

فریب طعمه‌ها

اقتصاد سوء استفاده و فریب

جورج ای اکرلاف
رابرت جی سیلر

ترجمه
افشین خاکباز

فرهنگ‌نشر نو
با همکاری نشر آسیم
تهران-۱۳۹۸

فربط طعمه‌ها

اقتصاد سوء استفاده و فربط

ترجمه افشین خاکباز

Phishing for Phools: از

The Economics of Manipulation and Deception

George A. Akerlof and Robert J. Shiller

Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2015

فرهنگ نشر نو تهران، خیابان میرعماد، خیابان سیزدهم، شماره سیزده

تلفن ۸۸۷۴۰۹۹۱

چاپ اول ۱۳۹۸

شمارگان ۱۱۰۰

ویرایش تحریریه نشر نو

ایه مهسا درویش

مترجمه را مرتضی فکوری

طبع جلد قیمت مرادی

چاپ غنی

ناظر چاپ بهمن سر

همه حقوق محفوظ است.

فهرست کتابخانه ملی

سرشناسه

اکرلاف، جورج ا. ۱۹۴۰ - م.

عنوان و نام پدیدآور فربط طعمه‌ها: اقتصاد سوء استفاده و فربط / جورج ای اکرلاف،

رابرت جی شیلر؛ ترجمه افشین خاکباز.

مشخصات نشر تهران: فرهنگ نشر نو: آسیم، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری ۴۰۱ ص. + شش ص.

شابک ۹۷۸-۶۰۰-۴۹۰۰۰۳۸-۶

وضعیت فهرست‌نویسی فیبا

موضوع اقتصاد -- جنبه‌های روانشناسی؛ اقتصاد آزاد

شناسه افزوده

شیلر، رابرت ج.، ۱۹۴۶ - م.؛ خاکباز، افشین، ۱۳۴۳ - م.؛

رده‌بندی کنگره HB۷۴ /۹۱۷ ۱۳۹۶

رده‌بندی دیویی ۳۳۰/۰۱۹

شماره کتاب‌شناسی ملی ۵۰۲۰۶۱۵

مرکز پخش آسیم

تلفن و دورنگار ۸۸۷۴۰۹۹۲-۵

فروشگاه اینترنتی www.nashrenow.com

قیمت ۷۲,۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

مختصری در توضیح مضامین فربط طعمه‌ها / دکتر حسین راغفر ۱

پیشگفتار ۷

مقدمه ۲۳

بخش اول: صورت حساب‌های پرداختی و حقوق مالی / ۳۹

۱ سنگفرش خیابان‌ها از وسوسه است ۴۱

۲ سوء استفاده از نام نیک و بحران مالی ۵۱

بخش دوم: فربط در شرایط متعدد / ۷۷

۳ تبلیغاتچی‌ها یاد گرفته‌اند چگونه بر نقاط ضعف ما تمرکز کنند ۸۳

۴ گوش‌بری در معاملات خودرو، مسکن و کارت‌های اعتباری ۱۰۳

۵ فربط طعمه‌ها در سیاست ۱۲۰

۶ غذا، دارو و فربط ۱۳۶

۷ نوآوری: خوب، بد، زشت ۱۵۴

۱۶۵	دخانیات و الکل	۸
۱۸۵	ورشکستگی برای سود	۹
۱۹۵	مایکل میلکن: ماهیگیری با طعمه اوراق قرضه آشغال	۱۰
۲۱۲	مقاومت و قهرمانانش	۱۱

بخش سوم: نتیجه گیری و تأملات پایانی / ۲۲۷

۲۲۹	نتیجه گیری: مثال ها و درس های عمومی: داستان جدید در امریکا و ...	
۲۴۹	کلام پایانی: اهمیت فریب طعمه ها	
۲۶۵	تقدیر و تشکر	
۲۷۳	یادداشت ها	
۳۶۱	کتاب شناسی	
۳۹۳	نمایه	

