργειών συχνά είναι διαφορετικοί άνθρωποι από εκείνους στους οποίους εφαρμόζεται μια θεραπευτική αγωγή, όπως δείχνει το παράδειγμα για την αγορά εργασίας. Ο οικονομολόγος είναι υποχρεωμένος να σκέφτεται και τα αόρατα θύματα, με συνέπεια μερικές φορές να κατηγορείται για αναλγησία στον πόνο των ορατών θυμάτων.

2. Η αγορά και άλλοι τρόποι διαχείρισης της σπανιότητας

Παρ' ότι ο αέρας, το νερό σ' ένα ρυάκι ή η θέα ενός τοπίου μπορούν να καταναλωθούν από κάποιον άνθρωπο χωρίς να παρεμποδίζονται οι άλλοι να επωφεληθούν επίσης από αυτά, τα περισσότερα αγαθά σπανίζουν. Η κατανάλωσή τους από έναν αποκλείει την κατανάλωσή τους από κάποιον άλλο. Ένα πολύ σημαντικό ζήτημα για την οργάνωση των κοινωνιών μας είναι η διαχείριση της σπανιότητας των αγαθών και των υπηρεσιών που όλοι θέλουμε να καταναλώνουμε ή να κατέχουμε: του διαμερίσματος που αγοράσαμε ή νοικιάζουμε, του ψωμιού που χρειαζόμαστε, των σπάνιων γαιών που χρησιμοποιούνται σε μεταλλικά κράματα, των χρωστικών ουσιών, της πράσινης τεχνολογίας. Αν η κοινωνία μπορεί να μειώνει τη σπανιότητα —με την αποδοτικότητα στην παραγωγή, την καινοτομία ή το εμπόριο—, πρέπει επίσης να τη διαχειρίζεται σε πραγματικό χρόνο, καθημερινά. Και το κάνει άλλοτε περισσότερο και άλλοτε λιγότερο καλά.

Ιστορικά, υπάρχουν πολλοί τρόποι διαχείρισης της σπανιότητας: οι ουρές αναμονής (στις περιπτώσεις έλλειψης ζωτικών αγαθών, όπως τα τρόφιμα ή η βενζίνη)· η κλήρωση (για τις κάρτες μόνιμης παραμονής [green cards] στις Ηνωμένες Πολιτείες, για τις θέσεις σε μια συναυλία όταν η ζήτηση είναι πλεονάζουσα ή για τη μεταμόσχευση οργάνων)· η διοικητική παρέμβαση για την κατανομή των αγαθών (μέσω του καθορισμού δημόσιων προτεραιοτήτων) ή για τη διατίμησή τους κάτω από το επίπεδο εξισορρόπησης της προσφοράς με τη ζήτηση· η διαφθορά και η ευνοιοκρατία· η βία και οι πόλεμοι· και, τέλος, η αγορά, η οποία δεν

είναι παρά ένας από τους πολλούς τρόπους διαχείρισης της σπανιότητας. Αν σήμερα κυριαρχεί η αγορά και κατανέμει τους πόρους μεταξύ επιχειρήσεων (αγγλ.: business-to-business, B2B), μεταξύ επιχειρήσεων και ατόμων (λιανικό εμπόριο), αλλά και μεταξύ ατόμων (π.χ. eBay), αυτό δεν ισχυε πάντα.

Οι άλλες μέθοδοι που χρησιμοποιούνται αντιστοιχούν σε μια τιμολόγηση χαμηλότερη από εκείνη της αγοράς, και συνεπώς σε μια αναζήτηση από τους αγοραστές απροσδόκητων κερδών (αγγλ.: windfalls· κάτι που στην οικονομική επιστήμη ονομάζεται «οικονομική πρόσοδος», αγγλ.: economic rent). Ας υποθέσουμε ότι οι αγοραστές είναι πρόθυμοι να πληρώσουν 1.000 ευρώ για ένα αγαθό που διατίθεται σε περιορισμένες ποσότητες και ότι οι αγοραστές είναι περισσότεροι από τις διαθέσιμες ποσότητες του αγαθού. Τιμή αγοράς είναι εκείνη που εξισορροπεί την προσφορά με τη ζήτηση. Πάνω από τα 1.000 ευρώ, δεν αγοράζει κανένας. Κάτω από τα 1.000 ευρώ, υπάρχει υπερβάλλουσα ζήτηση. Επομένως, η τιμή αγοράς είναι τα 1.000 ευρώ.

