

## پیامدهای رفاهی ارائه اطلاعات نادرست از سوی دولت<sup>۱</sup>

ناصر یارمحمدیان\*

محمد میرزایی\*\*، مژگان معلمی\*\*\*، مجید فاضلی\*\*\*\*

### چکیده

از آنجا که ناراستی و دروغ، مانند دیگر رفتارهای انسان، حاصل برخورد نیروهای انگیزشی مثبت و منفی است، می توان آن را به کمک تحلیل اقتصادی ارزیابی کرد؛ زیرا علم اقتصاد علم مطالعه رفتار عقلایی و انگیزه‌هاست. دروغ القای باوری غلط با هدف گمراه کردن مخاطب به هر شکل ممکن است. کسی که دروغ می گوید «انتظار کسب منفعت» کوتاه مدت از این عمل را دارد. چون می داند که هر اقدامی و از جمله دروغ خواه ناخواه هزینه دارد؛ مثلاً دروغ گو می داند که حقیقت دیر یا زود فاش می شود و بر او هزینه تحمیل می کند، اما به امید کسب منفعت کوتاه مدت دروغ می گوید. دروغ انباشت سرمایه اعتماد را کاهش می دهد؛ هزینه مبادله در فضای کسب و کار را زیاد می کند؛ و موجب شکل گیری تعادل های ناکارآمد می شود که همگی عواملی برای کاهش رفاه اند.

در این مقاله ادبیات علم اقتصاد در باب دروغ را بررسی می کنیم و آن را از منظر آسیب رسانی به سرمایه اجتماعی، از بین بردن کارکردهای مورد انتظار نهادها، افزایش هزینه مبادله، و نیز ایجاد اطلاعات نامتقارن و امی کاویم. در پایان نیز با ارائه مدلی نشان داده می شود که دروغ گویی دولت درباره نرخ تورم موجب کاهش رفاه جامعه می شود.

**کلیدواژه ها:** دولت دروغ گو<sup>۲</sup>، تحلیل هزینه - فایده، سرمایه اجتماعی، هزینه مبادله، اطلاعات نامتقارن، اعتماد، تورم.

طبقه بندی JEL: A13.

\* دانشجوی دکتری اقتصاد، دانشگاه اصفهان، n.yarmohammadian@ase.ui.ac.ir

\*\* کارشناس ارشد برنامه ریزی سیستم های اقتصادی، دانشگاه صنعتی اصفهان

\*\*\* استادیار دانشگاه پیام نور

\*\*\*\* کارشناس ارشد مدیریت MBA، دانشگاه مالزی مدیای مالزی

تاریخ دریافت: ۱۳۹۵/۳/۱۲، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۵/۵/۲

## ۱. مقدمه

تحلیل اقتصادی ناراست‌گویی به این دلیل میسر است که این عمل تحت تأثیر انگیزه‌های متضاد در نتیجه تصمیم‌های اقتصادی صورت می‌گیرد. این که انسان تا چه حد اقدام به دروغ‌گفتن می‌کند بستگی به منحنی‌های هزینه و منافع نهایی ناشی از دروغ دارد، اما قبل از هر چیز نیاز است که تعریفی از دروغ (lie) ارائه شود. بیش‌ترین بحث‌های فلسفی درباره دروغ را می‌توان در نوشته‌های آگوستین (Augustine)، اکویناس (Aquinas)، و کانت (Kant) یافت. نظر اکویناس (Aquinas, 1964) در مقایسه با آگوستین و کانت متفاوت است و بیان می‌کند اظهار یک باور به دیگران در حالی که آن باور غلط است برای دروغ‌گفتن کافی است و نیازی به نیت گول‌زدن نیست. هر سه آن‌ها بیان می‌کنند دروغ‌کاری است اشتباه، ولی اکویناس بیان می‌کند که هرگز نباید دروغ گفته شود. آن‌ها بین دروغ‌نگفتن و راست‌گوبودن تفاوت قائل شده‌اند. آگوستین و کانت بیان می‌کنند که دروغ به شخص دروغ‌گو اولین صدمه را می‌زند و باعث خراب‌کردن بنیان اعتماد در جامعه می‌شود. از این رو هرگز دروغ بی‌ضرر وجود ندارد.

براساس تعاریف فعلی در جهان، توافق یک‌سانی درباره فعل دروغ‌گفتن وجود ندارد. در یک توافق کلی صورت‌گرفته، دروغ عملی است همراه با فعل فریفتن برای موفقیت یا به‌دست‌آوردن اعتقاد و اعتماد دیگران (دائرةالمعارف فلسفه، چاپ دوم). دیوید اسمیت (Smith, 2004) نویسنده کتاب چرا ما دروغ می‌گوییم (*Why We Lie*) تعریف‌های متعددی درباره دروغ دارد. او اعتقاد دارد دروغ‌گفتن به هر شکلی مأموریتی است برای ارائه اطلاعات نادرست به دیگران و یا آن‌ها را از اطلاعات واقعی محروم کردن (راست‌نگفتن). او معتقد است مخفی‌نگه‌داشتن اطلاعات نوعی دروغ است.

پال اکمن (Ekman, 1985) نویسنده کتاب دروغ‌گفتن (*Telling Lies*) تعریفی از دروغ دارد که کمی باریک‌بین‌تر از تعریف اسمیت است. او بین دروغ‌گفتن و گول‌زدن تفاوتی قائل نیست، ولی معتقد است که هر دوی آن‌ها براساس قصد و اراده‌اند. اکمن بیان می‌کند مخفی‌کردن اطلاعات با قصد و نیت گمراه‌کردن دیگران (که آن مخفی‌کردن اطلاعات از دیگران با قصدی که دیگران به غلط‌بودن چیزی اعتقاد پیدا کنند) دروغ است و هر رفتاری خارج از کلمات و سخنان به قصد گمراهی دیگران نیز دروغ است.

الدرت وریج (Vrij, 2000) نویسنده کتاب کشف دروغ و تقلب (*Detecting Lies and Deceit*) با اکمن موافق است که دروغ همواره نیازمند استفاده از کلمات نیست. مثلاً

تمارض یک ورزش کار به درد پا یا قسمتی از بدن دروغی است که نیاز به کلمات ندارد. هم‌چنین بیان می‌کند که پنهان کردن اطلاعات با قصد و نیت دروغ است. وریج بیان می‌دارد که افراد زمانی دروغ می‌گویند که دیگران را از نیت دروغشان مطلع نمی‌کنند.

دروغ شکل‌های متفاوتی در بین محققان دارد که بارزترین و مشهورترین آن دروغ بزرگ است. دروغ بزرگ اصطلاح و تکنیکی است که اولین بار آدولف هیتلر از آن استفاده کرد و نماینده تکنیکی تبلیغاتی در دنیای سیاست است.

آدولف هیتلر در کتاب *نبرد من (Mein Kampf)* می‌گوید مردم شکست آلمان در جنگ جهانی اول را به این دلیل پذیرفتند که یهودی‌های ذی‌نفوذ در مطبوعات از تکنیک دروغ بزرگ استفاده کردند. از نظر او، این روش مستلزم آن است که دروغ چنان عظیم باشد که هیچ‌کس باور نکند. به عبارت دیگر، «کسی آن‌قدر گستاخ باشد که چنین بی‌شرمانه حقیقت را تحریف کند». اولین مورد استفاده دروغ بزرگ در این جمله معروف او مستند شده است: «در دروغ بزرگ همواره نیروی قابل‌باور بودن موجود است.»

در صفحه ۵۱ از گزارشی که از طرف دفتر خدمات استراتژیک ایالات متحده درباره شرح حال روحی هیتلر منتشر شده بود، چنین آمده است:

اولین قانون او این است که هیچ‌وقت نگذارید مردم دل‌سرد شوند، هیچ‌وقت خطا و تقصیری را نپذیرید، هیچ‌وقت تصدیق نکنید که دشمن ممکن است صفت خوبی داشته باشد، هیچ‌وقت جایی برای جای‌گزین باقی نگذارید، در آن واحد روی یک دشمن متمرکز شوید و تقصیر هر اتفاق بدی را بر گردن او بیندازید. مردم دروغ بزرگ را زودتر از دروغ کوچک باور می‌کنند و اگر دروغی را مکرراً تکرار کنید، دیر یا زود آن را باور خواهند کرد (Wikipedia).