پیشگفتار

احمق جان، این اقتصاد است. این جمله‌ای است که جیمز کارویل، مشاور کارزار انتخاباتی بیل کلینتون در انتخابات ریاست جمهوری سال ۱۹۹۲ گفت. او می‌خواست به خاطر مشکلات اقتصادی متعددی که به رکود اقتصادی‌ای نسبت می‌دادند که در آن ریاست جمهوری جورج دابلیو بوش آغاز شد، این جمله را به او بچسباند. ولی ما از جمله کارویل تفسیر متفاوت و گسترده‌تری داریم: بسیاری از مشکلات ناشی از ماهیت خود نظام اقتصادی است. اگر آن‌طور که نظریه اقتصادی می‌گوید صاحبان کسب و کار رفتاری کاملاً خودخواهانه داشته باشند و تنها به منافع خویش بیندیشند، نظام بازار آزاد ما بذره‌ای سوءاستفاده و فریب را می‌کارد. مسئله این نیست که مردمان شیطان‌صفت بسیارند. بیشتر مردم قبایل را رعایت می‌کنند و فقط می‌کوشند زندگی خوبی برای خود دست و پا کنند. ولی به‌ناچار، فشارهای رقابتی که صاحبان کسب و کارها را وامی‌دارد در بازارهای آزاد به سمت فریب و سوءاستفاده بروند، ما را به این سو هدایت می‌کند تا محصولات را که نیازی به آنها نداریم، به قیمت بسیار گزاف خریداری کنیم، به شغل‌هایی مشغول شویم که حس هدفمندی چندانی به ما نمی‌دهند، و ندانیم چرا زندگی‌مان این قدر بد است.

این کتاب را از موضع ستایشگران بازار آزاد نوشتیم، ولی امیدواریم بتوانیم به مردم کمک کنیم راه خود را در این بازارها بهتر پیدا کنند. این نظام اقتصادی پر از حقه و نیرنگ است، و همه باید این را بدانند. همه ما برای اینکه کرامت و سلامت خویش را حفظ کنیم باید بدانیم چگونه راه خود را در این نظام بیابیم، و باید با وجود همه دیوانگی‌هایی که پیرامون خویش می‌بینیم برای پیش رفتن، انگیزه‌ای بیابیم. این کتاب را برای صرف کنندگانی نوشتیم که باید در برابر حقه‌های متعددی که آنان را نشانه گرفته بسیار باشند. این کتاب را برای صاحبان کسب و کاری نوشتیم که ز بدبختی برخی از همکارانشان آزاده‌اند و از سرِ اضطرار اقتصادی مجبور به همکاری - ماعت شوند. این کتاب را برای مقامات دولتی نوشتیم که وظیفه اخلاقی بدون بردانی تنظیم کسب و کارها را بر عهده دارند. این کتاب را برای در طلبان حیر خواهان، و رهبران افکار عمومی نوشته‌ایم که به دنبال راستی هستند. و این کتاب را برای مردمان جوانی نوشته‌ایم که هنوز در آغاز زندگی حرفه‌ای سرگردانند و نمی‌دانند چگونه می‌توانند در آن معنایی شخصی بیابند. همه مضطبان از مبالغه تعادل فریب، یعنی تعادل میان نیروهای اقتصادی، که اگر برای مبارزه با آنها گام‌هایی شجاعانه برنداریم، نیرنگ و فریب را در این نظام جای می‌دهد، سود خواهند برد. همچنین نیازمند داستان‌های قهرمانان، یعنی کسانی هستیم که از سر سلامت شخصی (به جای سود اقتصادی) توانسته‌اند فریب اقتصاد ما را در سطحی تحمل‌پذیر نگه دارند. در این کتاب دربارهٔ چنین قهرمانانی داستان‌های بسیار خواهید خواند.

محصولات بازار آزاد

اواخر سده نوزدهم برای مخترعان، دوران پر مشغله‌ای بود: خودرو، تلفن، دوچرخه، لامپ الکتریکی. ولی در آن زمان اختراع دیگری نیز بود که توجه چندانی را به خود جلب نکرد: ماشین قمار. ماشین قمار ابتدا معانی تلویحی

کنونی را نداشت. این واژه به هر نوع «دستگاه کالاپرداز» اطلاق می‌شد: سکه را در سوراخ دستگاه می‌گذاشتید و می‌توانستید جعبه را باز کنید و جنستان را بردارید. تا دهه ۱۸۹۰، دستگاه‌های کالاپرداز آدامس، سیگار، عینک‌های اپرا، شکلات در لفاف‌های کاغذی، و حتی کتابچه‌های راهنمای سریع که طلایه‌دار کتابچه‌های تلفن راهنمای شهری بود، و چیزهایی از این قبیل می‌فروختند. ابتکار اصلی قفل‌ی بود که با انداختن سکه فعال می‌شد.

