



Paper from well managed
forests and controlled sources

کاغذ این کتاب از جنگل‌ها و منابع
کاملاً مدیریت شده تهیه شده است.

**اقتصاد خوب
برای دوران سخت**

آبیجیت بنرجی / استردوفلو

اقتصاد خوب
برای دوران سخت

ترجمه صبا نوروزی



بنگاه ترجمه و نشر
کتاب پارسه

سرشناسه: بنرجی، آبیجیت وی، ۱۹۶۱ م. Banerjee, Abhijit v
عنوان و نام پدیدآور: اقتصاد خوب برای دوران سخت/ آبیجیت بنرجی و استر دوفلو/ ترجمه صبا نوروزی
مشخصات نشر: تهران: بنگاه ترجمه و نشر کتاب پارسه ۱۳۹۹
مشخصات ظاهری: ۴۸۸ ص
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۵۳-۵۸۴-۹
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: Good economics for hard times, c 2019
موضوع: تاریخ اقتصاد -- ۱۹۹۰ م - / جهانی شدن
رده‌بندی کنگره: HB ۱۷۱
رده‌بندی دیویی: ۳۳۰/۹
شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۲۳۹۹۷



■ اقتصاد خوب برای دوران سخت

آبیجیت بنرجی / استر دوفلو ترجمه صبا نوروزی
آماده‌سازی و تولید: بنگاه ترجمه و نشر کتاب پارسه
طراحی گرافیک: پرویز بیانی چاپ و صحافی: کهنمویی‌زاده
نوبت و شمارگان: چاپ اول ۱۳۹۹، ۱۱۰۰ نسخه

همه حقوق چاپ و نشر برای بنگاه ترجمه و نشر کتاب پارسه محفوظ است.
هرگونه اقتباس از این اثر، منوط به دریافت اجازه کتبی از ناشر است.

بنگاه ترجمه و نشر کتاب پارسه

دفتر مرکزی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، خیابان شهدای ژاندارمری شرقی، پلاک ۷۴.

طبقه سوم، تلفن: ۶۶۴۷۷۴۰۵

www.parsehbook.com / info@parsehbook.com

[@ketabeparseh](https://www.instagram.com/ketabeparseh)

فروشگاه: تهران، خیابان ولیعصر، روبروی دوراهی یوسف‌آباد، پلاک ۱۹۴۱

تلفن: ۸۸۹۱۸۹۴



آبیجیت بنرجی (متولد ۱۹۶۱ - هند)

او پس از اتمام دوره فوق لیسانس در رشته اقتصاد در دانشگاه جواهر لعل نهرو، برای ادامه تحصیل راهی دانشگاه هاروارد آمریکا شد و دکترای خود را با رساله‌ای با موضوع اقتصاد اطلاعات در سال ۱۹۸۸ دریافت کرد. آبیجیت در حال حاضر استاد بین‌المللی بنیاد فوردر دانشگاه MIT است و مدتی نیز در دانشگاه‌های هاروارد و پرینستون درس داده است. او در سال ۲۰۱۹ موفق به دریافت جایزه نوبل در رشته اقتصاد شد.



استر دوفلو (متولد ۱۹۷۲ - فرانسه)

او در سال دوم دانشگاه به مدت ده ماه به مسکو رفت. استر در مدت اقامت‌اش در مسکو دستیار تحقیقاتی دو اقتصاددان شد؛ یکی اقتصاددانی فرانسوی که بعدها به بانک مرکزی روسیه پیوست و دیگری جفری سَکس اقتصاددان سرشناس آمریکایی. تجربه دوفلو در این پست‌های تحقیقاتی، او را به رشته اقتصاد علاقه‌مند کرد، دوره فوق لیسانس خود را در این رشته آغاز کرد و سپس برای ادامه تحصیل در مقطع دکتری به آمریکا رفت و وارد دانشگاه MIT شد و رساله خود را در این دانشگاه تحت نظارت آبیجیت بنرجی و اقتصاددانی دیگر به پایان رساند. او نیز در سال ۲۰۱۹ موفق به دریافت جایزه نوبل در رشته اقتصاد شد.

با تشکر از اساتید گرانقدر، دکتر محمد مرندي، دکتر مسعود شادنام
و دانشمند عزيزم مرتضى جان...
تقديم به پدران و مادرانم

فهرست

۱۱	مگا: اقتصاد را به روزهای درخشانش بازگردانیم
۲۳	فرار از دهان کوسه
۷۵	در دسرهای تجارت
۱۳۵	امیال، خواسته‌ها و نیازها
۱۹۷	پایان رشد؟
۲۷۵	در آب داغ
۲۹۹	پیانوی خودنواز
۳۴۳	دولت قانونمند
۳۶۱	پول و مراقبت
۴۱۷	نتیجه‌گیری
۴۱۷	اقتصاد خوب و اقتصاد بد
۴۲۳	پی‌نوشت

مگا: اقتصاد را به روزهای درخشانش بازگردانیم

زنی از زبان پزشک خود خبردار می‌شود که تنها نیمی از سال تا پایان عمرش باقی مانده است. پزشکش به او توصیه می‌کند که با اقتصاددانی از دواج کند و به داکوتای جنوبی نقل مکان کند.

زن: «آیا با این کار بیماری‌ام درمان می‌شود؟»

پزشک: «نه، اما شش ماه باقیمانده در نظرت یک عمر طول می‌کشد.»

ما در عصری از قطبی‌سازی^۱ رو به رشد به سر می‌بریم؛ به طوری که مذاکره عمومی بین جناح چپ و جناح راست، از مجارستان گرفته تا هند، از فیلیپین تا امریکا، از انگلیس تا برزیل، از اندونزی تا ایتالیا، در سرتاسر دنیا بیش از پیش به یک مراسم فحش و فحش‌کاری تبدیل شده است تا آنجا که استعمال بی‌دلیل کلمات خشن و زننده دیگر جایی برای جبران یا بازپس گرفتن آنچه بین دو طرف ردوبدل شده باقی نمی‌گذارد. طبق اطلاعات ثبت شده، در امریکا، یعنی همان جایی که زندگی و کار می‌کنیم، انتخابات چندحزبی به حداقل خود رسیده است.^[۱] ۸۱ درصد از افرادی که خود را طرفدار یا هم‌عقیده با یک حزب در نظر می‌گیرند، دیدگاهی نسبتاً منفی نسبت به حزب مخالف^[۲] دارند. ۶۱ درصد از

دموکرات‌ها، جمهوری خواهان را افرادی نژادپرست، زن ستیز و تبعیض گرای جنسی، یا اشخاصی متحجر قلمداد می‌کنند؛ به همین منوال، ۴۴ درصد از جمهوری خواهان نیز دموکرات‌ها را گروهی مغرض و بدخواه به حساب می‌آورند. یک سوم امریکایی‌ها با ازدواج یکی از اعضای خانواده با فردی که طرفدار حزب رقیب^[۳] است، به شدت مخالف‌اند. در فرانسه و هند، کشورهایی که زمان بسیاری را آنجا می‌گذرانیم، در عصر لیبرال و «آگاهی اندیش» نخبه‌پروری که در آن هستیم، پیدایش جنبش سیاسی راست، اغلب در مفهومی هزاره‌ای جلوه‌گر می‌شود. به روشنی احساس می‌شود آنچه ما به عنوان تمدن می‌شناسیم، بر مبنای دموکراسی و مناظره در معرض خطر است.

ما به عنوان دانشمندان علوم اجتماعی وظیفه خود می‌دانیم که واقعیات و تفاسیری از آن واقعیات را در اختیار افراد قرار دهیم و امیدوار باشیم که با این کار موجب کاهش این اختلافات شده و به هر جناح کمک کنیم درک درستی از آنچه جناح دیگر به آن قائل است، کسب کند که خود باعث می‌شود دو جناح، اگر به هیچ اجماعی نرسند، حداقل به یک اختلاف نظر منطقی و معقول برسند؛ مادامی که بین هر دو جناح احترام متقابل وجود داشته باشد، دموکراسی، اختلاف عقیده و اختلاف نظر را می‌پذیرد؛ اما احترام مستلزم آگاهی و شناخت است.

آنچه وضعیت فعلی را به خصوص نگران کننده می‌کند، کاهش آزادی برای انجام چنین گفت‌وگوها و مذاکراتی است؛ به نظر می‌رسد نوعی «قبیله‌ای شدن»^۱ دیدگاه، نه تنها در مورد سیاست بلکه همچنین در مورد اصلی‌ترین معضلات اجتماعی و چگونگی رسیدگی به آن‌ها، در حال شکل‌گیری است. در مطالعه‌ای با مقیاس بزرگ چنین نتیجه‌گیری شد که دیدگاه امریکایی‌ها در مورد طیف وسیعی از موضوعات همچون خوشه‌های انگور کنار هم چیده شده^[۴] است. افرادی که باورهای بنیادی مشترکی دارند، مثلاً در مورد نقش‌های جنسیتی یا اینکه آیا سختکوشی همیشه به موفقیت می‌انجامد، به نظر دیدگاه مشترکی نیز درباره مجموعه‌ای از موضوعات، از مهاجرت گرفته تا تجارت، از نابرابری گرفته تا مالیات و همین‌طور درباره نقش دولت دارند. این باورهای بنیادی نسبت به میزان درآمد، گروه جمعیتی و همین‌طور محل زندگی‌شان پیشگوی بهتری از دیدگاه‌های سیاسی‌شان است.

می‌توان گفت این مسائل به‌نوعی در گفتمان سیاسی، آن‌هم نه فقط در ایالات متحده، از بیشترین و بالاترین اهمیت برخوردارند؛ در اروپا، هند، آفریقای جنوبی یا ویتنام نیز مهاجرت، تجارت، مالیات و نقش دولت، موضوعات جنجال‌برانگیز به‌شمار می‌روند؛ اما مشکل اینجاست که دیدگاه‌های موجود دربارهٔ این موضوعات تماماً برگرفته از تصدیق ارزش‌های خاص شخصی است («من موافق مهاجرت هستم چون فردی بلندنظرم»، «من مخالف مهاجرت هستم چون از دید من افراد مهاجر، تهدیدی برای هویت ملی به‌شمار می‌روند»); و اگر قرار باشد این افراد از سویی مورد حمایت واقع شوند، در واقع از سوی اعداد و ارقام جعلی و ساختگی و خوانش‌های ساده‌انگارانه از واقعیت است. هیچ‌کس خودش به معنای واقعی روی این مسائل اندیشه و تأمل نمی‌کند.

آنچه بیان شد واقعاً ویرانگر است، چون به‌نظر می‌رسد دوران سخت به ما روی آورده است. شاید سال‌های پر جنب‌و‌جوش رشد جهانی در پی توسعهٔ تجارت و موفقیت اقتصادی چشمگیر چین، دیگر به پایان رسیده است؛ در واقع رشد آهستهٔ چین و جنگ‌های تجاری به نابودی اکثر کشورها و همین‌طور به آتش کشیدن شان دامن زده است. کشورهای قارهٔ آسیا، آفریقا و امریکای لاتین که از این روند صعودی شکوفا شدند، کم‌کم به این فکر افتاده‌اند که چه چیزی در انتظار آن‌هاست. البته در اکثر کشورهای واقع در غرب ثروتمند، رشد آهسته در این نقطه اصلاً به‌نظر نمی‌آید، اما آنچه به‌ویژه نگران‌کننده است کم‌رنج شدن ناگهانی قراردادهای اجتماعی است که در این کشورها شاهد آن هستیم. به‌نظر می‌رسد که دوباره به دنیای دوران سخت دیکنزی^۱ بازگشته‌ایم، دنیایی که در آن داراها درست رودر روی ندارهای بیگانه قرار گرفته‌اند و این در حالی است که هیچ راه‌حلی برای برون‌رفت از این بحران در چشم‌انداز وجود ندارد.^[۵]

مسائل مربوط به اقتصاد و سیاست اقتصادی، محور اصلی بحران کنونی به‌شمار می‌روند. آیا راهی برای تقویت رشد [اقتصادی] وجود دارد؟ آیا اصلاً این موضوع برای غرب ثروتمند در اولویت قرار دارد؟ و دیگر چه؟ در مورد افزایش بیش‌از اندازهٔ نابرابری در سرتاسر جهان چه؟ تجارت بین‌المللی معضل است یا راه‌حل؟ تأثیر تجارت بین‌المللی روی

۱. رمان *Hard Times* نوشتهٔ چارلز دیکنز، که اوضاع معیشتی مردم، سرکوب شدن آنان و روابط کارفرمایان با کارگران در قرن نوزدهم در انگلیس را به تصویر می‌کشد (تمام پانویس‌ها از مترجم است).

نابرابری چیست؟ تجارت در آینده چگونه خواهد بود؟ آیا ممکن است کشورهای دیگر با نیروی کار ارزان‌تر، اهرم بازار جهانی را از دست چین بگیرند؟ و در مورد مهاجرت چه؟ آیا واقعاً نرخ مهاجرت افراد کم مهارت بسیار بالاست؟ در مورد فناوری‌های نوین چگونه؟ برای مثال، آیا باید با دیده توأم با شک و نگرانی به پیدایش هوش مصنوعی (AI) بنگریم یا آن را جشن بگیریم؟ در نهایت، از همه مهم‌تر، این سؤال مطرح است که جامعه چگونه می‌تواند به همه آن‌هایی که در بازارهای جهانی عقب مانده‌اند، کمک کند؟

پاسخ به تمامی این سؤالات در یک توئیت نمی‌گنجد، لذا خیلی ساده از آن‌ها چشم‌پوشی می‌شود؛ در نتیجه، ملل مختلف سعی چندانی در حل مهم‌ترین چالش‌های دوره‌ای که در آن به سر می‌بریم، نمی‌کنند؛ این ملل همچنان به خشم و بی‌اعتمادی که منجر به قطبی شدن ما می‌گردد، دامن می‌زنند و این ناتوانی را ما در مفاهمه، تأمل دورهمی و هرگونه اقدام سازنده در مورد آن‌ها بیشتر می‌کنند؛ چرخه باطلی که در آن گیر افتاده‌ایم.

اقتصاددانان سخنان بسیاری درباره این مسائل مهم و برجسته دارند. به همین قیاس، آن‌ها موضوع مهاجرت را مورد مطالعه قرار داده تا متوجه اثر آن روی دستمزد بشوند؛ همچنین مطالعاتی روی موضوع مالیات انجام داده‌اند تا مشخص شود آیا مالیات گرفتن جلوی کسب و کار را می‌گیرد و در نهایت موضوع توزیع مجدد را برای پی بردن به اینکه آیا منجر به کاهلی می‌شود، مورد بررسی قرار می‌دهند. کارشناسان علوم اقتصادی جوانب آنچه را هنگام تجارت ملت‌ها اتفاق می‌افتد می‌سنجند و پیشگویی‌های سودمندی در مورد برنده یا بازنده‌های بالقوه این بازی ارائه می‌دهند؛ به‌منظور پی بردن به چرایی رشد و عدم رشد اقتصادی برخی کشورها بسیار کوشیده‌اند و درصد ارائه راهکاری در این زمینه - البته اگر راهکاری وجود داشته باشد - به دولت‌ها هستند. به این منظور، به جمع‌آوری داده‌هایی در مورد آنچه موجب بلندنظر یا محتاط بودن افراد جامعه شده، می‌پردازند؛ اینکه چه چیز باعث می‌شود فردی از خانه و کاشانه خود دست کشیده و به مکان ناآشنای دیگری نقل مکان کند و رسانه اجتماعی چه نقشی در شکل‌گیری تعصب فردی ما دارد. آن‌طور که نشان داده شده، یافته‌های مطالعات اخیر اغلب تعجب‌برانگیز هستند، به‌خصوص برای کسانی که به پاسخ‌های حاضر و آماده «اقتصاددانان» تلویزیونی و همین‌طور کتاب‌های دبیرستانی عادت دارند؛ در واقع، یافته‌های اخیر نور تازه‌ای بر مناظرات قبلی می‌اندازند.