Ας υποθέσουμε, στη συνέχεια, ότι το κράτος καθορίζει την τιμή του αγαθού στα 400 ευρώ και ότι απαγορεύει να πωλείται ακριβότερα, ενώ οι ενδιαφερόμενοι αγοραστές είναι πιο πολλοί από τις διαθέσιμες ποσότητες του αγαθού. Οι αγοραστές θα είναι πρόθυμοι να δαπανήσουν 600 ευρώ πάνω από την τιμή για να αποκτήσουν το αγαθό. Και αν τους δοθεί η ευκαιρία να διαθέσουν άλλους πόρους για να αποκτήσουν το σπάνιο αγαθό, θα το κάνουν. Μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε ως παράδειγμα τη διαχείριση της σπανιότητας με τη βοήθεια της ουράς, που κάποτε χρησιμοποιούνταν συστηματικά στις κομμουνιστικές χώρες (αλλά και που σήμερα χρησιμοποιείται στις κοινωνίες μας για την εξασφάλιση θέσεων, π.χ. σε μεγάλα αθλητικά γεγονότα). Οι καταναλωτές πηγαίνουν πολλές ώρες νωρίτερα και περιμένουν όρθιοι, μερικές φορές μέσα στο κρύο,¹¹ προκειμένου να αποκτήσουν ένα σπάνιο αγαθό. Αν μειωθεί η τιμή, θα πάνε ακόμα πιο νωρίς. Αυτή η απώλεια χρησιμότητας (χρήσιμου χρόνου) έχει ως συνέπεια ότι, εκτός από τις αρνητικές επιπτώσεις μιας πολύ χαμηλής τιμής (στις οποίες θα επανέλθουμε στη συνέχεια), οι υποτιθέμενα «ωφελούμενοι» από την πολιτική της χαμηλής τιμής στην πραγματικότητα δεν ωφελούνται. Η αγορά δεν εξισορροπείται από τις τιμές, αλλά από τη χρήση ενός άλλου «νομίσματος», στη συγκεκριμένη περίπτωση τη δαπάνη χρόνου, με αποτέλεσμα μια σημαντική μείωση της κοινωνικής ευημερίας. Στο προηγούμενο παράδειγμα, το ισοδύναμο των 600 ευρώ εξανεμίστηκε: ο ιδιοκτήτης του πόρου (είτε δημόσιος φορέας είτε ιδιώτης) έχασε 600 ευρώ και οι αγοραστές δεν κέρδισαν τίποτα, επειδή σπατάλησαν με άλλους τρόπους, συγκεκριμένα με τη δαπάνη χρόνου, το πλεονέκτημα της χαμηλής τιμής.

Ορισμένες μέθοδοι κατανομής των αγαθών, όπως η διαφθορά, η ευνοιοκρατία, η βία και ο πόλεμος, είναι εξαιρετικά άδικες. Είναι, όμως, και κοινωνικά αναποτελεσματικές, αν υπολογίσουμε το κόστος που καταβάλλεται ή επιβάλλεται

από τους φορείς οικονομικής δράσης, ενόσω επιδιώκουν να αποκτήσουν αγαθά χωρίς να πληρώσουν την τιμή της αγοράς. Επειδή δεν είναι απαραίτητο να ασχοληθούμε περαιτέρω με την ανεπάρκεια των συγκεκριμένων μεθόδων κατανομής των αγαθών, δεν θα αναφερθούμε ξανά σε αυτές.

