

# Talking To My Daughter About The

# ECONOMY

How Capitalism Works and How It Fails



## دو بازار ادیپی

در سال ۱۹۸۹، دوست من واسیلی، که به تازگی در مقطع دکترای اقتصاد فارغ التحصیل شده بود، در تلاش برای پیدا کردن شغل بود اما هیچ کاری گیر نمی آورد. هر ماه که می گذشت، واسیلی بیشتر به در بسته می خورد و رفته رفته برای شغل های بدتری درخواست می داد. اما باز هم هیچ خبری از کار نبود. وقتی که کاملاً ناامید شده بود، به من که اخیراً از بریتانیا به استرالیا رفته بودم، نامه نوشت و گفت: "بدترین اتفاقی که ممکن است برای یک انسان بیفتد این است که آنقدر ناامید شود که تصمیم بگیری روحش را به شیطان بفروشد و ببیند که شیطان هم آن را نمی خرد!"

این دقیقاً همان حسی است که بیکاران دارند، وقتی تحت فشار نیاز شدید قرار می گیرند، وقتی متوجه می شوند که هیچ کس نمی خواهد آنها را استخدام کند، خود را راضی می کنند که در ازای اندکی پول هم کار کنند. امیدوارم که هرگز خودت را در چنین موقعیتی نبینی، اما بهتر است بدانی که میلیون ها نفر در این وضعیت به سر می برند. همچنین امیدوارم که تحت تأثیر کسانی قرار نگیری که سرسختانه این اتفاق را انکار می کنند. اما اجازه بده برای توضیح اینکه چرا آنها انکار می کنند، داستانی را در مورد آندریاس، دوست دیگرم، به تو بگویم. آندریاس به من غرمی زد که نمی تواند خانه زیبایش در جزیره پاتموس را بفروشد. من به او گفتم که آن را به قیمت ۱۰ یورو می خرم! او با درک این نکته پوچ من خندید چون تفاوت زیادی هست بین اینکه نتوانی چیزی را بفروشی و اینکه نتوانی قیمتی را که برای آن می خواهی بگیری. با این حال، همین نکته زیربنای اعتقاد برخی افراد است که چیزی به نام بیکاری وجود ندارد و فقط کارگرانی هستند که از فروش کار خود به قیمت کافی امتناع می ورزند.

## منکران بیکاری

هیچ چیز بیش از این نمک به زخم قربانی نمی پاشد که او را به خاطر قربانی بودن نکوهش کنی. این تاکتیک مورد علاقه قلدرها و همان افرادی است که زنان را سالها رنج داده اند. در واقع این همان تفکری است که در ابتدای این کتاب آشکار کردیم: اینکه ظلم وارد شده بر بومیان استرالیا ناشی از بی کفایتی خودشان بوده است.

منکران بیکاری، این گونه فکر می‌کنند: اگر کار یک فرد بیکار بتواند هر ارزشی را برای یک کارفرما ایجاد کند، آنگاه آن کارفرما حاضر خواهد بود برای آن چیزی بپردازد.

درست همانطور که من آماده بودم برای آندریاس ده یورو برای خانه اش در پاتموس پیشنهاد دهم، برخی از کارفرمایان هم حاضر بودند واسیلی را مثلاً در ازای پنجاه یورو در ماه استخدام کنند. اگر واسیلی حاضر نباشد ماهانه پنجاه یورو کار کند، این بدان معنا نیست که او نمی‌تواند کار مزدی پیدا کند. این بدان معناست که مانند آندریاس، واسیلی کسی را پیدا نکرده است که حاضر باشد بهایی را که او می‌خواهد، بپردازد. آیا این انتخاب آندریاس و واسیلی نیست که قیمت‌ها یا دستمزدهای بالاتر بخواهند؟ اگر واسیلی اعتراض کند که با پنجاه یورو در ماه نمی‌تواند غذای کافی و مکانی برای زندگی تهیه کند، انکارکنندگان بیکاری شانه‌هایشان را بالا می‌اندازند و به این واقعیت اشاره می‌کنند که جاهایی در آفریقا وجود دارد که مردم با درآمدهای به مراتب پایین‌تر از این زندگی می‌کنند و واسیلی صرفاً باید توقعاتش را کم کند. صرف نظر از ذالت غیرقابل تحمل چنین استدلال‌هایی، آنها دارای نقص جدی ضوابط عملی و عینی هستند. برای درک این موضوع، باید بین مورد آندریاس که خانه‌ای را می‌فروشد و واسیلی که کارش را می‌فروشد، تفاوت قائل شویم. در مورد آندریاس و افرادی مانند او که نیاز به فروش خانه‌هایشان دارند، اگر همه آنها قیمت‌هایشان را پایین بیاورند، بدون شک در نهایت خریدارانی پیدا می‌کنند. اما اگر واسیلی و سایر افراد بیکار همگی دستمزد خود را پایین بیاورند و حاضر شوند برای مبلغ ناچیزی کار کنند، این احتمال وجود دارد که در نتیجه این اتفاق شغل‌های کمتری در دسترس باشد.

