



Wise management in business, politics and life

Exclusive interview with Lord Nigel Vinson
Conducted and translated by Bardia Garshasbi

مدیریت خردمندانه در کار، در سیاست، و در زندگی

مصاحبه اختصاصی سازمان پرتو با لرد نایجل وینسون

تهیه، تنظیم، و ترجمه: بردیا گرشاسبی

برای دیدار با «لرد وینسون» با هماهنگی قبلی صبح خیلی زود با قطار از لندن عازم شمالی‌ترین نقطه انگلستان شدم و بعد از چند ساعت به منطقه «نورثامبرلند» رسیدم. «لرد وینسون» با ظاهری بسیار آراسته و مرتب در ایستگاه قطار منتظرم بود. از همان لحظه نخست از چالاکي و شوخ طبعی او متحیر شدم. حقیقتاً هیچ انتظار نداشتم که مردی با ۸۲ سال سن تا این اندازه چالاک و شوخ طبع باشد. سوار ماشین شدم و شگفتی من چندین برابر شد. او با خونسردی و مهارت بیش از نیم ساعت در جاده‌های باریک رانندگی کرد و از هر دری حرف زد. من تقریباً نصف سن او را داشتم اما او به مراتب بهتر و راحت‌تر از من رانندگی می‌کرد و بر خلاف من عینک طبی هم به چشم نداشتم! باورم نمی‌شد که تا به این سن چشمش ضعیف نشده و هرگز نیاز به عینک پیدا نکرده بود. بعد از نیم ساعت از دور منزل بسیار بزرگ و زیبایی را نشانم داد که تک و تنها بر فراز دشت‌ها و املاک پهناورش می‌درخشید، اما هم در معماری ساختمان (که خودش آن را طراحی کرده بود) و هم در شکوه و زیبایی آن منظره یک جور حالت بزرگ‌منشی و فروتنی در هم آمیخته بود و بیننده در آن چشم‌انداز فراخ هیچ اثری از تکبر مشاهده نمی‌کرد؛ گویی این ثروت و دارایی از ابتدا به گونه‌ای طراحی شده بود که جزئی از طبیعت به نظر بیاید و به رخ دیگران کشیده نشود.

صمیمیت و مهمان‌نوازی او و همسرش دلگرم‌کننده بود و بارها از من تشکر کردند که لطف کرده‌ام و برای دیدار آن‌ها صبح خیلی زود از خواب بیدار شده و سختی چندین ساعت مسافرت با قطار را به جان خریده‌ام. پس از صرف چای و صبحانه به اتفاق کار او رفتیم و مصاحبه‌ام را با

این مخترع، کارآفرین، کارخانه‌دار، سیاستمدار، و مدیر برجسته و معروف بریتانیایی آغاز کرد. او سال‌ها پیش به پاس اختراعات و ابتکاراتش از ملکه انگلستان نشان افتخار دریافت کرده بود. خونگرمی و رفتار فروتنانه او، حضور ذهن کم نظیرش در همه زمینه‌ها (از تاریخ و علوم و جامعه گرفته تا اقتصاد و سیاست)، و نحوه بیان سریع و بی‌نقص او هر لحظه بر شگفتی من می‌افزود. ضمن صحبت اشاره کرد که نزدیک به ۴۰ سال پیش یک بار از اصفهان و شیراز دیدن کرده بود و با اشتیاقی فراوان چند کوزه قدیمی و منحصر به فرد را که از بازار اصفهان خریده بود نشانم داد. وقتی از شیراز و اصفهان حرف می‌زد چشم‌هایش می‌درخشید و بعد از مکتی کوتاه با حالتی حزن‌انگیز به کوزه‌ها و صنایع دستی اصفهان نگاه کرد و گفت: "ای کاش می‌توانستم یک بار دیگر در آن بازار زیبا قدم بزنم و شاهد تلاش صنعتگران و کسبه خونگرم آن شهر باشم". متن حاضر خلاصه ترجمه مصاحبه طولانی من با «لرد نایجل وینسون» است. نسخه کامل این مصاحبه به زبان انگلیسی در انتهای همین شماره از مجله درج شده است.

■ بردیا: بسیار سپاسگزارم از این که برای مصاحبه با مجله سازمان برتر فرصتی در اختیار من قرار دادید. برای شروع ممنون می‌شوم اگر مختصری از زندگی حرفه‌ای خود را برای خوانندگان ما تعریف کنید.

□ وینسون: من در دوران تحصیل در مدرسه در سن ۱۶ سالگی رییس انجمن علمی کوچک مدرسه‌مان بودم. آن زمان از طرف مدرسه از جاهای مختلفی مثل نیروگاه‌های برق یا موزه‌ها دیدن می‌کردیم. یک روز مدیر مدرسه پیشنهاد کرد که از یک کارخانه پلاستیک‌سازی دیدن کنیم. بعد از دیدار از آن کارخانه به شدت تحت تأثیر فن‌آوری کارخانه قرار گرفتم و همان‌جا احساس کردم که چه قدر دلم می‌خواهد روزی وارد صنعت پلاستیک‌سازی شوم. اما اشتیاق و آرزوی شدید من معطوف به شغل آزاد بود، یعنی دلم می‌خواست برای خودم کار کنم. دوران تحصیل در مدرسه تا اواسط ۱۷ سالگی طول کشید و در ۱۸ سالگی به خدمت سربازی فراخوانده شدم و به مدت ۱۸ ماه در مصر خدمت کردم.

■ بردیا: و این چه سالی بود؟

□ وینسون: سال ۱۹۵۰ بود. من مدت خدمتم چند ماه اضافه شد و بعد از ۲ سال به عنوان افسر آموزش اسلحه به سربازان عادی به انگلستان برگشتم. در ۲۰ سالگی از ارتش بیرون آمدم و مدتی سرگرم دیدار از نمایشگاه‌های صنایع مختلف از جمله صنایع پلاستیک‌سازی بودم. البته کارخانه‌های پلاستیک‌سازی هیچ تمایلی به استخدام یک افسر ۲۰ ساله نداشتند چون من تازه از ارتش بیرون آمده بودم و تجربه کار در هیچ صنعتی نداشتم. روزی در یکی از همین نمایشگاه‌ها مدیر کارخانه‌ای به من گفت که شاید من به درد کارشان بخورم و گفت که می‌توانم دوشنبه کارم را شروع کنم. تصورم این بود که لابد در قسمت مدیریت استخدام می‌شوم، اما وقتی به کارخانه مراجعه کردم مدیر گفت: "نامه من را دریافت نکردی؟ می‌توانی از همین امروز همراه کارگرا در خط تولید مشغول به کار شوی!". این کارخانه پلاستیک‌سازی کارخانه‌ای کوچک بود به نام «کری‌ایترز»^۱ در استان «ساری»^۱ که ۱۵۰ نفر در آن کار می‌کردند. من پیش خودم فکر کردم که با توجه به نداشتن سابقه کار و بی‌تجربگی پیشنهاد او چندان غیرمنصفانه هم نبوده و فوراً کارم را در کارگاه کارخانه شروع کردم. اما تصور می‌کنم که شاید چون در خواندن و نوشتن تسلط داشتم به سرعت به قسمت فروش منتقل شدم. در آن قسمت شاهد بودم که مرتب سفارش‌های مختلفی دریافت می‌کنیم برای پلاستیک اندود کردن یا دادن پوشش پلاستیکی روی انواع فلزات، مثلاً روی جاذرفی‌ها که آن زمان اکثراً فلزی بودند. با

1. Creators

2. Surry

مشاهده این حجم از سفارش، به مدیران کارخانه پیشنهاد کردم که با همان ماشین آلات موجود یک دستگاه مخصوص مانند یک دیگ صنعتی بزرگ درست کنیم که بشود جاذرفی یا قفسه‌های فلزی را درسته در محلول رقیقی از پلاستیک فرو ببریم و سپس آن‌ها را پرداخت کرده و داخل کوره خشک کنیم.

■ **بردیا: یعنی چنین طرحی اصالتاً ایده شما بود؟ ایده‌ای کاملاً جدید و متعلق به خودتان؟**

□ **وینسون:** بله، این یک ایده در بین شمار دیگری از ایده‌های من بود. بعد به صاحب کارخانه گفتم: "من مقداری سرمایه دارم. آیا حضری با مشارکت ۵۰-۵۰ یک شرکت جدید تأسیس کنیم؟". او در جواب گفت: "مشارکت ۵۰-۵۰ روش مؤثری نیست چون معلوم نیست چه کسی رییس است. برو و طرح خودت را هر جور می‌خواهی پیاده کن، اما پایت را توی کفش من نکن!". به این ترتیب من رفتم به دنبال تأسیس کسب و کار جدیدی برای خودم. سه ماه طول کشید تا محل مناسبی پیدا کنم و بعد به همراه یکی از دوستان دستگاه ساده‌ای برای انجام طرحم ساختم و به تدریج کارمان گرفت و انواع سفارشات کوچک برای کارهای مختلف، مانند روکش کابینت‌های آشپزخانه و این قبیل چیزها، دریافت کردیم.

■ **بردیا: طراحی و ساخت دستگاه را خودتان انجام دادید؟**



□ **وینسون:** بله، دستگاه را خودمان طراحی کردیم و مکانیسم ساده‌ای داشت: یک کوره به همراه دیگ برای فرو بردن وسایل در محلول پلاستیک و یک کوره دیگر برای پختن و خشک کردن. ما کارمان را در همان سوله‌ای آغاز کردیم که امروز عکسش را روی دیوار به تو نشان دادم.

