

سقلمه

بهبود تصمیمات برای
تندرستی، ثروت و شادمانی

نویسنده:

ریچارد اچ تیلر
کاس آو سائنستین

مترجم:

حمید حسینی

www.ketab.ir



- نویسنده: ریچارد اچ تیلر؛ کاس آر سانستین
- مترجم: حمید حسینی
- طراح جلد: آتلیه راونیز
- نشر: انتشارات پرثوآ
- تایپ، ویراستاری و صفحه‌آرایی: فریبا بادامی
- مشاور طرح: بخش راونیز
- چاپ و لیتوگرافی: فرشیوه - بارنگ
- صحافی: راونیز
- نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰
- شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۷۷۱-۱۶-۰
- تیراژ: ۵۰۰ نسخه

کلیه حقوق این اثر متعلق به مؤسسه راونیز می‌باشد.

سرشناسه	تیلر، ریچارد اچ. ۱۳۴۵/م. Thaler, Richard H.
عنوان و نام پدیدآور	سقلمه / نویسنده ریچارد اچ تیلر؛ کاس آر سانستین؛ مترجم حمید حسینی
مشخصات نشر	تهران: نشر پرثوآ، ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری	۲۵۲ ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۶۷۷۱-۱۶-۰
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
یادداشت	عنوان اصلی:
عنوان دیگر	Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness
موضوع	بهبود تصمیمات برای تندرستی، ثروت و شادمانی.
	اقتصاد—جنبه‌های روانشناسی
موضوع	انتخاب (روانشناسی) — جنبه‌های اقتصادی
	Economics--Psychology)--Economic aspects
موضوع	Choice (Psychology) -- Economic aspects
	تصمیم‌گیری — جنبه‌های روانشناسی
موضوع	Decision making -- Psychological aspects
	مصرف‌کنندگان — رفتار
موضوع	Consumer behavior
شناسه افزوده	سانستین، کاس آر، ۱۹۵۴-م. Sunstein, Cass R.
شناسه افزوده	حسینی، حمید، ۱۳۷۰- مترجم
رده‌بندی کنگره	HB۷۴
رده‌بندی دیویی	۳۳۰/۰۱۹
شماره کتابشناسی ملی	۶۱۱۸۱۷۷

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۷	مقدمه
۲۷	بخش اول: آدم‌ها و عقل کل‌ها
۲۹	فصل ۱: جهت‌گیری‌ها و اشتباهات
۵۹	فصل ۲: مقاومت در برابر وسوسه
۷۷	فصل ۳: تبعیت گله‌وار
۱۰۳	فصل ۴: چه وقت نیاز به سقلمه داریم؟
۱۱۵	فصل ۵: سازندگی انتخاب
۱۴۱	بخش دوم: پول
۱۴۳	فصل ۶: فردا بیشتر پس‌انداز کن
۱۶۵	فصل ۷: سرمایه‌گذاری ساده‌انگارانه
۱۸۷	فصل ۸: بازار نسیه
۲۰۹	فصل ۹: خصوصی‌سازی تأمین اجتماعی به سبک اسمورگزبوردی
۲۲۷	بخش سوم: سلامت
۲۲۹	فصل ۱۰: داروهای تجویزی: بخش D برای آرامش
۲۵۳	فصل ۱۱: چگونه اهدای عضو را افزایش دهیم؟
۲۶۳	فصل ۱۲: نجات زمین



۲۸۳	 بخش چهارم: آزادی
۲۸۵	 فصل ۱۳: بهبود انتخاب‌های مدرسه
	 فصل ۱۴: آیا بیماران باید وادار به خرید بلیط‌های بخت‌آزمایی شوند؟
۲۹۷	
۳۰۹	 بخش پنجم: بسط‌ها و مخالفت‌ها
۳۱۱	 فصل ۱۵: دوجین سقلمه
۳۲۳	 فصل ۱۶: ایرادها
۳۴۵	 فصل ۱۷: راه سوم حقیقی
۳۴۹	 پیوست: نوامبر ۲۰۰۸