برای اینکه بفهمیم چرا این طور است، به داستان دیگری نیاز داریم، داستانی که بیش از دو قرن پیش، توسط فیلسوف فرانسوی ژان ژاک روسو روایت شد.

### گوزن نر، خرگوش‌ها و قدرت خوش بینی

گروهی از شکارچیان را در جنگل تصور کن که فقط تور، تیر و کمان دارند و آماده می‌شوند تا گوزن نر را شکار کنند. به امید اینکه خانواده‌هایشان از آن بخورند و لذت ببرند. آن‌ها گوزن نری را در دشتی می‌بینند و تصمیم می‌گیرند بی سرو صدا آن را محاصره کنند تا فرار نکند.

نقشه آنها این است که گوزن را احاطه کنند، آن را در تورهای خود گیر بیاندازند و سپس با تیر و کمان‌های خود که بسیار ضعیف‌تر از آن هستند که گوزن قدرتمند را از راه دور از پا در بیاورند، آن را بکشند. مشکل این است که زمان زیادی می‌برد تا گوزن نر بدون متوجه شدن، محاصره و شکار شود و اگر غروب فرا برسد و نتوانند گوزن را شکار کنند، آنها و خانواده هایشان گرسنه خواهند ماند. آنها همچنین می‌دانند که اگر حتی یک شکارچی در بینشان ضعیف عمل کند، شکستشان قطعی می‌شود.

بیا حالا تصور کنیم که در همان جنگل تعداد زیادی خرگوش وجود دارد که این طرف و آن طرف می‌روند. شکارچیان می‌توانند خرگوش‌ها را به راحتی با تیرهای خود بکشند، اما یک خرگوش نمی‌تواند یک خانواده را بیش از یک وعده سیر کند، در حالی که یک گوزن نر می‌تواند کل قبیله را برای چند روز سیر کند و اگر یکی از شکارچیان توجه‌اش به شکار خرگوش جلب شود، کل پروژه شکار گوزن شکست خواهد خورد. این معضل شکارچیان است. آنها دوست دارند که گوزن را دست جمعی شکار کنند، شام کاملی بپزند، ترانه بخوانند، شاد باشند، سیر و راضی به خواب بروند و شاهکار بزرگشان را برای سالهای پیش رو تکرار کنند. اگر تک تک آنها مطمئن باشند که بقیه افراد به شکار گوزن نر متعهد خواهند ماند، همه تلاش خود را می‌کنند و هیچ یک حواسش پرت خرگوش‌ها نمی‌شود. اما اگر فقط یکی از شکارچیان بترسد که یکی از همراهانش ممکن است وا بدهد، نتیجه می‌گیرد که گوزن نر خواهد گریخت؛ پس به شکار خرگوش روی خواهد آورد تا مبادا دست خالی به قبیله بازگردد. بقیه شکارچیان به نوبه خود، همین کار را خواهند کرد و کل گروه مجبور می‌شوند دست از شکار گوزن نر بردارند.

حالا به مهمترین نکات این ماجرا توجه کن:

- شکارچیان ترجیح می‌دهند که گوزن نر را با هم شکار کنند تا اینکه خرگوش‌ها را به صورت جداگانه شکار کنند.
- هر کدام از شکارچیان خودش را وقف شکار گوزن می‌کند؛ اگر مطمئن باشد که بقیه هم همین کار را خواهند کرد.
- در نهایت اگر باور داشته باشند که گوزن را همه با هم شکار خواهند کرد، گوزن را در اتحادی کامل شکار خواهند کرد. به همین ترتیب، اگر آنها باور نداشته باشند، نخواهند توانست.