پس از آن، بعد کاربرد جدیدی برای این دستگاه کشف کردند. طولی نکشید که این دستگاه‌ها به ماشین قمار تبدیل شد. یکی از روزنامه‌های آن دوره تاریخ ظهور دستگاه کالاپرداز را در این معنای مدرن سال ۱۸۹۳ ذکر کرده است.^[۱] یکی از نخستین ماشین‌های قمار به‌جای پول، به برنده آب‌نبات میوه‌ای می‌داد. طولی نکشید که همه معنای خاصی برای رخدادِ نادرِ ظهورِ علامت سه گیلان یافتند.^[۲]

سپس سازمان‌های نژادپرستانه وارد عمل شدند. ماشین‌های قمار زندگی تعداد عظیمی از مردم را نابود می‌کردند. از این رو، باید همراه با قمار، جلو کارشان را می‌گرفتند یا دست‌کم مهار می‌شدند. این دستگاه‌ها را از مکان‌های عمومی جمع کردند و کاملاً به حاشیه‌ها، یعنی به مکان‌های خاصی که به‌عنوان قمارخانه تعیین شده بود، و به ایالت نوادا بردند که در آنجا نظارت چندانی اعمال نمی‌شد و ماشین‌های قمار در سطح گسترده‌ای در سوپرمارکت‌ها، پمپ بنزین‌ها، و فرودگاه‌ها پیدا می‌شد. در این ایالت به‌طور میانگین هر بزرگسالی ۴ درصد درآمد خود را صرف قمار می‌کند که نه برابر میانگین ملی در آمریکا است.^[۳] ولی حتی در نوادا هم برخی محدودیت‌ها اعمال می‌شد: در سال ۲۰۱۰، هیئت نظارت قمار نوادا پیشنهادی را رد کرد که براساس آن خوارو بارفروشی‌ها اجازه می‌یافتند به‌جای دریافت پولِ خرد، اعتبار بازی با ماشین قمار به مشتریانانشان بدهند.^[۴] با گسترش استفاده از رایانه، ماشین‌های قمار وارد حرفه جدیدی شدند. همان‌طور که از عنوان کتاب ناتاشا شول از دانشگاه ام‌آی‌تی

پیداست، این دستگاه‌ها «ذاتاً اعتیادآور» بودند.^[۵] مولی، که شول او را در سایت قماربازان گمنام لاس وگاس ملاقات کرد، سوئه انسانی این اعتیاد را نشان می‌دهد. مولی برای شول نقشه‌ای ترسیم کرد که نشان می‌داد خودش را چگونه می‌بیند.^[۶] این نقشه او را آدمی نشان می‌دهد که کنار ماشین قمار ایستاده و جاده‌ای مدور او را محاصره کرده است (به تله انداخته است). این جاده شش مکانی را که مهم‌ترین مکان‌های زندگی او هستند به یکدیگر مرتبط می‌کند: هتل ام‌جی‌ام گراند که در آنجا به عنوان تصدیع پذیرش کار می‌کند، سه مکانی که در آن قمار می‌کند،^[۷] سایت قماربازان گمنام که مولی در آنجا سعی می‌کند بیماری قمارش را درمان کند، سراسر جام مکانی که برای دریافت دارو برای مبارزه با بیماری اضطراب به آن مراجعه می‌کند. مولی کاملاً از مشکل خود آگاه است: او با انتظار برنده شدن سریع، ماشین قمار نمی‌رود.^[۸] می‌داند که می‌بازد، ولی چیزی او را به آنجا می‌کشد. وقتی رای خوش‌گذرانی به آنجا می‌رود تنها گوشه‌ای می‌نشیند. هم پیر زنبی سریع و بی‌وقفه رخ می‌دهد. مولی وارد جایی می‌شود که آن را «مسطقه» می‌نامد. دکمه قرمز را فشار می‌دهد. نور و نمایش آغاز می‌شود. یا می‌برد یا ... بار دیگر دکمه قرمز را فشار بده. و یک بار دیگر. و یک بار دیگر دوباره دوباره... و آن قدر تکرار می‌کند که همه پولش را می‌بازد. و این تنها آدم لاس وگاس نیست که این‌گونه است. ده سال قبل، مرگ‌های ناشی از حمله قلبی در قمارخانه‌ها به مشکل حادی تبدیل شده بود. پرسنل اورژانس در پس‌زمینه با این مسئله برنمی‌آمدند. سرانجام قمارخانه‌ها گروه‌های آموزش دیده ویژه احیای قلبی تشکیل دادند. یکی از ویدئوهای نظارتی نشان می‌دهد که چرا چنین آموزش ویژه‌ای لازم بود. در این فیلم ویدئویی، یکی از تیم‌های قمارخانه مشغول احیای قلبی یکی از بازیکنان است و در همان حال، بقیه، با اینکه قربانی جلو پایشان روی زمین افتاده است، بی‌اینکه توجهی کنند به بازی ادامه می‌دهند.^[۹]