مقدمه

کافه تریا

کارولین؛ رئیس قسمت خدمات تغذیه و سیستم پخش مواد غذایی، در مدارس یکی از شهرهای بزرگ است. صدها دانش آموز؛ هر روزه در بوفه های تحت سرپرستی او، غذا می خورند. کارولین که کارشناسی ارشد تغذیه خود را از یکی از دانشگاه های معروف اخذ کرده است؛ مانند شخصی نوآور، در انجام کارها به صورتی غیر معمول فکر می کند.

شبی در خلال خوردن قهوه، ایده ای بکر به ذهن او و دوستش آدام که مشاور مدیر فروشگاه های زنجیره ای بزرگ است، خطور کرد. ایده آنها از این قرار بود: «آیا می توان بی آنکه تغییری در نوع مواد غذایی ایجاد کرد و تنها با عوض کردن نوع چیدمان خوراکی ها در لیست، در انتخاب نوع غذای دانش آموزان دخالت کرد؟». آنها کار را با فرستادن دستورالعمل هایی به مدارس؛ برای آزمایش، آغاز کردند. در بعضی بوفه ها؛ سالاد را در صدر منو، در برخی دیگر؛ در میانه و در دیگر بوفه ها نیز، آن را در قسمتی جداگانه در نظر گرفتند.

جای اسم خوراکی های گوناگون در مدارس، با یکدیگر متفاوت در نظر گرفته شد. در بعضی مدارس؛ سیب زمینی سرخ کرده و در بعضی



نیز، سبزیجات پخته شده در میدان دید دانش‌آموزان قرار داده شد. آدام؛ بنا بر تجارب سابقش در چیدمان مواد غذایی فروشگاه‌های زنجیره‌ای، نتایج فوق‌العاده‌ای را حدس می‌زد. البته، حق نیز با او بود. آنها با همین دگرگونی ساده؛ توانستند فروش بعضی از انواع خوراکی‌ها را تا ۲۵ درصد افزایش (یا کاهش) دهند و در نتیجه تجربه مهمی را به دست آوردند.

دانش‌آموزان؛ همچون بزرگسالان، شدیداً از دگرگونی‌های ناچیز در شرایط تصمیم‌گیری، متأثر می‌شوند. این تأثیرپذیری می‌تواند مثبت یا منفی باشد. برای مثال؛ امکان داشت مصرف مواد غذایی سالم را افزایش و استفاده از خوراکی‌های ناسالم را کاهش داد.

با کمک تعدادی از دانشجوهای داوطلب و آنالیز اطلاعات کسب شده در نتیجه تکرار این آزمون‌ها در مدارس گوناگون، کارلین اطمینان یافت که نیروی تأثیرپذیری بسیاری در گرینش‌های دانش‌آموزان و چینی که می‌خورند، دارد. پرسش اساسی؛ این بود که از نتایج آزمون‌ها، چه استفاده‌ای می‌خواهند بکنند. بعضی پیشنهادات صریح و گاهاً شیطنت‌آمیز همکاران او در ذیل بیان می‌شود:

۱- نام خوراکی‌ها باید با ترتیبی در لیست قرار گیرند که حداکثر بهبود در تغذیه دانش‌آموزان به وجود بیاید.

۲- ترتیب لیست، بایستی به طور کلی تصادفی انتخاب شود.

۳- بایستی ترتیب منو طوری باشد که دانش‌آموزان همان‌گونه انتخاب کنند که اگر تغییری هم نمی‌یافت، انتخاب می‌کردند.

۴- لیست خوراکی‌ها باید به گونه‌ای باشد که سبب افزایش فروش خوراکی‌هایی شوند که فروشنده حاضر است بیشترین تخفیف را به آن‌ها اختصاص دهد.

۵- باید سود فروش را افزایش داد! فقط همین!