این نه تنها مثالی واضح از قدرت خوش بینی است بلکه مثالی از قدرت اهریمنی بدبینی نیز هست. در مثال شکار گوزن، هر دو، خوشبینی و بدبینی، خودشان را تحقق می بخشند. و این جوهر تمثیل روسو است: اگر هدف را فقط بتوان به صورت جمعی به دست آورد، موفقیت تنها به این بستگی ندارد که افراد باید با هم همکاری کنند، بلکه در درجه اول به این بستگی دارد که هر فرد باید باور داشته باشد که فرد دیگر هم پای کار می ماند.

### چرا نیروی کار مانند خانه، ماشین یا گوجه فرنگی نیست؟

داستان گوزن نرو و خرگوش های روسو، تفاوت اساسی بین بازار کار و دیگر انواع بازار و در نتیجه تفاوت بین مورد واسیلی و آندریاس را نشان می دهد.

بیا با اشاره به این نکته شروع کنیم که دلیل اصلی خرید خانه آندریاس این است که آدم سرپناهی داشته باشد تا در آن آخر هفته ها و تابستان های خوبی را در جزیره زیبای پاتموس بگذراند. همین امر در مورد یک فراری قرمز متالیک نیز صدق می کند: تا وقتی بعضی از رانندگی با آن و بعضی دیگر از تماشای آن لذت می برند، جذابیت زیادی وجود دارد. گوجه فرنگی هم همینطور است؛ گوجه فرنگی به طور کلی چیز خوشمزه ای برای پر کردن شکم است: به شرط آن که گندیده نباشد. در همه مواردی که گفتیم ارزش مبادله خانه، ماشین و گوجه فرنگی در نهایت از ارزش تجربی آن ها نشأت می گیرد.

اما آنچه در مورد ماشین ها صادق است، در مورد خدماتی که توسط مکانیک ارائه می شود صدق نمی کند. و آنچه در مورد گوجه فرنگی صدق می کند نه در مورد کار کشاورز که آنها را کشت می کند صدق می کند و نه در مورد دوست بیکار من واسیلی. زیرا بر خلاف خانه ای در پاتموس، فراری قرمز یا گوجه فرنگی، هیچ کس کار مکانیک، کشاورز یا واسیلی را به خاطر خودشان نمی خواهد.

ماریا را در نظر بگیر که کسب و کاری دارد که یخچال تولید می کند و ممکن است علاقه مند به استخدام واسیلی باشد. واضح است که تصمیم او برای استخدام واسیلی هیچ ربطی به هیچ نوع ارزش تجربی که او از حضور واسیلی در کارخانه اش بدست می آورد، ندارد.



تصمیم به استخدام واسیلی، صرفاً با مقایسه دو ارزش مبادله گرفته می شود: از یک طرف، افزایش درآمد کسب و کارش که پیش بینی می کند ناشی از فروش یخچال های اضافی باشد که واسیلی در ساخت آنها کمک خواهد کرد و از طرف دیگر ارزش مبادله ای که با پرداخت حقوق ماهیانه و همچنین هزینه های مختلف دیگری که با داشتن یک کارمند اضافی همراه است، از دست خواهد رفت.

فرض کن او فکر کند با استخدام واسیلی، کارخانه اش خواهد توانست پنج یخچال بیشتر در ماه تولید کند. اینکه او واسیلی را استخدام می کند یا نه بستگی به این دارد که مطمئن شود آیا مشتری کافی در بیرون وجود دارد که مایل باشند آن پنج یخچال اضافی را با مبلغ کلی که از هزینه اضافی برای استخدام واسیلی برای او بیشتر است، بخرند یا نه. به عبارت دیگر، همه اینها بستگی دارد به اطمینان او از اینکه حداقل پنج نفر در بیرون هستند که هم به یخچال نیاز دارند، و هم پول کافی برای خرید آن را دارند.

اگر چندین ماریا که صاحب کسب و کار هستند همگی مطمئن باشند که شرایط بازار خوب خواهد بود و همچنان مشتری کافی دست به نقد وجود خواهد داشت، در این صورت هر یک از آنها چندین واسیلی را استخدام خواهند کرد که هر کدام از آن ها بعد از استخدام شاهد رشد درآمد خود خواهند بود و خواهند توانست برای خود یخچال، دو چرخه یا هر چیز دیگری بخرند. به این ترتیب انتظارات خوش بینانه چندین ماریا برآورده خواهد شد. از طرفی، اگر ماریاها انتظار فروش خوبی نداشته باشند، از استخدام واسیلی ها خودداری خواهند کرد. درآمدها همچنان در رکود خواهد بود. بازار یخچال همچنان گرفتار کساد خواهد بود، و حدس بزن چه می شود، ماریا و باقی کارآفرمایان متوجه می شوند که بدبینی آنها رنگ واقعیت به خود گرفته است.