متأسفانه تعداد بسیار کمی از مردم به اقتصاددانان آن قدر اعتماد دارند که به دقت به آنچه برای گفتن دارند گوش کنند. کمی پیش از برگزیت، همکاران ما در بریتانیا بسیار تلاش کردند که جامعه را از آسیب‌های این جریان مطلع کنند، اما در نهایت به این نتیجه رسیدند که کاری از پیش نمی‌برند؛ و البته حق با آن‌ها بود. هیچ توجهی به آن‌ها نشان داده نشد. اوایل سال ۲۰۱۷، YouGov یک نظرسنجی در بریتانیا برگزار کرد با این پرسش که: «از موارد زیر، کدام یک وقتی دربارهٔ رشتهٔ تخصصی خود حرف می‌زند، بیشتر از همه اعتماد شما را جلب می‌کند؟» پرستاران رتبهٔ اول را گرفتند. ۸۴ درصد از افرادی که در نظرسنجی شرکت کرده بودند، گزینهٔ پرستاران را انتخاب کردند. سیاستمداران آخرین رتبه را گرفتند و تنها ۵ درصد از افراد به آن‌ها رأی دادند (اگرچه اعتماد مردم به اعضای محلی پارلمان کمی بیشتر بود، یعنی ۲۰ درصد). اعتماد مردم به اقتصاددانان کمی بیشتر از سیاستمداران یعنی حدود ۲۵ درصد بود و یک رتبه بالاتر از آن‌ها قرار گرفتند، در حالی که اعتماد مردم به هواشناسان دو برابر این مقدار بود.^[۶] در پاییز سال ۲۰۱۸، مجدداً همین سؤال را از ده هزار نفر از مردم آمریکا پرسیدیم، اما این بار نظرات افراد را در مورد مسائل اقتصادی جویا شدیم که در جاهای مختلفی از کتاب پیش رو به آن‌ها اشاره خواهد شد.^[۷] این بار نیز تنها ۲۵ درصد از افراد به اقتصاددانان در حیطهٔ تخصصی‌شان اعتماد داشتند؛ و تنها سیاستمداران رتبه‌شان پایین‌تر شد.

این کاهش اعتماد بازتابی از این واقعیت است که اجماع حرفه‌ای اقتصاددانان (در صورت وجود) اغلب تفاوت سیستماتیکی با نظرات شهروندان عادی دارد. دانشکده کسب و کار بوث دانشگاه شیکاگو به‌طور منظم نظرات گروهی تقریباً چهل نفر از اقتصاددانان دانشگاهی را که همگی شان شخصیت‌های مطرح و برجسته در این حرفه هستند، در خصوص مباحث اصلی اقتصادی جویا می‌شوند. در ادامهٔ کتاب، از نتایج این نظرسنجی دوره‌ای از اقتصاددانان برجستهٔ دانشگاهی با عنوان پاسخ گروهی یاد می‌کنیم. ده سؤال برای پرسش از پاسخ‌دهندگان آی. جی. ام بوث^۱ انتخاب کردیم و همان سؤالات را نیز برای شرکت‌کنندگان نظرخواهی مان مطرح کردیم. دیدگاه اقتصاددانان و شرکت‌کنندگان

۱. (Brexit vote) خروج بریتانیا از اتحادیهٔ اروپا

در بارهٔ اکثر موضوعات کاملاً در تضاد بود. برای مثال، تک‌تک اقتصاددانان در آی.جی.ام بوث با گزارهٔ روبرو مخالف بودند: «اعمال تعرفه‌های جدید امریکا روی واردات فولاد و آلومینیوم موجب بهبود و ارتقای رفاه مردم امریکا خواهد شد»؛^[۸] و بیش از یک‌سوم از شرکت‌کنندگان با این گزاره موافق بودند.

به‌طور کلی، دیدگاه شرکت‌کنندگان نظرسنجی‌مان در این زمینه خوش‌بینانه‌تر از اقتصاددانان بود: ۴۰ درصد از اقتصاددانان با این گزاره موافق بودند که: «هجوم مهاجران به آلمان از ابتدای تابستان سال ۲۰۱۵ منافع بسیاری را طی یک دههٔ آینده نصیب اقتصاد آلمان خواهد کرد» در حالی که سایر اقتصاددانان در این خصوص مطمئن نبوده یا هیچ نظری نداشتند (تنها یک نفر مخالف بود).^[۹] در مقابل، تنها یک‌چهارم از شرکت‌کنندگان عادی با این گزاره موافق و ۳۵ درصد نیز مخالف بودند. همین‌طور شرکت‌کنندگان بیشتر بر این باور بودند که پیدایش روبات و هوش مصنوعی به بیکاری گسترده منجر خواهد شد و کمتر نظرشان این بود که دولت قادر به تولید ثروت کافی برای جبران ضرر افرادی خواهد بود که در این میان متضرر شده‌اند.^[۱۰]

نتایج نظرسنجی بالا حاکی از این نیست که اقتصاددانان همیشه بیشتر از دیگران طرفدار پیامدهای اقتصاد آزاد هستند. مطالعه‌ای که اخیراً انجام شده، پاسخ اقتصاددانان و هزاران امریکایی عادی به بیست سؤال مشابه را مورد مقایسه قرار داد؛^[۱۱] و چنین نتیجه‌گیری شد که اقتصاددانان (خیلی) بیشتر طرفدار افزایش مالیات‌های فدرال بودند (۹۷،۴ درصد از اقتصاددانان، در مقایسه با ۶۶ درصد از شهروندان عادی امریکایی طرفدار افزایش مالیات بودند). بعلاوه، اقتصاددانان، در مقایسه با عموم مردم، اعتماد بیشتری به سیاست‌های دنبال شده (مثلاً وثیقه‌های بانکی، محرک‌های مالی و غیره) از سوی دولت بعد از بحران ۲۰۰۸ ابراز کردند. از سوی دیگر، ۶۷ درصد از امریکاییان عادی و تنها ۳۹ درصد از اقتصاددانان حرفه‌ای با این نظر موافق بودند که مدیران عامل شرکت‌های بزرگ، حقوق بیش‌ازاندازه دریافت می‌کنند. نتیجهٔ کلیدی این است که به‌طور کلی، تفکر و نگرش یک اقتصاددان دانشگاهی عادی بسیار متفاوت از یک امریکایی عادی است و این دو قرابت فکری بسیار کمی دارند. در هر بیست سؤال، یک شکاف عمیق

۳۵ درصدی بین تعداد اقتصاددانان و امریکایی‌های عادی که با یک بیانیهٔ خاص موافق بودند خودنمایی می‌کرد.

بعلاوه، مطلع ساختن شرکت‌کنندگان عادی از دیدگاه اقتصاددان برجسته در خصوص آن مسائل هیچ تغییری در دیدگاهشان ایجاد نکرد. محققین سه سؤالی را که در آن، دیدگاه کارشناسان تفاوت چشمگیری با دیدگاه عموم مردم داشت، به گونه‌ای دیگر مطرح کردند؛ پیش از پرسش از بعضی شرکت‌کنندگان ابتدا عبارت «تقریباً تمام کارشناسان بر این باورند که ...» را بیان کردند و برای بعضی دیگر نیز بی‌هیچ مقدمه‌ای تنها سؤال را مطرح کردند؛ باین وجود هیچ تفاوتی در پاسخ‌های دریافتی مشاهده نکردند. برای مثال، در مورد این سؤال که آیا توافقنامهٔ تجارت آزاد امریکای شمالی موجب ارتقای رفاه فرد متوسط می‌شود یا خیر (سؤالی که جواب ۹۵ درصد از اقتصاددانان به آن مثبت بود)، ۵۱ درصد از شرکت‌کنندگانی که دیدگاه اقتصاددانان در این زمینه را دریافت کرده بودند، جوابشان مثبت بود و اگر دیدگاهی در اختیار آنان قرار نگرفته بود، این مقدار به ۴۶ درصد کاهش می‌یافت؛ در حالت خوش‌بینانه، این اختلاف بسیار کم است؛ اما چنین نتیجه‌گیری می‌شود که بخش عمده‌ای از مردم دیگر توجهی به حرف‌هایی که اقتصاددانان در مورد اقتصاد می‌زنند، ندارند.

حتی لحظه‌ای هم این فکر به ذهن ما خطور نمی‌کند که اگر اقتصاددانان و عموم مردم در مورد مسئله‌ای اختلاف نظر دارند، همیشه حق با اقتصاددانان است. ما، در جایگاه اقتصاددان، اغلب آن قدر غرق در الگوها و روش‌های خود هستیم که گاهی نقطهٔ پایان علم و شروع ایدئولوژی را از یاد می‌بریم. پاسخ ما به سؤالات سیاسی منوط به فرضیاتی است که عنصر اصلی الگوهای ما بوده و از این رو طبیعت ثانوی ما شده‌اند؛ اما به این معنا نیست که همیشه درست هستند. باین حال ما از تخصص سودمندی بهره‌مندیم که هیچ شخص دیگری از آن برخوردار نیست. هدف از نگارش این کتاب به اشتراک گذاشتن بخشی از این تخصص و دانش و گشودن دریچهٔ گفتمانی جدیدی در باب فوری‌ترین و تفرقه‌افکنانه‌ترین موضوعاتی است که در دوران خود با آن مواجه هستیم.

برای این منظور، ملزم به پی بردن به علت بی‌اعتمادی مردم به اقتصاددانان هستیم و جواب آن تا بخشی ناشی از علم اقتصاد ضعیف و بی‌اعتباری است که در اطراف خود می‌بینیم. افرادی که در گفتمان عمومی در جایگاه «اقتصاددان» هستند عموماً همان

اشخاص عضو گروه آی. جی. ام بوث نیستند. افرادی که در تلویزیون یا مطبوعات خود را اقتصاددان می‌خوانند، مثلاً اقتصاددان ارشد بانک فلان یا شرکت بهمان، در درجه اول سخنگویان منافع اقتصادی مؤسسات تجاری خود بوده که هیچ واهمه‌ای از چشم‌پوشی از سنگینی قرائن موجود ندارند؛ البته که استثنائات برجسته‌ای نیز در این زمینه وجود دارد. بعلاوه، این سخنگویان به هر بهایی تمایل نسبتاً قابل پیش‌بینی به بهینه بودن بازار^۱ دارند که به‌طور کلی باور عموم مردم نسبت به اقتصاددانان را شکل می‌دهد.

متأسفانه، تمایز این سخنگویان از حیث پوشش (کت‌وشلوار و کراوات) و لحنی که دارند (استعمال بسیار زیاد ژارگون^۲ یا زبان فنی) از اقتصاددانان برجسته دانشگاهی چندان آسان نیست. شاید مهم‌ترین تفاوت در اشتیاقشان به صدور حکم یا گمانه‌زنی باشد که متأسفانه همین امر اعتبار آنان را در چشم مردم بیشتر می‌کند؛ اما واقعیت این است که این افراد در پیش‌بینی مسائل بسیار ضعیف عمل می‌کنند که بعضاً دلیلش این است که این پیش‌بینی‌ها کمابیش غیرممکن هستند، به همین دلیل است که اکثر اقتصاددانان دانشگاهی از آینده‌شناسی یا پیش‌بینی آینده کناره می‌گیرند. یکی از وظایف صندوق بین‌المللی پول (IMF)^۳ پیش‌بینی نرخ رشد جهانی در آینده کوتاه‌مدت است؛ البته این را نیز باید افزود، [پیش‌بینی] بدون موفقیت تام به‌رغم دسترسی به تیمی از چندین و چند اقتصاددان خبره و آموزش‌دیده. چندی پیش مجله^۴ اکونومیست برآوردی از میانگین میزان پرت بودن پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول طی سال‌های ۲۰۱۴-۲۰۰۰ ارائه داد.^[۱۲] برای دو سال بعد از پیش‌بینی (مثلاً پیش‌بینی نرخ رشد سال ۲۰۱۴ در سال ۲۰۱۲) میانگین خطای پیش‌بینی ۲/۸ واحد درصد^۴ بود. این مقدار تنها تا حدی بهتر از وقتی بود که هر ساله مثلاً عددی تصادفی بین منفی ۲ و ۱۰ درصد انتخاب می‌کردند و همچنین به‌اندازه فرض نرخ رشد ثابت ۴ درصدی پیش‌بینی ضعیفی بود. ما این‌طور احساس می‌کنیم که همین مسائل به میزان چشمگیری به تردید و بی‌اعتمادی عمومی نسبت به علم اقتصاد دامن زده است. عامل مهم دیگری در این شکاف اعتماد نقش دارد و آن این است که اقتصاددانان دانشگاهی به‌ندرت زمان کافی را برای تبیین منطق و استدلال اغلب پیچیده‌ای که در

1. market optimism

2. Jargon

3. International Monetary Fund

4. Percentage Point

پس نتیجه گیری‌های ظریفشان است، در نظر می‌گیرند. برای مثال، چگونه آن همه تفسیر متفاوت از شواهد و قراین را تجزیه کردند؟ نقاطی که می‌بایست از حوزه‌های مختلف برای رسیدن به قابل قبول‌ترین پاسخ به هم وصل می‌کردند، چه بودند؟ چه میزان قابل قبول؟ آیا ارزش عملی کردن دارد، یا بهتر است منتظر ماند و دید که چه پیش می‌آید؟ فرهنگ رسانه‌ای امروز عموماً مجال و آزادی بیان جزئیات و تبیین مطول را نمی‌دهد. هر دوی ما برای به اتمام رساندن آنچه سعی در توضیح‌اش داشتیم، چاره‌ای جز جروب‌ها با مجریان تلویزیون نداشتیم (که اغلب نیز آنچه روی آنتن پخش می‌شد محصول ویرایشی بود که روی حرف‌هایمان اعمال شده بود)؛ لذا دیگر دلیل بی‌میلی اقتصاددانان دانشگاهی به پذیرش این مسئولیت و رک و بی‌پروا حرف زدن را می‌پذیریم. به خوبی شنیده شدن، مستلزم تلاش بسیار است و همیشه این ریسک وجود دارد که حرف‌های شما ناپخته به نظر برسد یا حتی برای اینکه معنای متفاوتی را برساند مورد تحریف و برداشت اشتباه واقع شود.

البته اشخاصی هم هستند که رک و بی‌پروا حرف خود را می‌زنند، اما این‌ها عموماً کسانی هستند که از راسخ‌ترین عقاید و کمترین صبر برای پرداختن و توجه به بهترین کارها و آثار پدید آمده در علم اقتصاد نوین برخوردارند؛ مثل همیشه باید گفت که استثنائاتی هم وجود دارد. عده‌ای آن قدر پایبند به یک عقیده متعارف هستند که هیچ توجهی به واقعیتی که با آن ناسازگار باشد، نمی‌کنند، همچون مانترا عقاید قدیمی را به‌رغم اینکه مدت‌هاست رد شده‌اند تکرار می‌کنند. عده‌ای دیگر نیز کارشان به باد تمسخر گرفتن اقتصاد متعارف^۱ است که البته گاهی لازم است؛ اما آنچه گفتیم اغلب به این معناست که آن‌ها به دفاع از تحقیقات ارزشمند امروزی در زمینه دانش اقتصاد گرایش چندانی ندارند.

