

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سرشناسه: لندزبرگ، استیون ای. ۱۹۵۴م.

Landsburg, Steven E.

عنوان و نام پدیدآور: اندیشه‌های بنیادی میلتون فریدمن / استیون ای. لندزبرگ؛ مترجم مرسده خدادادی؛ [برای]

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران.

مشخصات نشر: تهران: انتشارات امین‌الضرب، ۱۴۰۲.

مشخصات ظاهری: ۷، ۱۲۴ ص؛ ۱۳۰۱۷ س.م.

فروست: اقتصادیه زبان ساده؛ ۱.

شابک: ۱۰۰۰۰۰ ریال: ۳-۲۵-۷۱۳۲-۷۱۳۲-۶۴۲-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: The essential Milton Friedman, 2019.

موضوع: فریدمن، میلتون، ۱۹۱۲-۲۰۰۶م. -- نقد و تفسیر

Friedman, Milton -- Criticism and interpretation

موضوع: اقتصاددانان -- ایالات متحده

Economists -- United States

شناسه افزوده: خدادادی، مرسده، ۱۳۶۵، مترجم

شناسه افزوده: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

رده بندی کنگره: HB ۱۱۹

رده بندی دئیویی: ۳۳ / ۰۹۲

شماره کتابشناسی ملی: ۹۶۰۸۶۰۱

اطلاعات: رکورد کتابشناسی: فیا



اندیشه‌های بنیادی میلتون فریدمن

نویسنده: استیون ای. لندزبورگ

ترجمه: مرسده خدادادی





تقاریر کفای منجیح معاون برکنار از بی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE,
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE



اندیشه‌های بنیادی میلتن فریدمن

تالیف: استیون ای. لندزبورگ

ترجمه: مرسده خدادادی

شورای سیاست‌گذاری: مصطفی درویشی، بهراد مهرجو

گرافیک و صفحه‌آرایی: آتلیه آینده‌نگر / رضا دولت‌زاده

چاپ اول: زمستان ۱۴۰۳

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

چاپ و صحافی: مومن

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۳۴-۳۵-۳

انتشارات امین الضرب

فهرست

۷	مقدمه محمود نجفی عرب
۱۱	پیشگفتار فریال مستوفی
۱۵	سرآغاز
۱۹	فصل ۱ فرضیه درآمد دائمی
۲۷	فصل ۲ پول، قیمت و تورم
۳۵	فصل ۳ سیاست‌های پولی
۴۳	فصل ۴ تاریخ پولی
۵۳	فصل ۵ بیکاری
۶۳	فصل ۶ نظریه قیمت شیکاگو
۷۳	فصل ۷ سرمایه‌داری و آزادی
۸۳	فصل ۸ تجزیه و تحلیل سیاستی
۹۱	فصل ۹ کنشگری
۱۰۳	فصل ۱۰ گفت‌وگو مدنی

مقدمه

محمود نجفی عرب

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

چرا قطار توسعه در ایران به مقصد نمی‌رسد در شرایطی که شاهدیم دهه‌هاست کارشناسان، اقتصاددانان، مسئولان و مدیران و برنامه‌ریزان کشور از ضرورت توسعه صحبت می‌کنند؟ آیا چالش اصلی ما در نبود برنامه‌ریزی و سند توسعه نهفته است یا به زیرساخت‌ها بازمی‌گردد و ضعف فرهنگ توسعه که نهادینه نشده است؟ در حالی که کره جنوبی چندپاره‌شده بعد از جنگ‌های داخلی و جهانی توانست با قدرت روی پای خود بایستد و به کشوری توسعه‌افته با

برندهای جهانی بدل شود و ترکیه درگیر کودتاهای متعدد به قدرت اقتصادی منطقه بدل شده است، می‌بینیم که کشور ما با شیب سریع متاسفانه دوران افول را طی می‌کند و همچنان در گیرودار تعریف توسعه و بوروکراسی‌های زائد و پریپیچ‌وخم دولتی است.