من آن موقع هنوز جوان بودم، حدود ۲۱ سال داشتم. کارخانه را در نوامبر ۱۹۵۲ راه‌اندازی کردم و چون

ایده ما جدید و اصیل بود کارمان گرفت. کم‌کم سفارشات برای پوشش پلاستیکی انواع چیزهای مختلف دریافت کردیم: از میز و صندلی گرفته تا تور زمین تنیس و ظروف نجسب آشپزخانه و غیره. ما پوشش رنگ را با یک پوشش پلاستیکی بسیار ضخیم‌تر جایگزین می‌کردیم، پوششی که ضد فرسایش و به مراتب مقاوم‌تر از رنگ بود و پروسه انجام آن خیلی سریع‌تر بود. در پوشش معمولی با رنگ، مراحل تمیز کردن سطح فلز، پاشیدن رنگ روی آن و خشک کردنش در کوره نزدیک به یک ساعت طول می‌کشید. این مراحل در کار ما با سرعت خیلی بیشتری انجام می‌شد، ما پوشش پلاستیکی را در مدت ده دقیقه انجام می‌دادیم و نهایتاً زمان انجام کار حتی به زیر یک دقیقه رسید. بنابراین، در مقایسه با روش‌های موجود و مشابه، بهره‌وری کار ما بی‌نهایت خوب بود. به مرور زمان کسب و کار ما گسترش یافت و تبدیل به سه کارخانه در سه استان انگلستان شد که خدمات پوشش پلاستیکی را به صنایع گوناگون، از جمله صنایع ساخت قطعات اتومبیل و قطعات هواپیما و غیره ارائه می‌کردند. مردم انواع وسایل را برای پوشش پلاستیک نزد ما می‌فرستادند؛ درست همان طور که وسایلی را برای رنگ زدن یا آب‌کروم دادن به جاهای دیگر می‌فرستادند. از طرفی، تکنولوژی کار ما به قدری پیشرفته بود که گاه برخی شرکت‌ها درخواست می‌کردند که پوشش پلاستیکی وسایل را خودشان به هر شیوه که مایل بودند انجام دهند که در این صورت ما باید برایشان ماشین‌آلات مربوطه را می‌ساختیم. در نتیجه، ما بخش جدیدی برای ساخت ماشین‌آلات راه‌اندازی کردیم. البته شرکت‌های مزبور به مواد خام لازم برای کار نیز نیاز داشتند. ما در طی سال‌ها فعالیت به فن‌آوری ساخت ترکیبات شیمیایی فوق‌العاده‌ای از پلاستیک دست یافته بودیم و این شرکت‌ها می‌توانستند از مواد خام تولیدی ما استفاده کنند. به این ترتیب شرکت ما نهایتاً

تبدیل به مجموعه صنعتی بزرگی با سه بخش مستقل شد: بخش پوشش پلاستیک، بخش ساخت ماشین آلات، و بخش تولید مواد خام که نیاز خودمان و بقیه شرکت‌ها به مواد خام را تأمین می‌کرد. این دو بخش آخری که اشاره کردم نقشی اساسی در شکل‌گیری فعالیت‌های صادراتی ما ایفا کردند.

■ **بردیا: جدای از هوشمندی و جدید بودن ایده‌ها، آیا عوامل دیگری هم در رشد سریع کارتان دخیل بودند؟**



□ **وینسون: خب، دو عنصر زمان مناسب و خوش شانسی را هرگز نباید دست**

کم گرفت. ما خیلی خوش شانس بودیم که شروع کارمان هم‌زمان شده بود با وزش باد موفق برای رشد همه صنایع در دهه ۱۹۵۰. بعد در دهه ۱۹۶۰ بازار فروشنده‌ها داغ شد. همه جا کمبود عرضه کالا وجود داشت و نه تنها اقتصاد دنیا به سرعت در حال گسترش بود، بلکه ما از شانس و فور تقاضا برای کالا و خدمات نیز بهره‌مند بودیم. محصول ما از محصولات موجود در بازار بهتر بود. شاید اگر ما ایده کار با پلاستیک را شروع نکرده بودیم،

ماده‌ای مانند کاتوچو می‌توانست همین کار ما را انجام دهد، ولی با موقع‌شناسی توانستیم پیش‌دستی کنیم. بنابراین، عنصر زمان و موقع‌شناسی، که همه چیز در زندگی به آن بستگی دارد، مناسب حال و کسب و کار ما شد. علاوه بر این، توانستیم تعداد کارکنان کارخانه‌ها را زیر ۲۰۰ نفر نگه داریم و به این ترتیب واحدهای تولیدی بیشتری ایجاد کنیم. از دیدگاه انسانی، یا بهتر است بگویم از دیدگاه «مدیریت انسانی»، افراد عموماً دوست دارند که در واحدهای کوچک‌تر و با تعداد کارکنان کم‌تر کار کنند چون در این صورت تلاش آن‌ها بیشتر به چشم می‌آید و آن‌ها را به جای شماره، با نامشان می‌شناسند.

■ **بردیا: آیا پایین بودن تعداد کارکنان یک واحد واقعاً نقشی تا این اندازه مهم در موفقیت آن ایفا می‌کند؟**

□ **وینسون: پایین نگه داشتن تعداد کارکنان یک عامل کلیدی و تعیین‌کننده در مدیریت است، عاملی که به کارکنان امکان می‌دهد بهترین توان و استعداد خود را در کار بروز دهند. اگر شما بتوانید واحدها را کوچک نگه دارید کارکنان تمایل بیشتری به بهتر کار کردن نشان می‌دهند. شاید کمی اغراق باشد، اما به نظر من در کسب و کارهای کوچک‌تر یک جور احساس هم‌بستگی و تعامل اجتماعی بین کارکنان وجود دارد، احساسی که در صورت زیاده از حد بزرگ شدن آن مجموعه از بین خواهد رفت. احتمالاً یک مجموعه با حدود ۱۰۰ نفر کارمند بهترین کارایی را دارد و وقتی تعداد کارکنان از ۲۰۰ نفر بیشتر شود رفته رفته کاستی‌ها و ناکارآمدی‌ها شروع می‌شود. در یک مجموعه تقریباً ۱۰۰ نفری همه افراد هم‌دیگر را می‌شناسند. کارکنان در این گونه واحدها هوای هم‌دیگر را دارند و در مواقع گرفتاری به داد هم می‌رسند. سرشت انسانی طبیعتاً یک سرشت یاری‌دهنده است، و من همواره به دو چیز اعتقاد داشته‌ام: اول این که اکثر مردم به طور ذاتی و طبیعی خوب هستند و می‌خواهند که خوب باشند؛ و دوم آن که اگر شما با دیگران به همان شیوه‌ای رفتار کنید که خودتان مایل هستید با شما رفتار شود، چرخ دنیا به کام شما خواهد چرخید.**

■ **بردیا: با دیگران همان‌گونه باش که می‌خواهی با تو باشند.**

□ **وینسون: بله دقیقاً.**

■ **بردیا: چه طور شد که موفقیت شما در این صنعت ابتکاری در سطحی وسیع مورد توجه قرار گرفت و مشهور شدید؟**

□ **وینسون: پس از چند سال تصمیم گرفتیم سهام کارخانه را در بازار سهام لندن عرضه کنیم چون به نظرمان رسید که کار و تصمیم درست همین باشد. با عرضه سهام ناگهان همه ما را شناختند و این شناخت و توجه عمومی تبلیغات وسیعی هم برای ما به همراه داشت که طبعاً موجب بالا رفتن میزان فروش محصولاتمان شد.**

در آن زمان کمپانی معروف دخانیات، یعنی «امپریال توباکو»، به دنبال آن بود که در تولیدات خود ایجاد



توابع کند و فقط به تولید سیگار محدود نباشد. مدیران این کمپانی تصورشان این بود که از پس اداره کردن هر صنعتی بر خواهند آمد. آن‌ها مشخصات کارخانه ما را در بازار سهام دیده بودند و خوششان آمده بود. بعد به دیدار من آمدند، نحوه مدیریت ما را دیدند و پسندیدند. من به آن‌ها گفتم: "ببینید، اگر عمده سهام ما را یک جا بخرید ۲ سال برایتان کار می‌کنم و کارخانه را اداره می‌کنم. در پایان این دوره با هم به بررسی وضعیت می‌پردازیم و در مورد آینده شرکت تصمیم می‌گیریم." پیشنهاد من را قبول کردند. بعد از ۲ سال به آن‌ها گفتم: "آیا از همه چیز رضایت دارید؟ از مدیریت جانشین شده، از روابط کارکنان، و بقیه امور؟". همه چیز به نظر آن‌ها خوب بود. با هم دست دادیم و به خوبی و خوشی از هم جدا شدیم. هیچ قراردادی هم در کار نبود! از تاریخ عرضه سهام تا زمانی که کمپانی مزبور شرکت ما را خرید، یعنی در مدت ۲ سال، قیمت سهام سهامداران کارخانه دو برابر شده بود. در ضمن من خودم تمایل نداشتم کارخانه ما به کمپانی کامل تبدیل شود چون در آن صورت به لحاظ زمانی چشم‌انداز فعالیت شما به گزارش‌های فصلی محدود می‌شود و در نتیجه دائم تحت فشار هستید که گزارش عملکردتان را به صورت نموداری ترسیم کنید که بی‌وقفه در حال بالا رفتن است. اما زندگی واقعی با چنین نموداری تفاوت دارد. در زندگی واقعی نمودارها مانند پاگردهای یک راه‌پله هستند؛ شما روی یک پاگرد ایستاده‌اید و سرمایه‌گذاری می‌کنید، اما گاه مجبور می‌شوید ۶ ماه یا ۱ سال صبر کنید و از پله‌ها بالا نروید تا سرمایه‌گذاری‌تان به ثمر بنشیند. بنابراین، روند امور در زندگی واقعی با یک زاویه ۴۵ درجه رو به بالا صعود نمی‌کند. اما کمپانی مزبور با ضربی حدود ۱۶٪ رشد کرد که به نظرم سریع‌تر از این هم مطلوب نبود چون به هر حال شما هم گام با آهنگ رشد مجموعه نیاز به زمان دارید تا افراد شایسته را برای کار شناسایی و استخدام کنید، محل‌های مناسب برای تأسیس واحدهای جدید پیدا کنید، در فکر تأمین منابع مالی برای هزینه‌های سربار اضافی باشید، و غیره.