بنابراین، هر شکل از القای باور غلط یا ممانعت از نشر حقیقت، که به قصد انجام شود، تعریف مورد قبول این مقاله از دروغ است.

دروغ در سطوح گوناگون اجتماع می‌تواند بیان شود: در سطح خانواده، در سطح کسب‌وکار و مبادله، در سطح دولت، و میان سیاست‌گذاران و ملت. از آن‌جا که تأثیر اقتصادی هر کدام متفاوت است و این مقاله از دید علم اقتصاد به مسئله دروغ می‌پردازد، منظور از دروغ بیش‌تر مواردی است که در سطح کسب‌وکار و میان دولت و ملت وجود دارد.

در این مقاله بر آن‌ایم، با مروری بر ادبیات علم اقتصاد، مواردی را که می‌توانند توضیح‌دهنده برخی پیامدهای دروغ باشند توضیح دهیم. در علم اقتصاد هیچ‌کجا مسئله دروغ و پیامدهای آن به‌طور مستقیم بحث نشده است و آن‌چه مطرح است شامل برخی

نظریه‌هایی است که به‌طور غیرمستقیم با مسئلهٔ دروغ ارتباط دارند، از جمله نظریه‌های سرمایهٔ اجتماعی، هزینهٔ مبادله (transaction costs)، و اطلاعات نامتقارن. به‌همین علت رابطهٔ هریک از این نظریه‌ها را با دروغ در بخش مستقلاً بررسی می‌کنیم.

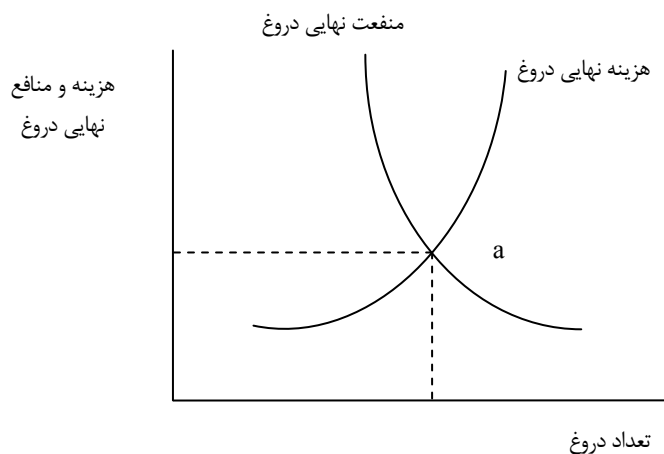
هدف نخستین مقاله این است که، با توجه به تعریف دروغ، به پیامدهای اقتصادی و رفاهی آن پرداخته شود. در بخش بعد نخست نگاهی اقتصادی به هزینه و منافع دروغ خواهد شد. سپس مبحث سرمایهٔ اجتماعی پوشش داده خواهد شد. در دو بخش پس از آن، رابطهٔ کارکردهای نهاد در اقتصاد نهادگرایی و دروغ ارائه می‌شود و سرانجام در بخش آخر، با ارائهٔ یک مدل برای دولت دروغ‌گو به تأثیر دروغ در رفاه اجتماعی پرداخته می‌شود.

## ۲. تحلیل هزینه - فایدهٔ دروغ

دروغ مانند هر عمل دیگری منافع و هزینه‌هایی دارد. عامل اقتصادی (فرد، بنگاه، یا سیاست‌گذار) می‌تواند با دروغ گفتن برنامه‌های خود را پیش ببرد؛ در قرارداد وضعیت بهتری کسب کند؛ در بازار کار درآمد بیشتری دریافت کند؛ در انتخابات پیروز شود؛ و ... هم‌چنین دروغ می‌تواند به هزینه‌ای برای فرد منجر شود مانند بی‌اعتمادی اطرافیان به او و طرد شدن از محیط دوستان و آشنایان. دروغ مانند اعمال دیگر انسان تحت تأثیر انگیزه‌های مادی انسان صورت می‌گیرد؛ به‌طوری که منافع ناشی از دروغ انسان را به سمت گفتن دروغ هدایت می‌کند و هزینه‌های آن مانع گفتن دروغ می‌شود. محل برخورد منحنی هزینهٔ نهایی و منافع نهایی دروغ تعداد دروغ هر فرد را تعیین می‌کند.

برای مثال، نقطهٔ a در شکل ۱ جایی است که هزینهٔ نهایی دروغ با منافع نهایی دروغ برخورد می‌کند. اگر فرد کم‌تر از این سطح دروغ بگوید، آخرین دروغ وی منفعت بیشتری در مقایسه با هزینهٔ دروغ کسب می‌کند. اگر در سطح بالاتری از سطح a دروغ بگوید، آخرین دروغ وی هزینه‌ای بیش‌تر از منافع آن دروغ بر او تحمیل می‌کند.

برای نزولی بودن منافع نهایی دروغ دو دلیل وجود دارد: نخست این‌که هر چه فرد دروغ‌گوتر باشد و تعداد دروغ بیشتری گفته باشد، به‌دلیل کاهش اعتماد دیگران به او، منافع آخرین واحد دروغ کاهش می‌یابد، زیرا دروغ زمانی بازدهی دارد که دیگران آن را راست بپندارند. دوم این‌که اگر فرض کنیم دروغ‌های بزرگ به‌دلیل باورناپذیر بودن منفعت کم‌تری دارند و بتوانیم رابطه‌ای خطی میان دروغ بزرگ و دروغ ایجاد کنیم، پس می‌توان نشان داد که با افزایش تعداد دروغ (دروغ بزرگ) منفعت آخرین واحد آن نیز کاهش می‌یابد.



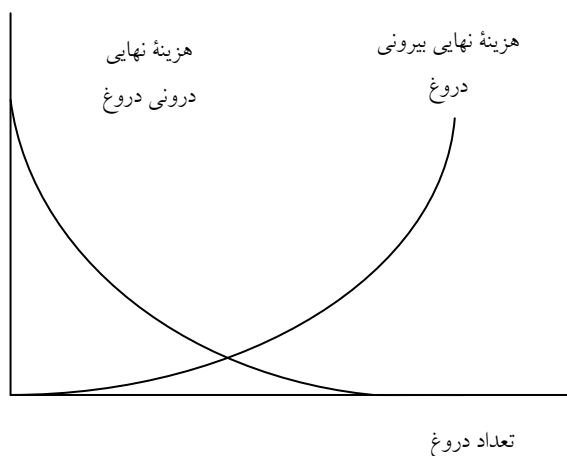
شکل ۱. هزینه و منافع نهایی دروغ

غیر از افراد جامعه، سازمان‌ها و دولت‌ها نیز می‌توانند تحت تأثیر منافع و هزینه‌های دروغ تصمیم به القای باورهای غلط بگیرند. اگرچه دروغ می‌تواند در کوتاه‌مدت برای صاحبان آن منفعی ایجاد کند، اما در بلندمدت به دلیل این که دروغ فاش می‌شود منافع آن تحت تأثیر قرار می‌گیرد. در این جا کوتاه‌مدت بستگی به مدت زمانی دارد که دروغ مخفی می‌ماند. برای نشان دادن پویایی در مدل بالا می‌توان گفت با افزایش دروغ منحنی منافع نهایی دروغ به سمت چپ و پایین انتقال می‌یابد و هزینه نهایی دروغ به سمت چپ و بالا منتقل می‌شود. این در حالی است که فرد در کوتاه‌مدت، بدون توجه به پویایی‌های زمانی، تصمیم به گفتن دروغ در نقطه *a* می‌گیرد، اما با افزایش دروغ و انتقال منحنی‌های هزینه نهایی و منافع نهایی وضعیت تغییر و نقطه تعادل طی زمان به سمت محور *y* حرکت می‌کند. جایی که در آن تمایلی به دروغ گفتن وجود ندارد و فرد از گفتن دروغ پشیمان شده است.