مسئله، ماریا که خودش گرداننده کسب و کار است، همه اینها را بهتر از هر کسی می داند، اما این آگاهی تصمیم او را آسان تر نمی کند. موقع خواب او درگیر این فکر می شود، که آیا واسیلی و دیگرانی مانند او را استخدام کند و کسب و کار تولید یخچال خود را توسعه دهد یا نه. او که نمی تواند بخوابد، لپ تاپ خود را روشن می کند تا اخبار روز و ایمیل هایش را چک کند. نگاهش به یک تیتراژ جذاب می افتد:

روسای اتحادیه کارگری اعلام آمادگی کردند که برای افزایش اشتغال، دستمزد اعضای خود را تا ۲۰ درصد پایین بیاورند. سرمقاله کناری توضیح می دهد که رهبری اتحادیه کارگری ظاهراً با استدلال های منکران بیکاری متقاعد شده که اگر دستمزدها به اندازه کافی کاهش یابد، بیکاران کار پیدا خواهند کرد. فکر می کنی واکنش ماریا چه خواهد بود؟

منکران بیکاری شکی ندارند که ماریا خوشحال خواهد شد و قبل از خواب با خود فکر می کند، که عالی شد! حالا که دستمزدها ۲۰ درصد پایین آمده، استخدام واسیلی و تعدادی دیگر مانند او کاملاً منطقی است. من این کار را فردا صبح اول وقت انجام خواهم داد. و این درست است، اگر همه چیزهای دیگر مثل قبل بماند، هر کارفرمایی از این فکر که دستمزد کمتری بدهد، خوشحال خواهد شد. مشکل این است که آن چیزهای نا به کار دیگر هرگز مثل قبل نمی مانند. و چیز مهم دیگری که با کاهش دستمزدها به شدت تغییر می کند، توانایی مشتریان برای پرداخت است.

اگر ماریا مانند اکثر صاحبان کسب و کار باهوش باشد، به احتمال زیاد این طور فکر کند: اوه خدای من! فکر کن اوضاع چقدر خراب است که اتحادیه کارگری تصمیم گرفته داوطلبانه ۲۰ درصد دستمزدها را پایین بیاورد. هرچند من دوست دارم ۲۰ درصد کمتر دستمزد بدهم، اما حالا که همه کارگران حقوق بسیار کمتری دریافت می کنند، چه کسی پول کافی برای خرید یخچال های من خواهد داشت؟ و اگر ماریا یک صاحب کسب و کار فوق العاده باهوش باشد، که اتفاقاً هم هست، ممکن است فکر کند، حتی اگر همچنان مطمئن بودم که افراد کافی برای خرید یخچال های من وجود دارند، این خبر حتماً اطمینان دیگر کارفرمایان را متزلزل می کند و اگر آنها دست از استخدام کردن بردارند، مطمئناً خریداران کمتری در کار خواهد بود، پس بهتر است من هم همین کار را بکنم. خلاصه، خیلی بعید است که ماریا به واسیلی کاری بدهد.

درست مانند شکارچیان روسو، کارفرماهایی که می کوشند، در جامعه بازار سوددهی داشته باشند، بازیچه انتظارات جمعی شان هستند. هنگامی که گروه، خوش بین است، خوش بینی آنها خود تحقق بخش و خود تداوم بخش است. و وقتی بدبین است، بدبینی آنها نیز خود را تحقق و تداوم می بخشد. این واقعیت که می دانند چنین روندی در کار است، ماجرا را قطعی تر نیز خواهد کرد - و درست مانند شکارچیان روسو، ممکن است کارشان را به دنبال کردن خرگوش ها بکشند، حتی اگر ترجیحشان چیز دیگری باشد.

به همین دلیل است که منکران بیکاری در اشتباه هستند: زیرا بازار کار صرفاً بر اساس ارزش مبادله نیروی کار نیست، بلکه مبتنی بر خوش بینی یا بدبینی مردم نسبت به کلیت اقتصاد هم هست، و در نتیجه کاهش سراسری دستمزدها ممکن است منجر به عدم استخدام جدید یا حتی اخراج کارگران شود.

ادامه دارد...