■ بردیا: تا آن تاریخ این تنها کسب و کاری بود که در آن مشغول بودید؟

□ وینسون: بله. من به جز آن کارخانه کوچک «کری‌ایترز» که در ابتدای کارم در آن استخدام شده بودم هرگز در هیچ کسب و کار دیگری نبودم. البته تا حدودی از امورات مختلف سررشته داشتم، شاید به این خاطر که به لحاظ پیشینه خانوادگی آدم خوش‌شانسی بودم. ما در مزرعه خانوادگی‌مان یک کارگاه مکانیکی و یک کارگاه نجاری داشتیم و من از کودکی با جنبه عملی کارها آشنا شدم و چیزهای زیادی یاد گرفتم.

آن زمان ما حتی یک ژنراتور کوچک دیزلی داشتیم که ۱۰۰ ولت برق برای مزرعه تولید می‌کرد. اما علاوه بر یاد گرفتن کارهای فنی در کودکی، گمان می‌کنم این موهبت را داشتیم که هم بسیار آدم عمل‌گرای باشم و هم وقتی چیزی را بلد نیستم و نمی‌دانم دارم چه کار می‌کنم عقل دیگران را قرض بگیرم!

■ بردیا: شما به حجم و اندازه یک کسب و کار به عنوان عاملی تعیین‌کننده در بهره‌وری و مدیریت اشاره کردید. به عنوان یک کاسب موفق و یک مدیر توانا، فکر می‌کنید چه عوامل دیگری در موفقیت یک کسب و کار دخیل هستند؟

□ وینسون: به نظرم شما در مدیریت باید همین فلسفه محدود نگه داشتن تعداد کارکنان را در تمام ارکان کار از بالا تا پایین اعمال کنید و رابطه ارباب-خدمتکار را که از زمان‌های قدیم شایع بوده و هنوز هم هست فراموش کنید. سعی کنید با آدم‌ها مثل انسان‌های برابر، اما متفاوت، رفتار کنید. در ضمن، وقتی با کارمندان



خود صحبت می‌کنید به یاد داشته باشید که دارید با انسان دیگری حرف می‌زنید که مثل خود شما است. اگر تحقیرش کنید، اگر با او با عصبانیت و از موضع بالا حرف بزنید، قطعاً بهترین نتیجه را نخواهید گرفت. به عبارت دیگر، وقتی می‌خواهید دستوری بدهید، به عوض این که امر کنید: "این کار را بکن!" بگویید: "به نظر من راه درست انجام کار این است؛ نظر تو چیست؟".

■ بردیا: یعنی کارکنان را در تصمیم‌گیری در مورد نحوه انجام کار دخیل و درگیر کنیم؟

□ **ویسنسون:** بله، آن‌ها را در تصمیم‌گیری دخیل کنید. البته بعضی اوقات کارها و موضوعات خاصی هستند که حتماً می‌بایست به نحوی خاص انجام شوند. اما به طور کلی، در همه امور به همان اصل رفتار محبت‌آمیز و معقول با آدم‌ها رجوع کنید و مطمئن باشید که به رفتار شما پاسخ مثبت می‌دهند. کارکنان شما ممکن است در محیطی متفاوت و با اصول اخلاقی متفاوت با شما بار آمده باشند، اما همه آدم‌ها به رفتار محبت‌آمیز و معقول پاسخ مثبت می‌دهند. من در کتابی که تألیف کرده‌ام و یک از نسخه از آن را به شما دادم فهرستی از اصول دوازده‌گانه در کسب و کار ذکر کرده‌ام که کل دیدگاه من را در این مورد خلاصه می‌کند.

■ **بردیا:** بله و به نظرم آن ۱۲ اصل بسیار معقول و منطقی هستند. ما آن اصول دوازده‌گانه را جداگانه در ادامه همین مصاحبه در مجله منتشر خواهیم کرد.

□ **ویسنسون:** بله برای پاسخ به این پرسش می‌توانید از آن اصول استفاده کنید که بسیار هم مهم هستند. به ویژه این اصل که به عنوان یک مدیر یا شخصی در مقام و جایگاه بالا در هر سطحی در زندگی، هر وقت مرتکب اشتباه شدید، اگر واقعاً کارتان اشتباه بوده و موجب عبرت شما شده، آشکارا به اشتباه خود اقرار کنید. به نظر من اگر سیاستمداران نیز همین کار را می‌کردند، سیاست عرصه بسیار بهتری می‌شد. به طور مثال، نخست‌وزیر ما پیش از انتخابات عمومی و به منظور جلب آرای افراد ساکن در مناطق نزدیک به فرودگاه «هیتر» گفته بود که اگر نخست‌وزیر شود اجازه ساخت باند پرواز جدید در فرودگاه را نخواهد داد. او فراموش کرده بود که ۳۶۰,۰۰۰ نفر در فرودگاه «هیتر» کار می‌کنند و کارشان را دوست دارند و طبعاً دلشان می‌خواهد که فرودگاه گسترش پیدا کند، که این البته موضوع دیگری است. موضوع اصلی این است که کشور ما به احداث یک باند پرواز جدید در این فرودگاه نیاز دارد. به سادگی هم نمی‌توان چاره دیگری برای رفع این نیاز پیدا کرد. بنابراین، خیلی بهتر می‌بود اگر نخست‌وزیر ما می‌گفت: "اکنون که در قدرت قرار گرفته‌ام اطلاعات و حقایق بیشتری در اختیار دارم و در مورد فرودگاه واقعاً اشتباه کرده‌ام. متأسفم که حرفم را عوض می‌کنم، اما فکر می‌کنم و متقاعد شده‌ام که در حال حاضر کار درست و کاری که به نفع مصالح ملی کشور باشد ساخت باند سوم پرواز در فرودگاه است." اگر او به این شکل به اشتباه خود اقرار بکند مردم دوستش خواهند داشت و برای این کارش احترام قائل می‌شوند. یا مثلاً در زندگی روزمره، اگر در قضاوت خودتان در مورد شخصی اشتباه کردید یا اگر بر مبنای شواهد ناقص کسی را به انجام کاری متهم کردید و بعد متوجه شدید که در قضاوت خود خطا کرده‌اید، نزد او بروید و از او معذرت بخواهید. اقرار کنید که اشتباه کردید و از او بخواهید که شما را ببخشد. شما با این کار چیزی را از دست نمی‌دهید، اما طرف مقابل احساس می‌کند که با او به انصاف رفتار شده است.

همه آدم‌ها خواستار رفتار منصفانه هستند. البته تعریف مفهوم انصاف کار ساده‌ای نیست، اما به طور

مثال، اگر ناچار شدید کسی را تویخ کنید، بهتر است این کار را در خلوت انجام دهید و نه در حضور دیگران تا موجب شرمساری او نشوید. من تقریباً در تمام موارد در طول زندگی‌ام متوجه شده‌ام که افراد خودشان می‌فهمند که کار احقرانه‌ای انجام داده‌اند، اما همیشه در خلوت و به طور خصوصی آمادگی بیشتری برای اقرار به اشتباه خود دارند تا در حضور جمع. در کل، آدم‌ها ترجیح می‌دهند در خلوت تویخ شوند تا در حضور دیگران.

■ **بردیا: پس می‌خواهید بگویید که به عنوان یک قاعده کلی، وقتی شما مدیر هستید یا از مقام و موقعیت بالایی برخوردارید همیشه به اشتباه خود در حضور جمع و آشکارا اقرار کنید، اما سعی کنید اشتباهات زبردستان خودتان را در خلوت و به طور خصوصی به آن‌ها یادآور شوید؟**

□ **وینسون:** دقیقاً. این مسائل در واقع با ماهیت و سرشت انسانی سازواری دارند. در مورد دیگر اصول اعتقادی من در کسب و کار نیز می‌توانید به همان فهرست مراجعه کنید. مثلاً اصولی از قبیل این که در معامله خیلی سخت‌گیر نباش و همان‌طور که همیشه گفته‌ام، موقع چانه‌زنی برای طرف مقابلت هم چیزی در نظر بگیر و بگذار او هم سود ببرد. من مطمئنم این موضوع در مورد همه معاملات در تمام بازارها در سرتاسر دنیا صدق می‌کند. درست است که در هر معامله‌ای تو اول به فکر منافع خودت هستی، اما همیشه جایی برای سود بردن برای طرف مقابل هم باقی بگذار تا به این ترتیب هر دوی شما احساس کنید که در معامله برنده بوده‌اید.

■ **بردیا: اما این جا موضوع «آزمندی» مطرح می‌شود. عموماً باور بر این است که ما در هر معامله‌ای فقط در فکر پیشینه‌سازی منافع خودمان هستیم بدون آن که هیچ توجهی به منافع دیگران داشته باشیم. اما گویا شما موافقتی با این طرز فکر ندارید چون من در حرف‌هایتان می‌بینم که به نیکی ذاتی در طبیعت انسان معتقد هستید. درست است؟**

□ **وینسون:** خب من تصور می‌کنم اگر شما با کسی معامله کنید و طرف فکر کند که معامله خوبی بوده، آن وقت با خوشحالی و رضایت از نزد شما می‌رود و حاضر است باز هم با شما معامله کند زیرا همه چیز به نظرش منصفانه آمده است. در ضمن، یادتان باشد که بهترین معاملات آن‌هایی هستند که موجب رضایت هر دو طرف شوند. نیازی نیست که معامله با نارضایتی و نوعی حالت دشمنی انجام شود. بنابراین، وقتی شما در یک معامله منافع دیگران را نیز در نظر می‌گیرید در واقع دارید با این کار منافع درازمدت خودتان را حفظ می‌کنید!