در چنین وضعیتی تجربه و دانش غنی و انباشته بشری می‌تواند در پیدا کردن مسیر درست به ما کمک کند؛ البته به شرط آنکه شناخت درستی از آن داشته باشیم. مجموعه پیش رو ترجمه کتاب‌هایی از طرح اندیشه‌های بنیادی است که پیش از این دو جلد آن را با عنوان‌های اندیشه‌های بنیادی جوزف شوامپتر و اندیشه‌های بنیادی ادام اسمیت منتشر کرده بودیم و در سری جدید دو جلد دیگر آن را با عنوان اندیشه‌های بنیادی جان لاک و اندیشه‌های بنیادی میلتون فریدمن (کتاب حاضر) به چاپ می‌رسانیم. انتشار این مجموعه طرحی از موسسه فریزر است که در قالب مجموعه کتاب، وب‌سایت و کلیپ، ایده‌های اصلی تأثیرگذارترین اقتصاددانان و اندیشمندان را به زبان ساده و با استفاده از نمونه‌های معاصر ارائه می‌دهد. این مجموعه معرفی‌ای دست‌اول از این متفکران فراهم کرده و مبادی شناخت افکار و آشنایی با ایده‌هایشان است. هدف اصلی این پروژه، آشنایی مخاطب با دلایل بزرگی و عظمت این مولفان و همچنین پاسداشت ژرفا و وسعت اندیشه آنان بوده است.

مطالعه کتاب حاضر با توجه به اندیشه‌های پیشرو میلتون فریدمن درباره تورم و اشتغال، دو معضل اساسی اقتصادی کشورمان می‌تواند برای سیاست‌گذاران و

فعالان اقتصادی راهگشا باشد. فریدمن معتقد است سیاست پولی منسجم باید سیاست بلندمدت باشد - سیاستی که تعیین می‌کند چگونه تغییرات سالانه بر انتظارات سال‌های بعد تاثیر می‌گذارد. هرگونه تلاش برای استفاده از تورم برای پایین آوردن نرخ بیکاری (زیر نرخ طبیعی) حداقل در درازمدت محکوم به شکست است و حتی طی یک بازه زمانی کوتاه که به نظر می‌رسد با موفقیت همراه است، به کسی لطفی نمی‌کند.

از آنجایی که رابطه اقتصاد و فلسفه بسیار تنگاتنگ است و رسیدن به ریشه‌های فکری و بنیادین نظام‌های اقتصادی اهمیت بسیار زیادی دارد، اتاق تهران این مجموعه را ترجمه و منتشر کرد و مطالعه این کتاب‌ها می‌تواند شما را با نظریه‌ها و اندیشه‌های مختلف اقتصادی آشنا سازد و به نگاهتان به موضوعات اقتصادی - فلسفی عمق ببخشد.

پیشگفتار

فریال مستوفی

رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

ورود سرمایه‌گذار خارجی به کشور، به عنوان عاملی برای انتقال سرمایه، تکنولوژی، تخصص و مدیریت می‌تواند در توسعه کشور نقش مهمی ایفا کند. برای بالندگی هرچه بیشتر در امر جذب سرمایه‌های خارجی، باید بستر و زیرساخت مناسب آن در کشور فراهم شود.

سرمایه‌گذاران خارجی هنگام ورود و تصمیم‌گیری به سرمایه‌گذاری در یک کشور معیارهای متعددی را در نظر گرفته و بررسی می‌کنند. آنها توجه ویژه‌ای به رتبه‌ها و شاخص‌های جهانی کشور مقصد، از جمله شاخص آزادی اقتصادی دارند. اهمیت این موضوع ما را بر آن داشت تا در مرکز خدمات سرمایه‌گذاری در

کنار سایر فعالیت‌ها از جمله پیگیری و اصلاح سیاست، قوانین و رویه‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری خارجی جهت فراهم کردن بستر مناسب سرمایه‌گذاری، با همکاری موسسه فریزر به کار بر روی شاخص آزادی اقتصادی ایران اهتمام ورزیم.

موسسه فریزر یکی از سازمان‌های معتبر بین‌المللی است که درباره تأثیرات اقتصادی و اجتماعی سیاست‌ها در حوزه‌های مختلف از جمله مالیات، بهداشت، آموزش، آزادی اقتصادی، انرژی، منابع طبیعی و محیط‌زیست که می‌تواند کیفیت زندگی آحاد جامعه را بهبود بخشد با مطالعه و اندازه‌گیری‌های عینی به ارائه آموزش و پژوهش می‌پردازد.

بهبود شاخص‌ها و سیاست‌ها میسر نخواهد شد مگر آنکه بخش‌های مختلف دولتی و خصوصی کشور که در طراحی و اجرای آن دخیل هستند، با علم به اهمیت آن، به صورت مشترک و هم‌راستا در جهت اصلاح و بهبود بکوشند. یکی از عواملی که به هم‌افزایی و تسریع این کوشش یاری می‌رساند داشتن زبان و مفاهیم مشترک برآمده از دغدغه‌های مشترک است. بدین منظور پروژه «اندیشه‌های بنیادی» موسسه فریزر را ابتکار مناسبی دیده و در مرکز خدمات سرمایه‌گذاری به ترجمه کتاب‌های آن اقدام نمودیم.