دروغ‌های سیاست‌گذار درباره سیاست‌های طرف تقاضا در سطح کلان هم همین‌گونه است. در شرایط وجود انتظارات عقلایی، اگر دولت در ابتدای کار، هنگامی که ملت به او اعتماد دارد، به دروغ انتشار پول را کم‌تر از واقع اعلام کند، گرچه می‌تواند در کوتاه‌مدت از منافع حاصل از تولید و اشتغال بهره‌بردار، اما با گذشت زمان و تعدیل انتظارات دست‌مزد حقیقی درخواستی کارگران هم افزایش می‌یابد و تعادل اقتصاد کلان به وضعیت اشتغال کامل بازمی‌گردد.

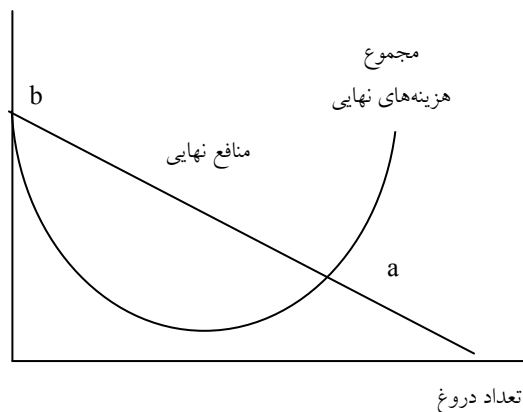
آنچه تا این جا درباره هزینه‌های نهایی دروغ مطرح شد هزینه‌های بیرونی بود. درباره افرادی که بر اصول اخلاقی خاصی تأکید دارند و اصلاً دروغ نمی‌گویند هزینه دیگری

وجود دارد که آن‌ها را از لحاظ اعتقادی تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین، باید هزینه‌های روانی (درونی) را به آن بیفزاییم، زیرا دروغ‌گو به لحاظ روانی نیز هزینه می‌دهد و به دلیل دروغ‌گفتن نگرانی و احساس شرمندگی دارد. در ابتدا برای فردی که به دروغ‌گویی عادت ندارد هزینه نهایی درونی یا روانی (برعکس هزینه نهایی بیرونی) بالاست، اما به مرور زمان با افزایش تعداد دروغ‌ها کم می‌شود. در شکل ۲ این منحنی‌ها در کنار هم نشان داده شده است.



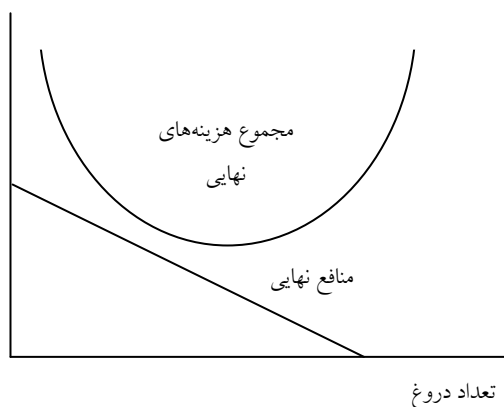
شکل ۲. هزینه نهایی درونی و هزینه نهایی بیرونی دروغ

با جمع‌زدن هزینه نهایی بیرونی و درونی دروغ، می‌توان به هزینه نهایی کل دست یافت. بنابراین، منحنی مجموع هزینه‌های نهایی حالتی U شکل پیدا می‌کند. در شکل ۳ منحنی هزینه نهایی کل هم‌راه با منحنی منافع نهایی خطی رسم شده است. در این ترسیم، نقطه  $b$  جایی است که فرد معتقد به اصول اخلاقی هیچ دروغی نمی‌گوید. در این صورت، می‌توان تحلیل کرد که چرا برخی دروغ نمی‌گویند و یا چرا انسان‌های مذهبی یا اخلاقی کم‌تر دروغ می‌گویند، زیرا هزینه‌های درونی به علاوه هزینه‌های بیرونی برای فرد آن‌قدر بالاست که در ابتدا تمایلی به دروغ‌گفتن ندارد، اما چون هزینه نهایی کاهش یافته است و با فرض این که منافع نهایی دروغ به صورت خطی نزولی است، گفتن دروغ اول فرد را به وضعیتی می‌برد که منافع نهایی بیش‌تر از هزینه نهایی می‌شود و این جاست که گفته می‌شود تخم مرغ دزد شتر دزد می‌شود. با ادامه دادن به گفتن دروغ، فرد به وضعیت تعادلی  $a'$  می‌رسد، جایی که منافع و هزینه نهایی برابر است.



شکل ۳. منافع نهایی و مجموع هزینه‌های نهایی

دروغ نه تنها هزینه‌های خصوصی بر فرد، بنگاه، یا سیاست‌گذار تحمیل می‌کند، بلکه هزینه‌های اجتماعی هم تحمیل می‌کند که باعث تفاوت نقطه تعادل خصوصی و اجتماعی می‌شود. از آنجا که دروغ تأثیرات خارجی منفی دارد، برای مثال دروغ گفتن یک فرد اعتماد عمومی همه افراد را کاهش می‌دهد، منحنی هزینه نهایی اجتماعی بالاتر از هزینه نهایی خصوصی قرار می‌گیرد، به این معنی که حتی در کوتاه‌مدت، جایی که عوامل افق بلندمدت را لحاظ نمی‌کنند، دروغ از منظر اجتماعی توجیه اقتصادی ندارد. اگر بخواهیم هزینه‌های اجتماعی را به هزینه‌های خصوصی اضافه کنیم، منحنی هزینه نهایی در شکل ۳ با اختلاف زیادی به بالا منتقل می‌شود؛ به طوری که هیچ نقطه برخوردی بین دو منحنی شکل نمی‌گیرد که نشان‌دهنده این حقیقت است که دروغ‌گویی در هیچ شرایطی توجیه اقتصادی ندارد (شکل ۴).



شکل ۴. مجموع هزینه‌های خصوصی و اجتماعی

### ۳. سرمایه اجتماعی و دروغ

برای یافتن اسناد علمی در خصوص دروغ، نخست باید به سراغ ادبیات شکل گرفته حول موضوع سرمایه اجتماعی (social capital) رفت. سرمایه اجتماعی چیزی فراتر از سرمایه فیزیکی و انسانی است؛ به طوری که این سرمایه از واکنش اجتماعی میان عوامل اقتصادی شکل می گیرد و انباشت می شود. تعاریف متعددی برای سرمایه اجتماعی بیان شده است. برای مثال، پوتنام سرمایه اجتماعی را این گونه تعریف می کند: سرمایه اجتماعی تشکیل شده است از اعتماد (trust)، ارزش ها (norms)، و شبکه هایی (networks) که همکاری برای دست یابی به منافع دوجانبه را تسهیل می کنند. آنچه مسلم است، اعتماد یکی از رکن های اساسی در همه تعاریف سرمایه اجتماعی است. از این جاست که دروغ تأثیرات اقتصادی خود را آغاز می کند. دروغ باعث کاهش اعتماد (کاهش سرمایه اجتماعی) می شود و تأثیرات منفی در اقتصاد ملی خواهد گذاشت.

مطالعات متعددی در خصوص سرمایه اجتماعی، مذهب، و تأثیرش در توسعه اقتصادی انجام شده است که می توان به گلاهِ و ووریس (Glah and Vorhies, 1989)، گریس (Grier, 1997)، پالدَم (Paldam, 1999)، و مک کلری و باروز (McCleary and Barros, 2003) اشاره کرد. همه این مطالعات شواهدی بر تأثیر مذهب و اعتقادات مذهبی در تولید و رشد اقتصادی یافته اند. برای مثال، باروز و مک کلری به کمک داده های ۵۹ کشور در سال های دهه ۸۰ میلادی نشان دادند که باورهای مذهبی می تواند در رشد اقتصادی مؤثر باشد.