■ **بردیا: بسیاری از مردم معتقدند که پول آدم را فاسد می‌کند. آیا پول واقعاً فساد می‌آورد؟ نظر شما در باره پول و اخلاق چیست؟**

□ **وینسون:** من فکر می‌کنم چیزی که فساد می‌آورد قدرت است. و حتی فقدان قدرت هم فساد می‌آورد.

■ **بردیا: اما در یک معنا می‌شود گفت که بدون پول قدرتی وجود ندارد.**

□ **وینسون:** خب البته من قبول دارم که بدون پول قدرتی وجود نخواهد داشت، ولی ما باید در این مورد چیزهای دیگری را هم در نظر بگیریم. مثلاً، شما اگر آدم ثروتمندی باشید کم‌تر احتمال دارد دزدی کنید چون نیازی به دزدی ندارید. از این نظر و در این معنای خاص می‌شود گفت که پای‌بند بودن به اصول اخلاقی برای یک شخص ثروتمند آسان‌تر است تا برای شخصی که دارد از گرسنگی می‌میرد. بنابراین، من قبول ندارم که عامل اصلی فساد پول باشد. به طور مثال، ما در انگلستان افراد ثروتمند فراوان داریم، اما این افراد پولشان را با ولخرجی‌های چشم‌گیر به رخ کسی نمی‌کشند. افرادی که تمایل به این قبیل کارها دارند اغلب از وابستگان سیستم‌های الیگارش‌ی هستند (یعنی جاهایی که یک عده معدود قدرت را در دست دارند). می‌شود گفت که



ثروتمندان در انگلستان به شکلی غیر محسوس و بدون جار و جنجال ثروتشان را مصرف می‌کنند. در این کشور ثروت هست، شما آن را می‌بینید، اما به رخ شما کشیده نمی‌شود. به طور کلی، من فکر می‌کنم که تنها توجیه برای ثروتمند بودن این است که شما با ثروت خود یک جور الگو و معیار بسازید. اگر شما با رفتار و ثروت خودتان

الگو و نمونه‌ای برای دیگران نباشید به چه دلیل بقیه افراد جامعه باید بپذیرند که در موضعی بالا و در جایگاه دستور دادن باشید، از همه سر باشید، و همه جا در هیأت شخصی عالی مقام ظاهر شوید؟ به واقع در خانواده سلطنتی کشور ما، نشان سلطنتی ولیعهد انگلستان، «پرنس چارلز» از دو کلمه آلمانی تشکیل شده با عنوان «ICH DIEN» که ترجمه آن می‌شود «خدمت می‌کنم». و به نظر من ثروتمندان دقیقاً به همین شیوه باید دین خود را در جامعه ادا کنند، یعنی از جهاتی باید خدمت‌گزار جامعه باشند. به واقع، بیشتر آن‌ها نیز با اداره کردن کمیته‌های مختلف، انواع کارهای داوطلبانه، و اداره انواع سازمان‌های خیریه همین کار را می‌کنند.

■ **بردیا: جدای از این‌ها که شما ذکر کردید، من فکر می‌کنم ثروتمندان با سرمایه‌گذاری در کارخانه‌ها، مزارع و کسب و کارهای مختلف به میزان زیادی برای دیگران کار ایجاد می‌کنند که شاید بشود این را نوعی بازگرداندن به جامعه تلقی کرد، این طور نیست؟**

□ **وینسون:** بله البته. در حقیقت پول در ذات خود ایجادکننده پول است. اما به طور کلی، من معتقدم که ثروتمندان با هر عملی که انجام می‌دهند یا با هر چیزی که با پول خود می‌خرند در واقع یک جور بیانیه صادر می‌کنند. به طور مثال، این منزلی که شما هم اکنون در آن هستید یک بیانیه است که چیزی از من و شخصیت من به شما می‌گوید و من امیدوارم که این منزل تا نسل‌ها بعد از من باقی بماند تا نوادگان من در آن زندگی کنند. کسی که ثروت خودش را با خرید قایق‌های تفریحی عظیم و لوکس به رخ دیگران می‌کشد نیز در واقع دارد در مورد خودش و شخصیتش به دیگران چیزی می‌گوید. بنابراین، من فکر می‌کنم چه گونه خرج کردن ثروت و نمونه یا الگویی که می‌خواهید با آن نحوه خرج کردن به دیگران نشان بدهید خیلی اهمیت دارد.

■ **بردیا: پس شما معتقد نیستید که پول الزاماً آدم‌ها را فاسد می‌کند. حتماً می‌دانید که همین مسئله فسادآور بودن پول و ثروت از موضوعاتی است که خیلی طرفدار دارد و در موردش کتاب‌های بسیار در ادبیات نوشته‌اند و فیلم‌های بسیاری ساخته‌اند. حرف آن‌ها این است که به محض این که مردم پولدار می‌شوند به فساد گرایش می‌یابند و در رفتار و اعمالشان از پای‌بندی به اصول اخلاقی کاسته می‌شود. شما با چنین موضوعی موافقت ندارید؟**

□ **وینسون:** من قطعاً با آن موافقت ندارم. یکی از دلایلی که ما در بریتانیا چیزی شبیه به انقلاب فرانسه نداشتیم این است که طبقه اشراف و نجیب‌زادگان در کشور ما مراقب رفتارشان هستند. فکر می‌کنم این یکی از تمایزات مشخص بین ما و فرانسوی‌ها است. اگر شما به میراث فرمانروایی استعماری بریتانیا در سرتاسر دنیا نگاه کنید ممکن است به آن انتقاد داشته باشید، و گاهی به نظرتان مسخره بیاید، اما فساد در آن پیدا نمی‌کند. شما اگر سیر مدیریت و نحوه‌ی کشورداری بریتانیایی در طی ۲۰۰ سال گذشته را بررسی کنید نمی‌توانید فساد در معنای جدی آن بیابید. پیش از آن، یعنی زمانی که دنیا به طور کلی دنیای خشن بود، شاید مواردی بوده باشد. اما مثلاً در دوران فرمانروایی ما در هندوستان، ما به بسیاری از امورات آن کشور سامان بخشیدیم و نظام دادگستری هندوستان هنوز بر مبنای سیستم قضایی ما کار می‌کند، اما در آن دوران فساد در کار نبود. افسران محلی ما فاسد نبودند. و به لحاظ پرهیز از فساد اداری، میراث فرمانروایی

بریتانیا در همه جا کم و بیش همین طور بوده است. البته در مواردی ممکن است فساد رخ داده باشد. طبیعت اشخاص ممکن است آن‌ها را به فساد گرایش دهد، اما در کل، روند کلی امور این طور بوده که نحوه کشورداری ما غیر فاسد بوده و بیشتر سعی داشته تا به انصاف رفتار کند.

■ **بردیا:** من می‌دانم که شما از طرفداران نظام بازار آزاد هستید، زیاده از حد بودن مقررات را دوست ندارید، و دخالت‌های مکرر دولت در کسب و کار روزانه مردم را نمی‌پسندید. اما جایی در کتاب شما خواندم که به کاستی‌های نظام بازار اشاره شده بود. به طور مثال، شما به «الیگاپولی» (یعنی به وضعیتی که در آن چند کمپانی عظیم قسمت عمده بازار را در دست دارند) به عنوان یکی از عیوب یا بدی‌های بازار انتقاد دارید. آیا به نظر شما هیچ راهی هست که نظم خودانگیخته بازار که آدم اسمیت از آن به «دست نامرئی» یاد می‌کرد، به خودی خود بتواند این عیوب را رفع کند یا این که وضع مقررات دولتی را اجتناب‌ناپذیر می‌دانید؟ و اگر به لزوم مقررات اعتقاد دارید به نظر تان تا چه میزان می‌بایست اعمال شوند؟

□ **وینسون:** اگر شما این سؤال را از بعضی حامیان سرسخت بازار آزاد پرسید احتمالاً پاسخشان این است که «دست نامرئی» آدم اسمیت همه چیز را به خودی خود درست خواهد کرد. اما من معتقدم که برخی مشکلات به قدری عمیق و بزرگ هستند که رفع خود به خودی آن‌ها به مدت زمان خیلی زیادی نیاز دارد. به طور مثال، در کشور روسیه این مشکل «الیگاپولی» وجود دارد و قطعاً فسادهای جدی دیگری نیز در آن جا هست. یکی از اصول فکری بنیادین در «موسسه امور اقتصادی»^۱ در لندن، که من ریاست مادام‌العمر آن را بر عهده دارم و الان نزدیک به ۵۰ سال است که از اعضای آن هستم، این است که وجود مقررات بازار یک الزام است. مثلاً، حق ثبت اختراعات و قوانین مربوط به آن از مخترعین و مبتکرین محافظت می‌کند و اگر این قوانین و مقررات وضع نمی‌شدند، ما اختراعات چندانی نمی‌داشتیم چون کار تحقیق و توسعه هزینه و زمان زیادی می‌برد و اگر تحت قوانین مزبور حق انحصاری یک اختراع برای یک مدت معین به شما تعلق نمی‌گرفت، چه بسا همه تحقیقات شما به هدر می‌رفت و هیچ بهره‌ای از کار خود نمی‌بردید چون ممکن بود دیگران فوراً ایده شما را بدزدند. این موضوع به ویژه در زمینه تحقیقات دارویی و پزشکی مصادق می‌یابد.