کتاب پیش‌رو مروری بر اندیشه‌های بنیادی میلتون فریدمن است. از فریدمن به عنوان یکی از تاثیرگذارترین اقتصاددانان در تمام ادوار یاد می‌کنند. در حوره اکادمیک وی در زمینه تحلیل اقتصادی حقوق، رویکرد کمی به تاریخ اقتصادی،

اقتصاد جرم و مجازات، اقتصاد روابط خانوادگی و رویکرد اقتصادی به امور مالی بسیار تاثیرگذار بود.

فراتر از حوزه آکادمیک، فریدمن به عنوان برجسته‌ترین طرفدار آزادی اقتصادی شناخته می‌شد که در انتقال درکی عمیق و ماندگار از ایده‌هایش تبحر داشت و اندیشه‌های خود را به زبانی ساده و ملموس با حضور در رسانه‌ها با مردم به اشتراک می‌گذاشت و از اصول بازار آزاد حمایت و به شدت از دخالت دولت‌ها در اقتصاد انتقاد می‌کرد. علاوه بر حوزه عمومی، فریدمن بر سیاستگذاران نیز تاثیرگذار بود و اندیشه‌های او منبع ایجاد تغییراتی در حوزه آموزش، شرایط نظارتی و تنظیم‌گری دولت و بانک‌های مرکزی شده است.

همان‌گونه که فریدمن به روشنی اشاره می‌کند برای انجام فعالیت‌های اقتصادی نیازمند هماهنگی فعالیت تعداد زیادی از مردم هستیم و برای این هماهنگی دو روش بازار و برنامه‌ریزی دستوری از بالا به پایین در تجربه بشری آزمون شده است و بازار به عنوان مکانیسمی که این فرآیند را به صورت کارا تر و اثربخش‌تری انجام می‌دهد، نظام اقتصادی مناسب‌تری است؛ از ظرفی پیش شرط آزادی سیاسی و شخصی نیز آزادی اقتصادی است.

اگر همانند فریدمن، آزادی اقتصادی را نظامی از بازارهای آزاد و مالکیت خصوصی در نظر بگیریم که دولت دخالت محدودی در آن دارد و صرفاً نقش تنظیم‌گری دارد، آن‌گاه می‌توانیم با بهبود آزادی اقتصادی، به سامانه و شرایط مناسب‌تری برای توسعه اقتصادی کشور دست یابیم.

سرآغاز

وقتی به اقتصاددانان صفت «تاثیرگذار» را نسبت می‌دهند، معمولاً بدین معنی است که آنان طرز فکر سایر اقتصاددانان را تغییر داده‌اند. با این معیار میلتون فریدمن یکی از تاثیرگذارترین اقتصاددانان در تمام دوران است. وی در طرز فکر اقتصاددانان درباره مصرف، پول، سیاست تثبیت و بیکاری انقلابی ایجاد کرد. او قدرت متعهدشدن به چند فرض ساده درباره رفتار انسان و سپس پیگیری بی‌وقفه نتایج منطقی آن را نشان داد. وی روش‌های جدیدی برای تفسیر داده‌ها ایجاد کرد و آموزش داد و نظریه‌های خود را با توانایی آنها به تبیین چندین پدیده متمایز آزمون کرد. موفقیت‌های او چشمگیر بود و از روش‌های او الگوبرداری‌های بسیاری شده است.

در چندین مورد روش‌های فریدمن سبب ایجاد زیرشاخه‌های جدیدی از جمله تحلیل اقتصادی حقوق، رویکرد کمی به تاریخ اقتصادی، اقتصاد جرم و مجازات، اقتصاد روابط خانوادگی و رویکرد اقتصادی به امور مالی شد که برای

شاگردان او چندین جایزه نوبل به ارمغان آورد.

اما تاثیر فریدمن بر روی افراد، فراتر از قشر اقتصاددانان بود. از نظر عموم مردم وی برجسته‌ترین طرفدار آزادی اقتصادی و شخصی در جهان بود. وی از طریق نوشته‌ها و حضور در رسانه‌ها، به میلیون‌ها نفر در مورد طرز کار بازارها و چگونگی شکست خوردن دولت‌ها آموزش داد. او احترام به مفاهیم کلاسیک لیبرال را که مورد بی‌مهری قرار گرفته بود، بازیابی کرد و این کار را نه با تبلیغات هنری بلکه با انتقال درکی عمیق و ماندگار از خود ایده‌ها انجام داد.