به‌زعم ما، بهترین اقتصاد کمترین سرسختی را دارد. جهان به اندازه کافی پیچیده و بی‌ثبات است تا جایی که ارزشمندترین نظر یا عقیده‌ای که اقتصاددانان می‌باید مطرح کنند، در واقع نتیجه‌گیری‌شان نیست، بلکه مسیری است که برای رسیدن به آن نتیجه برگزیده‌اند؛ یعنی واقعیت‌هایی که می‌دانستند، شیوه تفسیر آن، گام‌هایی که برای مقایسه و تحلیل آن‌ها برداشتند و در نهایت سایر منابعی که منجر به عدم قطعیت و اطمینان‌شان می‌شد. واقعیت امر این است که اقتصاددانان به آن معنا که از فیزیکدانان در ذهن داریم،

دانشمندان نیستند و اغلب هیچ عقیده و باوری را با یقین مطلق مطرح نمی‌کنند. هر کسی که مجموعهٔ تلویزیونی کمدی تئوری بیگ بنگ^۱ را تماشا کرده باشد، می‌داند که فیزیکدانان به مهندسان به دیدهٔ تحقیر نگرسته و خودشان را از آن‌ها برتر می‌دانند؛ فیزیکدانان در بطن مسائل غرق شده و عمیقاً به آن فکر می‌کنند، در حالی که مهندسان با مواد بازی کرده و سعی در شکل دادن به افکارشان دارند؛ یا حداقل در این سریال این‌گونه نشان داده شده است. اگر سریالی ساخته می‌شد که اقتصاددانان را دست می‌انداخت، فکر می‌کنیم چند پله پایین‌تر از مهندسان، یا حداقل آن دسته از مهندسانی که موشک می‌سازند، نزول می‌کردیم. برخلاف مهندسان (یا حداقل آن‌هایی که در سریال تئوری بیگ بنگ نشان داده شدند)، ما اقتصاددانان نمی‌توانیم متکی به عده‌ای فیزیکدان باشیم تا به ما بگویند برای پرتاب موشک به فضا و فرار از جاذبهٔ گرانشی زمین چه چیز را باید مدنظر قرار داد. اقتصاددانان را بیشتر می‌توان به لوله کش تشبیه کرد؛ ما مشکل را با ترکیبی از شهود برخاسته از علم، کمی حدس و گمان برگرفته از تجربه و مقداری آزمون و خطای محض، حل می‌کنیم.

از آنچه بیان شد چنین نتیجه‌گیری می‌شود که اقتصاددانان اغلب مسائل را اشتباه متوجه می‌شوند. ما در این کتاب نیز بی‌شک از این قضیه مستثنا نیستیم و شاید چندین بار مرتکب این اشتباه شویم؛ آن‌هم نه فقط در مورد نرخ رشد که اساساً کاری نومیدکننده است، بلکه همچنین در مورد مسائل کمی محدودتر، مثلاً وضع مالیات کربن تا چه میزان به تغییر آب‌وهوا کمک می‌کند؛ اگر قرار باشد مالیات افزایش یابد، حقوق دریافتی مدیرعاملان چقدر تغییر خواهد کرد، یا مثلاً درآمد پایهٔ جهانی چه نقشی در ساختار اشتغال دارد؟ اما فقط اقتصاددانان نیستند که مرتکب اشتباه می‌شوند؛ انسان جایز الخطاست و همگی مرتکب اشتباه می‌شوند. مرتکب اشتباه شدن خطرناک نیست بلکه آن قدر دل‌باختهٔ دیدگاه خود بودن تا جایی که چشم‌مان را بر روی هر واقعیت دیگری بندیم، خطرناک است. برای نیل به پیشرفت، می‌بایست پیوسته به واقعیات رجوع کنیم، اشتباهات خود را به رسمیت بشناسیم و به راه خود ادامه دهیم.

بعلاوه، در اطراف ما اقتصاد خوب هم زیاد است. اقتصاد خوب با واقعیات دردسرساز

شروع می‌شود؛ اقتصاد خوب حدس‌هایی بر پایه آنچه از پیش درباره رفتار انسانی می‌دانستیم و مبنی بر نظریه‌هایی که در جاهای دیگر جواب داده‌اند، حدس‌هایی می‌زند؛ و برای آزمون این حدس‌ها از داده‌ها کمک می‌گیرد؛ سپس خط حمله خود را بر مبنای مجموعه‌ای از واقعیات اصلاح می‌کند (از ریشه تغییر می‌دهد)، و در نهایت، با کمی شانس، به راه حل نائل می‌شود. در این پروسه، وظیفه ما شباهت بسیاری به تحقیقات پزشکی دارد. کتاب بی‌نظیر سیدارتا موکر جی^۱ درباره مبارزه با سرطان با عنوان پادشاه همه امراض^۲ داستانی از ترکیب گمانه‌زنی هوشمندانه با آزمایش دقیق، و چندین و چند دور پالایش را پیش از عرضه دارو به بازار بازگو می‌کند.^[۱۳] بخش عمده‌ای از فعالیت اقتصاددان نیز شباهت بسیاری به این روند دارد. درست مانند حیطة پزشکی، هرگز نمی‌توانیم یقین به حصول حقیقت داشته باشیم، فقط در همین حد که برای جامعه عمل پوشانیدن به راه حل‌مان، به آن اعتماد کافی داریم، ضمن پذیرش اینکه شاید در آینده نظر خود را تغییر دهیم. همچنین مانند حیطة پزشکی، کار ما به محض اینکه علوم پایه را از بر شده و نظر بنیادی شکل گرفت متوقف نمی‌شود؛ سپس روند اجرای ایده در دنیای واقعی آغاز می‌شود.

از یک سو، کتاب پیشرو به مثابه گزارشی از مکان‌های انجام پژوهش است: بهترین اقتصاد امروزی در خصوص مسائل بنیادی که جوامع ما با آن درگیرند، چه حرفی برای گفتن دارد؛ ما سعی در تشریح دیدگاه و اندیشه‌ای داریم که بهترین اقتصاددانان امروزی نسبت به جهان دارند؛ نه فقط نتیجه نهایی شان بلکه همچنین چگونگی نائل آمدن به آن نتیجه؛ در تمام مدت هم تلاشمان بر تفکیک واقعیت از رؤیا، فرضیات جسورانه از نتایج قاطع، و آنچه بدان امیدواریم از آنچه می‌دانیم، است.

مهم‌تر از همه، در این پروژه لازم است تصور جامعی از آنچه انسان می‌خواهد و آنچه زندگی او را مطلوب می‌کند، داشته باشیم. تصور اقتصاددانان از راه اغلب بسیار کوتاه‌بینانه است، یعنی چیزی شبیه به درآمد یا مصرف مادی؛ ولی بر هیچ‌کس پوشیده نیست که برای داشتن یک زندگی پر بار و راضی‌کننده به بیش از این‌ها نیاز داریم از جمله احترام از سوی جامعه، آسایش و راحتی خانواده و دوستان، شرافت، فراخ‌بال و لذت. تمرکز صرف روی درآمد یک میان‌بر سهل‌الوصول نیست؛ در اصل لنزی

تحریف‌کننده است که اغلب باهوش‌ترین اقتصاددانان را از مسیر درست خارج می‌کند و به بیراهه می‌کشاند؛ سیاست‌گذاران را به سمت اتخاذ تصمیمات اشتباه سوق می‌دهد؛ و بسیاری از ما را درگیر دل‌مشغولی‌های غلط می‌کند. در واقع، همین تصور به اکثر ما قبولانده که همهٔ جهان منتظرند تا شغل پردرآمدمان را از چنگمان دریابورند. همین تصور، تمرکزی مصرانه روی بازگرداندن ملل غربی به گذشتهٔ شکوهمند، رشد سریع اقتصادی را موجب شده است و همین‌طور باعث شده تا توأمان مظنون به کسانی باشیم که پول ندارند و همین‌طور از بودن جای آن‌ها وحشت می‌کنیم. در نهایت، همین تصور باعث شده انتخاب بین رشد اقتصادی و بقای کرهٔ زمین بسیار ناخوشایند به نظر برسد.

مذاکره‌ای بهتر، زمانی آغاز می‌شود که میل عمیق انسان به شرافت و ارتباط با دیگران را به رسمیت شناخته و آن را نه یک عامل بازدارنده بلکه به مثابه راهی بهتر برای فهم یکدیگر و رهایی خود از چنگ مخالفت‌های سرسختانه قلمداد کنیم. طبق استدلال کتاب حاضر، بازگرداندن شرافت انسانی به جای اصلی خود، بازاندیشی عمیقی را در اولویت‌های اقتصادی موجب شده و همین‌طور تجدیدنظر در شیوه‌های اتخاذشده از سوی جوامع برای مراقبت از اعضای خود به‌ویژه در زمان نیاز را برجسته می‌سازد.

نظر به آنچه بیان شد، شاید نتیجه‌گیری شما از هر موضوع یا همهٔ موضوعاتی که در این اینجا به آن پرداخته خواهد شد، با ما متفاوت باشد. امید آن داریم به‌طور غیرارادی با ما هم عقیده نبوده و بی‌چون و چرا آنچه را می‌گوییم قبول نکنید، بلکه بخشی از روش‌هایی را که ما پیشنهاد می‌کنیم اتخاذ کرده، امیدها و ترس‌هایمان را با ما شریک شوید، باشد که در آخر، واقعاً حرف یکدیگر را بفهمیم.

فرار از دهان کوسه

مهاجرت پدیده مهمی به شمار می‌رود، آن قدر مهم که سیاست بخش عمده‌ای از اروپا و ایالات متحده بر پایه آن استوار است. در میان گله‌های موهوم اما انبوه از مهاجران مکزیکی آدمکش در نظر دونالد ترامپ و لفاظی و نطق‌های خارجی ستیز حزب آلترناتیو برای آلمان^۱، اجتماع ملی فرانسه^۲، گروه سکانداری برگزیت، گذشته از احزاب حاکم در ایتالیا، مجارستان، اسلواکی، موضوع مهاجرت تنها بحث سیاسی مؤثر در ثروتمندترین کشورهای جهان به‌شمار می‌رود که توجهات بسیاری را به خود جلب کرده است. حتی سیاستمداران احزاب اصلی اروپا در تلاش‌اند بین سنت‌های لیبرالی که به دنبال حفظ آن‌اند و تهدیداتی که در آن سوی سرزمین‌شان مشاهده می‌کنند، سازگاری برقرار کنند. شاید این موضوع در جهان رو به توسعه، چندان آشکار نباشد، اما جنگ بر سر پناهندگان زیمباوه در آفریقای جنوبی، بحران روئینگیا در بنگلادش، و لایحه تثبیت شهروندی در ایالت آسام هند همگی به یک اندازه برای آن‌هایی که آماج این موضوعات هستند، هولناک است.

این همه واهمه برای چیست؟ تخمین سهم مهاجران بین‌المللی از کل جمعیت جهانی

1. Alternative for Germany

2. French Rassemblement National

در سال ۲۰۱۷ به همان میزان سال ۱۹۶۰ یا ۱۹۹۰ بود؛ یعنی ۳ درصد.^[۱] اتحادیه اروپا هر ساله از سرتاسر جهان به طور میانگین بین ۱/۵ تا ۲/۵ میلیون مهاجر غیراروپایی می پذیرد. دو و نیم میلیون نفر کمتر از نیمی از یک درصد از جمعیت اتحادیه اروپا است. اکثر این نفرات، مهاجران قانونی یعنی افرادی با پیشنهادهای شغلی یا کسانی هستند که برای پیوستن به خانواده شان به اروپا آمده اند. در سال های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶، اتحادیه اروپا یورش موج عظیمی از پناهندگان را به خود دید، اما در سال ۲۰۱۸ تعداد پناهجویان به ۶۳۸ هزار کاهش یافت و تنها ۳۸ درصد از درخواست ها پذیرش گرفتند؛^[۲] که نمایانگر یک به ازای هر دو هزار و پانصد مقیم اروپایی است. فقط همین. به سختی می توان آن را موجی عظیم قلمداد کرد.

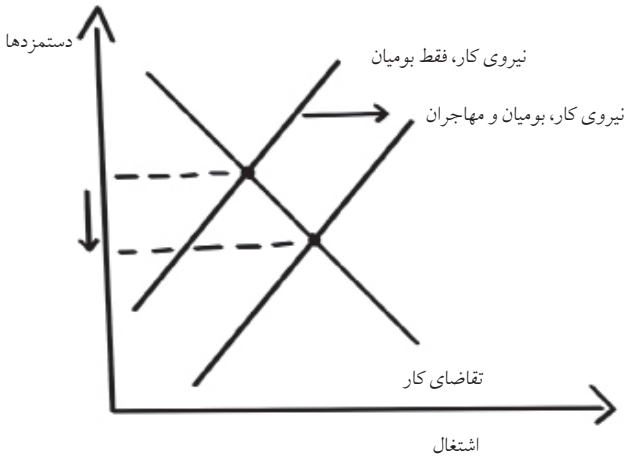
زنگ خطر و جنجال نژادپرستانه برخاسته از ترس از درهم آمیختگی نژادی و افسانه یکپارچگی، به واقعیت ها توجه و اعتنایی ندارد. در یک نظرسنجی با شرکت ۲۲ هزار و پانصد بومی از شش کشور مهاجرپذیری که موضوع مهاجرت در آن ها، مسئله ای کاملاً سیاسی است (فرانسه، آلمان، ایتالیا، سوئد، بریتانیا و امریکا)، آشکار شد که افراد در مورد تعداد و ترکیب مهاجران دچار سوء برداشت های همه جانبه ای هستند.^[۳] برای مثال، در ایتالیا، سهم واقعی مهاجران از جمعیت ۱۰ درصد است و این در حالی است که در ک عموم از میزان این سهم به طور میانگین ۲۶ درصد است.

شرکت کنندگان سهم مهاجران مسلمان و همین طور سهم مهاجران از خاورمیانه و شمال آفریقا را خیلی اضافه بر آورد کردند. شرکت کنندگان، مهاجران را برخلاف واقعیت موجود، افرادی کم سوادتر، فقیرتر، با احتمال استخدام نشدن بیشتر و گذران زندگی با حمایت دولت، تخمین زدند.