■ **بردیا:** پس این نوع حق انحصاری به حکم مقررات دولتی به شخص یا مجموعه‌ای اعطا می‌شود تا به این ترتیب از حقوق مالکیت افراد محافظت گردد. درست است؟

□ **وینسون:** بله. قوانین مربوطه از مالکیت شما بر یک ایده به مدت معین و محدودی محافظت می‌کنند تا شما از حق پروراندن و به ثمر رساندن ایده خود برخوردار شوید. در مورد حق ثبت اختراع و مدت انحصار آن، کشورهای مختلف قوانین مختلفی دارند، اما این قبیل انحصارات اکثراً در مدت ۱۵ یا ۲۰ سال و در بعضی جاها در مدت ۱۰ سال پایان می‌یابند و مخترعین به جز همین مدت زمان محدود محافظ دیگری برای ایده ابتکاری خود ندارند. اگر مقررات حق ثبت اختراع توسط دولت اعمال نمی‌شد، هیچ کس حاضر نبود هزینه کلان تحقیقات را متقبل شود چون ممکن بود یک نفر پیش از آن که شما کالا یا اختراع خود را به فروش برسانید ایده شما را کپی کند.

در مورد بیشتر کالاهای جدید، مثلاً کالاهای کامپیوتری، اگر شما رقمی فرضی معادل ۱۰۰ را به عنوان قیمت در نظر بگیرید، می‌بیند که در ابتدای کار که کالا تازه اختراع و روانه بازار شده، قیمت با ۱۰۰ آغاز می‌شود و پس از مدت کوتاهی به رقم ۱۰ می‌رسد. شما به فروش کالای خود با قیمت بالا در این مدت کوتاه نیاز دارید تا بتوانید هزینه‌هایی را که بابت تحقیق و مطالعه متحمل شده‌اید جبران کنید. یعنی



فرصت شما بسیار کم است چون خیلی زود رقبا به تولید کالاهای مشابه می‌پردازند و قیمت‌ها به یک دهم قیمت اولیه سقوط می‌کنند.

بردیا: البته این فقط یک نمونه بود که شما در مورد لزوم وضع مقررات مثال زدید. در موارد دیگر چه طور؟ مثلاً وقتی شهرها بزرگ‌تر می‌شوند

و جمعیت رشد می‌کند، تأمین برخی خدمات عمده کلان‌شهرها، از جمله آب یا انرژی، کار بسیار سختی می‌شود و نیاز به کمپانی‌های بزرگ با سرمایه‌های عظیم دارد. آیا به نظر شما دولت مجاز است که اقدام به تنظیم مقررات برای این کمپانی‌ها کند و مثلاً آن‌ها را به زور از رشد و توسعه بیشتر باز بدارد؟

وینسون: ما در کشورمان چیزی داریم به نام «کمسیون رقابت» که وظیفه‌اش نظارت بر میزان بزرگی شرکت‌ها است و قبلاً از این که شرکتی بتواند شرکت دیگری را بخرد، این کمسیون بررسی می‌کند که مبدا خریدار از این طریق به قدری بزرگ شود که کنترل انحصاری یا تقریباً انحصاری بازار را در دست بگیرد. اگر کمسیون تشخیص دهد که ممکن است انحصار بازار به دست خریدار بیافتد، اجازه نمی‌دهد که این معامله صورت بگیرد. به طور مثال، کمپانی‌های نفتی «شل» و «بی‌پی» هرگز نمی‌توانند در هم ادغام شده یا با هم یکی بشوند، به آن‌ها اجازه این کار داده نمی‌شود.

بردیا: و شما فکر می‌کنید این محدودیت‌ها لازم هستند؟

وینسون: بله فکر می‌کنم لازم هستند، اما نه در همه کسب و کارها و نه در تمام موارد خرید یک شرکت توسط شرکتی دیگر. مثلاً، من خودم دو شرکت کوچک‌تر از شرکت خودمان را خریدم که هر کدام ۵۰ کارمند داشتند. اما مقررات و محدودیت‌هایی که گفتم در مورد این قبیل خریدها صدق نمی‌کنند چون سهم و نقش این شرکت‌ها در بازار آن قدر کوچک است که اصلاً به حساب نمی‌آید. از طرفی، وقتی ما داریم در مورد مقررات مربوط به کالایی مانند آب صحبت می‌کنیم وضع فرق می‌کند و باید توجه داشته باشیم که عرضه کالایی مثل آب تقریباً همه جا انحصاری است چون تمام مشتریان در هر منطقه‌ای به هر حال باید در منزل و محل کارشان از آب منطقه برخوردار باشند. به همین خاطر، ما در انگلستان جایی به نام «اداره مقررات آب» داریم که سعی می‌کند بین نیازهای شرکت آب برای ارائه خدمات به مشتریان از یک سو و هزینه‌های شرکت جهت توسعه منابع جدید آب از سوی دیگر، تعادل منصفانه‌ای ایجاد کند و شرایطی به وجود بیاورد تا شرکت آب هم بتواند به منابع مالی دسترسی داشته و پول قرض کند و هم از پولی که قرض کرده درآمد معقولی کسب کند؛ ولی در عین حال از موقعیت انحصاری خودش سوء استفاده نکند. بنابراین، به نظر من وضع و اعمال مقررات در بازار یکی از اجزای اصلی نظام سرمایه‌داری است. اما وضع صحیح مقررات و برقراری تعادل صحیح به حرف ساده است و به عمل دشوار.

بردیا: بسیار خوب. حالا اجازه بدهید کمی در باره پیشرفت و بهروزی به طور کلی حرف بزنیم. هر دوی ما می‌دانیم که سطح پیشرفت و بهروزی در جوامع غربی از بسیاری جوامع دیگر بیشتر است. به نظر شما چه عاملی موجب شد که غرب طی تنها چند سده با چنین سرعتی پیشرفت کرده و به چنین سطوح بالایی از ثروت و بهروزی برسد؟

وینسون: «هرناندو دوسوتو پولار»^۱ اقتصاددان معروف اهل «پرو» در توضیح دلایل پیشرفتی که اشاره کردی بر دو چیز تأکید دارد: اول، حقوق مالکیتی که شایسته و مستحکم باشد؛ و دوم، نظام قانونی مستحکمی که آن حقوق را به اجرا درآورد. فرض کنید شما می‌خواهید کارگاهی راه بیندازید و پوشاک تولید کنید. اگر مالک کارگاه نباشید نمی‌توانید آن ملک را نزد بانک گرو بگذارید تا برای خرید چرخ خیاطی و شروع

1. Hernando de Soto Polar

کسب و کار وام بگیرید. حالا فرض کنید نهایتاً به طریقی با تهیه چند دستگاه چرخ خیاطی کسب و کارتان را شروع کنید و آن وقت یکی از راه برسد و کارگاه و وسایل را به زور از شما بگیرد و هیچ نظام قانونی برای محافظت از اموال شما و جبران قانونی خسارت وارده به شما وجود نداشته باشد. در چنین وضعیتی هرگز هیچ کسب و کاری پا نخواهد گرفت. بدون حقوق مالکیت و بدون نظام قانونی برای محافظت از آن حقوق، هیچ کسب و کاری نمی‌تواند به نتیجه برسد.

■ **بر دنیا: بنابراین، از نظر شما در کشورهای در حال توسعه برای رسیدن به بهروزی و خوشبختی معنادار پیش از هر چیز لازم است که حقوق مالکیت محترم شمرده شده و از آن محافظت گردد؟**

□ **وینسون:** بله. حقوق مالکیت را محترم بدارید و این حقوق را به دقت و مراقبت در تمام عرصه‌ها پیش ببرید. وجود یک نظام قانونی غیر فاسد در کنار حقوق مالکیت از الزامات اساسی است تا افراد قادر نباشند با پرداخت رشوه به قضات آنان را ترغیب کنند که به صورت دلخواه حکم بدهند که این مال به شما تعلق ندارد و آن را از شما بگیرند و به دیگری بدهند؛ مثل وضعیتی که متأسفانه در روسیه شاهد هستیم. بنابراین، نکته اساسی و راه‌حل درست این است که حقوق مالکیت بر پایه یک نظام قانونی عادلانه استوار باشد. اگر چنین چیزی محقق شود، آن وقت کسب و کار مردم به تدریج پا گرفته و ساخته می‌شود، چون افراد می‌توانند از کارگاه یا شرکت و مغازه خودشان به عنوان وثیقه استفاده کنند و وام بگیرند. و هر جایی که کسب و کار و تولید در جریان باشد، خوشبختی و پیشرفت هم در پی آن خواهد آمد.

■ **بر دنیا: اما پرسشی که این جا مطرح می‌شود این است که حقوق مالکیت و نظام قانونی عادلانه بر چه بنیادی باید تأسیس گردند؟ آیا به طور مثال، می‌شود برای «عقل» و مبانی عقلی نقشی اساسی در این زمینه قائل شد؟**

□ **وینسون:** من فکر می‌کنم نظام قانونی می‌بایست بر انصاف و عقل سلیم استوار باشد. اگر این گونه نباشد، آن نظام کار نخواهد کرد. در هر جامعه‌ای قوانین به تدریج به گونه‌ای شکل می‌گیرند که بازتاب‌دهنده اعتقادات و گرایش‌های اجتماعی آن جامعه باشند. اما برخی از وجوه قانون ماهیتی جهان شمول دارند که به دوران باستان و قوانین قبیله‌ای باز می‌گردند. به طور مثال، صداقت حتی در قبایل ابتدایی و کوچک هم اعمال می‌شد، چون انسان‌ها از همان آغاز فهمیده بودند که بدون صداقت هیچ چیزی در دنیا نخواهد پایید و اگر اعتماد و صداقت نباشد، اصلاً جامعه‌ای شکل نخواهد گرفت. من هرگز وکیل نبوده‌ام و خوشبختانه هیچ وقت هم با کسی دعوی جدی و قابل طرح در دادگاه نداشته‌ام، اما در مواردی که اختلافاتی بوده همیشه به طرفم گفته‌ام که اگر ما ناچار به توسل به قانون بشویم، شواهد و حقایق به گونه‌ای است که دادگاه قطعاً به نفع من رأی خواهد داد و اکثراً هم افراد حرفم را پذیرفته‌اند و نخواسته‌اند که کار به دادگاه بکشد.