آنچه بازارها برای ما انجام می دهند

تاریخ ماشین قمار خوب / ماشین قمار بد از دهه ۱۸۹۰ به این سو، دیدگاه دوگانه ما درباره اقتصاد بازار را نشان می دهد. ما در اصل بازار را تحسین می کنیم. بازارهای آزاد محصولات صلح و آزادی هستند و در دوران ثبات، یعنی زمانی که شکوفا می شوند که مردم در ترس زندگی نمی کنند. ولی همان بگن کسب سودی که سبب ساخته شدن جعبه هایی شد که باز می شدند و چیزی را که می خواستیم به ما می دادند، ماشین های قمار را نیز درست کرده اند که با وینتی اعتیادآورشان، در ازای این امتیاز پول شما را می گیرد. تقریباً کل این که به نام ماشین های قمار خوب، درباره ماشین های قمار بد است، چون ما به توان اصلاح گران اقتصاد و اندیشه اقتصادی نمی خواهیم ویژگی های درست دنیا را تغییر دهیم، بلکه می خواهیم آنچه را اشتباه است اصلاح کنیم. ولی قبل از اینکه کار خود را آغاز کنیم، باید ببینیم بازارها برای ما چه کرده اند.

برای این کار، بد نیست چشم اندازی بلندمدت داشته باشیم و به سال های اواخر سده نوزدهم و اوایل سده بیستم برگردیم. در دسامبر سال ۱۹۰۰، در نشریه لیدیز هوم، مهندس عمرانی به نام جان الستر اتکینز پسر در مسابقه پیش بینی اینکه صد سال دیگر زندگی چگونه خواهد بود شرکت کرد. او پیش بینی کرد که در آن زمان، «هوای سرد و گرم از طریق توله در اختیار ما قرار می گیرد». در آن زمان کشتی های تندرویی خواهیم داشت که «ظرف دو روز ما را به انگلیس می برد». در آن زمان کشتی های هوایی خواهد بود که «بیشتر ارتش از آنها استفاده می کند، ولی گاهی اوقات بار و مسافر هم جابه جا می کند». «گراندا اوپرا با تلفن به منازل وصل می شود و صدایش آن قدر خوش آهنگ خواهد بود که انگار از داخل سالن به آن گوش می دهیم.»^[۱۰] و چندین پیش بینی دیگر.

واتکینز پیش‌بینی‌های خود را «عجیب، و تقریباً غیرممکن» توصیف کرد، ولی بازارهای آزاد که برای تولید آنچه مردم می‌خواهند، البته اگر سودی نصیبشان کند انگیزه دارند این پیش‌بینی‌ها و بسیاری پیش‌بینی‌های دیگر را محقق ساخته‌اند.