سیاست مداران نیز با دستکاری واقعیت ها آتش این ترس ها را شعله ورتر می کنند. پیش از شروع انتخابات ریاست جمهوری فرانسه در سال ۲۰۱۷، مارین لوپن به دفعات ادعا کرد که ۹۹ درصد مهاجران مردان بالغ (عدد واقعی ۵۸ درصد بود) و ۹۵ درصد از مهاجران مقیم فرانسه «تحت پوشش دولت هستند» چون در فرانسه کار نمی کنند (در واقعیت، آن زمان ۵۵ درصد از مهاجران مقیم فرانسه در بازار کار مشغول بودند).^[۴] دو مطالعه ای که اخیراً انجام شد نشان داد که این استراتژی، حتی در جهانی که واقعیت ها در آن به طور سیستماتیک بررسی می شوند، یک تاکتیک انتخاباتی برنده

است. در مطالعه‌ای که در ایالات متحد صورت گرفت، محققین روی دو مجموعه سؤال کار کردند. هدف مجموعه اول از سؤالات جويا شدن نظرات شرکت کنندگان درباره مهاجرت و مجموعه ديگر به دنبال دانش واقعي شان از تعداد و ویژگی‌های مهاجران بود.^[۵] آن‌هایی که ابتدا پیش از جويا شدن از نظراتشان، سؤالات مجموعه دوم را پاسخ دادند (و بعداً در جریان برداشت و ادراک تحریف‌شده خود در مورد مهاجران قرار گرفتند) تمایلشان به مخالفت با مهاجرت به‌طور معناداری بیشتر بود. وقتی اعداد واقعی به آن‌ها ارائه شد، درک آن‌ها از امر واقع تغییر کرد، اما دیدگاه کلی‌شان نسبت به مهاجرت هیچ تغییری نکرد. در فرانسه نیز تحقیقی مشابه به نتیجه‌ای در همین راستا رسید. افرادی که عامدانه و دانسته در معرض ادعاهای نادرست مارین لوپن قرار گرفته بودند، با احتمال بیشتری در پی رأی دادن به او بودند.^[۶] با کمال تأسف، این رفتار همچنان بعد از اینکه ادعاهای لوپن جلوی چشمانشان بررسی شد نیز ادامه داشت؛ صرفاً تأمل درباره موضوع مهاجرت افراد را کوتاه‌بین‌تر می‌کند. واقعیت‌ها و امور مسلم اجازه ورود پیدا نمی‌کنند. یک دلیل مهم برای چشم‌پوشی از واقعیت‌ها وجود دارد که مبتنی بر تکه‌ای اقتصاد به‌ظاهر بدیهی است که فکر کردن و رای آن برای عده زیادی امری غیرممکن است، حتی وقتی شواهد و قراین خلاف آن را نشان می‌دهند؛ و آن این است که تحلیل اقتصادی مهاجرت اغلب به قیاسی اغواکننده منحصر می‌شود. جهان پر از مردم فقیر است، مردمی که اگر راهشان به اینجا (هرجایی می‌تواند باشد) باز شود قطعاً درآمد خیلی بیشتری خواهند داشت، جایی که اوضاع خیلی بهتر است و اگر فرصت ناچیزی در اختیار آن‌ها قرار بگیرد، بی‌شک از هر جای دنیا که باشند دست می‌کشند و به کشور ما می‌آیند، و همین به افت میزان دریافتی و درآمد می‌انجامد و وضعیت اکثر مایی را که از قبل اینجا بوده‌ایم بدتر می‌کند. نکته درخور ملاحظه در مورد این استدلال آن‌طور که در اقتصاد دوره دبیرستان آموختیم، پایبندی آن به طرح استاندارد قانون عرضه و تقاضا است.

آدم‌ها جويای پول بیشتر هستند، از همین رو جایی می‌روند که بیشترین میزان دستمزد را دارد (عرضه بالا می‌رود). همزمان که منحنی تقاضای کار شیب منفی پیدا می‌کند، افزایش عرضه کار موجب کاهش دستمزد همه می‌شود. شاید این اتفاق به نفع مهاجران باشد، اما کارگران بومی متضرر می‌شوند. این همان دیدگاهی است که دونالد ترامپ وقتی مصرانه می‌گوید کشور «پر» شده است، دنبال می‌کند. استدلال و منطق آن



شکل ۱-۲ «اقتصاد دستمالی». چرا مهاجران به طور قطع امریکایی‌ها را فقیرتر می‌کنند؟

نیز آن قدر ساده است که می‌توان آن را پشت یک دستمال کاغذی نوشت، همان‌طور که در شکل ۱-۲ نشان داده شده است.

این منطق ساده، اغواکننده و غلط است. اولاً، اختلاف دستمزد بین کشورها (یا به طور کلی‌ترین جاهای مختلف) در واقع ارتباط نسبتاً کمی با مهاجرت یا عدم مهاجرت افراد دارد. هر چند بدیهی است که عده بسیار زیادی از فرط استیصال در آرزوی خروج از مکان فعلی خود هستند، همان‌طور که بعداً خواهیم دید، معمای همیشگی این است که چرا عده بسیاری از جای خود تکان نمی‌خورند در حالی که می‌توانند.

ثانیاً، هیچ مدرک معتبر و قابل قبولی وجود ندارد مبنی بر اینکه حتی هجوم جریانی نسبتاً بزرگ از مهاجران کم‌مهارت به جمعیت محلی، مشتمل بر آن دسته افرادی از جمعیت که از حیث مهارت بسیار شبیه به مهاجران هستند، آسیب می‌رساند. در واقع، آن‌گونه که از ظواهر برمی‌آید، مهاجرت تعداد کثیری از مردم، مهاجر یا محلی را از رفاه بیشتری برخوردار می‌کند و این موضوع به ماهیت خاص بازار کار مربوط می‌شود، در عین حال که بخش بسیار کمی از آن با داستان استاندارد عرضه و تقاضا همخوانی دارد.

ترک خانه و کاشانه

وارسان شایر^۱، شاعر معاصر سومالیایی - انگلیسی این گونه می‌سراید:

هیچ کس حاضر نمی‌شود خانه‌اش را ترک کند
مگر اینکه خانه‌اش دهان کوسه‌ای باشد
تنها زمانی به سوی مرزها می‌گریزید
که ببینید کل شهر نیز در حال گریختن است
همسایه‌هایتان تندتر از شما می‌دوند
با نفسی با طعم خون در گلویشان
پسری که زمانی با او هم مدرسه‌ای بودید
کسی که اولین بوسه پشت کارخانه قوطی‌سازی را در ذهنتان حک کرد
تفنگی بزرگ‌تر از قدش در دست دارد
تنها زمانی خانه خود را ترک می‌کنید
که دیگر آنجا هم دلیلی برای ماندن باقی نمی‌گذارد.^[۷]

آشکار است که این شاعر، مقصود خاصی را دنبال می‌کند. جاهایی که افراد هیچ چاره‌ای جز ترک آن ندارند؛ کشورهای مثل عراق، سوریه، گواتمالا، و حتی یمن؛ با مفهوم «فقیرترین کشورهای جهان» فرسنگ‌ها فاصله دارند. درآمد سرانه عراق، بعد از تعدیل هزینه‌های خرید (آنچه اقتصاددانان برابری قدرت خرید یا PPP^۲ می‌نامند) حدود بیست برابر لیبیا و حداقل ده برابر موزامبیک یا سیرالئون است. در سال ۲۰۱۶، به‌رغم افت چشمگیر درآمد در یمن، این کشور هنوز سه برابر ثروتمندتر از لیبیا بود (اطلاعاتی در مورد سال‌های بعد از آن در دست نیست). مکزیک، هدف محبوب دونالد ترامپ، کشوری با سطح درآمد بیشتر از متوسط با سیستم رفاهی بسیار ستوده است که در محدوده گسترده‌ای سرمشق قرار گرفته است.

آن‌هایی که سعی در ترک چنین مکان‌هایی دارند احتمالاً با فقر جانکاهی که متوسط ساکنین لیبیا یا موزامبیک متحمل هستند، روبرو نمی‌شوند. دلیل اصلی این است که زندگی در آن مکان به خاطر فروپاشی وضعیت عادی زندگی روزمره برای

آن افراد تحمل‌ناپذیر و طاقت‌فرسا شده است، از آن جمله می‌توان به بی‌ثباتی، غیرمنتظره بودن و خشونت‌کی که به موجب جنگ مواد مخدر در شمال مکزیک، حکومت‌نظامی وحشتناک در گواتمالا، و جنگ‌های داخلی در خاورمیانه با آن روبرو هستند، نام برد. مطالعه‌ای که در نپال انجام شد نشان داد که حتی سال‌های زیان‌بار در کشاورزی نیز مردم را به سمت ترک کشور سوق نداد.^[۸] در واقع، افراد کمتری در آن سال‌ها اقدام به خروج از کشور کردند چون پول کافی برای این کار نداشتند. تنها زمانی که آتش خشونت شورش‌های دیرینه حزب مائوئیست نپال زبانه کشید، شروع به ترک خاک وطن کردند. این‌ها در حال گریز از دهان کوسه بودند، و در این مواقع متوقف کردنشان کاری تقریباً محال است چون در نظر آن‌ها دیگر خانه‌ای باقی نمانده که به آن بازگردند. البته، عکس این موقعیت نیز وجود دارد: مهاجران بلندپروازی که به هر بهایی شده قصد ترک موطن دارند؛ مثل آپو شخصیت اصلی فیلم فوق‌العاده آپاراجیتو^۱ دومین بخش از «سه گانه آپو» ساخته ساتیاجیت رای^۲، که بین دو دنیای مادر تنهایش در خانه روستایی‌شان و اتفاقات بالقوه‌ای که با رفتن به شهر در انتظار اوست، گیر افتاده است.^[۹] همین‌طور مهاجری از چین که بی‌وقفه کار می‌کند و قناعت می‌کند به امید روزی که فرزندانش بتوانند به دانشگاه هاروارد راه یابند. همه می‌دانیم که چنین افرادی هم وجود دارند.

در نهایت، افرادی هم مابین این دو دسته هستند، اکثریتی که با هیچ فشار داخلی یا خارجی برای ترک زادگاهشان روبرو نیستند. به‌نظر نمی‌رسد دوان‌دوان به دنبال یک دلار بیشتر باشند؛ حتی با اینکه نیازی به بازرسی مرزی یا فریب دادن اداره‌های مهاجرتی ندارند، اما باز در محل خود مانده و ترک زادگاه یا موطن نمی‌کنند؛ برای مثال، با وجود شکاف دستمزد خیلی زیاد که درون همان کشور بین مناطق روستایی و شهری دیده می‌شود، باز خانه خود را ترک نمی‌کنند.^[۱۰] در دهلی، در مطالعه‌ای که روی زاغه‌نشینان انجام شد که اکثریت‌شان اخیراً از بیهار و اوتار پرادش^۳، دو تا از بزرگ‌ترین ایالت‌های شرق دهلی مهاجرت کرده بودند، معلوم شد که پس از پرداخت کرایه‌خانه، خانواده‌های متوسط با کمی بیشتر از دو دلار در روز زندگی می‌کردند (با شاخص برابری قدرت خرید)^[۱۱]؛ سهمی که خیلی بیشتر از سهم ۳۰ درصد پایین در آن

1. Aparajito

2. Satyajit Ray

3. Uttar Pradesh

دو ایالت بود، جایی که مردم با مقدار کمتر از یک دلار در روز زندگی می‌کنند (با شاخص برابری قدرت خرید). با این حال، سایر افراد خیلی فقیر - که تعدادشان به حدود صد میلیون نفر می‌رسد - تصمیم نقل مکان به دهلی و دو برابر کردن عایدی خود ندارند. تنها در کشورهای در حال توسعه نیست که دلیل نقل مکان افراد بهره بردن از شرایط اقتصادی بهتر نیست. طبق برآوردها، تنها کمتر از ۳۵۰ هزار یونانی در اوج بحران اقتصادی که کشورشان را لرزاند، بین سال‌های ۲۰۱۰ و ۲۰۱۵ مهاجرت کرده‌اند.^[۱۴] این مقدار حداکثر سه درصد از کل جمعیت یونان است، به‌رغم این واقعیت که نرخ بیکاری در سال ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴ حدود ۲۷ درصد بود و یونانی‌ها به‌عنوان اعضای اتحادیه اروپا، می‌توانند آزادانه و بی‌هیچ محدودیت اداری داخل اروپا کار و تردد کنند.

لاتاری مهاجرت

اما در اینجا شاید معمای وجود داشته باشد؛ شاید ما مزایای مهاجرت را اغراق شده برآورد می‌کنیم. یک معضل مهم و عمومی در ارزیابی مزایای مهاجرت این است که تمرکز ما عموماً روی دستمزد کسانی است که تصمیم به نقل مکان گرفته‌اند در حالی که بسیاری از دلایل دیگری که مهاجرت موفقیت‌آمیز را برایشان ممکن ساخته، از قلم می‌اندازیم. افرادی که اقدام به مهاجرت می‌کنند ممکن است از مهارت‌های خاص یا توان بدنی بالایی برخوردار باشند و حتی شاید اگر ترک وطن نمی‌کردند نیز درآمد بالایی می‌داشتند. هرچند مهاجران کارهایی که نیازمند مهارت‌های خاصی نیست انجام می‌دهند، مشاغلشان اغلب فعالیت‌های سخت و کمرشکنی را شامل می‌شود که مستلزم نیروی بدنی بالا و صبر است؛ مثلاً کار ساخت‌وساز یا چیدن میوه، مشاغلی که اکثر مهاجران از امریکای لاتین در ایالات متحده در پیش گرفته‌اند. هرکسی قادر نیست هر روز مکرر این کارها را انجام دهد. لذا، نمی‌توان خیلی ساده درآمد مهاجران را با درآمد کسانی که در خانه خود مانده‌اند مقایسه کرد و مانند بسیاری از هواداران مهاجرت چنین نتیجه گرفت که مزایای مهاجرت قطعاً کلان است و این موضوعی است که اقتصاددانان از آن تحت عنوان معضل شناسایی یاد می‌کنند. برای اینکه بتوانیم ادعایی بر وجود اختلاف دستمزد ناشی از اختلاف در موقعیت و نه چیز دیگر داشته باشیم، لازم است که ارتباط دقیقی بین علت و معلول برقرار کنیم.

یک راه آسان برای انجام این کار مطالعه روی قرعه کشی لاتاری است. می‌توان گفت برندگان و بازندگان لاتاری از هر حیث، به جز مقداری شانس مشابه یکدیگرند، لذا اختلاف موجود در میزان درآمد حاصل از برنده شدن لاتاری ویزا را نمی‌توان به چیزی جز تغییر مکانی که این پیروزی موجب شده، نسبت داد. در مطالعه‌ای که برندگان و بازندگان لاتاری نیوزیلند را برای متقاضیانی از جزیره کوچک تونگا در اقیانوس آرام جنوبی که اکثرشان فقیر بودند مقایسه کرد، معلوم شد که درآمد برندگان در اولین سال مهاجرت سه برابر بوده است.^[۱۳] در سوی دیگر طیف درآمد، متخصصان نرم‌افزار هندی که به خاطر برنده شدن در لاتاری شانس کار در ایالات متحده را پیدا کردند، حدود شش برابر بیشتر از هم‌تایان خود در هند پول درآوردند.^[۱۴]

بمب‌های لاوا

اشکال این اعداد همان چیزی است که تفسیر آن‌ها را نیز آسان می‌کند: این اعداد تنها متکی به مقایسه افرادی هستند که درخواست ویزای لاتاری داده‌اند؛ اما کسانی که درخواست نداده‌اند ممکن است وضعیت‌شان کاملاً فرق کند. مثلاً چون از مهارت‌های خوبی برخوردار نیستند، شاید مزایای زیادی از مهاجرت عایدشان نشود. با این حال، مطالعات روشنگری نیز از افرادی در دست است که صرفاً از روی تصادف مجبور به ترک زادگاه شدند.

در ۲۳ ژانویه ۱۹۷۳، آتشفشانی واقع در مجمع‌الجزایر وستمن، یکی از غنی‌ترین جزایر ماهیگیری در سواحل ایسلند، فوران کرد. در عرض چهار ساعت مجمع‌الجزایر وستمن از تمامی پنج هزار و دویست ساکن تخلیه شد و تنها یک نفر جان خود را از دست داد، اما فوران به مدت پنج ماه ادامه پیدا کرد، و حدود یک‌سوم از خانه‌های واقع در جزیره بر اثر لاوا یا مواد مذاب آتشفشانی نابود شدند. خانه‌های تخریب‌شده در بخش شرقی و در مسیر مستقیم جریان لاوا قرار داشتند، بعلاوه تعدادی خانه در جاهای دیگر نیز در اثر برخورد تصادفی «بمب‌های لاوا» از بین رفتند. از آنجایی که هیچ راهی برای ساخت خانه‌ای مقاوم در برابر لاوا وجود ندارد، لذا موقعیت مکانی و بدشانسی، دو معیار نابودی منازل بودند. به نظر نمی‌رسید چیز غیر معمولی در مورد محله شرقی وجود داشته باشد؛ خانه‌هایی که ویران شدند به همان اندازه خانه‌های ویران نشده ارزش بازاری داشتند و ساکنانشان نیز باهم فرقی نداشتند؛ و این چیزی است که جامعه‌شناسان

آزمایش طبیعی می‌نامند: طبیعت تاس را انداخته است، و می‌توان با اطمینان فرض کرد که هیچ وجه تمایز از پیش تعیین شده‌ای بین کسانی که خانه‌شان نابود شد و کسانی که خانه‌شان سالم ماند، وجود ندارد.