Η ουρά, η κλήρωση και η διοικητική παρέμβαση για την κατανομή των αγαθών μέσω της διατίμησης ή της επιβολής περιορισμών είναι πολύ πιο δίκαιες λύσεις (αν, φυσικά, δεν στιγματίζονται από ευνοιοκρατία ή διαφθορά). Θέτουν όμως τρία είδη προβλημάτων. Το πρώτο προαναφέρθηκε: μια πολύ χαμηλή τιμή προκαλεί μια σπατάλη εξαιτίας της αναζήτησης της προσόδου (π.χ. η αναμονή σε ουρές). Δεύτερον, η ποσότητα του αγαθού στο παράδειγμα που προαναφέραμε ήταν καθορισμένη. Γενικά όμως οι ποσότητες των αγαθών δεν είναι καθορισμένες. Προφανώς, οι πωλητές θα παράγουν περισσότερα αγαθά αν η τιμή είναι 1.000 ευρώ, αντί για 400 ευρώ. Μια πολύ χαμηλή τιμή έχει ως τελικό αποτέλεσμα να δημιουργείται έλλειψη. Αυτό ακριβώς συμβαίνει εξαιτίας του καθορισμού ανώτατων τιμών στα ενοίκια: ο αριθμός των προσφερόμενων κατοικιών σε καλή κατάσταση σταδιακά περιορίζεται, με συνέπεια να δημιουργείται σπανιότητα και τελικά να τιμωρούνται οι δυνητικά ωφελούμενοι. Τέλος, ενδέχεται ορισμένοι μηχανισμοί να μην κατανέμουν σωστά πόρους των οποίων η ποσότητα είναι δεδομένη. Λόγου χάρη, η χρήση της κλήρωσης για τις θέσεις σε ένα αθλητικό γεγονός δεν διανέμει κατ' ανάγκη τις θέσεις σε όσους θέλουν περισσότερο να παρευρεθούν (εκτός αν υφίσταται δευτερογενής αγορά μεταπώλησης). Ή, στο παράδειγμα της ουράς, ο μηχανισμός μπορεί να κατανέμει το αγαθό σε όσους είναι διαθέσιμοι εκείνη την ημέρα ή σε όσους φοβούνται λιγότερο το κρύο, και όχι σε όσους επιθυμούν περισσότερο να καταναλώσουν το αγαθό.

Επομένως, όταν τα αγαθά δεν καταλήγουν σε όσους τα εκτιμούν περισσότερο (δηλαδή είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερο γι' αυτά), το αποτέλεσμα είναι μια κακή κατανομή τους. Προϊόντα πρώτης ανάγκης που μοιράζονται διοικητικά μπορεί να φτάσουν στα χέρια κάποιου που ήδη έχει αυτά τα προϊόντα ή που προτιμάει άλλα. Αυτός είναι και ο λόγος που κανείς δεν θα σκεφτόταν να κατανέμονται οι κατοικίες με αυθαίρετο τρόπο. Η κατοικία που θα σας έδιναν δεν θα ήταν αυτή που θα επιθυμούσατε από την άποψη της θέσης, των τετραγωνικών μέτρων ή άλλων χαρακτηριστικών. Εκτός αν υπήρχε μια δευτερογενής αγορά, στην οποία οι κατοικίες θα ανταλλάσσονταν ελεύθερα. Στην περίπτωση αυτή όμως θα εμφανιζόταν και πάλι η αγορά.

Το παράδειγμα του φάσματος των ραδιοηλεκτρικών συχνοτήτων είναι ιδιαίτερα ενδεικτικό. Οι ραδιοηλεκτρικές συχνότητες είναι ένας πόρος που ανήκει στο κοινωνικό σύνολο. Σε αντίθεση όμως με τον αέρα, είναι περιορισμένος: η κατανάλωσή του από έναν φορέα οικονομικής δράσης εμποδίζει έναν άλλο αντίστοιχο φορέα που θα ήθελε να επωφεληθεί εκείνος από την κατανάλωσή του. Πράγματι, το φάσμα των ραδιοηλεκτρικών συχνοτήτων έχει πολύ μεγάλη αξία

για τις τηλεπικοινωνίες και τα μέσα ενημέρωσης. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, ένας νόμος του 1934 επιφόρτιζε τη ρυθμιστική αρχή των τηλεπικοινωνιών (Federal Communications Commission, FCC) να κατανέμει τις συχνότητες «προς όφελος του δημοσίου συμφέροντος». Σε πολλές περιπτώσεις κατά το παρελθόν, η FCC πραγματοποιούσε δημόσιες συνεδριάσεις στις οποίες παρευρίσκονταν οι υποψήφιοι και οι άδειες παραχωρούνταν με βάση την ποιότητα των τεχνικών προδιαγραφών των υποψηφίων. Παρ' όλα αυτά, οι ακροαματικές διαδικασίες ήταν χρονοβόρες και καταναλώναν υπερβολικά πολλούς πόρους. Επιπλέον, δεν ήταν βέβαιο πως επιλέγονταν οι καλύτεροι υποψήφιοι, καθώς οι τεχνικές ικανότητες δεν ταυτίζονται με τη χρηστή διαχείριση ή με έναν καλό στρατηγικό σχεδιασμό. Σε άλλες περιπτώσεις, η FCC διενεργούσε κληρώσεις για να παραχωρεί άδειες.