با این همه، بازارهای آزاد، فقط وفوری را که مردم می‌خواهند محقق نمی‌کنند، بلکه تعادل اقتصادی‌ای را ایجاد می‌کنند که با فعالیت‌های اقتصادی که قضاوت ما را تحریف یا به‌سویی که خود می‌خواهند هدایت می‌کند سازگاری بسیار دارند و از اقدامات تجاری‌ای استفاده می‌کنند که مثلاً سرمه از در تعادل طبیعی جسم انسان لانه می‌کند. ماشین قمار یکی از نمونه‌های آشکار است. تعجبی ندارد که قبل از اینکه ماشین‌های قمار محدود ممنوع شوند، چنان رواجی داشتند که وجودشان اجتناب‌ناپذیر محسوب می‌شد. در زمینۀ اینکه واقعاً چه می‌خواهیم دچار ضعف هستیم، و از آنجا که می‌توان از این ضعف سود به دست آورد، بازارها از فرصت استفاده می‌کنند از این نقاط ضعف ما بهره‌برداری کنند. آنها با تمرکز بر این نقاط ضعف از ما سوءاستفاده می‌کنند. بازارها ما را با طعمه فریب می‌دهند.

در باب فریب و طعمه

بر اساس توضیحاتی که در فرهنگ لغات آکسفورد در تعریف واژه phish که معادل فریب گرفته‌ایم آمده است، این واژه در سال ۱۹۶۰ و در همان زمانی که وبگاه جهانی در حال شکل‌گیری بود ابداع شد. معر می‌که در آن فرهنگ لغت برای این واژه ارائه شده است «ارتکاب کلاهبرداری اینترنتی به منظور گردآوری اطلاعات شخصی از افراد، به‌ویژه با جعل هویت شرکتی معروف؛ کلاهبرداری آنلاین با دام‌گستری برای کسب اطلاعات شخصی» است.^[۱۱] ما در اینجا برای این واژه معنای جدید و گسترده‌تری را در نظر گرفته‌ایم و معنای این واژه در علوم رایانه را به‌عنوان استعاره به‌کار برده‌ایم.

به جای اینکه فریب را کاری غیر قانونی بدانیم، تعریفی از آن ارائه می دهیم که بسیار کلی تر است و پیشینه تاریخی طولانی تری دارد. در اینجا منظور ما از فریب، وادار کردن مردم به انجام کارهایی است که به جای اینکه به نفع آنها باشد به نفع اغواگران است. این مسئله با دام گستری، یعنی انداختن طعمه ای مصنوعی در آب و نشستن در انتظار اشتباه ماهیان هشیاری ارتباط دارد که به نوای طعمه گرفتار دام می شوند. تعداد این صیادان چنان زیاد است و این دام‌ها می‌تواند به مبتکرانه‌ای به کار می‌برند که بر اساس قانون احتمالات، هر قدر هم سعی کنیم هوشیار باشیم، همه ما دیر یا زود به تورشان می‌افتیم. بر اساس تعریف ما، طعمه کسی است که به هر دلیلی ممکن است به تور صیاد مبتدیان تبدیل شود. نوع طعمه وجود دارد: طعمه‌ای که در دام‌های روانی گرفتار می‌شود و طعمه‌ای که به دام اطلاعاتی می‌افتد. طعمه‌هایی که به دام روانی می‌افتند، سوبه خود به دو دسته تقسیم می‌شوند. در یک حالت، احساسات طعمه بر درت و ادب عقل سلیم غلبه می‌کند و در نوع دیگر، سوگیری‌های شناختی - همچون توهمات بصری هستند،^[۱۲] باعث می‌شوند که او تفسیر اشتباهی از واقعیت داشته باشد و بر اساس همان تفسیر اشتباه عمل کند. مولی نمونه‌ای از طعمه‌های احساسی است، ولی طعمه شناختی نیست. او از وضعیت خود در برخورد با ماشین‌های قمار کاملاً آگاه است، ولی نمی‌تواند جلو خودش را بگیرد. طعمه‌های اطلاعاتی بر اساس اطلاعاتی عمل می‌کنند که آگاهانه برای گمراه کردن آنها طراحی شده است. سهامداران شرکت انرون نمونه‌ای از این طعمه‌ها هستند. این شرکت با کاربست روش‌های حسابداری گمراه‌کننده (و بعدها کلاهبردانه) اوج گرفت. سودهای شگفت‌انگیز این شرکت حاصل حسابداری بر اساس ارزش روز بازار بود که بر اساس آن، در هنگام انجام سرمایه‌گذاری می‌توان سود آتی مورد انتظار آن سرمایه‌گذاری را در دفاتر ثبت کرد.^[۱۳] اقدام معمول‌تر این است که منتظر بمانند تا سود واقعاً تحقق یابد. از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰، روزنامه فورچون شرکت انرون را مبتکرترین شرکت کشور