■ **بر دنیا: حالا بنیاید در باره دو مقوله‌ای صحبت کنیم که همیشه و در تمام جوامع، وضع قوانین و مقررات را ایجاب یا بهتر است بگویم «توجه» کرده‌اند، یعنی «خیر عمومی» و «منافع عمومی».**

تعریف شما از این مفاهیم چیست؟

□ **وینسون:** به نظر من معیارهای این مفاهیم در طی زمان تغییر می‌کنند. به طور مثال، استخراج سنگ آهن در مقیاس وسیع یک زمانی به نفع کشورهای و جزو منافع عمومی محسوب می‌شد، اما نحوه بهره‌برداری از معادن در گذشته به قدری بی‌قاعده و گسترده بود که هم زمین‌های پهناوری در اطراف معادن را از کاربری ساقط می‌کرد و هم چشم‌انداز زشتی در حومه شهرها به وجود می‌آورد. با گذشت زمان، منافع عمومی تغییر کرده و ایجاب می‌کرد که برای بهره‌برداری از معادن مقررات جدیدی وضع



گردد و بازیافت زمین‌های اطراف معادن برای کشت و کار یا ساخت و ساز به یک الزام قانونی تبدیل شود. انرژی هسته‌ای نمونه دیگری در این زمینه است. من از طرفداران سرسخت انرژی هسته‌ای هستم و به آن اعتقاد کامل دارم زیرا به نظرم یک انرژی عالی، ایمن، ساده، و سالم است.

البته محصول جانبی انرژی هسته‌ای یا همان زیاده اتمی، چیز خطرناکی است، اما اگر به صورت ایمن بسته‌بندی، حمل، و دفن شود چندان خطرناک نیست. واضح است که دفن صحیح این مواد هزینه‌بر است که طبعاً می‌بایست به عنوان بخشی از هزینه تولید این محصول ارزشمند محاسبه گردد. بنابراین، من فکر می‌کنم که در دنیای امروز و با توجه محدودیت منابع و سطح تکنولوژی فعلی، استفاده از انرژی اتمی نمونه دیگری از خیر و منفعت عمومی است. اما شاید در آینده و با تغییر سطح تکنولوژی، استفاده از انرژی هسته‌ای دیگر متضمن منافع عمومی نباشد.

■ **بردیا: عده‌ای استدلال می‌کنند که تمام کالاها و خدماتی که تولید و ارائه آن‌ها به نوعی دربردارنده منافع عمومی است می‌بایست الزاماً توسط دولت تأمین گردند. آیا شما با این استدلال موافقت می‌کنید؟**

□ **وینسون:** خب، آموزش و پرورش همیشه در این کشور خصوصی بوده، اما گمان می‌کنم می‌شود گفت که بهره‌مندی از یک سیستم آموزش و پرورش فراگیرتر و رایگان به نفع عموم است. برای این کار شما باید یک نظام مالیاتی داشته باشید. جاده‌های سراسری یک نمونه دیگر است. ما قبلاً در این کشور عوارض جاده‌ای داشتیم، البته هنوز هم داریم، اما اکثر جاده‌های ما برای استفاده عموم هستند و دسترسی مردم به این جاده‌ها رایگان است. پس هزینه ساخت و تأمین و نگهداری آن‌ها را باید از کیسه عمومی برداشت. هم‌چنین فکر می‌کنم تعهدات خیلی دراز مدت نظیر نیروگاه‌های اتمی که پس از یک دوره ۵۰ تا ۱۰۰ ساله به بازدهی و سودآوری می‌رسند، نیز نیازمند حمایت دولتی هستند. اما علی‌رغم همه این‌ها، نمی‌توان گفت که اگر حمایت دولتی نباشد، هیچ چیزی کار نخواهد کرد. به طور مثال، من و بسیاری از افراد دیگر در این کشور به صورت خصوصی و بدون کم‌ترین دخالت دولتی مدرسه رفته‌ایم و درس خوانده‌ایم. زمانی پزشکی و درمان تماماً خصوصی بود و مردم باید برای همه خدمات درمانی از جیب خودشان خرج می‌کردند. اما ایده سراسری کردن خدمات درمانی و ارائه آن به همه افرادی که توان پرداخت هزینه‌های درمانی را ندارند می‌بایست بر اساس قاعده بیمه‌های درمانی انجام پذیرد و من معتقدم که ما نتوانستیم این کار را در کشورمان انجام دهیم. ما در هیچ یک از حوزه‌های درمانی نتوانستیم به اندازه کافی از بخش خصوصی بهره ببریم. به طور مثال، بخش‌های رادیولوژی جزئی از ساختار بیمارستانی این کشور هستند و اگر شما نیاز به رادیولوژی داشته باشید، باید در روزهای کاری و بین ساعات اداری این کار را انجام دهید. اگر ما رادیولوژی بیمارستان‌ها را به بخش خصوصی سپرده بودیم، آن وقت به خاطر بالا بودن تقاضا، بخش رادیولوژی در شیفت شب هم کار می‌کرد و شما می‌توانستید در هر ساعتی از شبانه روز به آن مراجعه کنید. منظورم این است که در آن صورت کل این مجموعه از انعطاف و کارایی بیشتری برخوردار می‌بود و تجهیزات گران قیمت رادیولوژی ۲۴ ساعته مورد استفاده بهینه قرار می‌گرفت.

■ **بردیا:** حالا که داریم در مورد پزشکی و درمان صحبت می‌کنیم می‌خواستم نظر شما را در خصوص «ان.اچ.اس» (خدمات درمانی ملی) بپرسم. بسیاری از افراد که بیرون از بریتانیا زندگی می‌کنند ممکن است در باره «ان.اچ.اس» که بزرگ‌ترین خدمات درمانی دولتی در جهان است شنیده باشند. در واقع

خیلی از خارجی‌ها به دلیل همین خدمات درمانی رایگان جذب بریتانیا می‌شوند، چون هر کس فارغ از ملیت به محض ورود و به صرف حضور فیزیکی در این کشور، می‌تواند رایگان از کلیه خدمات درمانی استفاده کند. آیا فکر می‌کنید «ان.اچ.اس» واقعاً نمونه‌ای واقعی از موفقیت بوده که بتوان به آن افتخار کرد؟

■ **وینسون:** «ان.اچ.اس» یک حفاظ ایمنی حیرت‌انگیز است. ببین، برای هر انسانی اولین تأمین یا اطمینان خاطر در زندگی این است که به اندازه یک سال حقوقش در بانک پس‌انداز داشته باشد تا اگر بی‌کار شد از گرسنگی تلف نشود. حتی پس‌اندازی معادل ۶ ماه حقوق هم به آدم یک حس استقلال می‌دهد. دومین حفاظ و پناه این است که اگر شما بی‌کار شوید و وحشت کنید که مبادا به فقر و گرسنگی بیافتید، یک سیستم دولتی هست که به شما کمک کند؛ سیستمی که به «دولت رفاه»^۱ معروف است. به همین خاطر است که ایده «دولت رفاه» از محبوبیت برخوردار است و من این را درک می‌کنم. این موضوع در مورد درمان و پزشکی نیز مصداق دارد، یعنی این حس اطمینان که اگر شما تصادف کردید بالاخره یک جایی هست که از شما مراقبت کند. این نوع سیستم درمان رایگان در واقع یک نوع کالای عمومی محسوب می‌شود. اما آن چه اهمیت دارد این است که هزینه این ایمنی و اطمینان خاطر چه گونه تأمین می‌گردد. به نظر من تأمین هزینه این کالا از طریق اخذ مالیات عمومی اشتباه است و باید مشخصاً از طریق صنعت بیمه تأمین گردد و در ضمن باید هر جا که امکان دارد از بخش خصوصی استفاده شود. ما در مورد سیستم زندان‌های کشور هم همین کار را کردیم و اکنون همه زندان‌های ما توسط بخش خصوصی اداره می‌شوند و سازمان زندان‌ها فقط بر کار آن‌ها نظارت می‌کند. خوبی مالکیت خصوصی در این است که

وقتی کسی مالک چیزی باشد از آن درست نگهداری می‌کند. اگر شما یک ماشین را کرایه کنید، هرگز به خوبی ماشین خودتان از آن نگهداری نمی‌کنید. این یک خصیصه ساده و طبیعی انسان است که از هزاران سال پیش وجود داشته. وقتی شما مالک چیزی باشید مدام سعی می‌کنید آن را بهبود ببخشید. بنابراین، ما باید نیروهای عظیم نهفته در مالکیت خصوصی را به خدمت گرفته و از کارآمدی آن برای حل کاستی‌ها و ناکارآمدی‌های بخش دولتی استفاده کنیم. این همان کاری است که نظام بازار آزاد انجام می‌دهد.