باین‌همه، یک تفاوت مهم وجود داشت. کسانی که در این ماجرا خانه‌شان را از دست دادند، مبلغی معادل ارزش پولی خانه و زمین‌شان دریافت کردند که مختار بودند از آن برای ساخت یا خرید خانه‌ای جدید و یا مهاجرت به هر مکانی که دوست داشتند، استفاده کنند. ۴۲ درصد از افرادی که خانه‌شان را از دست داده بودند تصمیم به مهاجرت گرفتند (و ۲۷ درصد از کسانی که خانه‌شان ویران نشده بود نیز به هر حال تصمیم به مهاجرت گرفتند).^[۱۵] ایسلند کشوری کوچک اما سازمان‌یافته است و با استفاده از مالیات و سوابق دیگر می‌توان تمام خط سیرهای اقتصادی بلندمدت همه ساکنان اصلی جزایر وستمن را دنبال کرد. آنچه ما را حیرت زده می‌کند این است که داده‌های ژنتیکی جامع امکان مطابقت دادن والدین‌شان را با فرزندان کسانی که به دام فوران افتاده بودند فراهم می‌کند.

با استفاده از این داده‌ها، محققین دریافتند که از دست دادن خانه برای کسی که در زمان فوران آتشفشان کمتر از بیست و پنج سال داشته، بهره اقتصادی کلانی در پی داشت.^[۱۶] در سال ۲۰۱۴، افرادی که خانه پدری‌شان از بین رفت، سالانه درآمدی بالغ بر سه هزار دلار بیشتر از کسانی که خانه پدری‌شان آسیب‌نندیده بود عایدشان می‌شد، هر چند که همگی‌شان نقل مکان نکردند. در اینجا معلول روی کسانی متمرکز بود که در زمان وقوع حادثه جوان بودند و این موضوع تا بخشی به دلیل امکان و موقعیت دانشگاه رفتن این افراد بود. همچنین به نظر می‌رسد اجبار در مهاجرت، امکان یافتن شغلی که در آن مهارت داشتند و نه فقط ماهیگیری، یعنی شغل رایج مردم جزایر وستمن، را بیشتر کرد و این نوع مهاجرت برای جوانی که هنوز سال‌های زیادی از عمر خود را صرف یادگیری ماهیگیری نکرده، راحت‌تر بود. باین‌همه، افراد به خاطر پرتاب تصادفی گدازه‌های آتشفشان چاره‌ای جز نقل مکان نداشتند؛ کسانی که خانه‌شان را از دست نداده بودند، همان کاری را که نسل‌های قبلی پیش گرفته، یعنی ماهیگیری را پیش گرفتند و به زندگی خود مانند قبل ادامه دادند. بعلاوه، مثال در خور ملاحظه دیگری از این نوع سکون و یکجا ماندن را می‌توان در فنلاند در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم پیدا کرد. به دلیل مبارزه محتوم به شکست

در جناح آلمان‌ها، فنلاند مجبور شد بخش عظیمی از خاک خود را به جماهیر شوروی تسلیم کند. کل جمعیت آن منطقه، چیزی حدود ۴۳۰ هزار نفر یعنی ۱۱ درصد از کل جمعیت فنلاند ناگزیر تخلیه شده و در بخش‌های دیگری از کشور مستقر شدند.^[۱۷]

پیش از جنگ، این جمعیت آواره نسبت به باقی فنلاندی‌ها کمتر شهری بوده و احتمال پیدا کردن شغل رسمی نیز برایشان کمتر بود، اما از جوانب دیگر بسیار شبیه هم بودند. بعد از گذشت بیست و پنج سال، به‌رغم زخم‌هایی که این خروج ناگهانی و آشفته برجا گذاشته، این جمعیت آواره، ثروتمندتر از بقیه شد چرا که احتمال شهری شدن، تحرک و استخدام رسمی‌شان بیشتر بود. به‌نظر می‌رسد مهاجرت اجباری زنجیرهای بسته به پایشان را باز کرده و از آن‌ها افرادی ماجراجو ساخته است.

اینکه یک بلای طبیعی یا جنگ لازم است تا افراد انگیزه کافی برای مهاجرت به مکانی دیگر با بیشترین دستمزد را پیدا کنند گویای این است که محرک‌های اقتصادی به‌تنبهایی برای ترغیب افراد به مهاجرت و انتقال به مکانی دیگر کافی نیستند.

آیا آن‌ها می‌دانند؟

مسلماً، یک احتمال این است که افراد فقیرتر آگاهی چندانی از فرصتی که مهاجرت برای بهبود و ارتقای وضعیت در اختیارشان قرار می‌دهد، ندارند. مطالعه‌ای میدانی و جالب در بنگلادش نشان داد که آنچه بیان شد تنها دلیل عدم مهاجرت اشخاص به‌شمار نمی‌رود. در بنگلادش افراد با منع قانونی خاصی برای مهاجرت روبرو نیستند. با این حال، حتی در فصول توأم با کمبود و قحطی که عموماً به آن مانگا^۱ (فصل گرسنگی) گفته می‌شود، فصلی که فرصت کسب درآمد در مناطق روستایی به حداقل می‌رسد، تعداد کمی با فرصت کار در مشاغل کم مهارت مثل حمل و نقل یا ساخت و ساز به شهر یا حتی به مناطق روستایی همسایه که چرخه محصول متفاوتی داشته، نقل مکان می‌کنند. به‌منظور درک بهتر و همین‌طور تشویق به مهاجرت فصلی، محققین از روش‌های مختلفی برای تشویق ساکنان رانگپور واقع در شمال بنگلادش به مهاجرت هنگام مانگا کمک گرفته‌اند.^[۱۸] در این مطالعه، تعدادی روستایی به‌طور تصادفی توسط یک سازمان مردم‌نهاد انتخاب شدند

که به آن‌ها اطلاعاتی در مورد مزایای مهاجرت (اساساً در مورد میزان دستمزدها در شهر) یا همان اطلاعات بعلاوه ۱۱/۵۰ دلار نقدی یا اعتباری تنها به شرط مهاجرت (این مقدار، هزینه تقریبی سفر به شهر و پول چند روز غذا بود) داده شد.

این پیشنهاد حدود یک چهارم (۲۲ درصد) از تمام خانوارهایی را که قبلاً مهاجرت نکرده بودند راضی به فرستادن یکی از اعضای خانواده کرد. اکثر کسانی که مهاجرت کرده بودند موفق به پیدا کردن شغل شدند. به طور میانگین، آن دسته از افرادی که مهاجرت کرده بودند چیزی حدود ۱۰۵ دلار در خلال این مهاجرت نصیب‌شان شد، خیلی بیشتر از مقداری که اگر در روستای خود می‌ماندند، به دست می‌آوردند. این افراد ۶۶ دلار از ۱۰۵ دلار به دست آمده را برای خانواده خود در روستا فرستاده یا با خود برای خانواده‌شان آوردند. در نتیجه، خانوارهایی که یک مهاجر بیشتر فرستادند به طور میانگین مقدار قابل توجه ۵۰ کالری بیشتر مصرف کردند؛ شرایط این خانواده‌ها از سطح گرسنگی کشیدن به سطح آسایش بخش مصرف مواد غذایی تغییر کرد. اما چرا این خانوارها برای ترغیب شدن به مهاجرت و اتخاذ تصمیمی در این باره به تشویق و انگیزه ان‌جی‌او نیاز داشتند؟ چرا گرسنگی کشیدن خود به اندازه کافی انگیزه و محرک نبود؟ در این نمونه، کاملاً آشکار است که اطلاعات ارائه شده به روستاییان محدودیت الزام آور نبود. زمانی که اطلاعاتی (بدون هیچ محرکی) در مورد فراهم بودن شغل در اختیار گروهی از افراد که به طور تصادفی توسط ان‌جی‌او انتخاب شده بودند، قرار گرفت، اطلاعات به تنهایی هیچ تأثیری نداشت. بعلاوه، از میان افرادی که حمایت مالی در اختیارشان قرار گرفته بود، تنها حدود نیمی از آنان هنگام فصل مانگای بعدی دوباره به شهر باز گشتند، به رغم تجربه‌ای که از یافتن شغل و کسب درآمد در شهر کسب کرده بودند. حداقل برای این دسته از افراد، شک و تردید درباره فرصت‌های شغلی نبود که جلوی‌شان را گرفت. به بیان دیگر، به رغم سود اقتصادی ناشی از مهاجرت برای افرادی که تصمیم به مهاجرت گرفتند، چه از روی اجبار و چه اختیاری، جدی گرفتن این باور که اکثر افراد فقط منتظر فرصتی بودند تا دست از همه چیز بکشند و به کشور ثروتمندتری مهاجرت کنند، چندان آسان نیست. نظر به میزان پاداش اقتصادی، تعداد مهاجران از آنچه انتظارش را داریم کمتر است. لذا حتماً چیز دیگری مانع از مهاجرت آن‌ها می‌شود. بعداً به این معما باز خواهیم گشت؛ اما پیش از آن بهتر است ابتدا درکی از چگونگی کارکرد بازار کار برای مهاجران

به دست آوریم؛ به ویژه درک از این موضوع که آیا سودهایی که این مهاجران به دست می‌آورند، طبق باور رایج، به بهای متضرر شدن افراد بومی آن کشور یا منطقه است یا خیر.

آیا شرایط اقتصادی خوب به نفع همه است؟

مدتهاست که این سؤال موضوع داغ مناظرات در حرفه اقتصاد بوده است؛ اما شواهد و قراین این‌طور نشان می‌دهد که حتی سیل عظیم مهاجرت تأثیر مخرب بسیار کمی روی میزان دستمزد یا چشم‌انداز اشتغال جمعیتی دارد که مهاجران به آن ملحق می‌شوند. این مناظره همچنان ادامه دارد و دلیل آن نیز اساساً از آنجا ناشی می‌شود که چنین ادعایی کار آسانی نیست. وقتی وضعیت اقتصادی کشوری خوب نیست، آن کشور ورود مهاجران را محدود می‌کند و گاه از ورودشان به کشور جلوگیری به عمل می‌آید. مهاجران نیز با حضور خود رأی داده و گرایش عمومی‌شان مهاجرت به جایی است که گزینه‌های بهتری را در اختیارشان قرار می‌دهد. به خاطر ترکیبی از این دو علت، اگر میزان دستمزد افراد غیر مهاجر در شهرها را در برابر سهم مهاجران در شهر روی نمودار نشان دهید، متوجه یک شیب ملایم رو به بالا خواهید شد؛ هر چه تعداد مهاجران بیشتر باشد، میزان دستمزدها نیز بالاتر خواهد بود. البته آنچه بیان شد خبری خوب اما شاید کاملاً بی‌پایه و اساس برای چشم‌انداز پیش از مهاجرت باشد.

به‌منظور پی بردن به تأثیر واقعی مهاجرت روی میزان دستمزد مردم بومی، می‌بایست به دنبال تغییراتی در مهاجرت باشیم که واکنشی مستقیم به میزان دستمزدها در آن شهر نیستند؛ و حتی این نیز کافی نیست چون هم ساکنان کنونی و هم شرکت‌ها با حضور خود رأی می‌دهند. برای مثال، می‌توان گفت هجوم خیل عظیم مهاجران موجب بیرون راندن تعداد زیادی از کارگران بومی از شهر می‌شود به طوری که دستمزدها برای آن‌هایی که شهر را ترک نکرده‌اند افت نخواهد کرد. اگر تمرکزمان تنها روی دستمزد مردم بومی که ماندن در شهر را انتخاب کردند باشد، کاملاً از گرفتاری و متضرر شدن افرادی که مجبور به ترک شهر شدند، غافل می‌شویم. بعلاوه این امکان وجود دارد که جمعیت جدید مهاجران، موجب جذب شرکت‌های دیگر به آن شهر می‌شود که خود به ضرر شهرهای دیگر خواهد بود، از این رو ممکن است از ضرری که کارگران آن شهرهای دیگر متحمل شده‌اند نیز غافل شویم.

اقدامی هوشمندانه برای فائق آمدن بر برخی از این معضلات، مطالعه‌ای است که توسط دیوید کارد روی عرضه کار بندر ماریل^{۱۹} انجام شد. بین آوریل و سپتامبر ۱۹۸۰ که فیدل کاسترو اعلام کرد کوبایی‌هایی که خواهان مهاجرت هستند می‌توانند این کشور را از بندر ماریل ترک کنند، ۱۲۵ هزار نفر که اکثرشان نیز بی‌سواد یا کم‌سواد بودند این پیشنهاد را قبول کردند و به میامی سرازیر شدند. عکس‌العمل افراد خیلی ناگهانی بود. این بیانیه در ۲۰ آوریل صادر شد و هنوز آوریل به پایان نرسیده بود، عده زیادی مهاجرت کرده بودند. بسیاری از این مهاجران برای همیشه در میامی مستقر شدند و نیروی کار میامی به یکباره هفت درصد رشد کرد.

چه تغییری در نرخ دستمزدها حاصل شد؟ کارد برای پی بردن به این موضوع از رویکردی که امروزه «اختلاف در اختلافات» نامیده می‌شود بهره برد. برای این منظور، وی روند تغییر دستمزد و نرخ بیکاری ساکنان قبلی میامی، قبل و بعد از رسیدن مهاجران را با همین روند برای ساکنان چهار شهر^{۲۰} مشابه (آتلانتا، هیوستون، لس‌آنجلس، تمپا) در ایالات متحده مقایسه نمود. کارد درصدد پی بردن به این موضوع بود که آیا روند تغییر دستمزد و نرخ بیکاری برای کسانی که از قبل در میامی بوده‌اند، بعد از ورود مهاجران ماریل، مشابه همین روند در چهار شهر مشابه بود یا خیر.

او هیچ تفاوتی مشاهده نکرد؛ چه بلافاصله بعد از ورود مهاجران و چه چندین سال بعد؛ ورود مهاجران بندر ماریل هیچ تأثیری روی میزان دستمزد کارگران بومی نداشت. او همچنین مخصوصاً نگاهی انداخت به میزان دستمزد مهاجران کوبایی که پیش‌تر از این رویداد به میامی آمده و شباهت بسیاری به موج جدید مهاجران کوبایی داشتند و احتمال زیادی می‌رفت که موج جدید مهاجران روی آن‌ها تأثیر منفی بگذارد، و به همان نتیجه قبلی رسید.