غیر از تأثیری که باورهای مذهبی ممکن است در رشد بگذارد، مطالعات نشان داده اند که بهره وری و رفتار مصرفی خانوارها هم تحت تأثیر این عامل است. برای مثال، حبیب الله خان (Habibullah Khan, 2008) نشان داده است که باورهای مذهبی در بهره وری نهایی سرمایه انسانی مؤثر است و همچنین، ضمن افزایش اعتماد عمومی، به کاهش جرم در جوامع می انجامد. هیرشمن (Hirshman, 1983) رفتار مصرفی متفاوتی را در گروه های مذهبی متفاوت تأیید می کند.

مطالعاتی که در خصوص مذهب و توسعه اقتصادی صورت گرفته همگی بخشی از ادبیات مربوط به سرمایه اجتماعی است، زیرا مذهب با ایجاد شبکه میان افراد معتقد جامعه به ایجاد سرریزهای مثبت میان افراد می انجامد؛ اعتماد بین افراد را زیاد می کند؛ و همه افراد را به مجموعه ارزش هایی مشترک پای بند می کند. این سه کارکرد مذهب همان عناصری است که در همه تعاریف سرمایه اجتماعی مشترک است. به همین سبب برخی از مطالعات مربوط به سرمایه اجتماعی مرور می شوند.



ناک و کیفر (Knack and Keefer, 1997) در مطالعه‌ای با عنوان «آیا سرمایه اجتماعی منافع اقتصادی دربر دارد؟»، در یک بررسی مقطعی، به ارتباط میان سرمایه اجتماعی و عملکرد قابل اندازه‌گیری اقتصاد پرداخته‌اند. آن‌ها از دو معیار پوتنام در اندازه‌گیری سرمایه اجتماعی، یعنی شاخص‌های اعتماد و هنجارهای اجتماعی، استفاده کرده‌اند. نتایج این مطالعه، که برای ۲۹ کشور بازاری انجام شده است، نشان می‌دهد که عضویت در گروه‌های رسمی با شاخص اعتماد و نیز سرمایه اجتماعی ارتباط معنی‌داری ندارد. هم‌چنین براساس نتایج این مطالعه، اعتماد و هنجارهای اجتماعی در کشورهایی با درآمدهای بالاتر و برابر و نیز در کشورهایی با نهادهای محکم‌تر قوی‌تر است.

برخی از محققان نظیر پاکستون (Paxton, 1999)، استول و راجون (Stolle and Rochon, 1998)، و ناک و کیفر (Knack and Keefer, 1997) بر دو نکته اصلی تأکید می‌کنند؛ نخست این‌که ضروری است بین زندگی اجتماعی و تأثیرات بالقوه آن در اعتماد و همکاری عمومی تمایز قائل شد. دوم این‌که باید به ناهمگنی بین گروه‌های اجتماعی توجه داشت، زیرا این مسئله که «آیا عضویت در گروه‌ها و دیگر پیوندهای اجتماعی بر همکاری متقابل و اعتماد عمومی و در نتیجه بر عملکرد دولت و اقتصاد اثر دارد یا نه» به هدف گروه‌ها، تنوع و تعداد اعضای آن‌ها، و نیز به شدت و ماهیت فعالیت آن گروه‌ها بستگی دارد. همان‌گونه که پوتنام (Putnam, 1993) بدان اشاره کرده است بسیاری از گروه‌ها به اعضای خود روحیه همکاری می‌بخشند؛ در حالی که برخی دیگر از آن‌ها که برحسب حرفه، دسته، قومیت، و مذهب طبقه‌بندی می‌شوند اعتماد میان اعضای گروه را افزایش می‌دهند، ولی بی‌اعتمادی میان افراد عضو و غیرعضو را تشویق می‌کنند (Savignon, 2010: 7).

زاک و ناک (Zak and Knack, 2001) بر این باورند که کانال‌هایی وجود دارد که از طریق آن‌ها افزایش سرمایه اجتماعی به عملکرد بهتر دولت می‌انجامد؛ ۱. سرمایه اجتماعی می‌تواند پاسخ‌گویی دولت را افزایش دهد، زیرا دولت باید به شهروندانی با خواسته‌های گسترده‌تر پاسخ‌گو باشد؛ ۲. سرمایه اجتماعی می‌تواند بستری را فراهم آورد که از طریق آن ترجیحات سیاسی مردم کانالیزه شود، زیرا مردم از طریق مشارکت، به‌وسیله رأی‌دهی، پاسخ‌گویی دولت را افزایش می‌دهند.

ناک (Knack, 2002) در مطالعه دیگری با عنوان «سرمایه اجتماعی و کیفیت دولت: شواهدی از ایالات متحده آمریکا» تأثیر شکل‌های گوناگون سرمایه اجتماعی را در عملکرد دولت بررسی کرده است. وی در این مطالعه از شاخص‌های اعتماد اجتماعی، پاسخ‌گویی عمومی، و ارتباطات اجتماعی (نظیر فعالیت در انجمن‌ها و اجتماعات

غیررسمی) در جایگاه شاخص سرمایه اجتماعی استفاده و ارتباط آن‌ها را با عملکرد بهتر دولت ارزیابی کرده است. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد در حالی که دو شاخص جای‌گزین اول برای سرمایه اجتماعی، یعنی اعتماد و پاسخ‌گویی عمومی، ارتباط مثبتی با عملکرد دولت دارد، ولی شاخص سوم، یعنی ارتباطات اجتماعی، با عملکرد دولت ارتباط معنی‌داری ندارد. نتایج این مطالعه بر دقت در استفاده از شاخص‌های اجتماعی در مطالعات تکیه می‌کند، زیرا شاخص‌های سرمایه اجتماعی عموماً ناهمگن‌اند؛ بنابراین، استفاده از یک شاخص کلی، که توأمأ همه جنبه‌های سرمایه اجتماعی را با هم لحاظ می‌کند، ممکن است نتایج هم‌راه با اریبی را به وجود آورد.

جانکاسکاس و شپوتین (Jankauskas and Seputiene, 2007) رابطه میان سرمایه اجتماعی (اعم از اعتماد، هنجارهای اجتماعی، و شبکه‌ها) و کارآیی دولت و عملکرد اقتصاد را بررسی کرده‌اند. آن‌ها در مطالعه خود با استفاده از شاخص‌های سرمایه اجتماعی در ۲۳ کشور اروپایی شدت رابطه میان سرمایه اجتماعی، کیفیت دولت، و عملکرد اقتصاد را آزمون کرده‌اند. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که شاخص‌های سرمایه اجتماعی (شامل اعتماد و شبکه‌ها) و شاخص کیفیت دولت با یکدیگر و نیز با عملکرد اقتصاد، که از طریق شاخص‌های GDP سرانه، بهره‌وری نیروی کار، و مخارج تحقیق و توسعه (R&D) اندازه‌گیری شده است، در ارتباط مثبت قرار دارد.

کیسی و کریست (Casey and Christ, 2002) فرضیه پوتنام را، مبنی بر این که سرمایه اجتماعی باعث بهبود عملکرد اقتصادی و در نتیجه رشد اقتصادی می‌شود، در ایالات متحده آمریکا آزمون کردند. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که ایالت‌هایی با سطح بالای سرمایه اجتماعی تجربه موفق‌تری در ایجاد شغل داشته‌اند، اما ارتباط بین سرمایه اجتماعی و دیگر شاخص‌های سرمایه اجتماعی تأیید نشده است. به عبارت دیگر، براساس نتایج این مطالعه، حداقل برای مورد تجربی ایالات متحده آمریکا، اعتبار نتایج در بیان ارتباط بین سرمایه اجتماعی و عملکرد اقتصاد هنوز جای سؤال دارد و با اطمینان بالا تأیید نشده است؛ البته نمی‌توان به راحتی این ادعا را نیز رد کرد که سرمایه اجتماعی برای اقتصاد سیاسی سودمند است. در نهایت، نویسندگان بر توسعه روابط مفهومی میان سرمایه اجتماعی و نتایج اقتصادی آن تأکید می‌کنند.