نامید. [۱۴] حق با فورچون بود: ولی سردبیر آن متوجه ماهیت نوآوری‌های این شرکت نشده بود.

موضوع کتاب حاضر این نیست که آیا صاحبان کسب و کار از اصول اخلاقی خوب (یا بدی) پیروی می‌کنند؛ اگرچه گاهی هر دو وجه این مسئله در این کتاب مطرح می‌شود. در عوض، به نظر من مشکل اصلی فشارهایی است که در جهت رفتارهای سهل‌انگارانه‌ای اعمال می‌شود که گاهی در بازارهای رقابتی تشویق می‌شوند. این اقدامات به شدت به قهرمانان کسب و کارها انگیزه و پاداش می‌دهند تا محصولات مبتکرانه‌ای تولید کنند که برای آنها نیازی واقعی وجود دارد. با این همه، بازارهای آزادی که هیچ نظارتی بر آنها اعمال نمی‌شود، به ندرت اقدام قهرمانانه کسانی را تشویق می‌کنند که از سوءاستفاده از نقاط ضعف روانی یا اطلاعاتی مشتریان خودداری می‌کنند. فشارهای رقابتی باعث می‌شود مدیرانی که این‌گونه خویشتنداری می‌کنند جای خود را به کسانی بدهند که چندان در بند اصول اخلاقی نیستند. جامعه مدرن راه‌های اجتماعی تا حدی در برابر فریب مانع ایجاد می‌کنند، ولی در تبادل بازاری که این‌گونه ایجاد می‌شود، اگر فرصتی برای فریبکاری باشد، حتی شرکت‌هایی که هدایت آنها به دست کسانی است که از سلامت اخلاقی واقعه‌محور خواهند بود، مجبورند برای رقابت و زنده ماندن به چنین کارهایی دست بزنند.

از کجا بفهمیم؟

پیش‌بینی می‌کنیم که این کتاب (دست‌کم) به مذاق کسانی که کمتر می‌کنند همه به یکسان بهترین تصمیم را برای خود می‌گیرند خوش نیاید. آنها می‌پرسند باب و جورج چه کاره‌اند که بگویند اشخاص خودشان، همیشه و همواره، بهترین داوران تصمیماتی که بر آنها اثر می‌گذارد نیستند؟ همچون بسیاری از مسائل اقتصادی دیگر، این استدلال تنها به صورت انتزاعی معنا دارد. ولی هنگامی که این مسئله را طوری بررسی می‌کنیم که گویی افراد

واقعی را در هنگام اتخاذ تصمیمات واقعی توصیف می‌کند (همان کاری که در سرتاسر این کتاب انجام می‌دهیم)، درمی‌یابیم که آنها تا حد زیادی فریب خورده‌اند و در نتیجه، تصمیماتی می‌گیرند که اگر فقط کمی عقل سلیم را جاشنی کارشان می‌کردند، می‌فهمیدند که به نفعشان نیست.

برای اینکه بفهمیم مردم چنین تصمیم‌هایی می‌گیرند لزومی ندارد که چندان به حدس و گمان متوسل شویم. این را می‌دانیم چون می‌بینیم که تصمیماتی می‌گیرند که امکان ندارد کسی بخواهد. هنری دیوید ثورو گفت: «زندگی بیشتر آدم‌ها بیچارگی خاموش است».^{۱۵} یک و نیم قرن بعد، اکنون در امریکا تعداد بی‌شماری در بیچارگی خاموش زندگی می‌کنند. فقط به موبلی چارم و رگاس فکر کن.