■ **بردیا:** یعنی شما فکر می‌کنید که بخش خصوصی قادر است که دقیقاً همان کارهایی را بکند و همان خدماتی را ارائه دهد که «ان.اچ.اس» سعی در ارائه‌اش دارد؟

■ **وینسون:** خب، بخش خصوصی در حال حاضر دارد به طور گسترده مسئولیت اداره دانشکده‌ها را به عهده می‌گیرد و بسیاری از این مجموعه‌های آموزشی مانند واحدهای خصوصی اداره می‌شوند، نه این که فقط حالت انتفاعی داشته باشند و صرفاً به قصد سودآوری کار کنند، اما به هر حال خصوصی هستند. البته سود و در پی سود بودن هیچ ایرادی ندارد، زیرا تنها جایگزینی که می‌توان برای سود متصور شد ضرر است و ضرر را هم همیشه یک نفر باید بپردازد. یعنی اگر شرکتی نتواند سود بکند، یکی مجبور است به آن سوبسید بدهد که همان ضرر است. در مورد «ان.اچ.اس» من فکر می‌کنم این مجموعه بزرگ‌تر از آن است که اصلاً بشود آن را به شکلی مؤثر به روش ریاست از بالا به پایین اداره کرد. شما

1. welfare state



هرگز نمی‌توانید مجموعه‌ای مانند «ان.اچ.اس» با بیش از یک میلیون و هفتصد هزار کارمند را توسط یک نفر وزیر که در رأس آن نشسته و باد به غیب انداخته و ادعا می‌کند که همه چیز تحت کنترل او قرار دارد به شکلی مؤثر اداره کنید. بنابراین، تنها راه برای کارآمد کردن این مجموعه این است که در مقیاسی بسیار گسترده آن را به مجموعه‌های کوچک‌تر تقسیم کرده و به بخش‌های مجزا و مختلف کاهش دهید. این کار باعث ایجاد گروه‌های تخصصی می‌شود که امکان مدیریت و اداره صحیح آن‌ها بیشتر است. البته به احتمال زیاد موضوع درمان و پزشکی همیشه باید ناچاراً یک حالت نیمه خیریه داشته باشد، چون مردم همیشه نگرانند که اگر بیمار بشوند چه کسی هزینه درمان آن‌ها را خواهد پرداخت. بنابراین، از نظر من هیچ اشکالی ندارد که درمان و پزشکی یک کالای عمومی باشد. آن چه اهمیت دارد چگونگی تأمین مالی این خدمات و نحوه انجام آن است.

■ **بردیا: بسیار خوب. حالا اجازه بدهید در باره زندگی سیاسی شما چند سؤال بپرسم و بعد هم در مورد مقام شما به عنوان یکی از اعضای «مجلس اعیان»، برای شروع، نظرتان در مورد رابطه سیاست و کسب و کار چیست؟ فکر می‌کنید تجربه‌های شما در کسب و کار تا چه اندازه در دیدگاه‌های سیاسی‌تان تأثیر داشته است؟**

□ **وینسون:** من خیلی شانس آورده‌ام در کشوری به دنیا آمده‌ام که مردمش می‌توانند بدون وجود انبوهی از مقررات دست و پا گیر اقدام به شروع کسب و کار کنند؛ کشوری که می‌شود در آن به آسانی کارمند استخدام کرد، و مقررات ساخت و ساز و شهرسازی استفاده از زمین و ساختمان محل کار را چندان برای افراد دشوار و ناممکن نمی‌کند. مثلاً راه‌اندازی کسب و کار در کشور فرانسه خیلی مشکل‌تر از بریتانیا است. من به واسطه تجربه خودم در زندگی می‌دانستم که سخت‌ترین مرحله برای کسانی که می‌خواهند کسب و کار تازه‌ای شروع کنند پیدا کردن محل کار و قوانین مربوط به استفاده از آن است. به همین دلیل، از زمان آغاز خدمتم در پارلمان سعی در آسان‌سازی مقررات داشته‌ام، به ویژه مقررات مربوط به بهره‌برداری از اماکن بلااستفاده و ساختمان‌های زائد. آن چه شما برای راه‌اندازی کسب و کار نیاز دارید فقط پول و سرمایه نیست، به محل کار هم نیاز دارید و پیدا کردن محل مناسب اهمیتش کم‌تر از پول نیست. در نتیجه فعالیت‌های من در پارلمان هزاران کسب و کار جدید در سرتاسر این کشور به راه افتاد و افراد بسیاری اکنون در ساختمان‌هایی کار می‌کنند که مقررات دست و پا گیر قبلاً امکان استفاده از آن‌ها را به ایشان نمی‌داد.

■ **بردیا: به نظرم برای خوانندگان ما جالب باشد که بدانند شما چه گونه به عضویت «مجلس اعیان» در آمدید؟**

□ **وینسون:** بعد از این که سهام شرکت ما در بازار سهام لندن عرضه شد و معروف شدیم، «رالف هریس» اقتصاددان بریتانیایی و رییس «مؤسسه امور اقتصادی»، درباره من چیزهایی در مطبوعات خوانده بود و می‌دانست کارآفرین موفقی هستم و فکر کرده بود که شاید بخواهم عضو مؤسسه آن‌ها بشوم. او من را به نهار دعوت کرد و البته فوراً از مصاحبت هم لذت بردیم و با هم دوست شدیم. در عرض یک سال از من خواست که عضو هیئت امنای مؤسسه شوم که پذیرفتم و الان نزدیک ۵۰ سال است که در آن جا عضویت دارم. او امید داشت که وجود من برای اهداف «مؤسسه امور اقتصادی» کمک مؤثری باشد، چرا که من در یک سیستم فعالیت خصوصی و اقتصاد بازار آزاد توانسته بودم کسب و کار بسیار موفقی ایجاد کنم و می‌خواستم دیگران نیز همین بخت را داشته باشند و به اصطلاح این مژده را به دیگران هم بدهم که می‌شود در پناه اقتصاد بازار آزاد، نه فقط در بریتانیا، بلکه در سراسر دنیا به چنین موفقیت‌های بزرگی دست یافت. یک سال پس از پیوستن من به مؤسسه، به من به عنوان یک کارآفرین موفقی پیشنهاد تأسیس و راه‌اندازی یک اندیشکده و مرکز مطالعاتی مستقل شد که با کمال میل پذیرفتم. یک ماه دنبال محل مناسب گشتم، آن را به ثبت رساندم، کارمند استخدام کردم، سر برگ چاپ کردم،

تشریفات قانونی مربوطه را انجام دادم و به «کیت جوزف»^۱، وکیل و سیاستمدار معروف بریتانیایی که ایده اولیه تأسیس اندیشکده را داده بود، گفتم: "بفرمایید! حالا فقط به چند نفر نیاز دارید که کار تحقیقاتی و فکری مرکز را انجام دهند." اولین مدیر را برای این مرکز خودم از بین افراد با تجربه در «کنفدراسیون صنایع بریتانیا» استخدام کردم و پس از سه ماه اندیشکده مورد نظر با نام «مرکز مطالعات سیاسی»^۲ به راه افتاد. پس از چند سال من مسئولیت‌های مرکز را به دیگران سپردم، اما هم‌چنان عهده‌دار ریاست یک گروه مطالعاتی باقی ماندم با عنوان «گروه مطالعات تشکیل سرمایه شخصی»^۳ که کارش بررسی این بود که ببیند چه گونه می‌شود نظامی دموکراتیک مبتنی بر مالکیت سرمایه به وجود آورد. «مارگارت تاچر» بر اساس ایده‌های مشابه این و نیز از روی ابتکار و اراده خودش خانه‌های دولتی در سرتاسر بریتانیا را که افراد کم درآمد در آن‌ها مانند مستأجرین دولت سکونت داشتند با شرایط ویژه به ساکنین آن‌ها فروخت و با این کار میلیون‌ها نفر در این کشور صاحب ملک خصوصی شدند؛ و این یکی از اقدامات شگفت و به یاد ماندنی او بود. ما هم چنین در گروه تحقیقاتی مزبور به طرح و توسعه سیاست‌های مختلفی می‌پرداختیم؛ سیاست‌هایی نظیر تشویق مردم به پس‌انداز، کاستن از مقررات ساخت و ساز، و نیز توسعه و ترویج مفهوم کلی کارآفرینی و اقدامات اقتصادی خصوصی.

■ بردیا: پس این نخستین گام شما به سمت سیاست بود؟

■ وینسون: بله. بعد چون من خودم مزرعه‌دار بودم و خارج از شهر زندگی می‌کردم از من درخواست کردند که ریاست یک مجموعه دولتی به نام «کمیسون توسعه مناطق غیر شهری» را بر عهده بگیرم. این کمیسون ۵۰ سال پیش از آن تاریخ و با هدف تلاش برای ایجاد اشکال مختلف اشتغال در مناطق غیر شهری تأسیس شده بود، چون مکانیزه شدن روزافزون کشاورزی بسیاری از افراد را از کار بر روی زمین بازداشته و در نتیجه باعث ایجاد مشکل بی‌کاری در مناطق غیر شهری شده بود. من بنا به تجربه شخصی می‌دانستم که برای حل این مشکل می‌بایست ابتدا اقدامات خاصی به عمل آورد. کسی که می‌خواهد کسب و کاری را شروع کند ابتدا به محل کار نیاز دارد. پس قبل از هر چیزی می‌بایست ترتیبی داده می‌شد که زمین‌ها و محل‌هایی برای کار موجود باشد. و دوم این که کارگاه‌ها و کارخانه‌هایی در آن مناطق باشند که بتوانند در آن زمین‌ها یا محل‌های کار پا بگیرند و توسعه بیابند. و سوم این که منابع برای تأمین مالی آن کسب و کارها موجود و قابل دسترس باشند. به این ترتیب، من به مدت ۴ سال در آن کمیسون به فعالیت پرداختم، کمیسونی که مورد حمایت همه جانبه «پرنس چارلز» بود که شخصاً به امور کشاورزی و توسعه مناطق غیر شهری علاقه خاصی دارد. در کنار این فعالیت‌ها، من ریاست «انجمن مشارکت صنعتی» را نیز بر عهده داشتم که هدفش تشویق کسب و کار مشارکتی و نیز تشویق کمپانی‌های بزرگ به دادن نمایندگی به افراد (یا به اصطلاح «فرانشیز») بود تا افراد مستعد و علاقه‌مند، بدون داشتن سرمایه بتوانند کسب و کاری راه بیاندازند. مثلاً یک نمونه عالی در اعطای این نوع نمایندگی‌ها کمپانی معروف «مک دونالد» است. به واقع من در زمینه‌های زیادی فعالیت داشتم که همه آن‌ها به کسب و کار و صنایع و همین‌طور بانکداری مربوط می‌شدند. از بین مناصب متعدد می‌توانم به برخی از کارها اشاره کنم، از جمله معاونت رییس هیئت مدیره «کنفدراسیون شرکت‌های کوچک در صنایع بریتانیا»، مدیریت «اداره فرودگاه‌های بریتانیا»، و مدیریت بانک «بارکلیز». به خاطر این خدمات، در نهایت از من خواسته شد تا در صورت تمایل به «مجلس اعیان» در پارلمان بریتانیا بپیوندم و به این ترتیب به منظور خدمت به عموم