برخی از مطالعات نیز از بعضی متغیرهای نهادی برای بیان تأثیر سرمایه اجتماعی دولت در عملکرد اقتصادی، و به‌ویژه رشد اقتصادی، بهره‌جسته‌اند. این متغیرهای نهادی شاخص‌هایی هم‌چون آزادی‌های مدنی (civil liberties)، آزادی‌های سیاسی، کثرت

خشونت سیاسی (frequency of political violence)، و درجه ذهنی ریسک سیاسی (subjective ratings of political risks) را در برمی‌گیرد. از جمله اولین مطالعات در این زمینه می‌توان به مطالعه کورمندی و مگویر (Kormendi and Meguire, 1985) اشاره کرد که به بررسی سرمایه اجتماعی دولت و رشد اقتصادی پرداخته‌اند. آن‌ها با استفاده از مطالعه‌ای بین‌کشوری از شاخصی موسوم به گاستیل (gastil) برای آزادی‌های مدنی استفاده کرده‌اند.<sup>۳</sup> محققان در این مطالعه، کشورهای با نمره ۱ و ۲ را کشورهای با بیش‌ترین درجه آزادی‌های مدنی در نظر گرفته و آن‌ها را به صورت یک متغیر مجازی وارد مدل رشد خود کرده‌اند. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که متغیر مجازی مذکور تأثیر مثبت و معنی‌داری در رشد اقتصادی دارد.

هم‌چنین باروز در مطالعه اخیر خود در سال ۲۰۰۱ از شاخص «قانون و نظم» (law and order) در مدل رشد خود استفاده کرده است. نتایج این مطالعه نیز نشان می‌دهد که این شاخص تأثیر مثبت و معنی‌داری در رشد اقتصادی کشورهای بررسی شده دارد. قبل از این که تأثیرات دروغ را در رفتار عوامل اقتصادی ارزیابی کنیم، می‌بایست نگاهی کوتاه به اقتصاد نهادگرایی و کارکردهای نهاد داشته باشیم.

#### ۴. هزینه مبادله و دروغ

اقتصاد نهادگرا (institutional economics) شاخه‌ای از علم اقتصاد است که برپایه اصول اقتصاد نئوکلاسیک شکل گرفته با این تفاوت که اهمیت نهادها را در تحلیل‌های خود اضافه کرده است. نهادهایی که کارکردهایی از جمله حاکمیت قانون، قوانین تجاری، حقوق مالکیت، امنیت، و انتشار اطلاعات را به عهده دارند. تفاوت رویکرد نهادگرا با رویکرد نئوکلاسیک در این است که فروض اقتصاد نئوکلاسیک را در بستر نهادها می‌بیند. برای مثال، عقلانیت را در بستر فرهنگی و نهادی می‌بیند و به کمک اقتصاد رفتاری تحلیل می‌کند. اطلاعات نامتقارن، عقلانیت محدود، و هزینه مبادله از جمله مواردی است که اقتصاد نهادگرا به آن‌ها توجه کرده و آن‌ها را تحلیل کرده است.

در اقتصاد نهادگرا دو مورد به‌منزله کارکردهای نهاد در اقتصاد مطرح شده است که عبارت است از:<sup>۴</sup> کاهش هزینه مبادله و رفع نامتقارنی اطلاعات. اکنون، به کمک این دو مورد، دروغ و پیامدهای آن در رفتار عوامل اقتصادی بررسی می‌شود.

نقطه آغاز تحلیل هزینه‌های مبادله مقاله کوز در ۱۹۳۷ م است. این کار کوز توضیح می‌دهد که چرا بنگاه‌ها وجود دارند. هرچند، با به‌وجود آمدن بنگاه، قراردادهای کاملاً

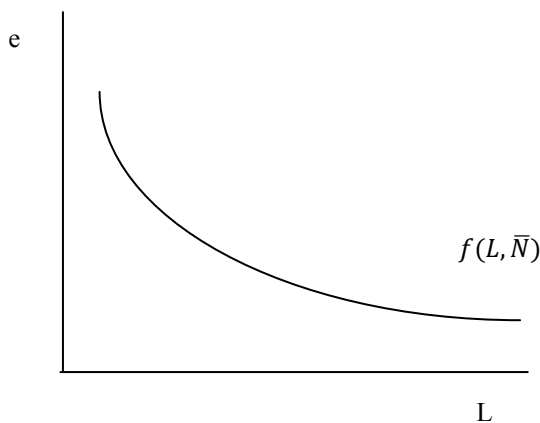
حذف نمی‌شود، ولی از تعداد آن‌ها به میزان درخور توجهی کاسته می‌شود (Coase, 1937: 390-400).

ویلیامسون (Williamson, 1979) با تأسی به این رویکرد نظریه محوری خود را، مبنی بر این‌که هدف اصلی نهادهای اقتصادی (نظیر بنگاه) کاهش هزینه‌های مبادله است، مطرح کرد. وی هزینه‌های مبادله را معادل اقتصادی اصطکاک در سیستم‌های فیزیکی قلمداد کرده است. به این ترتیب، این هزینه‌ها شامل هزینه‌های مذاکره و انعقاد قرارداد، تنظیم و تضمین حقوق مالکیت، کنترل عملکردها، و سازمان‌دهی فعالیت‌هاست.

همان‌طور که گفته شد، دروغ موجب کاهش انباشت اعتماد می‌شود. اگر فرض کنیم  $L$  میزان دروغ گفته‌شده و  $N$  تعداد تعاملات میان عوامل (شبکه) باشد، می‌توان رابطه زیر را برای اعتماد فرض کرد:

$$e_t = f(L, N) \quad (1)$$

که در آن،  $e_t$  میزان اعتماد در زمان  $t$  است. در رابطه بالا  $f'_L < 0$ ،  $f''_L \geq 0$ ،  $f'_N > 0$  و  $\lim_{L \rightarrow \infty} f(L, N) = 0$  است. هر دروغی باعث کاهش انباشت اعتماد می‌شود و دروغ بعدی به اندازه کم‌تری اعتماد را کاهش می‌دهد؛ البته در این‌جا فرض تحدب تابع اعتماد اهمیت ندارد، اما این فرض و فرض صفربودن حد تابع صفر این حقیقت را نشان می‌دهد که انسان می‌تواند به کسانی که خود را تا حد بی‌نهایت در دروغ غرق کرده‌اند فرصت دوباره دهد؛ به این معنی که اعتماد به صفر میل می‌کند، اما هیچ‌گاه صفر نمی‌شود.



شکل ۵. رابطه اعتماد و دروغ

کاهش اعتماد باعث افزایش هزینه مبادله در اقتصاد می‌شود، زیرا لازمه هر قراردادی وجود مقدار حداقلی از اعتماد است و برای کسب این سطح از اعتماد طرف‌های مبادله مجبور به پرداخت هزینه می‌شوند.

هم‌چنین فقدان اعتماد، به سبب نشر دروغ، باعث شکل‌گیری تعادل در وضعیت غیربهبه (غیرکارا) می‌شود. برای مثال، می‌توان به معمای زندانی در نظریه بازی اشاره کرد که بی‌اعتمادی بازیگران باعث شکل‌گیری تعادل غیرکارا بین آن‌ها می‌شود. در معمای زندانی نتیجه نهایی بازی به جایی ختم می‌شود که گویای بهترین وضعیت برای آن‌ها نیست؛ در صورتی که با افزایش اعتماد میان دو بازیگر و تمایل به بازی همکارانه (corporate) آن‌ها می‌توانستند به وضعیت بهتری دست پیدا کنند. در این جا می‌توان به یکی از نتایج نشر دروغ اشاره کرد. دروغ در فضای عمومی باعث می‌شود انباره اعتماد جامعه کاهش یابد و تمایل به بازی‌های همکارانه در بازی‌هایی شبیه معمای زندانی کاهش یابد و نتایج (payoff) سطح پایین‌تری برای بازیگران حاصل شود.