هیچ کس نمی‌تواند چیزی بخواهد

چهار حوزه گسترده نشان می‌دهد که این جمله «هیچ کس نمی‌تواند چنین چیزی بخواهد» چه قلمرو گسترده‌ای دارد: امنیت مالی شخصی، ثبات اقتصاد کلان (یعنی اقتصاد به عنوان یک کل)، سلامت، و کیفیت حکومت. در هر یک از این چهار حوزه، باید متوجه باشیم که فریب طعمه‌ها تأثیر چشمگیری بر زندگی ما دارد.

ناامنی مالی شخصی. یکی از واقعیت‌های اساسی زندگی اقتصادی هرگز وارد متون درسی رشته اقتصاد نشده است. بیشتر بزرگان اقتصادی در کشورهای ثروتمند، شب‌ها با این نگرانی به رختخواب می‌روند که به صورت حساب‌هایشان را بپردازند. اقتصاددانان فکر می‌کنند برای مردم راحت‌تر است که متناسب با بودجه‌شان خرج کنند. ولی فراموش کرده‌اند که حتی اگر در ۹۹ درصد موارد هم بسیار دقت کنیم، آن یک درصد باقیمانده که در آن طوری عمل می‌کنیم انگار «پول اهمیتی ندارد»، می‌تواند همه رشته‌های ما را پنبه کند و کسب و کارها کاملاً از این لحظه‌های یک درصدی آگاه‌اند. آنها رخدادهایی را در زندگی ما نشانه می‌گیرند که عشق (یا دیگر انگیزه‌ها)

بر احتیاطی که حکم به رعایت محدودیت‌های بودجه‌ای می‌دهد غلبه می‌کند. این لحظه برای برخی میهمانی و جشن سالیانه کریسمس است و برای برخی دیگر مراسم سرنوشت‌سازی همچون عروسی (به گفته مجلات عروسی، هزینه عروسی‌های معمولی تقریباً نیمی از سرانه تولید ناخالص داخلی است)؛^[۱۶] مراسم خاکسپاری (که مدیر مراسم تابوت‌ها را طوری می‌چیند که شما را به انتخاب مثلاً تابوت موناکو «به رنگ آبی آسمانی، آستری مخمل اعلای دولایه چین‌دار» ترغیب کند)؛^[۱۷] یا تولدهاست (که فروندگان، ارازم نوزاد به شما خدمات مشاوره شخصی ارائه می‌دهند).^[۱۸] این‌ها مراسم تنها مقاطعی از زندگی نیستند که در آنها رعایت بودجه را با خشم پس‌انداز تعبیر می‌کنند. بنابراین تعجبی ندارد که با همه ثروتی که اکنون در دسترس ما قرار دارد، با دیگر مقاطع تاریخی در آمریکا داریم، بیشتر بزرگسالان با نگرانی از ورطه حساب‌هایشان به رختخواب می‌روند. تولیدکنندگان در ایجاد احساس نیاز چیزی که تولید می‌کنند هم به اندازه تولید چیزهایی که واقعاً لازم داریم مهارت دارند. هیچ‌کس نمی‌خواهد هنگام خواب نگران صورتحساب دیش‌اس‌دی، ملی بیشتر مردم با این نگرانی به رختخواب می‌روند.^[۱۹]

یکی از منابع ترس ما از این صورتحساب‌ها قلم‌های بیش از حد است: ما به‌عنوان مصرف‌کننده هنگامی که از محدوده اعتبار خود خارج می‌شویم تا خرید استثنایی گرانی را انجام دهیم با خطر گشایش در روبه‌رو می‌شویم.^[۲۰] در حدود ۳۰ درصد از موارد فروش خانه به خریداران جدید (برای خریدار و فروشنده) هزینه‌های معامله بیش از نیمی از پیش‌پرداختی است که خریدار می‌پردازد.^[۲۱] همان‌طور که خواهیم دید، فروشندگان خودرو برای اینکه بیش از آنچه می‌خواهیم خودرو به ما بفروشند، و نیز وادار کردن ما به پرداخت بهای بیش از حد، تکنیک‌های پیچیده‌ای درست کرده‌اند. هیچ‌کس نمی‌خواهد گران‌خری کند. با این همه، حتی در هنگام دقیق‌ترین خریدهای زندگی خویش نیز این کار را می‌کنیم.