او بر سیاست‌گذاران نیز تاثیر گذاشت. در ایالات متحده، وی به پایان دادن به خدمت اجباری نظامی، افزایش حق انتخاب مدرسه و تغییر شرایط نظارتی کمک کرد. در سراسر جهان، تقریباً همه بانک‌های مرکزی اکنون سیاست‌هایی را دنبال می‌کنند که مبتنی بر بینش‌ها و توصیه‌های فریدمن است (البته برای دنیای تغییر یافته‌ای که اکنون در آن زندگی می‌کنیم، به‌روز شده است) و به این ترتیب جهان را به جای ثروتمندتر و باثبات‌تری تبدیل کرده‌اند، و ما را از آن نوع اشتباهات سیاست‌گذاری فاجعه‌بار که زمانی عادی بود نجات دادند. هنگامی که اتحاد شوروی فروپاشید، نوشته‌های فریدمن الهام‌بخش طراحی نهادهای جدید در چندین کشور کمونیستی سابق بود و آنهایی که این مسیر را برگزیدند با شکوفایی و آزادی پاداش گرفتند.

فریدمن پس از مدتی سروکله‌زدن مقدماتی با رشته دانشگاهی آمار (که در آن «آزمون فریدمن») را برای تفسیر اختلافات میان داوران، مثلاً در مسابقه

اسکیت‌سواری ساخت)، به سمت تحصیل در رشته اقتصاد گام برداشت و در سال ۱۹۴۶ رساله دکترایش را نوشت که در کنار بسیاری موضوعات دیگر به اثرات صدور مجوز شغلی پرداخت؛ موضوعی که وی مرتب به آن ارجاع می‌داد. سال بعد او در دانشگاه شیکاگو یک فرصت کاری پیدا کرد و در آنجا بیشتر پژوهش‌های پیشگامانه دانشگاهی خود را در مورد رفتار مصرف، نظریه پولی و تاریخ پولی انجام داد، و به عنوان رهبر فکری بلامنازع گروه اقتصاد به مدت ۳۰ سال خدمت کرد. در سال ۱۹۷۶ جایزه نوبل به فریدمن داده شد.

بیشتر مردم با خواندن پرفروش‌ترین کتاب فریدمن «سرمایه‌داری و آزادی» و سری بعدی نوشته‌های تقریباً ۳۰۰ ستونه وی در مجله نیوزویک، همراه با حضور بیشتر وی در مقام مشاور سیاست‌گذاران، با وی آشنا شدند. فریدمن پس از بازنشتگی در سال ۱۹۷۷، به موسسه هوور در دانشگاه استنفورد نقل مکان کرد و با همکاری همسرش رز و یک تهیه‌کننده تلویزیون به نام رابرت چیتستر مجموعه تلویزیونی «آزادی انتخاب» را تولید کردند و یک کتاب همراه با همین عنوان منتشر کردند. این مجموعه تلویزیونی و این کتاب مخاطبان زیادی را به خود جلب کرد و سبب شهرت جهانی فریدمن شد. پس از سقوط اتحاد جماهیر شوروی، چند تن از رهبران اروپای شرقی به طور ویژه از «آزادی انتخاب» به عنوان الهام‌بخشی بزرگ برای سیاست‌های اقتصادی جدید خود یاد کردند.

صحبت کردن در مورد پیشبردهای علمی شگفت‌انگیزی که فریدمن به نظریه اقتصادی، عملکرد اقتصادی، سیاست اقتصادی و سواد اقتصادی داشته است به

چندین جلد کتاب نیاز است تا حق مطلب ادا شود. در چند فصل کوتاهی که در ادامه می‌آید مروری کلی می‌کنیم بر آنچه ممکن است در آن مجلدات بیاید.

فصل ۱

فرضیه درآمد دائمی

فرض کنیم به عقیده شما اوضاع اقتصادی خراب است، چون مردم به اندازه کافی پول خرج نمی‌کنند. چگونه می‌توانید آنان را به خرج کردن ترغیب کنید؟ با بررسی برخی از داده‌ها شروع کنید. به سرعت خواهید فهمید خرج کردن با درآمد ارتباط زیادی دارد. شواهد کاملاً مستندی وجود دارد که اگر آلیس هر سال یک دلار بیشتر از باب درآمد داشته باشد، به طور متوسط حداقل ۹۰ سنت بیشتر از او خرج خواهد کرد^۱.