Και στις δύο περιπτώσεις, η δημόσια διοίκηση παραχωρούσε δωρεάν σε ιδιώτες έναν δημόσιο πόρο (όπως συνέβη στη Γαλλία με την παραχώρηση των αδειών για ταξί, ενός αγαθού μεγάλης αξίας). Επιπλέον, δεν υπήρχε καμία εγγύηση ότι το άτομο ή η επιχείρηση που αποκτούσε αυτό το προνόμιο θα το χρησιμοποιούσε με τον καλύτερο τρόπο (κάτι που προφανώς ισχύει για τις κληρώσεις, αλλά μπορεί να ισχύει και για την παραχώρηση των αδειών με βάση τις τεχνικές προδιαγραφές). Έτσι προέκυψε η ανάγκη να επιτρέπεται η πώληση των αδειών σε μια δευτερογενή αγορά για λόγους αποκατάστασης της αποτελεσματικότητας... Η δυνατότητα να μεταβιβάζονται οι άδειες είχε ως συνέπεια να επανεμφανιστεί η αγορά. Ενδιαμέσως, ωστόσο, η πρόσδοδος της σπανιότητας κατέληγε στις τσέπες ιδιωτών, αντί να την καρπώνεται η κοινωνία στην οποία ανήκε.

Τα τελευταία είκοσι χρόνια λοιπόν, οι Ηνωμένες Πολιτείες, όπως και τα περισσότερα κράτη, διενεργούν πλειοδοτικούς διαγωνισμούς για την παραχώρηση των αδειών. Η εμπειρία έχει δείξει ότι η υποβολή προσφορών είναι ένα αποτελεσματικό μέσο για να διασφαλίζεται ότι οι άδειες παραχωρούνται σε φορείς οικονομικής δράσης που τις αξιοποιούν, αλλά και για να καρπώνεται το κοινωνικό σύνολο την αξία ενός σπάνιου πόρου: του φάσματος των ραδιοηλεκτρικών συχνοτήτων. Από το 1994 και μετά, για παράδειγμα, οι πλειοδοτικοί διαγωνισμοί για την παραχώρηση ραδιοηλεκτρικών συχνοτήτων έχουν αποφέρει περίπου 60 δισεκατομμύρια δολάρια στο αμερικανικό δημόσιο ταμείο, χρήματα που σε διαφορετική περίπτωση θα είχαν καταλήξει χωρίς κανέναν απολύτως λόγο στα πορτοφόλια ιδιωτών. Η συμμετοχή οικονομολόγων στον σχεδιασμό των πλειοδοτικών διαγωνισμών συνέβαλε σημαντικά στην οικονομική τους επιτυχία προς όφελος του κράτους.

Τι θέλουμε να κάνουμε και τι μπορούμε να κάνουμε

Ποια είναι η σχέση ανάμεσα στους μηχανισμούς διαχείρισης της σπανιότητας και τις γνωστικές προκαταλήψεις που αναφέρθηκαν παραπάνω; Όταν το κράτος

αποφασίζει ότι θα πληρώνουμε 400 ευρώ για ένα σπάνιο αγαθό, αντί για 1.000 ευρώ που είναι η τιμή αγοράς, δείχνει την αξιέπαινη πρόθεσή του να καταστήσει ευρύτερα προσιτό τούτο το αγαθό. Ωστόσο, δεν συνυπολογίζει τις έμμεσες συνέπειες: βραχυπρόθεσμα, τις ουρές ή οποιαδήποτε άλλη σπατάλη εξαιτίας του ανταγωνισμού ανάμεσα σε φορείς οικονομικής δράσης για την απόκτηση του αγαθού· και μακροπρόθεσμα, την έλλειψη προσφοράς που θα δημιουργήσει η πολύ χαμηλή τιμή.

Όταν το κράτος κατανέμει δωρεάν τις ραδιοτηλεοπτικές συχνότητες σε όσους θεωρεί ικανότερους να τις εκμεταλλευτούν, συγχέει αυτό που θέλει να κάνει με αυτό που μπορεί να κάνει, ξεχνώντας ότι δεν διαθέτει τις αναγκαίες πληροφορίες. Οι πληροφορίες βρίσκονται στον πυρήνα της αποτελεσματικής κατανομής των πόρων. Τις αποκαλύπτει ο μηχανισμός της αγοράς. Δεν ξέρουμε ποιες επιχειρήσεις έχουν τις καλύτερες ιδέες ή το πιο χαμηλό κόστος εκμετάλλευσης των ραδιοτηλεοπτικών συχνοτήτων, όμως οι πλειοδοτικοί διαγωνισμοί για τις ραδιοτηλεοπτικές συχνότητες το αποκαλύπτουν: πρόκειται για εκείνες που είναι διατεθειμένες να πληρώσουν περισσότερα.¹²