مطالعه کارد، گام مهمی در فراهم آوردن پاسخی محکم به موضوع تأثیرگذاری مهاجرت برداشت. میامی به خاطر فرصت‌های شغلی‌اش انتخاب‌نشده بود؛ بلکه نزدیک‌ترین مسیر خشکی به کوبایی‌ها بود. عرضه ناگهانی این حجم از نیروی کار بسیار غیرمنتظره بود، لذا کارگران و شرکت‌ها، فرصتی برای واکنش به آن نداشتند، حداقل در آن زمان کوتاه

(کارگران بومی شهر را ترک و شرکت‌ها به آن شهر نقل مکان می‌کنند). مطالعه‌ی کارد هم از حیث رویکرد و هم از حیث نتیجه‌گیری بسیار تأثیرگذار بود؛ و اولین مطالعه‌ای بود که نشان داد الگوی عرضه - تقاضا را نمی‌توان مستقیماً برای مهاجرت به کار بست. بی‌شک نتیجه‌ی کارد بحث‌های زیادی را نیز با مخالفان و موافقان خاص برانگیخت. شاید تاکنون هیچ مطالعه‌ی تجربی دیگری در اقتصاد تا این اندازه با اشتیاق پس‌و‌پیش نرفته باشد. جورج بوریاس یکی از منتقدان دیرینه‌ی مطالعه‌ی «ماجرای بندر ماریل» دیوید کارد بوده که حامی پرسروصدای سیاست‌های مربوط به راه ندادن مهاجران کم‌مهارت است. بوریاس ماجرای بندر ماریل را مجدداً بررسی نمود، و این بار مجموعه‌ی بزرگ‌تری از شهرهای دیگر را با تمرکز مخصوص روی مردان غیر هیسپانیک^۱ ترک تحصیل کرده را در دوره‌ی دبیرستان در نظر گرفت، با این اعتقاد که این گروه می‌بایست دغدغه‌ی اصلی ما به‌شمار رود.^[۲۰] در نمونه‌ی انتخابی او، معلوم شد که نرخ دستمزدها در میامی بعد از ورود مهاجران کوبایی در مقایسه با آنچه در شهرهای دیگر در حال وقوع بود، با شیبی تند تنزل داشته است. در مطالعه‌ی دیگر که بعداً انجام شد، وقتی داده‌های مربوط به ترک تحصیلی‌های دبیرستان هیسپانیک (که به نظر برای مقایسه با مهاجران کوبایی مشخص‌ترین افراد بودند ولی به دلایلی نامعلوم در مطالعه‌ی بوریاس به حساب نیامده - و زنان - که مجدداً به دلایلی نامعلوم در مطالعه‌ی بوریاس گنجانده نشده - نیز در نظر گرفته شد، نتایج مطالعه‌ی بوریاس بار دیگر باطل شد.^[۲۱] بعلاوه، مقایسه‌ی روند تغییر دستمزد و نرخ بیکاری میامی پیش از ورود مهاجران کوبایی با همین روند برای مجموعه‌ی متفاوتی از شهرها نشانگر عدم تأثیر روی نرخ دستمزد و بیکاری بوده است.^[۲۲] باین حال، بوریاس هنوز متقاعد نشده و بحث و جدل بر سر ماجرای بندر ماریل همچنان ادامه دارد.^[۲۳]

اگر کاملاً مطمئن نیستید که از آنچه بیان شد چه برداشتی کنید، باید بگوییم تنها نیستید. اینکه هیچ کدام از طرفین در این مباحثه نظر خود را عوض نکرده و اکثر نظرات نیز با عقاید سیاسی سازگار است، کمکی به ما نمی‌کند. در هر صورت، به نظر می‌رسد

۱. هیسپانیک (Hispanic): صفتی است که به مردم اسپانیایی زبان یا پرتغالی زبان، به ویژه در آمریکایی

لاتین اطلاق می‌شود.

منوط کردن سیاست‌های مهاجرتی آینده به ماجرای که سی سال پیش، آن‌هم در یک شهر اتفاق افتاده است، چندان کار عاقلانه‌ای نباشد.

خوشبختانه، عده دیگری از محققین با الهام از مطالعه‌ی کارد سعی در شناسایی رویدادهای مشابهی داشتند که در آن مهاجرین یا پناهندگان بدون محدودیت یا نظارت بر مکان مهاجرتی، به منطقه‌ای فرستاده می‌شدند. برای مثال، در مطالعه‌ای به موضوع بازگشت اروپاییان ساکن الجزایر به فرانسه، در زمان استقلال الجزایر از استعمار فرانسه در سال ۱۹۶۲ پرداخته شده است.^[۲۴] مطالعه‌ای دیگر نیز تأثیر مهاجرت انبوه از اتحاد جماهیر شوروی به اسرائیل بعد از لغو محدودیت مهاجرت در سال ۱۹۹۰ را که در عرض چهار سال جمعیت اسرائیل ۱۲ درصد افزایش داد، بررسی کرد.^[۲۵] پژوهشی دیگر نیز نگاهی به تأثیر سیل عظیم مهاجران اروپایی به ایالات متحده طی دوران عظیم مهاجرت به امریکا (فاصله زمانی دهه ۱۹۳۰-۱۹۱۰) انداخت.^[۲۶] طبق یافته‌های پژوهشگران، در تمام این موارد تأثیر مهاجرت روی جمعیت محلی چندان مخرب نبود. در واقع، مواقعی نیز این تأثیرات کارآمد و سازنده بوده است. برای مثال، مهاجرت اروپاییان به ایالات متحده نرخ کار و استخدام در جمعیت بومی را افزایش داد، موجب شد تعداد بیشتری از کارگران امریکایی سرکارگر و رئیس گروه‌های کارگری مهاجر شوند، و به افزایش تولید صنعتی منجر شد.

شاهد دیگری نیز دال بر تأثیر مهاجرت انبوه و اخیر پناهندگان از سرتاسر جهان بر جمعیت محلی اروپای غربی دارد. مطالعه‌ای جالب توجه نگاهی به کشور دانمارک انداخته است.^[۲۷] دانمارک از بسیاری جهات کشوری در خور ملاحظه است؛ و مهم‌ترین آن این است که این کشور گزارش مفصلی از هر یک از اعضای جمعیت خود نگه می‌دارد. به لحاظ تاریخی، پناهندگان در گذشته، صرف‌نظر از اولویت‌های شغلی یا توانمندی‌هایشان به شهرهای مختلف فرستاده می‌شدند. آنچه اهمیت دارد فراهم بودن مسکن عمومی و ظرفیت اداری و اجرایی در سروسامان دادن این افراد بود. بین سال‌های ۱۹۹۴ و ۱۹۹۸، موج بزرگی از مهاجران از کشورهای مختلف مانند بوسنی، افغانستان، سومالی، عراق، ایران، ویتنام، سریلانکا و لبنان به راه افتاد که همگی شان، کم‌وبیش به‌طور تصادفی، در سراسر دانمارک پخش شدند. همزمان با لغو سیاست کاریابی اداری در سال ۱۹۹۸، مهاجران اغلب به مکانی که هموطن‌هایشان از قبل آنجا مستقر شده بودند، رفتند. لذا

مثلاً جایی که قبلاً اولین گروه مهاجران عراقی کم‌و بیش به‌طور تصادفی مستقر شده بودند، مقصدی خواهد بود که مهاجران عراقی جدید نیز انتخاب خواهند کرد. در نتیجه، برخی مکان‌ها در دانمارک مهاجران خیلی بیشتری نسبت به بعضی جاهای دیگر دانمارک به خود جذب کرد، و آن‌هم تنها به این دلیل که این بخش‌ها در دوره‌ای بین سال‌های ۱۹۹۴ و ۱۹۹۸ فضای بیشتری برای اسکان مهاجران داشتند.

این مطالعه نیز به نتیجه مشابه مطالعات قبلی رسید. به بیان دیگر، با مقایسه روند تغییر دستمزد و نرخ بیکاری اهالی بومی کم‌سواد برای شهرهایی که در معرض این موج عظیم از مهاجران قرار گرفته بودند با همین روندها در شهرهای دیگر، هیچ شواهد و قراینی از تأثیرات منفی و مخرب مشاهده نشد.

هر کدام از این مطالعات نشانگر آن است که مهاجران کم‌مهارت عموماً آسیب‌چندانی به دستمزد و شغل اهالی بومی نمی‌زنند؛ اما میزان حرارت بحث‌های سیاسی جاری صرف‌نظر از اینکه هیچ واقعیتی پشت‌شان است یا خیر، نگاه به فراسوی سیاست‌های افرادی که در این مناظرات شرکت دارند را دشوار می‌سازد. پس کجا می‌توان به عقیده‌ای سیستماتیک دست پیدا کرد؟ خوانندگان علاقه‌مند به هنر ظریف ایجاد اجماع در حرفه اقتصاد می‌توانند نگاهی به گزارش (رایگان) در خصوص تأثیر مهاجرت که از سوی آکادمی ملی علوم آمریکا، معتبرترین نهاد برای دانشگاهیان این کشور که در فصل پایانی ارائه شده، نگاهی ببینند.^[۲۸] هر از گاهی، آکادمی ملی علوم میزگردهایی برای جمع‌بندی اجماع علمی در موضوع خاصی تشکیل می‌دهد. میزگرد گزارش‌های مربوط به بحث مهاجرت تعدادی طرفدار پدیده مهاجرت و تعدادی مخالف (از جمله جورج بوریاس) داشت. اعضای این میزگرد می‌بایست از در بر گرفتن نکات خوب، بد، زشت اطمینان حاصل می‌کردند و جملاتشان اغلب طولانی بود؛ اما از یک گروه اقتصاددان نمی‌توان یک نتیجه‌گیری واضح‌تر و صریح‌تر از آنچه در زیر ارائه شده است، انتظار داشت:

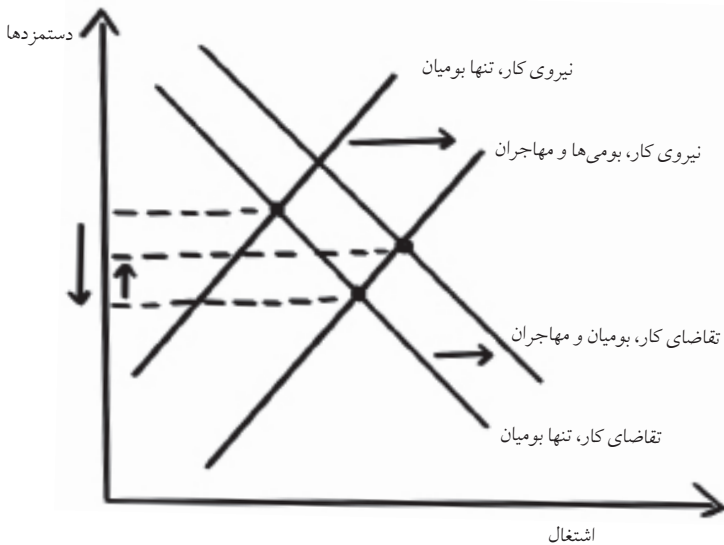
«مطالعات تجربی انجام شده طی چند دهه اخیر نشانگر آن است که یافته‌ها روی هم‌رفته با یافته‌های شورای ملی پژوهش ایالات متحده آمریکا (۱۹۹۷) سازگار است، به این معنی که تأثیر مهاجرت روی دستمزد اهالی بومی، اگر در طول دوره‌ای بیش از ده سال اندازه‌گیری شود، در مجموع بسیار ناچیز است.»

چه چیز مهاجران را آنقدر خاص کرده است؟

چرا نظریهٔ کلاسیک عرضه و تقاضا (هر چه بیشتر از چیزی داشته باشیم، قیمت آن کمتر می‌شود) برای پدیدهٔ مهاجرت صدق نمی‌کند؟ پی بردن به کنه این سؤال حائز اهمیت است، چون حتی اگر این گفته به وضوح درست باشد که مهاجرت تأثیری روی دستمزد مشاغل کم‌مهارت ندارد، مادامی که چرایی آن را ندانیم، همیشه این سؤال در ذهن ما باقی می‌ماند که آیا موضوع خاصی در مورد این شرایط وجود داشته یا خیر.

چندین عامل مرتبط در این زمینه شناسایی شده است، عواملی که چارچوب ابتدایی عرضه و تقاضا آن را نادیده می‌گیرد. اولاً، هجوم گروه جدیدی از کارگران طبق انتظار منحنی تقاضا را به سمت راست متمایل می‌کند، که تأثیر شیب نزولی را خنثی می‌کند. تازه‌واردان پول خرج می‌کنند؛ به رستوران می‌روند، سلمانی می‌روند، خرید می‌روند؛ این فعالیت‌ها خود به شکل‌گیری مشاغل دیگر، عموماً مشاغلی برای افراد کم‌مهارت دیگر، منجر می‌شود. همان‌طور که در شکل ۲-۲ نشان داده شده است، این موضوع افزایش میزان دستمزد را در پی داشته و شاید جابجایی منحنی عرضهٔ کار را جبران کند و همین‌طور میزان دستمزد و نرخ بیکاری را ثابت و بدون تغییر باقی می‌گذارد.

در واقع، شواهدی دال بر این مطلب وجود دارد که اگر کانال تقاضا را ببندیم، ممکن است مهاجرت همان تأثیر منفی «مورد انتظار» را در پی داشته باشد. کارگران جمهوری چک، به مدت کوتاهی اجازهٔ کار آن‌سوی مرز در آلمان را داشتند. در بیشترین حالت خود، حدود ۱۰ درصد از نیروی کار جمهوری چک در شهرهای مرزی آلمان در رفت‌وآمد بودند. پس از این وضعیت، تغییر بسیار کمی در میزان دستمزد اهالی بومی پدید آمد، اما نرخ بیکاری به شدت افزایش یافت، چون برخلاف رویدادهایی که در بالا به آن‌ها اشاره شد، اهالی چک دستمزدهایشان را در زادگاه خود خرج کردند. لذا، تأثیر ثانویه و غیرمستقیم روی تقاضای کار در آلمان اتفاق نیفتاد. این احتمال وجود دارد که افراد مهاجر، بهبودی در شرایط جامعهٔ جدید خود حاصل نکنند مگر اینکه در آمد و دستمزد خود را همان‌جا خرج کنند؛ اگر پولشان به کشور زادگاه خودشان بازگردانده شود، آن‌گاه مزایای اقتصادی مهاجرت برای کشور میزبان از بین خواهد رفت.^[۳۹] در این صورت خودمان را در وضعیت شکل ۱-۲ خواهیم یافت که در آن روی منحنی نزولی تقاضای نیروی کار بدون هیچ تغییری در تقاضای نیروی کار برای جبران آن، قرار خواهیم داشت.



شکل ۲-۲ مروری دوباره بر اقتصاد دستمالی. چرا افزایش تعداد مهاجر همیشه منجر به کاهش دستمزدها نمی‌شود؟

دومین دلیلی که باعث می‌شود مهاجرت افراد کم‌مهارت موجب افزایش تقاضای نیروی کار شود، این است که سرعت فرآیند مکانیزه شدن را کم می‌کند. امید به داشتن عرضه‌ای مطمئن از کارگرانی با دستمزد پایین از جذابیت اتخاذ فناوری‌هایی که در نیروی کار صرفه‌جویی می‌کنند، می‌کاهد. در دسامبر ۱۹۶۴، کشاورزان مهاجر مکزیکی، یا همان براسرو^۱، دقیقاً با این استدلال که حضورشان موجب کاهش دستمزد افراد بومی شده است، از کالیفرنیا بیرون انداخته شدند. خروج این کشاورزان هیچ سودی برای افراد بومی نداشت: هیچ افزایشی در میزان دستمزد و نرخ اشتغال به وجود نیامد.^[۳۰] بلافاصله بعد از اخراج براسروها، مزارع واقع در جاهایی که قبلاً به شدت متکی به حضور این براسروها بود، دو چیز را تجربه کرد. اول اینکه، تولید مکانیزه شد. برای مثال، در مورد گوجه، ماشین‌های برداشت محصول که بهره‌وری را به ازای هر کارگر دو برابر می‌کرد از دهه ۱۹۵۰ وجود داشت، اما روند به کارگیری آن بسیار آهسته بود.