1. Sir Keith Joseph
2. Center for Policy Studies
3. Personal Capital Formation Study Group

به عضویت مجلس اعیان منصوب شدم. به قول خردمندی: «سرسراهای قدرت همیشه شلوغ است؛ یک عده از دری به این سرسرا ورود می‌کنند که روی آن نوشته «فشار دهید» و عده‌ای دیگر از دری که روی آن نوشته «بکشید»!

■ **بردیا:** با این اوصاف شما قطعاً از دری وارد شدید که رویش نوشته «بکشید»! یعنی در یک معنا، سیاست به سمت شما کشیده شده، و نه برعکس.

□ **وینسون:** بله می‌شود این طور گفت. به هر حال، به این ترتیب بود که وارد مجلس اعیان شدم و الان ۲۴ سال است که آن جا هستم و در بین علایق دیگر، علاقه خاصی به آزادی و مقررات‌زدایی دارم.

■ **بردیا:** نظر تان در مورد ساختار سیاسی بریتانیا و به ویژه در مورد مجلس اعیان چیست؟ عده‌ای بحث می‌کنند که این مجلس یک مجموعه دموکراتیک نیست. برخی دیگر شکایت دارند از این که تعداد اعضای آن خیلی زیاد است. شما چه نظری دارید؟

□ **وینسون:** به نظر من نکته اصلی این است که سیستم سیاسی ما کار می‌کند. البته اعضای مجلس اعیان توسط مردم انتخاب نمی‌شوند و عده‌ای این را یک نوع «کسری دموکراتیک» قلمداد می‌کنند. اما کسری دموکراتیک این نیست که اعضای مجلس اعیان منتخب مردم نیستند، چون این یک مجلس قانون‌گذار نیست. ما فقط قوانین را پیشنهاد می‌کنیم و تمام قوانین پیشنهادی ما باید برای بررسی به «مجلس عوام» برود و در آن جا تصویب شود. مردم معمولاً به اشتباه تصور می‌کنند که ما قانون‌گذار هستیم در صورتی که حقیقت این طور نیست. ما برخی قوانین را اصلاح می‌کنیم و شاید با پیشنهادات خود آغازگر قانون جدیدی باشیم، اما همه اصلاحات و پیشنهادات ما منوط به تأیید و تصویب مجلس عوام است. بنابراین، برخلاف مجلس سنا در کشورهای دیگر، مجلس اعیان فاقد قدرت قانون‌گذاری است. حالا شما اگر به ترکیب اعضای عادی مجلس عوام نگاه کنید، که هر ۵ سال یک بار مستقیماً توسط مردم انتخاب می‌شوند، متوجه می‌شوید که به شکلی فزاینده و در اکثر موارد، سابقه کاری آن‌ها فقط این است که سیاستمدار حرفه‌ای و تمام وقت بوده‌اند. وقتی موضوع طرح و تصویب قوانین و مقررات در میان باشد شما نیاز به افرادی دارید که خودشان مشخصاً در صنایع کار کرده باشند یا کسب و کاری را راه انداخته و اداره کرده باشند و لاقط کمی تجربه کاری داشته باشند. اگر من یک دیکتاتور بودم امر می‌کردم که هیچ کس حق عضویت در پارلمان را ندارد، مگر آن که حداقل ۴۵ سال سن و مقداری تجربه واقعی در کار داشته باشد، چون ما برای اداره کشور نیاز به افرادی داریم که بدانند دارند چه کار می‌کنند. دموکراسی مطلوب‌ترین سیستم نیست، بلکه سیستم بدی است که نسبت به بدهای دیگر کم‌ترین بدی را دارد؛ آن هم فقط به این خاطر که به شما امکان می‌دهد حاکمان را از حکومت اخراج کنید. مجلس اعیان فاقد قدرت قانون‌گذاری



است و بنابراین، بر کسی حکومت نمی‌کند. این مجلس صرفاً یک مجلس مشاوره و بازنگری با قدرتی بسیار اندک است. اما از اعضای تشکیل شده که همگی در زندگی کاری انجام داده‌اند و قادرند میزان از خردمندی و تجربه را با خود به مجلس بیاورند که شما نمی‌توانید مشابه آن را در نمایندگان منتخب مردم در مجلس عوام پیدا کنید. عمده جذابیت مجلس اعیان نیز در همین میزان بالای خردمندی و تجربه اعضای آن است. کل قدرت مجلس اعیان این است که تصویب قوانین را به مدت ۶ ماه به تأخیر بیاورد، اما هرگز قادر نیست تصویب قوانین را متوقف کند.

■ **بردیا:** اما به نظر من همین که می‌تواند قانونی را پیشنهاد کند یا آغازگر مباحثی در مورد قوانین کشور باشد خیلی اهمیت دارد. این طور نیست؟

■ **وینسون:** بله، می‌تواند قانون پیشنهاد کند، اما پیشنهادش باید به تأیید مجلس عوام برسد. بنابراین، گر چه ممکن است این سیستم قدری مسخره به نظر برسد، اما واقعاً کار می‌کند. البته تعداد اعضای آن خیلی خیلی زیاد شده است، به طوری که حالا تقریباً روی زانوی هم‌دیگر می‌نشینیم! اما در کل، کسری دموکراتیک در غیر منتخب بودن اعیان نیست؛ بلکه در این است که ۶۰٪ قوانین و مقررات ما در پارلمان اروپا و توسط کسانی نوشته و تصویب می‌شود که منتخب ما نیستند و ما نه قادریم قانون را عوض کنیم، نه قانون‌گذار را! حالا اگر کسی واقعاً نگران فقدان دموکراسی است دقیقاً می‌بایست به همین وضعیتی که گفتم اعتراض داشته باشد، نه به مجلس اعیان.

■ **بردیا:** پس شما این واقعیت را که نمایندگان مجلس اعیان توسط مردم انتخاب نمی‌شوند یک نکته خوب یا مثبت ارزیابی می‌کنید؟ البته من به شخصه طرفدار دوآتشه دموکراسی نیستم و نظرم بر این است که عدم انتخاب اعیان توسط مردم چیز بدی نیست چون ثبات بیشتری به این مجلس می‌دهد.

■ **وینسون:** خب قبلاً وضعیت به گونه‌ای بود که اعیان به صورت مادام‌العمر به نمایندگی در این مجلس منصوب می‌شدند. اکنون بحث‌هایی در مورد گذاشتن سقف سنی مطرح است، چیزی شبیه به آن چه در مورد قضاوت دادگستری اعمال می‌شود، احتمالاً حدود ۷۰ سال. به هر حال من الان دارم در سن ۸۰ سالگی با شما صحبت می‌کنم و اگر این طرحی که گفتم به تصویب رسیده بود، دیگر عضو پارلمان نبودم. آیا وجود من هنوز هم در پارلمان مؤثر است و سهم و نقشی در آنجا ایفا می‌کنم؟ خب، من در همین سن نیز بارها دولت را به چالش‌های سختی کشیده‌ام و خواستار پاسخ‌گویی آن‌ها شده‌ام، و اگر به سوابق من مراجعه کنید، به نظر خودم قبلاً وجودم مؤثر بوده و هنوز هم هست و هم‌چنان قادرم تجربه‌هایم را در مجلس عرضه کنم و مفید باشم. ممکن است تجارب من چندان خوب نبوده باشند، اما لاقلاً تجربه‌ای دارم که با خودم به مجلس ببرم. در گذشته دیده‌ام که کجای کار اشکال داشته و حالا سعی می‌کنم آن اشکالات را به مردم یادآور شوم. دموکراسی یک مفهوم ظریف و شکننده است؛ مفهوم بدی که بدی‌هایش کم‌تر از مفاهیم و سیستم‌های دیگر است. دموکراسی گاهی لنگ می‌زند و ضعف‌هایی دارد، اما کار می‌کند و ما باید ببینیم که چه گونه می‌شود آن را تقویت کرد. اما اگر شما نتوانید قانون‌گذاران را اخراج کنید دموکراسی دیگر کار نمی‌کند، مثل وضعیتی که در مورد اتحادیه اروپا و قوانین مصوب این اتحادیه اشاره کردم.

■ **بردیا:** جناب لرد وینسون، باز هم به خاطر فرصتی که برای این مصاحبه در اختیار من قرار دادید صمیمانه از شما سپاسگزارم و برایتان آرزوی موفقیت می‌کنم.

■ **وینسون:** صحبت با شما موجب خوشنودی من بود و من هم برای شما و مجله شما آرزوی موفقیت دارم.