Σε γενικές γραμμές, το κράτος σπάνια διαθέτει τις αναγκαίες πληροφορίες ώστε να λάβει το ίδιο αποφάσεις για την κατανομή. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν έχει περιθώρια ελιγμών — κάθε άλλο. Ωστόσο, πρέπει να αποδεχθεί με ταπεινότητα τα όριά του. Θα δούμε στις σελίδες αυτού του βιβλίου πώς η *ύβρις* —εν προκειμένω, η υπερβολική εμπιστοσύνη του κράτους στην ικανότητά του να κάνει ορθές επιλογές στην οικονομική πολιτική—, σε συνδυασμό με τη βούλησή του να διατηρεί τον έλεγχο, άρα και τη δύναμη να δείχνει την εύνοιά του, μπορούν να οδηγήσουν το κράτος να εφαρμόζει επιζήμιες πολιτικές για το περιβάλλον και την απασχόληση. Το εκλογικό σώμα διακατέχεται από άγχος για έναν κόσμο όπου κυριαρχεί η απρόσωπη αγορά. Ωστόσο, πρέπει να παραδεχθούμε ότι οι κυβερνήτες μας δεν είναι υπεράνθρωποι. Παρ' ότι οφείλουμε να είμαστε αυστηροί όταν δεν κάνουν ό,τι είναι εφικτό και χρήσιμο, πρέπει να σταματήσουμε να τους θεωρούμε ανίκανους ή «πουλημένους» όταν δεν κάνουν θαύματα.

Η άνοδος του λαϊκισμού σε όλο τον κόσμο

Σε ολόκληρο τον πλανήτη, ο λαϊκισμός —είτε δεξιός είτε αριστερός— κερδίζει έδαφος. Είναι βέβαια δύσκολο να ορίσουμε τον λαϊκισμό, καθότι πολύμορφος. Παρ' όλα αυτά, μια κοινή συνισταμένη του είναι η ικανότητά του να εκμεταλλεύεται τις προκαταλήψεις, τους φόβους ή την άγνοια του εκλογικού σώματος. Να χρησιμοποιεί την περιρρέουσα εχθρότητα για τους μετανάστες, τη δυσπιστία απέναντι στο ελεύθερο εμπόριο, την απόρριψη του ξένου. Η άνοδος του λαϊκισμού έχει, αναμφίβολα, διαφορετικά αίτια σε κάθε χώρα. Ωστόσο, η ανησυχία για τις τεχνολογικές αλλαγές και τη μεταμόρφωση της εργασίας, η χρηματοπιστωτική

κρίση, η επιβράδυνση της οικονομικής μεγέθυνσης, αλλά και η αύξηση του ιδιωτικού χρέους και των ανισοτήτων, είναι ασφαλώς παράγοντες που έχουν ισχύ παντού. Στο καθαρά οικονομικό επίπεδο, είναι εντυπωσιακή η περιφρόνηση εκ μέρους των λαϊκιστικών προγραμμάτων για τους στοιχειώδεις οικονομικούς μηχανισμούς, όπως π.χ. για τον λογιστικό έλεγχο των δημόσιων οικονομικών.

Οι οικονομολόγοι —και, γενικότερα, οι επιστήμονες— οφείλουν να αναρωτηθούν πόση επιρροή μπορούν να ασκήσουν. Παίρνοντας ως παράδειγμα την υπερπήφιση του Brexit στις 23 Ιουνίου του 2016, είναι δύσκολο να υπολογιστεί ο αντίκτυπος που είχε στο δημοψήφισμα το σχεδόν ομόφωνο μήνυμα των καλύτερων άγγλων και διεθνών οικονομολόγων, αλλά και φημισμένων οργανισμών (Ινστιτούτο Δημοσιονομικών Μελετών, Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, Τράπεζα της Αγγλίας), σύμφωνα με το οποίο το Ηνωμένο Βασίλειο δεν θα κέρδιζε τίποτα από οικονομικής πλευράς και, αναμφίβολα, θα έχανε πολλά αν έβγαινε από την Ευρωπαϊκή Ένωση.¹³ Υπάρχει η αίσθηση ότι το δημοψήφισμα κρίθηκε εξαιτίας άλλων ζητημάτων — και, κυρίως, της μετανάστευσης—, τα οποία επίσης διαστρεβλώθηκαν από τον λαϊκισμό. Ωστόσο, το βρετανικό εκλογικό σώμα δεν έδειξε να ενδιαφέρεται ιδιαίτερα για ό,τι θεωρούσε (ή ήθελε να πιστεύει) πως είναι μια συζήτηση ειδικών, οι οποίοι «εξ ορισμού διαφωνούν μονίμως μεταξύ τους».