## ۵. اطلاعات نامتقارن و دروغ

یکی از فروض اساسی در نظریه نئوکلاسیک‌ها وجود اطلاعات کامل است. به گونه‌ای که فرض می‌شود مصرف‌کنندگان اطلاعات کاملی در خصوص ویژگی‌های کالای مورد نظر مانند کیفیت، دوام، و مواردی از این قبیل دارند. علاوه بر این، تولیدکنندگان نیز اطلاعات کاملی از کارایی عوامل تولید خواهند داشت. نقض فرض اطلاعات کامل می‌تواند تصمیم‌گیری در شرایط بی‌اطمینانی را به وجود آورد. مبحث اطلاعات نامتقارن (asymmetric information) در یک اقتصاد یکی از شرایطی است که فرض اطلاعات کامل را نقض می‌کند. افراد به دلایل مختلفی از جمله تخصص، دانش، هوش، استعداد، قدرت، و مواردی از این قبیل می‌توانند دسترسی بیش‌تری به اطلاعات در مقایسه با دیگران داشته باشند. یکی از عواملی که موجب نامتقارنی اطلاعاتی می‌شود یا وضعیت نامتقارنی اطلاعاتی را تشدید می‌کند نشر اکاذیب یا ممانعت از نشر حقیقت است. یکی از پیامدهای اطلاعات نامتقارن کمک به شکل‌گیری تعادل در جایی غیر از وضعیت کارایی است.

از سه دهه پیش تاکنون، نظریه بازارهای با اطلاعات نامتقارن در اقتصاد مورد توجه قرار گرفته و مدل‌های مختلفی برای آن ارائه شده است. پایه اصلی این نظریه را سه محقق بزرگ اقتصادی شامل جرج آکرلوف (George Akerlof)، مایکل اسپنس (Michael Spence)، و

جوزف استیگلیتز (Joseph Stiglitz) در دهه ۱۹۷۰ شکل داده‌اند که در نهایت این افراد در سال ۲۰۰۱ به دریافت جایزه نوبل نائل شدند.

آکرلوف (Akerlof, 1970) در مقاله‌ای با عنوان «بازار اتومبیل‌های مستعمل: نااطمینانی از کیفیت و سازوکار بازار» به‌طور مشخص نشان داد که اطلاعات نامتقارن می‌تواند امکان «کژگزینی» (adverse selection) را در بازارها افزایش دهد. در این مقاله نشان داده می‌شود که اگر واحدهای مختلف اطلاعات متفاوتی به‌دست آورند، این نامتقارنی اطلاعات در نهایت چگونه به عملکرد بد بازارها منجر می‌شود. وی در این مقاله اولین تجزیه و تحلیل رسمی از بازارهای مبتلا به مشکل اطلاعات نامتقارن را با عنوان «کژگزینی» مطرح می‌کند و هم‌چنین بر کاربرد این نظریه در کشورهای درحال توسعه تأکید می‌کند. آکرلوف (Akerlof, 1976) در مطالعه دیگری بحثی دقیق‌تر درباره اهمیت اطلاعات نامتقارن در زمینه‌های متفاوت از جمله نظام طبقات اجتماعی نیز ارائه می‌دهد.

اسپنس (Spence) مبحث «علامت‌دهی» (signaling) را راه‌حلی برای مرتفع کردن برخی از مشکلات «کژگزینی» مطرح می‌کند. علامت‌دهی مستلزم آن است که کارگزاران اقتصادی معیارهایی مشاهده‌شدنی (که هزینه‌برند) به‌دست دهند تا بتوانند سایر کارگزاران را درباره توانایی‌های خود، و یا به‌طور اعم ارزش و کیفیت کالای خود، متقاعد کنند.

شاید بنیادی‌ترین کار اسپنس را بتوان مقاله‌ای با عنوان «علامت‌دهی بازار کار» در سال ۱۹۷۳ و کتاب «علامت‌دهی بازار» در سال ۱۹۷۴ دانست. وی سطح آموزش نیروی کار را به‌منزله یک «علامت» برای بازار نیروی کار در نظر می‌گیرد. این علامت آن چیزی است که در نهایت کارفرما را در تشخیص میزان بهره‌وری نیروی کار در هنگام استخدام یاری می‌کند.

بنابراین، در صورت نشر اکاذیب یا ممانعت از نشر حقیقت، با نامتقارنی اطلاعات مواجه خواهیم بود و حتی در صورتی که بخواهیم با استفاده از «علامت‌دهی» ناکارایی بازار را تا حدودی کاهش دهیم، باز هم با دو مسئله مواجه‌ایم. اول آن‌که «علامت‌دهی» خود با هزینه‌هایی برای جامعه همراه است و نتیجه آن افزایش هزینه مبادله است همان هزینه‌هایی که بایستی برای متقاعدکردن افراد در خصوص میزان صداقت در گفتار هر فرد پردازد. دومین مسئله آن است که رواج دروغ در یک جامعه میزان اعتماد به «علامت‌دهی» کارگزاران اقتصادی را نیز کاهش می‌دهد. بنابراین افراد (طرف تقاضای محصول) بایستی هزینه‌هایی بابت کسب اطمینان از علامت‌های ارسال‌شده پرداخت کنند که این مسئله نیز در نهایت به افزایش هزینه‌های مبادله (در طرف تقاضا) منجر می‌شود.

در نهایت، آنچه از مطالعات انجام گرفته در زمینه بازار اطلاعات نامتقارن نتیجه می شود آن است که وجود اطلاعات نامتقارن، با زیرسؤال بردن یکی از فروض نئوکلاسیک ها، کارآیی در بازار را کاهش می دهد. یکی از نتایج مهمی که از مدل های به کاررفته در این خصوص به دست می آید ضرورت وجود بسیاری از مؤسسات اجتماعی به منظور خنثی کردن آثار منفی اطلاعات نامتقارن در بازار است.

## ۶. ارائه مدل دولت دروغ گو و کاهش رفاه

در این بخش از مقاله نتیجه رفاهی سیاست دولت راست گو و دروغ گو با یکدیگر مقایسه می شود. این مدل برداشتی از مدل بکوس و دریفیل است (Backus and Driffill, 1985: 532-535). فرض کنید سیاست گذار برای دو دوره بر سر قدرت است. فرض کنید رابطه میان تولید و تورم به شکل زیر باشد:

$$y_t = \bar{y} + b(\dot{p}_t - \dot{p}_t^e) \quad (2)$$

که در آن  $\bar{y}$  مقدار تولید سطح اشتغال کامل،  $y_t$  سطح تولید دوره  $t$ ،  $\dot{p}_t$  تورم دوره  $t$ ، و  $\dot{p}_t^e$  تورم انتظاری دوره  $t$  است. اگر سطح تورم با تورم انتظاری اختلاف داشته باشد، سطح تولید دوره جاری با سطح تولید اشتغال کامل اختلاف دارد. سطح رفاه در این اقتصاد به این شکل تصریح می شود:

$$W_t = y_t - \bar{y} - \frac{1}{2} a \dot{p}_t^2 = b(\dot{p}_t - \dot{p}_t^e) - \frac{1}{2} a \dot{p}_t^2 \quad (3)$$

فرض می شود دو نوع سیاست گذار وجود دارد: سیاست گذار نوع اول که به وجود تورم و افزایش تولید توجه می کند و سیاست گذار نوع دوم که به دنبال صفرکردن تورم در هر دو دوره تحت هر شرایطی است. فرض می شود سیاست گذار نوع اول با احتمال  $p$  و سیاست گذار نوع دوم با احتمال  $1-p$  به قدرت سیاسی می رسد. دولت به دنبال حداکثرکردن تابع رفاه زیر است؛ به طوری که  $\beta$  نشان دهنده اهمیت رفاه دوره دوم است.

$$W = W_1 + \beta W_2 \quad 0 < \beta \leq 1 \quad (4)$$

در این جا فقط به بررسی رفتار سیاست گذار نوع اول پرداخته می شود. سیاست گذار در دوره دوم،  $\dot{p}_2^e$  را داده شده فرض می کند و  $\dot{p}_2$  را طوری انتخاب می کند تا رابطه (۳) را در دوره دوم به حداکثر برساند. بنابراین  $\dot{p}_2 = b/a$  انتخاب می شود.