مشکل حل شد! اگر می‌خواهید مردم بیشتر خرج کنند، باید درآمدها را بالا ببرید. دولت را تشویق کنید آلیس را استخدام کند و حقوق او را یک دلار افزایش دهید. او حدود ۹۰ سنت اضافی را خرج خواهد کرد- و این تازه اول

۱- اینجا و در کل این فصل از ۹۰ سنت به عنوان مثالی برای روشن کردن موضوع استفاده می‌کنم. تردیدی نیست که عدد درست، اندکی کمتر یا اندکی بیشتر است، اما اینجا این مسئله مهم نیست.

ماجراست. اگر او ۹۰ سنت را در قصابی یا آرایشگاه یا آبجوفروشی صرف کند، همان قصاب یا آرایشگر یا آبجوساز ۹۰ سنت اضافی کسب می‌کند و احتمالاً حدود ۹۰ درصد آن را خرج می‌کند که درآمد شخصی دیگر است و تا آخر. وقتی همه چیز انجام شد، یک دلار اضافی هزینه دولت می‌تواند هزینه کل (و درآمد کل) را ۱۰ دلار یا بیشتر افزایش دهد.

این داستان به اصطلاح «ضریب فزاینده کینزی» است. روزگاری تقریباً همه اقتصاددانان آن را سنگ بنای سیاست‌گذاری می‌دانستند. مشکل اینجاست:

درآمد به راستی همبستگی بالایی با خرج کردن دارد. اما همبستگی، علیت نیست. وقتی آلیس نسبت به باب یک دلار درآمد بیشتری کسب می‌کند، به طور معمول ۹۰ سنت از او بیشتر خرج می‌کند. اما درآمد جاری او علت این هزینه نیست. این که او از باب بیشتر خرج می‌کند (در بیشتر موارد) چون انتظار دارد نسبت به باب در سال‌های زیاد پیش‌رو، درآمد بیشتری کسب کند.

قاعده کلی این است که افراد هزینه‌های خود را نه بر اساس درآمد فعلی بلکه بر اساس درآمد دائمی خود تنظیم می‌کنند - چیزی مانند درآمد انتظاری مادام‌العمر.^۱

۱- می‌خواهم به دانشجویان خود بگویم به همین دلیل است که دانش‌آموختگان رشته‌های اقتصاد اغلب صاحب خودرو هستند در حالی که دانش‌آموختگان رشته‌های فلسفه معمولاً خودرو ندارند، اگرچه درآمد جاری آنها تقریباً یکسان است. دانش‌آموختگان رشته‌های اقتصاد انتظار دارند روزی استخدام شوند.

حالا اگر آلیس سالانه یک دلار افزایش حقوق از کارفرمای خصوصی خود دریافت کند، باور می‌کند (به درستی!) که این افزایش احتمالاً دائمی است. به همین دلیل او بیشتر خرج می‌کند و به همین دلیل داده‌ها نشان می‌دهد که درآمد بیشتر معمولاً رابطه نزدیکی با خرج کردن بیشتر دارد. اما اگر آلیس یک دلار افزایش حقوق سالانه از دولتی دریافت کند که تصمیم گرفته به طور موقت خرج کردن مردم را افزایش دهد، او احتمالاً تصمیم می‌گیرد بیشتر آن یک دلار را تا روزی که حقوقش به حالت قبل برگردد، پس انداز کند. چرخه مخارج که ضریب فزاینده کینزی می‌نامیم هرگز تحقق نمی‌یابد.

خب پس شاید راه حل این باشد که دولت آلیس را استخدام کند و حقوق وی را سالانه یک دلار افزایش دائمی بدهد. همه چیز خوب به نظر می‌رسد تا زمانی که بیندیشیم دولت این یک دلار را هر سال می‌خواهد از کجا بیاورد: دولت می‌تواند مالیات باب را سالانه یک دلار افزایش دهد. اما به طور دقیق به همان اندازه که خرج آلیس بالا می‌رود، خرج باب کاهش می‌یابد. اگر می‌خواهید مخارج کل را افزایش دهید، با این کار به نتیجه نمی‌رسید.