3. Πώς θα μεταδώσουμε καλύτερα τις οικονομικές γνώσεις

Ό,τι ισχύει για τη μουσική, τη λογοτεχνία ή την αθλητική κουλτούρα, ισχύει και για την οικονομική κουλτούρα: την εκτιμούμε περισσότερο, όσο την κατανοούμε καλύτερα. Πώς μπορούμε λοιπόν να κάνουμε την κουλτούρα των οικονομικών πιο προσιτή στον πολίτη;

Οι οικονομολόγοι ως φορείς μετάδοσης της γνώσης

Πρώτα απ' όλα, οι ίδιοι οι οικονομολόγοι πρέπει να διαδραματίσουν έναν πιο σημαντικό ρόλο στη μετάδοση των γνώσεών τους.

Όπως όλοι οι άνθρωποι, έτσι και οι ερευνητές αντιδρούν στα κίνητρα με τα οποία έρχονται αντιμέτωποι. Σε όλους τους επιστημονικούς κλάδους, μια ακαδημαϊκή σταδιοδρομία κρίνεται με βάση τον αριθμό των επιστημονικών δημοσιεύσεων και τον αριθμό των διδαχθέντων φοιτητών, αλλά σε καμία περίπτωση με βάση τον αντίκτυπο στην ευρύτερη κοινή γνώμη. Οφείλουμε να αναγνωρίσουμε ότι είναι πολύ βολικό να παραμένει κανείς κλεισμένος στον ακαδημαϊκό γυάλινο πύργο. Και τούτο διότι, όπως θα δούμε στο κεφάλαιο 3, η μετάβαση από τις ακαδημαϊκές συζητήσεις στην επαφή με την κοινή γνώμη δεν είναι κάτι απλό.

Οι πλέον δημιουργικοί ερευνητές συχνά απουσιάζουν από τον δημόσιο διάλογο. Η αποστολή που τους έχει ανατεθεί είναι να γεννούν γνώσεις και να τις μεταδίδουν στους φοιτητές. Αν δεν διαθέτουν μια πληθωρική ενεργητικότητα, είναι δύσκολο να συμφιλιώσουν τούτη την αποστολή με τη διάδοση ιδεών στην ευρύτερη κοινή γνώμη. Κανένας δεν ζητούσε από τον Άνταμ Σμιθ να κάνει προβλέψεις, να συντάσσει αναφορές, να μιλάει στην τηλεόραση, να κάνει αναρτήσεις στο ιστολόγιό του και να γράφει εγχειρίδια οικονομικής εκλαΐκευσης. Παρ' ότι όλες αυτές οι νέες κοινωνικές απαιτήσεις είναι θεμιτές, ενίοτε ανοίγουν ένα χάσμα ανάμεσα στους δημιουργούς της γνώσης και τους φορείς μετάδοσής της.

Εξάλλου, οι οικονομολόγοι δεν απαλλάσσονται από την κριτική, ακόμη κι όταν ασκούν την αποστολή τους με την αυστηρή έννοια του όρου. Οφείλουν ωστόσο να καταβάλλουν περισσότερες προσπάθειες ώστε η διδασκαλία τους να είναι πιο κατανοητή και να βρίσκεται σε στενότερη επαφή με τον πραγματικό κόσμο· να θεμελιώνεται στους σύγχρονους προβληματισμούς για τις αγορές, τις επιχειρήσεις και τον τρόπο λήψης των δημόσιων αποφάσεων· και, τέλος, να βασίζεται σε ένα εννοιολογικό πλαίσιο δοκιμασμένο και απλοποιημένο για παιδαγωγικούς σκοπούς, αλλά και στην εμπειρική παρατήρηση. Δεν ανταποκρίνεται πλέον στις ανάγκες της δευτεροβάθμιας και της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης η διδασκαλία παρωχημένων οικονομικών ιδεών και η παρουσίαση διαφωνιών ανάμεσα σε οικονομολόγους του παρελθόντος — διαφωνίες που σε πολλές περιπτώσεις δεν χαρακτηρίζονται από αυξημένη επιστημονική αυστηρότητα. Εξίσου όμως δεν ανταποκρίνεται και η αντίθετη τάση: η υπερβολική μαθηματικοποίηση της διδασκαλίας. Η συντριπτική πλειονότητα των μαθητών του λυκείου και των φοιτητών δεν θα γίνουν οικονομολόγοι, πολλώ μάλλον ερευνητές στο πεδίο των οικονομικών. Χρειάζονται μια πραγματιστική μύηση στην οικονομική επιστήμη, που θα είναι ταυτοχρόνως κατανοητή και επιστημονικά αυστηρή.