انتخاب تورم دوره اول برای سیاست گذار نوع اول کمی پیچیده تر است، زیرا مقدار انتخاب شده تورم انتظاری دوره دوم را تحت تأثیر قرار می دهد. اگر سیاست گذار مقدار  $\dot{p}_1$  را مقداری غیر از صفر انتخاب کند ( $\dot{p}_1 \neq 0$ )، ملت تشخیص می دهند که سیاست گذار از نوع اول است و تورم انتظاری در دوره دوم  $b/a$  تعیین می شود. مشروط بر این که تورم دوره اول غیر از صفر انتخاب شود، تورم دوره جاری در تورم انتظاری دوره دوم هیچ تأثیری ندارد و دولت مقدار  $\dot{p}_1 = b/a$  قرار می دهد تا تابع رفاه دوره اول حداکثر شود. بنابراین مقادیر  $\dot{p}_1^e$ ،  $\dot{p}_2$  و  $\dot{p}_1$  همه مقدار  $b/a$  را اختیار می کنند و مقدار تولید جاری با تولید سطح اشتغال کامل برابر می شود و مقدار تابع هدف (رابطه ۳) برابر است با:

$$W^1 = \left[ b \left( \frac{b}{a} - \dot{p}_1^e \right) - \frac{1}{2} a \left( \frac{b}{a} \right)^2 \right] - \beta \frac{1}{2} a \left( \frac{b}{a} \right)^2 = \frac{b^2}{a} \frac{1}{2} (1 - \beta) - b \dot{p}_1^e \quad (5)$$

اما امکان دیگری که پیش روی سیاست گذار نوع اول قرار دارد این است که دروغ بگوید و صفر را به منزله تورم دوره اول انتخاب کند. این باعث می شود تا عوامل اقتصادی به اشتباه تصور کنند با سیاست گذاری از نوع دوم سروکار دارند. شرایطی را تصور کنید که به دلیل نشر دروغ بی اعتمادی در جامعه حاکم شود و عوامل باید این نااطمینانی را در تحلیل خود لحاظ کنند. فرض می شود دولت با احتمال  $q$ ،  $\dot{p}_1 = 0$  را انتخاب می کند. وقتی تورم صفر انتخاب می شود، مسئله ملت به این شکل می شود که با احتمال  $1-p$  دولت نوع دوم به قدرت رسیده یا این که با احتمال  $pq$  سیاست گذار نوع اول به قدرت رسیده است، اما دروغ گفته و تورم صفر را هدف قرار داده است. در این جا  $pq$  احتمال دروغ گفتن دولت در نظر گرفته می شود. حال اگر مردم تورم صفر را مشاهده کردند، احتمال این که تورم صفر به دلیل دروغ سیاست گذار نوع اول باشد چه قدر است؟ براساس قاعده بیز در آمار احتمال شرطی، این که سیاست گذار از نوع اول باشد، برابر است با  $qp / [(1-p) + pq]$ ؛ بنابراین تورم انتظاری در دوره دوم برابر است با  $(b/a)qp / [(1-p) + pq]$  که مقداری کم تر از  $b/a$  است. در این حالت، مقدار تابع هدف در صورتی که دولت مقدار تورم صفر را اختیار کند، به صورت زیر استخراج می شود:

$$W^2(q) = b(-\dot{p}_1^e) + \beta \left\{ b \left[ \frac{b}{a} - \frac{qp}{(1-p)+qp} - \frac{1}{2} a \left( \frac{b}{a} \right)^2 \right] \right\} \\ = \frac{b^2}{a} \beta \left[ \frac{1}{2} - \frac{qp}{(1-p)+qp} \right] - b \dot{p}_1^e \quad (6)$$



رابطه بالا استنباط جالبی درباره احتمال دروغ گفتن دولت،  $q$  دارد. در شرایط نااطمینانی، مقدار حداکثر رفاه با  $W^2(q)$  نشان داده شده است که تابعی نزولی از  $q$  است؛ به این معنی که هر چه احتمال دروغ گوی بودن دولت بیش تر باشد، با وجود این که دولت برای کاهش تورم که تأثیر مثبتی در تابع رفاه دارد دروغ می گوید، رفاه کاهش می یابد. یعنی اگرچه دولت در جهت رفاه مردم (تورم صفر) دروغ می گوید، اما نتیجه نهایی نشان می دهد که رفاه با احتمال دروغ گفتن دولت رابطه معکوس دارد.

## ۷. نتیجه گیری

تحلیل اقتصادی دروغ به این دلیل ممکن است که دروغ در حکم رفتاری انسانی تحت تأثیر انگیزه های متضاد در نتیجه تصمیم عوامل اقتصادی صورت می گیرد. این که انسان تا چه حد اقدام به گفتن دروغ می کند بستگی به منحنی های هزینه و منافع نهایی ناشی از دروغ دارد، اما این یک وضعیت ایستای مقایسه ای است و در کوتاه مدت شکل می گیرد؛ در حالی که در بلندمدت آن چه از دروغ باقی می ماند فقط هزینه های آن است، زیرا دیر یا زود حقیقت فاش می شود؛ اما از آن جا که انسان دچار مشکل نزدیک بینی (myopia) است، نمی تواند بلندمدت را شفاف ببیند و اقدام به گفتن دروغ می کند. آن چه از این عمل برای اجتماع باقی می ماند کاهش اعتماد عمومی، کاهش سرمایه اجتماعی، و کاهش رفاه عمومی است.

در این مقاله سعی شد آن قسمت از ادبیات علم اقتصاد که می توانست توضیح دهنده پیامدهای دروغ باشد بررسی شود. نخست سرمایه اجتماعی ارزیابی شد، زیرا دروغ به مثابه رفتاری که باعث کاهش اعتماد می شود از سرمایه اجتماعی می کاهد؛ و از آن جا که سرمایه اجتماعی موجب کاهش رشد و رفاه می شود، دروغ هم راه با پیامدهای منفی اقتصادی ظاهر می شود. سپس در رویکرد اقتصاد نهادگرایی تأثیر دروغ در کارکرد هزینه مبادله و اطلاعات نامتقارن بررسی شد.

یکی از کارکردهای نهاد در اقتصاد نهادگرایی کاهش هزینه مبادله است، اما دروغ در حکم عملی که موجب کاهش اعتماد می شود هزینه مبادله را افزایش می دهد. هر چه دروغ بیش تری گفته شود، هزینه کسب و جلب اعتماد در قرارداد نیز بیش تر است.

آن چه در این مقاله با عنوان دروغ معرفی شد القای یک باور غلط به هر شکل ممکن با هدف گمراه کردن مخاطب است. براساس این تعریف، نه تنها نشر باور غلط دروغ محسوب می شود، بلکه عملی که منجر به القای باور غلط شود هم دروغ محسوب می گردد. بنابراین،

راست‌نگفتن نیز دروغ شناخته می‌شود. دروغ‌گویی و بی‌صداقتی در رفتار موجب پدیده نامتقارنی اطلاعات در اقتصاد می‌شود. نامتقارنی اطلاعات پدیده‌ای است که بازیگران را به سمت شکل دادن یک وضعیت ناکارآ رهنمون می‌شود.

در آخر نیز نشان داده شد، دولتی که صداقت را در سیاست‌های خود رعایت نمی‌کند موجب کاهش رفاه می‌شود، اگرچه دروغی که می‌گوید دروغ خوب باشد و در جهت کنترل انتظارات باشد. در این مدل دولت به دروغ تورم هدف را صفر معرفی می‌کند، در حالی که به دنبال تورم غیرصفر بود. در مدل، نشان داده شد هر چه احتمال دروغ‌گوبودن دولت بیشتر باشد، رفاه کل بیشتر کاهش می‌یابد.

با توجه به آن‌چه در این مقاله گفته شد، اگرچه دروغ در کوتاه‌مدت منافی برای افراد یا دولت دارد، اما در بلندمدت موجب کاهش رفاه و ناکارآیی در اقتصاد می‌شود.