دولت می‌تواند هر سال یک دلار از باب قرض بگیرد. اما دست آخر باب می‌خواهد آن یک دلار به او بازپرداخت شود و در آن زمان دولت مجبور است مالیات چارلی را افزایش دهد تا پولی به دست آورد. آن وقت چارلی شروع به کمتر خرج کردن می‌کند. از این بدتر، اگر چارلی اخبار را دنبال کند، متوجه خواهد شد که دولت امروز بدهی بالا آورده است، که مالیات‌ها در آینده احتمالاً افزایش

می‌یابند و بنابراین به درآمد دائمی او آسیب می‌رسد، معنای آن اینست که او بلافاصله مخارج خود را کاهش می‌دهد.

بنابراین بزرگ‌ترین مشکل اینجاست. اگر می‌خواهید آلیس بیشتر خرج کند، باید درآمد دائمی - نه فقط درآمد فعلی - او را افزایش دهید. اما دولت نمی‌تواند درآمد دائمی آلیس را بدون کاهش درآمد دائمی باب یا چارلی به همان میزان افزایش دهد، زیرا این کار کل پروژه را با شکست مواجه می‌سازد.^۱ این یک نتیجه از فرضیه درآمد دائمی میلتون فریدمن است. به‌طور دقیق‌تر، فریدمن این فرضیه را مطرح کرد که:

وقتی درآمد دائمی شما مثلاً ۱۰۰ دلار در سال افزایش می‌یابد، معمولاً مخارج سالانه خود را نزدیک به ۱۰۰ دلار افزایش می‌دهید.^۲ وقتی درآمد غیردائمی شما در یک سال معادل ۱۰۰ دلار افزایش یا کاهش می‌یابد (به دلیل پاداش غیرمنتظره در محل کار، گم کردن کیف پول، بردن بلیت بخت‌آزمایی یا به دلیل بیماری)؛ معمولاً مخارج جاری خود را تغییر کوچکی می‌دهید.

اگر آلیس سالانه ۱۰۰ دلار درآمد بیشتر از باب داشته باشد، پس (برای یک

۱- گاه استثناهایی وجود دارد. دولت می‌تواند بزرگرایی بسازد که هزینه حمل‌ونقل را به اندازه‌ای کاهش دهد که درآمد دائمی همه - حتی پس از تأمین مالیاتی که برای ساخت بزرگراه پرداخت می‌کند - افزایش یابد. متأسفانه اکثر پروژه‌های دولتی خیلی پریازده نیستند.

۲- اینکه دقیقاً چقدر نزدیک باشد به عوامل مختلفی از جمله نرخ بهره و میزان پول شما در بانک بستگی دارد. اما برای مثال، فکر می‌کنم تا حدی پیش برود که شما خرج کردن خود را ۱۰۰ دلار کامل افزایش دهید

آلیس معمولی و یک باب معمولی) به این صورت است که درآمد دائمی آلیس حدود ۹۰ دلار بیشتر از باب و درآمد غیردائمی او ۱۰ دلار بیشتر از باب خواهد بود. از این رو، از آنجا که فقط درآمد دائمی آلیس بر مخارج وی تاثیر می‌گذارد، او حدود ۹۰ دلار بیشتر از باب خرج می‌کند.^۳

بنابراین درک این موضوع برای یک اقتصاددان بسیار آسان است که متوجه شود وقتی آلیس ۱۰۰ دلار بیشتر از باب درآمد دارد، پس آلیس ۹۰ دلار بیشتر از باب هزینه می‌کند - در حالی که کاملاً از آنچه پشت این اعداد نهفته است غافل می‌ماند. این اقتصاددان می‌تواند به راحتی به اشتباه باور کند که افزایش ۱۰۰ دلار در درآمد غیردائمی، می‌تواند به افزایش ۹۰ دلاری در خرج کردن منجر شود. اما این استنتاج که زیربنای کل نظریه ضریب فزاینده کینزی است، نادرست است. اما مورد زیر را که در نظر می‌گیریم بسیار منطقی است. اگر آلیس و باب هر کدام هفته‌ای هزار دلار درآمد داشته باشند، درآمد دائمی آنها یکسان است. اما اگر آلیس جمعه‌ها حقوق بگیرد و باب چهارشنبه‌ها حقوق دریافت کند، درآمد جمعه آلیس هزار دلار و درآمد جمعه باب صفر دلار است. اگر خرج کردن واقعاً به درآمد (روزانه) بستگی داشت، انتظار داشتیم که هر جمعه شاهد استیک خوردن آلیس و نان خشک خوردن باب باشیم (و عکس آن در روز چهارشنبه اتفاق بیفتد). فقط به این دلیل که خرج کردن به درآمد دائمی بستگی دارد؛ باب و آلیس، هر دو، روزانه به میزان مساوی به خوبی زندگی می‌کنند.