Ας αναλάβουμε τις ευθύνες μας

Οι επιλογές των κυβερνήσεών μας καθοδηγούνται από τον βαθμό στον οποίο κατανοούμε τα οικονομικά ζητήματα, όπως εξάλλου και τα επιστημονικά ή τα γεωπολιτικά. Σύμφωνα με έναν γνωστό αφορισμό, «στη δημοκρατία έχουμε τους πολιτικούς που μας αξίζουν». Ωστόσο, όπως έχει πει ο φιλόσοφος André Comte-Sponville, ίσως είναι προτιμότερο να στηρίζουμε τους πολιτικούς, αντί να τους επικρίνουμε συνεχώς.¹⁴ Σε κάθε περίπτωση, είμαι βέβαιος ότι έχουμε τις οικονομικές πολιτικές που μας αξίζουν, αλλά και ότι, μέχρι η κοινή γνώμη να αποκτήσει οικονομική κουλτούρα, απαιτείται μεγάλο πολιτικό θάρρος για να ληφθούν σωστές αποφάσεις.

Πράγματι, οι πολιτικοί διστάζουν να υιοθετούν πολιτικές που δεν είναι δημοφιλείς, διότι φοβούνται ενδεχόμενη τιμωρία από το εκλογικό σώμα. Επομένως, η

κατανόηση των οικονομικών μηχανισμών εκ μέρους της κοινής γνώμης συνιστά δημόσιο αγαθό για έναν απλό λόγο: παρ' ότι θέλουμε οι άλλοι να καταβάλλουν τη διανοητική επένδυση που απαιτείται ώστε να παρακινούν όσους λαμβάνουν τις πολιτικές αποφάσεις να κάνουν πιο ορθολογικές συλλογικές επιλογές, συχνά δεν είμαστε διατεθειμένοι να επενδύσουμε εμείς οι ίδιοι σε τούτη τη διανοητική προσπάθεια. Επειδή δεν έχουμε την απαιτούμενη διανοητική περιέργεια, υιοθετούμε τη στάση του λαθρεπιβάτη (*free rider*) κι έτσι δεν επενδύουμε αρκετά στην κατανόηση των οικονομικών μηχανισμών.¹⁵

Ο Paul Krugman, βραβευμένος με Nobel και ένας από τους λίγους οικονομολόγους υψηλού επιπέδου που έχει καταφέρει να κάνει προσιτές τις δύσκολες έννοιες της οικονομικής επιστήμης, αναλύει την κατάσταση ως εξής:

Υπάρχουν τρεις τρόποι για να γράφει κανείς για την οικονομική επιστήμη: ο ακαδημαϊκός, ο ειδησεογραφικός και ο τρόπος του αεροδρομίου.

Ο ακαδημαϊκός τρόπος —τυπικός, θεωρητικός και μαθηματικός— είναι αυτός με τον οποίο επικοινωνούν οι καθηγητές. Όπως συμβαίνει σε όλους τους επιστημονικούς κλάδους, η οικονομική επιστήμη δεν είναι απαλλαγμένη από άσχετους και τσαρλατάνους που χρησιμοποιούν μια περίπλοκη γλώσσα για να κρύβουν την κοινοτοπία των ιδεών τους. Παρ' όλα αυτά, υπάρχουν σημαντικοί στοχαστές που χρησιμοποιούν την εξειδικευμένη γλώσσα των οικονομικών ως έναν αποτελεσματικό τρόπο για να εκφράζουν ουσιαστικές ιδέες. Για όποιον όμως δεν έχει σπουδάσει οικονομικά, ακόμη και τα πιο καλογραμμένα ακαδημαϊκά κείμενα είναι εντελώς ακατανόητα. (Ένας δημοσιογράφος της εφημερίδας *Village Voice* είχε την ατυχία να διαβάσει ορισμένα ακαδημαϊκά κείμενά μου. Διαπίστωσε πως ήταν γεμάτα με «δυσνόητες εξισώσεις, σχεδιαγράμματα και γραφήματα [...] μια γλώσσα που κάνει τον μεσαιωνικό σχολαστικισμό να μοιάζει κατανοητός, ακόμα και ευχάριστος.»)