### پی‌نوشت‌ها

۱. نویسندگان از راهنمایی‌های ارزنده محسن رنایی در فرایند تدوین این مقاله سپاس‌گزاری می‌کنند.
۲. به دولتی گفته می‌شود که به ارائه اطلاعات غلط به شهروندان مبادرت می‌ورزد و یا از انتشار حقایق برای ایشان ممانعت می‌کند. هر شکلی از القای اطلاعات نادرست و یا کتمان حقایق با هر هدفی دروغ محسوب می‌شود؛ حتی اگر غیرکلامی و به‌منظور شکل‌دهی انتظارات برای بهبود چشم‌انداز اقتصادی باشد. برای مثال، اگر دولت در دوران بحران برای شکل‌دهی انتظارات وضعیت اقتصادی را خوب جلوه دهد، عمل او دروغ محسوب می‌شود.
۳. این شاخص دامنه‌ای بین ۱ تا ۷ دارد؛ به‌گونه‌ای که هر چه رتبه این شاخص پایین‌تر باشد، این امر بازگوکننده آزادی‌های مدنی بیش‌تری است. این شاخص که برای ۱۷۰ کشور جهان اندازه‌گیری و معرفی شد شاخصی ترکیبی است و مشتمل بر زیرشاخص‌هایی هم‌چون دادگاه‌های مستقل، اتحادیه‌های تجاری آزاد، آزادی مذاهب، تنوع احزاب سیاسی، فقدان سانسور سیاسی، و مداخله‌نکردن ارتش و یا نیروهای نظامی خارجی است.
۴. کارکردهای دیگری نیز برای نهاد مطرح شده است که در بحث این مقاله اهمیت ندارد.

### کتاب‌نامه

- رنایی، محسن و حسن دلیری (۱۳۸۸). «آیا سرمایه اجتماعی واقعاً سرمایه است»، مجله راه‌برد یاس، ش ۱۹.
- رنایی، محسن و ایمان باستانی‌فر (۱۳۸۶). «کاتالاکسی و عدالت: بررسی پیامدهای توزیعی مداخله در کاتالاکسی (مطالعه موردی: شهر اصفهان)»، پژوهش‌نامه اقتصادی، ش ۴ (پیاپی ۲۷).

ناصر یارمحمدیان و دیگران ۱۰۳

رنانی، محسن، حسن دلیری، و رزیتا مؤیدفر (۱۳۸۸). «نقش منابع هویت و معرفت در تشکیل سرمایه اجتماعی در میان دانشجویان دانشکده اقتصاد دانشگاه اصفهان»، فصلنامه علمی پژوهشی رفاه اجتماعی، س ۱۰، ش ۳.

رنانی، محسن، مصطفی عمادزاده، و رزیتا مؤیدفر (۱۳۸۸). «سرمایه اجتماعی و رشد اقتصادی: ارائه یک الگوی نظری»، مجله پژوهشی علوم انسانی دانشگاه اصفهان، ش ۲ (پیاپی ۲۱).

شعبانی، احمد و محمد سلیمانی (۱۳۸۸). «اندازه‌گیری اثرات سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی (مطالعه موردی ج.ا. ایران)»، نامه مفید، ش ۷۵.

قاسمی، وحید و دیگران (۱۳۸۹). «رابطه سرمایه اجتماعی با توسعه اقتصادی»، رفاه اجتماعی، ش ۳۶.

مهرگان، نادر و حسن دلیری (۱۳۸۹). «نقش سرمایه مذهبی (اخلاق) در توسعه اقتصادی»، فصلنامه راهبرد یاس، ش ۲۱.

مؤیدفر، رزیتا، نعمت‌اله اکبری، و حسن دلیری (۱۳۸۸). «اثرات متقابل و پویای سرمایه اجتماعی و توسعه اقتصادی (مطالعه موردی ایران)»، مطالعات اقتصاد بین‌الملل، ش ۲ (پیاپی ۳۵).

هیتلر، ادولف (۱۳۴۱). نبرد من، ترجمه فرشاد، تهران: کانون معرفت.

- Akerlof, G. A. (1970). 'The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3.
- Akerlof, G. A. (1976). 'The Economics of Caste and the Rat-Race and Other Woeful Tales', *The Quarterly Journal of Economics*, 90 (4).
- Aquinas, Thomas (1964). *Commentary on the Nicomachean Ethics* (hereafter CNE), IV. L.X: C 764, trans. C. I. Litzinger, Chicago: Regnery, Vol. 1.
- Augustine of Hippo (1952). 'On Lying', trans. M. S. Muldowney, in *Treatises on Various Subjects*, Vol. 16 of *Fathers of the Church*, R. J. Deferrari (ed.), NY: Fathers of the Church.
- Austin, J. L. (1962). *How To Do Things With Words*, Oxford: Clarendon Press.
- Backus, David and John Driffill (1985). 'Inflation and Reputation', *American Economic Review*, Vol. 75.
- Baker White, John (1955). *The Big Lie*, United Kingdom: Evans Brothers.
- Barro, R. (1991). 'Economic Growth in a Cross-Section of Countries', *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2).
- Barro, R. (2001). 'Education and Economic Growth', in *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being*, International Symposium Report, a Paper Available at: <<http://www.hrdc-drhc.gc.ca/arb>>.
- Borchert, Donald (2005). *Encyclopedia of Philosophy*, 10 Volumes, USA: Macmillan Reference.
- Casey, T. and K. Christ (2002). 'Social Capital and Economic Performance in the American States', A Paper was Presented on the American Political Science Association Conference.
- Coase, Ronald H. (1937). 'The Nature of the Firm', *Economica*, Vol. 4.
- Ekman, Paul (1985). 'Telling Lies: Clues to Deceit', in *The Marketplace, Politics, and Marriage*, NY: Norton & Company.

- Glahe, Fred and Frank Vorhies (1989). 'Religion, Liberty and Economic Development: An Empirical Investigation', *Public Choice*, 62 (3).
- Grier, K. B. and G. Tullock (1989). 'An Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth', *Journal of Monetary Economics*, 24 (2).
- Hirschman, Elizabet C. (1983). 'Religious Affiliati on and Consumer Processes: An Initial Paradigmin', Jagdish N. Sheth (ed.), in *Research in Morketing*, Green Wich, CT: JAI Press.
- Jankauskas, V. and J. Šeputienė (2007). 'The Relation between Social Capital Governance and Economic Performance in Europe', *TeorijaIrPraktika Business: Theory and Practice*, Vol. VIII, No. 3.
- Knack, S. (2002). 'Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the State', *American Journal of Political Science*, Vol. 46, No. 4.
- Knack, S. and P. Keefer (1997). 'Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation', *The Quarterly Journal of Economics*, 62 (4).
- Kormendi, R.C. and P.G. Meguire (1985). 'Macroeconomic Determinants of Growth', *Journal of Monetary Economics*, 16 (1).
- McCleary, R.M. and R.J. Barros (2006). 'Religion and Economy', *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2).
- Paldam, Martin (1999). 'Corruption and Religion Adding to the Economic Model?', *Center for Dynamic Modeling in Economics Working Paper*, No. 21.
- Savignon, A. B. (2010). *Linking Social Capital and Government Performance: A Public Management Perspective Working Paper*, University of Rome.
- Smith, David Livingstone (2004). *Why We Lie: The Evolutionary Roots of Deception and the Unconscious Mind*, NY: St. Martin's Press.
- Spence, A. M. (1973). 'Job Market Signaling', *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87, No. 3.
- Spence, A. M. (1974). *Market Signaling, Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Cambridge: Harvard University Press.
- Vrij, Aldert (2000). *Detecting Lies and Deceit: The Psychology of Lying and the Implications for Professional Practice*, Chichester: John Wiley & Sons.
- Wikipedia Contributors, 'Big Lie', *Wikipedia*, Retrived at: <[http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Big\\_Lie&oldid=77579324](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Big_Lie&oldid=77579324)>.
- Williamson, O.E. (1979). 'Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations', *Journal of Law and Economics*, Vol. 22.
- Zak, P. G. and S. Knack (2001). 'Trust and Growth', *Economic Journal*, Vol. 111.