1. braceros

در کالیفرنیا، سرعت به کارگیری این تکنولوژی در سال ۱۹۶۴ تقریباً به صفر درصد رسید، و درست زمانی که براسروها آنجا را ترک کردند، این میزان در سال ۱۹۶۷ به ۱۰۰ درصد رسید. این در حالی بود که در اوهایو، جایی که هیچ براسرویی نبود، سرعت اتخاذ تکنولوژی طی آن سال‌ها هیچ تغییری نکرد. دوم اینکه، محصولاتی که مکانیزه شدن برایشان در دسترس نبود، حذف شدند. این گونه بود که کالیفرنیا، حداقل به طور موقت، از کاشت محصولات ظریف مانند مارچوبه، توت‌فرنگی تازه، کاهو، کرفس و خیارشور صرف‌نظر کرد.

سومین دلیل مرتبط این است که شاید کارفرمایان در صدد سازمان‌دهی تولید بوده‌اند تا از کارگران جدید استفاده بهینه کنند که خود منجر به ایجاد نقش‌های جدید برای جمعیت بومی کم‌مهارت می‌گردد. در مورد دانمارک که در بالا به آن اشاره شد، کارگران کم‌مهارت دانمارکی دست‌آخراز هجوم مهاجران منتفع شدند، تا حدودی به این دلیل که امکان تغییر شغل برای آن‌ها را فراهم ساخت؛^[۳۱] به طوری که در مناطقی که مهاجران بیشتری وجود داشت، تعداد بیشتری از کارگران بومی کم‌مهارت شغل خود را از مشاغل دستی به مشاغل غیردستی ارتقا داده و کارفرمای خود را عوض کردند. با این کار، این کارگران بومی به مشاغلی با وظایف پیچیده‌تر که نیازمند ارتباطات بیشتر و دانش تکنیکی بود، روی آوردند؛ که خود با این واقعیت سازگار است که چون مهاجران به محض ورود به‌سختی دانمارکی صحبت می‌کردند، لذا هیچ رقابتی بر سر این مشاغل وجود نداشت. همین نوع ارتقای شغلی نیز در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم در نقطهٔ اوج مهاجرت از اروپا به ایالات متحده اتفاق افتاد.

به‌طور کلی، آنچه بیان شد حاکی از آن است که اهالی بومی کم‌مهارت و مهاجران نیازی به رقابت مستقیم ندارند؛ این افراد وظایف متفاوتی را اجرا می‌کنند؛ مهاجران در مشاغلی که نیاز به ارتباطات کمتر دارد مشغول به کار شده و اهالی بومی نیز برعکس. در واقع، در دسترس بودن مهاجران ممکن است شرکت‌ها را به استخدام کارگران بیشتر تشویق کند؛ مهاجران کارهای ساده‌تر را انجام می‌دهند و اهالی بومی نیز در مشاغل مکمل و با ارزش‌تر مشغول به کار می‌شوند.

چهارمین دلیلی که مهاجران بیشتر از اینکه رقیب نیروی کار اهالی بومی باشند، مکمل‌شان هستند، این است که این مهاجران مشتاق به انجام کارهایی هستند که اهالی

بومی چندان اشتیاقی به انجامشان ندارند، مشاغلی اعم از چمن زنی، برگرداندن همبرگر، رسیدگی به بیماران و نوزادان. لذا، وقتی تعداد مهاجران بیشتر می‌شود، هزینه خدمات تنزل می‌یابد که به نوعی کمک به کارگران بومی بوده و دست آن‌ها را برای انتخاب مشاغل دیگر باز می‌گذارد.^[۳۲] مضافاً وقتی مهاجران زیادی در دسترس باشند، زنان بسیار ماهر نیز می‌توانند خارج از منزل به کاری مشغول شوند.^[۳۳] بعلاوه، ورود زنان بسیار ماهر به بازار کار نیز در عوض تقاضای نیروی کار کم‌مهارت (مراقبت از کودک، نظافت، آشپزی) در منزل یا در شرکت‌هایی که زنان مدیریتش را بر عهده دارند، بالا می‌برد.

تأثیر مهاجران اساساً منوط به ویژگی‌ها و توانمندی‌های آنان است. اگر منطقه‌ای پذیرای کارآمدترین مهاجران باشد، ممکن است شروع کسب و کارهایی را موجب شوند که منجر به ایجاد شغل برای اهالی بومی می‌گردد؛ اما اگر توانمندی مهاجران بسیار پایین باشد، لذا می‌بایست به انبوه تمایز نیافته بامهارت یکسانی ملحق شده و با افراد بومی کم‌مهارت برای دستیابی به مشاغل یکسانی به رقابت پردازند.

اینکه چه کسی مهاجرت می‌کند عموماً به سدهایی که مقابل راه مهاجران است، بستگی دارد. زمانی که ترامپ مهاجرانی از کشورهای «گند و کثافت» را با مهاجران خوب نروژ مقایسه کرد، احتمالاً در جریان نبود که مدت‌ها پیش، مهاجران نروژی بخشی از «توده‌های کپه‌شده‌ای» بودند که اما لازاروس^۲ در موردشان سخن گفته بود.^[۳۴] در واقع، چندی پیش یک مطالعه موردی روی مهاجران نروژی که در دوران مهاجرت انبوه، در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم به ایالات متحد سرازیر می‌شدند، انجام شده است.^[۳۵] در آن زمان چیزی جز هزینه هنگفت رفت و آمد مانع مهاجرت نبود. در این مطالعه، مقایسه‌ای بین خانواده‌های مهاجران و خانواده‌ای که هیچ‌یک از اعضایش مهاجرت نکرده بود، صورت گرفت؛ معلوم شد که مهاجران از خانواده‌های بسیار فقیر و پدرانشان نیز به‌طور چشمگیری فقیرتر از حد متوسط بودند. یکی از طنزهای جالبی که بسیاری از تاریخ‌دانان - و همین‌طور اقتصاددانان - از آن بهره می‌برند این است که مهاجران نروژی دقیقاً آن جنس از مردمی بودند که ترامپ به‌طور غریزی ترجیح می‌داده از آن‌ها دوری کند. در چشمان او، مهاجران نروژی «مردمان گند و کثافت» آن دوران قلمداد می‌شدند.

1. "shithole" countries

2. Emma Lazarus

در مقابل، افرادی که امروزه از کشورهای فقیر مهاجرت می‌کنند باید پول کافی برای تأمین هزینه‌های سفر و همین‌طور جرئت (مدارک پیشرفته) موردنیاز برای فائق آمدن برای سیستم کنترل مهاجرت که معمولاً علیه آن‌هاست، داشته باشند. در همین راستا، عده بسیاری از آنان از استعدادهایی استثنایی اعم از مهارت، بلندهمتی، صبر و اراده و قدرت بدنی برخوردارند که به آن‌ها در ایجاد فرصت‌های شغلی یا پرورش کودکانی که در آینده فرصت‌های شغلی ایجاد می‌کنند، کمک می‌کند. گزارشی که از سوی مرکز کارآفرینی امریکا ارائه شد، مشخص شد که در سال ۲۰۱۷، در میان فهرست پانصد شرکت برتر امریکایی از لحاظ درآمد (فهرست فورچون ۵۰۰) ۴۳٪ درصد شرکت‌ها به‌وسیله مهاجران یا فرزندان مهاجران تأسیس شده‌اند. بعلاوه، شرکت‌های تأسیس شده توسط مهاجرین ۵۲ درصد از ۲۵ شرکت برتر و ۵۷ درصد از ۳۵ شرکت برتر را تشکیل داده و در بین سیزده برند مطرح و معتبر جهان، ۹ برند توسط مهاجران بنیان گذاشته شده‌اند.^[۳۶] هنری فورد،^۲ فرزند یک خانواده ایرلندی مهاجر بود. پدر بیولوژیکی استیو جابز، مهاجری اهل سوریه بود و سرگئی برین در روسیه متولد شد. جف بزوس، مدیرعامل آمازون، نیز نام خانوادگی خود را از ناپدری‌اش، مایک بزوس، که مهاجری کوبایی بود گرفته است.

اما حتی در میان کسانی که خیلی مطرح نیستند، مهاجر بودن در کشوری بیگانه و غریب، بدون هرگونه روابط اجتماعی که زندگی را غنی‌تر کرده ولی درعین حال محدودیت‌های خاصی را نیز از حیث شغل و حرفه پیش روی فرد می‌گذارد، زنجیرهای محدودیت را از پای فرد باز کرده و امکان آزمودن کارهای جدید و متفاوت را در اختیار وی می‌گذارد. آبیجیت بنرجی نمونه‌های بسیاری از افراد بنگالی طبقه متوسط را می‌شناسد که همانند خودش، هرگز پیش از ترک زادگاه دست به سیاه و سفید هم نمی‌زدند؛ اما وقتی در وضعیت بی‌پولی در بعضی شهرهای انگلیس یا امریکا گرفتار شدند، سرانجام کارشان به تمیز کردن میز در رستوران‌های محلی کشید، ولی دریافتند که به این نوع کار بیشتر از کارهای پشت‌میزی که در ذهنشان برای خودشان تصور کرده بودند، علاقه دارند. شاید عکس این اتفاق برای ماهیگیران آینده ایسلندی رخ داد؛ آن‌ها به مکانی ناآشنا پرتاب شدند جایی که اکثر هم‌سن و سالانشان به دانشگاه می‌رفتند و با

1. the Fortune 500

2. Henry Ford

خود فکر کردند که شاید رفتن به دانشگاه هم چندان ایده بدی نباشد.^[۳۷] لذا مشکل عمده‌ای که ممکن است در رابطه با استفاده نظریه عرضه و تقاضا برای پدیده مهاجرت وجود داشته باشد این است که سرازیر شدن موج عظیمی از مهاجران به یک کشور موجب افزایش تقاضای کار شده و توأمان عرضه نیروی کار را نیز افزایش می‌دهد؛ و این یکی از دلایلی است که نرخ دستمزدها با افزایش تعداد مهاجران کاهش نمی‌یابد. مشکلی عمیق‌تر در بطن ماهیت بازارهای کار نهفته است: عرضه و تقاضا توصیف خیلی خوبی از چگونگی کار کردن آنها نیست.

کارگران و هندوانه

اگر گشتی صبحگاهی در اطراف داکا، دهلی و داکار داشته باشید، گاهی اوقات متوجه گروهی از افراد، عمدتاً مردان، می‌شوید که در پیاده‌روهایی نزدیک گذرگاه‌های مهم در حالت انتظار نشسته‌اند. این افراد جویای کارند، و منتظر می‌مانند تا فردی که نیازمند کارگر، به خصوص کارگر ساختمانی است، بیاید و آنها را انتخاب کند.

باین حال، آنچه برای یک جامعه‌شناس بسیار جالب توجه است، میزان کمیاب بودن بازار این گونه کارهای بدنی است. نظر به اینکه نزدیک به بیست میلیون نفر در منطقه بزرگ دهلی زندگی می‌کنند، شاید تصور کنیم گوشه خیابانی شاهد چنین تصویری خواهیم بود. واقعیت این است که برای پیدا کردنشان می‌بایست دور و اطراف را خوب نگاه کنیم. در ضمن آگهی‌های استخدامی نیز خیلی به ندرت در دهلی یا داکار یافت می‌شود. تعداد زیادی آگهی روی وبسایت‌ها و آگهی‌های استخدام وجود دارد، اما بسیاری از این مشاغل خارج از دسترس چوپانان روستایی عادی است. در مقابل، در متروهای بوستون تعداد زیادی آگهی استخدامی به چشم می‌خورد اما این آگهی‌ها کارمندان آینده را برای حل برخی معماهای ظاهراً غیرممکن به چالش کشیده تا میزان هوش‌شان را بسنجد. همگی به دنبال نیروی کار بوده، از طرفی نمی‌خواهند پذیرش در شغلی برای یابنده کار نیز چندان کار آسانی باشد، که خود مطلبی اساسی را در مورد بازار کار آشکار می‌سازد.

می‌توان گفت به دو دلیل استخدام با خرید مثلاً یک هندوانه در بازار عمده‌فروشی تفاوت دارد. اول اینکه دوام ارتباط با یک کارگر خیلی بیشتر از خرید یک سبد هندوانه است؛ مثلاً اگر از هندوانه‌ای که خریداری کردید راضی نبوده‌اید، برای دفعات بعدی خیلی

راحت می‌توانید عرضه‌کننده را عوض کنید. با این حال، حتی اگر قانون در اخراج کارگر خیلی سخت نگیرد، پدیدهٔ اخراج در بهترین حالت ناخوشایند است، اما اگر کارمند یا کارگر اخراج شده، خشمگین شود آن‌گاه می‌تواند به موضوعی خطرناک تبدیل شود؛ لذا اکثر شرکت‌ها هر کسی را که مایل به کار در آن شرکت باشد به راحتی استخدام نمی‌کنند؛ دغدغه‌هایشان بیشتر با به‌موقع حاضر بودن کارمند در محل کار، تحویل به‌موقع کار، شیوهٔ برخورد و ارتباطشان با همکاران، احترام یا بی‌احترامی با ارباب‌رجوع، یا خسارت زدن به ابزاری گران‌قیمت، در ارتباط است. دوم اینکه، به‌رغم این گفتهٔ [کارل] مارکس که «کار، کالایی معمولی نیست»،^[۳۸] سنجش شایستگی کارمند بسیار دشوارتر از سنجش کیفیت هندوانه (کاری مثل آب خوردن برای اکثر هندوانه‌فروشان حرفه‌ای) است.^[۳۹] لذا ضروری است که شرکت‌ها برای استخدام شخصی که به دنبال استخدامش هستند، کمی تلاش به خرج دهند. این روند به‌خصوص در مورد کارمندانی که حقوق بالاتری دریافت می‌کنند، اهمیت می‌یابد و شرکت‌ها برای مصاحبه، آزمون، معرفی و ... افراد، زمان صرف و هزینه می‌کنند. آنچه بیان شد هم برای شرکت و هم برای کارمند پرهزینه بوده و به نظر روندی جهانی است. مطالعه‌ای که در اتیوپی انجام شد نشان داد که درخواست یک شغل معمولی و سطح متوسط منشی‌گری چندین روز طول کشیده و رفت‌وآمدهای پی‌درپی را در بر دارد. هر درخواست شغلی برای فردی که قرار است در آینده جایی کار کند حدود یک‌دهم حقوق ماهانه‌ای که قرار است دریافت کند، هزینه می‌برد، به‌رغم اینکه احتمال پذیرفته شدن وی در آن کار نیز بسیار پایین است. این خود دال بر تعداد درخواست‌های شغلی پایین است.^[۴۰] به همین دلیل، در مورد کارمندانی که حقوق دریافتی کمتری دارند، شرکت‌ها اغلب بخش مصاحبه را حذف و تنها به سفارش فردی آشنا بسنده می‌کنند. تعداد بسیار کمی از شرکت‌ها خیلی راحت کسی را که ناگهان وارد شرکت شده و تقاضای کار می‌کند به کار می‌گیرند، حتی اگر فرد متقاضی به حقوق یادست‌زد پایین‌تر هم راضی باشد. آنچه بیان شد البته چارچوب استاندارد عرضه و تقاضا را زیر پا می‌گذارد؛ اما قرار گرفتن در موقعیتی که در آن کارفرما در صدد است از شر کارگری خلاص شود، بسیار پرهزینه است. در مثالی جالب، پژوهشگران که به دنبال شرکت‌هایی بودند که با انتخاب تصادفی کارمندان استخدامی مشکلی نداشتند، با حدود سیصد شرکت وارد گفت‌وگو شدند که در این میان تنها پنج شرکت به ملحق شدن به

این آزمایش تمایل نشان دادند.^[۴۱] در شغل مدنظر پژوهشگران، هیچ مهارت خاصی نیاز نبود، باین حال شرکت‌ها باز تمایل داشتند که نظارت خاصی روی فردی که قرار است استخدام کنند، داشته باشند. شواهد به دست آمده از مطالعات دیگر در اتیوپی نشانگر آن است که ۵۶ درصد شرکت‌ها حتی برای کارهای بدنی، مصراً نه بر داشتن سابقه کار تأکید می‌کنند؛^[۴۲] بعلاوه عموماً از متقاضی، تقاضای سفارش از کارفرمای قبلی را دارند.^[۴۳] از آنچه بیان شد می‌توان چند مطلب مهم را برداشت کرد. اولاً، برخلاف آنچه الگوی عرضه و تقاضای محض به ما می‌قبولاند، کارگران تثبیت شده از حیث رقابت با افراد تازه‌وارد، مصونیت بیشتری دارند. کارفرمای فعلی‌شان آنان را می‌شناسد و به آن‌ها اعتماد دارد؛ تصدی یک امتیاز بزرگ قلمداد می‌شود.