۳- رقم ۹۰ دلار را برای نمونه آورديم، اگرچه عدد دنیای واقعی احتمالاً چندان دور از این رقم نیست

فرضیه درآمد دائمی همچنین معمای آزاردهنده‌ای را حل می‌کند که از مدت‌ها قبل ذهن اقتصاددانان را درگیر کرده بود. اگر آلیس ۲۰ هزار دلار بیشتر از همسایه خود باب درآمد داشته باشد، به طور معمول حدود ۱۸ هزار دلار بیشتر از او خرج می‌کند. اما اگر آلیس ۱۸ هزار دلار بیشتر از درآمد پدر بزرگش زمانی که در سن آلیس بود به‌دست آورد، به طور معمول تقریباً ۲۰ هزار دلار کامل بیشتر از او خرج می‌کند (ما این را در داده‌های دنیای واقعی می‌بینیم). این اختلاف از کجا می‌آید؟ پاسخ: وقتی آلیس بیش از باب درآمد دارد، معمولاً به این دلیل است که او به طور نامعمول سال خوبی دارد. سال‌هایی که به طور نامعمول خوب هستند معمولاً تکرار نمی‌شوند. بنابراین اگر او ۲۰ هزار دلار بیش از باب درآمد داشته باشد، ممکن است انتظار داشته باشد که فقط با حدود ۱۸ هزار دلار پیش‌رو از او درآمد بیشتری کسب کند و خرج خود را تقریباً به همین میزان افزایش دهد.

اما وقتی آلیس از پدر بزرگ خود درآمد بیشتری به‌دست آورد، احتمالاً به این دلیل است که زمانه تغییر کرده است. این یک وضعیت دائمی است. او انتظار دارد برای همیشه در حدود همین مقدار، درآمد بیشتری نسبت به پدر بزرگ خود کسب کند و بر این اساس هزینه می‌کند.

بنابراین فرضیه درآمد دائمی موارد زیادی را تبیین می‌کند. اما این پرسش باقی می‌ماند که آیا این فرضیه صحت دارد یا خیر. فریدمن چندین آزمون را پیشنهاد داد. به عنوان مثال: درآمد کشاورزان به شدت به بازار و وضعیت آب‌وهوایی بستگی دارد (این امر به ویژه در زمان فریدمن بیشتر اتفاق می‌افتاد؛ در

آن زمان کشاورزان معمولاً از منافع خود در برابر تصمیمات غلط با استفاده از بازارهای آتی محافظت نمی‌کردند). درآمد کارگران کارخانه قابل پیش‌بینی‌تر است. بنابراین افزایش چشمگیر درآمد فرانک کشاورز احتمالاً موقتی است، در حالی که افزایش درآمد مری ماشین‌ساز احتمالاً دائمی خواهد بود (شاید او ارتقا پیدا کند!). از این رو ما (البته به طور متوسط) ماشین‌سازانی با افزایش درآمد را مشاهده می‌کنیم که نسبت به کشاورزان با افزایش درآمد، خرج خود را افزایش می‌دهند. داده‌های دنیای واقعی این پیش‌بینی را تایید می‌کند.

فریدمن آزمون‌های بسیاری از این دست را انجام داد؛ مقایسه نه تنها کشاورزان در برابر ماشین‌سازها، بلکه سوئدی‌ها در برابر انگلیسی‌ها، سیاه‌پوستان آمریکایی در برابر سفیدپوستان آمریکایی، جوانان در مقابل افراد پیر و موارد بیشتر. نتایج در هر مورد با فرضیه درآمد دائمی سازگار است. بنابراین در حالی که فریدمن اذعان کرد که هیچ آزمون واحدی نمی‌تواند اثبات محکمی باشد، او استدلال کرد که وزن تمام این آزمون‌ها به صورت مجموع تقریباً قطعی است.^۱ اکنون تمام اقتصاددانان با او موافق هستند.

اکنون همه اقتصاددانان فرضیه درآمد دائمی یا یک گونه نزدیک به آن را تقریباً بدیهی می‌دانند، به طوری که تصور اینکه زمانی چنین چیزی بایسد کشف می‌شد

۱. این نوع راهبرد تجربی الگوی کار فریدمن بود. فریدمن به جای اتکا به آزمون‌های سنتی معناداری آماری، بیشتر ترجیح می‌داد فرضیه‌های خود را بر اساس توانایی آنها در تبیین بسیاری از مشاهدات متنوع قضاوت کند. فریدمن که پیش از روی آوردن به اقتصاد در حرفه آماردان نظری فعالیت می‌کرد، از کاستی‌های آزمون‌های سنتی کاملاً آگاه بود.