Τα ειδησεογραφικά οικονομικά τα συναντούμε στις οικονομικές σελίδες των εφημερίδων ή στις ενημερωτικές τηλεοπτικές εκπομπές. Ασχολούνται με τις πιο πρόσφατες ειδήσεις και τα πιο πρόσφατα αριθμητικά μεγέθη, εξού και η ονομασία τους. «Σύμφωνα με τα τελευταία στατιστικά στοιχεία, έχει αυξηθεί ο δείκτης των νέων κατοικιών, κάτι που καταδεικνύει μια απρόσμενη ευρωστία στην οικονομία. Η είδηση αυτή οδήγησε σε πτώση τις τιμές των ομολόγων...» Αυτό το είδος των οικονομικών έχει τη φήμη ότι είναι εξαιρετικά ανιαρό, μια φήμη που σε εντυπωσιακά μεγάλο βαθμό είναι σχεδόν απόλυτα δικαιολογημένη. Ενδέχεται κάποιος να είναι καλός στα ειδησεογραφικά οικονομικά — μπορεί ακόμα και να κάνει επιτυχημένες βραχυπρόθεσμες οικονομικές προβλέψεις. Είναι όμως λυπηρό ότι οι πιο πολλοί άνθρωποι πιστεύουν πως οι οικονομολόγοι ασχολούνται μόνο με τα ειδησεογραφικά οικονομικά.

Τα οικονομικά του αεροδρομίου, τέλος, είναι τα οικονομικά μπεστ-σέλλερ. Τα βιβλία αυτού του είδους κατέχουν περίοπτη θέση στις βιτρίνες των βιβλιοπωλείων που υπάρχουν στα αεροδρόμια, καθώς οι πιθανότεροι αγοραστές τους είναι

επιχειρηματίες που οι πτήσεις τους έχουν καθυστερήσει. Τα περισσότερα από αυτά τα βιβλία προβλέπουν κάποια καταστροφή: μια νέα μεγάλη ύφεση, τον αφανισμό της οικονομίας μας από τις ιαπωνικές πολυεθνικές εταιρείες, την κατάρρευση του νομίσματός μας. Μικρή μερίδα αυτών βιβλίων υιοθετεί την εντελώς αντίθετη άποψη: μια απεριόριστη αισιοδοξία — οι νέες τεχνολογίες ή τα οικονομικά της προσφοράς θα μας οδηγήσουν σε μια εποχή πρωτοφανούς οικονομικής προόδου. Είτε απαισιόδοξα είτε αισιόδοξα, τα οικονομικά του αεροδρομίου είναι συνήθως διασκεδαστικά, σπανίως είναι καλά πληροφορημένα και ποτέ δεν είναι σοβαρά.¹⁶

Είμαστε όλοι υπεύθυνοι όσον αφορά την περιορισμένη κατανόησή μας για τα οικονομικά φαινόμενα, η οποία οφείλεται στην επιθυμία μας να πιστεύουμε ό,τι θέλουμε να πιστέψουμε, στη σχετική διανοητική οκνηρία και στις γνωστικές μας προκαταλήψεις. Όλοι έχουμε την ικανότητα να κατανοήσουμε την οικονομική επιστήμη — όπως έχω ήδη αναφέρει, οι εσφαλμένοι συλλογισμοί δεν οφείλονται μόνο στον δείκτη νοημοσύνης και στο μορφωτικό επίπεδο.

Ας το ομολογήσουμε ευθαρσώς: είναι πιο εύκολο να βλέπουμε μια κινηματογραφική ταινία ή να καταβροχθίζουμε ένα αστυνομικό μυθιστόρημα παρά να διαβάζουμε ένα οικονομικό βιβλίο (δεν πρόκειται για μομφή: η ίδια διαπίστωση ισχύει και για μένα προσωπικά σε ό,τι αφορά άλλους επιστημονικούς κλάδους). Και όταν αποφασίζουμε να το κάνουμε, περιμένουμε ότι το βιβλίο θα υπερασπίζει μια απλή θέση — με πιο ακραίο παράδειγμα τα βιβλία των «οικονομικών του αεροδρομίου», όπως τα αποκαλεί ο Paul Krugman. Όπως σε όλους τους επιστημονικούς κλάδους, όμως, έτσι και στα οικονομικά η υπέρβαση των επιφανειακών φαινομένων απαιτεί περισσότερη προσπάθεια, λιγότερες βεβαιότητες και πιο αποφασιστική αναζήτηση της κατανόησης. Έτσι, ωστόσο, θα έχουμε τις οικονομικές πολιτικές που πράγματι μας αξίζουν.