البته از نقطه نظر مهاجر، این چندان خبر خوبی نیست. از توضیحات بالا یک برداشت بدتر نیز می‌توان کرد، فکر می‌کنید کارفرما کارگری که کارش را به نحو احسن انجام نمی‌دهد، چگونه تنبیه می‌کند؛ در بدترین حالت او را اخراج می‌کند؛ اما اخراج او تنها در صورتی مناسب خواهد بود که دستمزدش آن قدر کافی باشد که او نخواهد کارش را از دست بدهد. همان‌طور که سال‌ها پیش، جو استیگلتز^۱ برندهٔ جایزهٔ نوبل اقتصاد اظهار کرد، شرکت‌ها نمی‌خواهند حداقل دستمزدی را که کارگر قبول می‌کند به او بدهند، آن‌هم دقیقاً به خاطر نیت دادن در دام موقعیتی که در این طنز روسی به خوبی نشان داده شده است: «شرکت‌ها وانمود می‌کنند به ما حقوق می‌دهند، ما هم وانمود می‌کنیم که کار می‌کنیم.» طبق این منطق، حداقل حقوقی که شرکت می‌بایست برای به کار واداشتن کارگری به او پرداخت کند باید آن قدر بالا باشد که اخراج به ضرر کارگر تمام شود؛ و این همان چیزی است که اقتصاددانان به آن نظریهٔ دستمزد کارآبی^۲ می‌گویند. در نتیجه، اختلاف بین دستمزدی که شرکت به کارگران مستقر خود پرداخته و آنچه قرار است به کارگران تازه‌وارد بپردازد، نباید چندان زیاد باشد، چرا که نمی‌توانند خطر پیامدهای مربوط به پرداختی کم به یک تازه‌وارد را قبول کنند؛^[۴۴] و این همان چیزی است که انگیزهٔ استخدام مهاجری پیشرو را ضعیف‌تر می‌کند. همچنین، کارفرمایان به خاطر پایین آمدن روحیهٔ کاری، تمایل چندانی به اختلاف دستمزد بالا بین تشکیلات خود

1. Joseph Stiglitz

2. efficiency wage

ندارند. شواهد و قراین نشانگر آن است که کارگران از نابرابری بین اعضای شرکت‌ها بیزارند، حتی اگر این اختلاف دستمزد به توان تولید و بازدهی مرتبط باشد، حداقل زمانی که این ارتباط بین دستمزد و توان تولید فوراً آشکار و مشخص نباشد.^[۴۵] به همین قیاس، کارگر یا کارمند ناراضی یک محیط کاری سازنده و کارآمد را باعث نمی‌شود؛ به همین دلیل است که مهاجران ارزان‌تر، خیلی زود جایگزین کارگران بومی نمی‌شوند. این بحث سازگاری خوبی با نتایج به‌دست‌آمده از مطالعهٔ مربوط به مهاجرت جمهوری چک، که در بالا به آن اشاره شد، دارد. ضرر شغلی برای اهالی بومی در واقع ضرر نبوده است، بلکه به بیانی دیگر، سود کمتر بوده است (در مقایسه با مناطقی در آلمان که مهاجران کمتری به آنجا رفتند).^[۴۶] شرکت‌های آلمانی مهاجران چک را جایگزین کارمندان فعلی خود نکردند؛ آن دسته از کارمندانی که از قبل در شرکت‌ها استخدام شده بودند از مزیت «آشنایی با امور» برخوردار بودند. آنچه اتفاق افتاد این بود که این شرکت‌ها به جای استخدام کارگران بومی جدیدی که نمی‌شناختند، گاهی اوقات مهاجران چکی که را آن‌ها را نیز نمی‌شناختند، استخدام کردند.

این دیدگاه که مهاجران شانس زیادی برای گرفتن مشاغلی که افراد بومی از قبل مشغولشان بوده‌اند ندارند، حتی با وجود پذیرش دستمزد کمتر، فهم این موضوع را برای ما آسان می‌کند که چرا مهاجران اغلب سر از مشاغل یا شهرهایی درمی‌آورند که اهالی بومی طالبش نیستند؛ در این شهرها هیچ‌کس از شغلش برکنار نمی‌شود؛ و اگر مهاجران تمایلی به انجام این کارها نداشته باشند، این مشاغل اشغال نشده باقی خواهند ماند.

مجموعهٔ ماهر

تا اینجا در مورد تأثیر مهاجران یا افراد بومی کم‌مهارت صحبت کردیم؛ اما حتی کسانی که مخالف مهاجرت افراد غیرماهر هستند از مهاجرت افراد ماهر حمایت می‌کنند. دلایل و براهنی را که تا اینجا برای توضیح چرایی عدم رقابت مهاجران کم‌مهارت با افراد بومی کم‌مهارت ارائه شد نمی‌توان در مورد مهاجران ماهر نیز به کار برد؛ یک دلیل این است که مهاجران ماهر اصولاً خیلی بیشتر از حداقل دستمزد حقوق دریافت می‌کنند. پرداخت دستمزد کارآیی به آن‌ها ضرورتی ندارد چون شغل آن‌ها جالب و مهیج بوده و شانس پذیرش در آن شغل و عملکرد خوب در آن، خود پاداش است. لذا،

عجیب این است که امکان کاهش و تنزل دستمزد افراد بومی توسط مهاجری ماهر بسیار بیشتر است. ثانیاً، در خصوص کارمندان ماهر، تمرکز کارفرما به جای شخصیت یا قابل اعتماد بودن متقاضی، بیشتر روی مجموعه مهارت‌های فردی است که استخدام می‌شود. برای مثال، اکثر بیمارستان‌ها که پرستار استخدام می‌کنند در درجه اول روی این موضوع تمرکز دارند که آیا متقاضی شرایط قانونی پذیرش در آن شغل را دارد یا خیر (به‌طور خاص، آیا آزمون تخصصی کمیته پرستاری را گذرانده‌اند یا خیر). اگر یک پرستار خارجی باصلاحیت کافی با دستمزد پایین‌تر حاضر به کار باشد، آن‌گاه بیمارستان دلیلی برای عدم پذیرش او نخواهد داشت. بعلاوه، هیچ‌کس چنین کارمندی را بدون گرفتن تعدادی مصاحبه و آزمون استخدام نمی‌کند و برای کارمندان ناشناس، حقوقی برابر با حقوق افراد آشنا و معرفی شده قائل نمی‌شود.

لذا، اصلاً جای تعجب نیست که در مطالعه‌ای انجام شده در امریکا معلوم شد به ازای هر پرستار خارجی ماهر و دارای صلاحیتی که در شهر استخدام می‌شود، بین یک یا دو نفر کمتر، پرستار بومی وجود دارد.^[۴۷] این موضوع تا حدی ناشی از این است که دانشجویان بومی که باید با دانشجویان خارجی و تحصیل کرده به رقابت بپردازند، تمایل چندانی به دادن آزمون پرستاری در ایالت خود ندارند.

از این رو، به‌رغم حمایت گسترده حتی از سوی افرادی همچون ترامپ، پدیده مهاجرت افراد ماهر از حیث تأثیرش روی جمعیت محلی، بیشتر شبیه معجونی درهم است؛ به‌نفع افراد بومی کم‌مهارتی است که از خدمات ارزان‌تر بهره می‌برند (مثلاً اکثر پزشکانی که در فقیرترین نقاط امریکا طبابت می‌کنند، مهاجرانی از کشورهای رو به توسعه هستند) که خود به بهای و خیم‌تر کردن اوضاع بازار کار جمعیت محلی برخوردار از مهارت‌های مشابه، اعم از پرستار، پزشک، مهندس و معلم است.

چه قافله‌ای؟

افسانه‌های مربوط به مهاجرت، سست و بی‌اساس است. هیچ شواهدی دال بر این گفته وجود ندارد که مهاجرت افراد کم‌مهارت به کشورهای ثروتمند موجب تنزل نرخ دستمزد و افزایش بیکاری افراد بومی می‌گردد؛ بعلاوه از آنجا که بازار کار شبیه بازار میوه نیست، لذا قوانین عرضه و تقاضا برایش صدق نمی‌کند؛ اما دلیل دیگری که پدیده

مهاجرت را به لحاظ سیاسی بحرانی می‌کند این عقیده است که تعداد مهاجران آینده آن‌قدر زیاد است که سیل عظیم افراد بیگانه و خارجی، ناهمگونی زبان و آداب و رسوم بیگانه طغیان کرده و در حال هجوم به مرزهای تک فرهنگی و دست‌نخورده ما هستند. همان‌طور که دیدیم هیچ مدرکی وجود ندارد که نشان دهد خیل عظیمی از افراد در انتظار فرصتی برای رسیدن به سواحل ایالات متحده (یا بریتانیا یا فرانسه) بوده و لازم است برای دورنگه داشتن شان به زور (دیوار) متوسل شد. واقعیت امر این است که اکثر افراد فقیر ماندن در موطن خود را به مهاجرت ترجیح می‌دهند، مگر اینکه فاجعه یا حادثه‌ای موجب بیرون راندن آن‌ها از کشورشان شود. این افراد پشت در کشور ما منتظر نایستاده و بر در نمی‌کوبند، بلکه کشور خودشان را به جاهای دیگر ترجیح می‌دهند؛ حتی لزوماً میل چندانی به دور شدن از محله خود نیز ندارند؛ البته این گفته آن‌قدر دور از انتظار مردم کشورهای ثروتمند است که تمایلی به باورش ندارند، حتی وقتی با واقعیت روبرو می‌شوند. چگونه می‌توان این رفتار را توضیح داد؟

بدون ارتباط خویشاوندی

دلایل زیادی برای عدم مهاجرت افراد وجود دارد. هر آنچه موقعیت را برای رقابت مهاجران جدید با ساکنان طولانی‌مدت بر سر شغل دشوار می‌کند، همان نیز آنان را از مهاجرت دلسرد می‌کند. همان‌طور که دیدیم، پیدا کردن شغلی آبرومند برای مهاجر کار آسانی نیست. تنها استثنا زمانی است که کارفرما، دوست، خویشاوند، دوستِ دوست یا حداقل همشهری مهاجر باشد، کسی که حداقل یا او را می‌شناسد یا زبانش را می‌فهمد. به همین دلیل، مهاجران عموماً به مکان‌هایی نقل مکان می‌کنند که آشنایی در آنجا دارند؛ در این صورت پیدا کردن شغل برایشان کار آسان‌تری است و در آن شهر راحت‌تر روی پای خود می‌ایستند. البته، دلایل مختلفی وجود دارد که چرا دورنمای اشتغال مهاجرانی که از جایی یکسان مهاجرت می‌کنند با گذشت زمان به هم ربط پیدا خواهد کرد؛ برای مثال، اگر روستایی لوله‌کش‌هایی بسیار ماهر تربیت کند، نسل قبل و نسل فعلی مهاجران استخدام شده و در شغل لوله‌کشی به خدمت گرفته می‌شوند؛ اما کشش خویشاوندی قدرت بیشتری دارد. کیوان منشی، عضو هیئت علمی دانشگاه کمبریج و عضو انجمن کوچک و فعال هندی‌های زرتشتی با نام مستعار پارسی است که البته این منصب تصادفی نبوده و

شاید یک رابطه خویشاوندی آن را موجب شده؛ او اذعان می‌دارد که مهاجران مکزیکی به وضوح در جستجوی افرادی هستند که با آن‌ها آشنایی قبلی داشته باشند.^[۴۸] وی این‌گونه اظهار می‌کند که صرف‌نظر از فرصت‌های موجود در ایالات متحده، باران‌های شدید (بلای طبیعی) موجب بیرون راندن افراد به خارج مکزیک شده است. وقتی بارندگی، زندگی در روستای خاصی را مختل می‌کرد، گروهی از افراد در سودای فرصت‌های دیگر آنجا را ترک کردند و بسیاری از این افراد سر از ایالات متحد در آوردند؛ و نتیجه این شد که مهاجر بعدی از همان روستا در ایالات متحد، آشنایان مشغول به کاری خواهد داشت که می‌توانند به آن‌ها در یافتن شغلی کمک کنند. کیوان این‌گونه پیش‌بینی کرد که اگر دو روستا در مکزیک را که در سال جاری آب‌وهوای مشابهی داشته‌اند را باهم مقایسه کنیم، با این تفاوت که یکی از آن‌ها چندین سال پیش به بحران خشکسالی دچار شده بود - که باعث مهاجرت عده‌ای از روستاییان شد - اما دیگری نه، پیدا کردن کار - و البته شغل و کاری بهتر - برای ساکن روستایی که در گذشته دچار بحران شده بود، نسبت به ساکن روستایی که خشکسالی در آن رخ نداده بود، راحت‌تر خواهد بود؛ آنچه این فرد انتظارش را داشت سه چیز بود: دیدن تعداد بیشتری مهاجر، تعداد بیشتری مهاجر استخدام‌شده و مهاجرانی با دستمزد خوب؛ و این دقیقاً همان چیزی بود که داده‌ها آشکار کرد؛ شبکه‌های ارتباطات انسانی مهم است.

همین قضیه در مورد اسکان مجدد پناهندگان نیز صادق است؛ آن دسته از پناهجویانی که به منطقه‌ای با تعداد زیادی پناهندگان از قبل ساکن فرستاده می‌شوند، با احتمال بیشتری کار پیدا می‌کنند.^[۴۹] پناهندگان قدیمی عموماً هموطن‌های جدید خود را نمی‌شناسند، با این حال خود را موظف به کمک می‌دانند.

بدیهی است داشتن آشنا قطعاً برای کسانی که از آن برخوردارند، سودمند است، اما برای آن دسته از افرادی که هیچ آشنایی ندارند چه اتفاقی می‌افتد؟ بی‌شک در وضعیت نامساعدی قرار خواهند گرفت. در واقع، حضور افرادی که سفارش یا توصیه‌ی کسی را می‌کنند، شانس پیدا کردن شغل برای دیگران را از بین می‌برد. کارفرمایی که کارمندانش را همیشه بر اساس توصیه‌های که به او شده استخدام کرده، نسبت به فردی که کسی او را سفارش نکرده، بدگمان است. نظر به آنچه بیان شد، کسی که می‌تواند از سفارش دوستی بهره‌بردار، ترجیح می‌دهد منتظر مانده و آن را کسب کند