دشوار است.^۱ اما چنین زمانی وجود داشت. قبل از فریدمن، گروهی از اقتصاددانان عالی‌رتبه از جمله رز دیرکتور (که بعداً رز دیرکتور فریدمن نام گرفت)، دوروتی بریدی و مارگارت رید سرشناس، تکنیک‌های ضروری را برای تجزیه و تحلیل و تفسیر داده‌های مخارج خانوار گسترش دادند، و فریدمن از سر لطف همواره به آن پیشگامان ادای دین می‌کرد. اما او نخستین فردی بود که نظریه‌های اقتصادی درآمد دائمی را تصور می‌کرد، نخستین کسی بود که با تجزیه و تحلیل دقیق داده‌ها با این فرضیه روبه‌رو شد، نخستین فردی بود که دلالت‌های سیاستی آن را بیرون کشید و نخستین کسی است که با توضیح چگونگی تکمیل، گسترش و گاهی جایگزینی کارهای پیشینیانش آن را در یک بافتار مناسب تاریخی قرار داد. هنگامی که کمیته جایزه نوبل دستاوردهایی را که فریدمن به دلیل آنها منتخب دریافت این جایزه شد فهرست کرد، فرضیه درآمد دائمی نخستین مورد در فهرست بود.

۱. همان‌گونه که همیشه در مورد علم خوب اتفاق می‌افتد، پژوهشگران بعدی پیشنهادها و استدلال‌های خوبی به نفع تغییراتی در مضمون فریدمن ارائه داده‌اند، اما اساساً همه پژوهش‌های جدید در مورد رفتار مصرف‌ریشه در رویکرد او دارد.

فصل ۲

پول، قیمت و تورم

اقتصاددان برنده جایزه نوبل رابرت سولو یک بار چنین نظر داد که «میلتون همیشه من را یاد عرضه پول می اندازد». مطمئناً این گفته درست است زیرا میلتون فریدمن شیفته همیشگی عرضه پول بود که به بینش‌هایی انجامید که هم اندیشه علمی و هم سیاستگذاری عملی را به شدت تغییر داد.

در واقع تحلیل فریدمن از سمت دیگر بازار - تقاضای پول - در مقابل عرضه آغاز می‌شود. ایده مطالعه «تقاضای پول» ممکن است برای خواننده عادی بی‌معنی باشد. آیا همه ما تا جای ممکن، پول نمی‌خواهیم؟ آیا این همه آن چیزی نیست که درباره این موضوع گفته می‌شود؟

پاسخ این است: البته که نه. همه ما تا جای ممکن ثروت را دوست داریم، اما

ثروت همان پول نیست. بیسل گیتس به طور حتم ثروتمندتر از من است و من مطمئن هستم که او خانه وسیع‌تر و سبد سهام بزرگ‌تری دارد، اما به طور دقیق نمی‌دانم که کدام یک از ما پول بیشتری دارد؛ منظور من از پول کاغذهای رنگی موجود در کیف پول به علاوه موجودی حساب‌های بانکی من است.^۱

من مانند هر فرد معمولی در آمریکای شمالی، تقریباً به اندازه ۱۰ هفته درآمدم را به شکل پول نگه می‌دارم (بیشتر این پول به شکل موجودی بانکی است که با نوشتن چک یا استفاده از کارت بدهی می‌توانم به آن دسترسی پیدا کنم). با کمی این‌ور و آن‌ور کردن -فروش برخی دارایی‌های دیگر، برداشت از حساب‌های پس‌انداز بلندمدت، گرفتن وام‌های بانکی یا ذخیره پول نقد بیشتر- می‌توانم پول بیشتری داشته باشم. اما از پولی که در اختیار دارم راضی هستم.

چرا ۱۰ هفته درآمد، و نه ۸ یا ۱۲ هفته؟ چون دلم می‌خواهد بتوانم خریدهای پیش‌بینی‌نشده، از خرید یک همبرگر در راه خانه از محل کار تا تعمیر اضطراری لوله‌کشی بکنم. اگر تعمیرکار من بخواهد پول از طریق کارت دریافت کند، ممکن است تصمیم بگیرم پول نقد کمتری در اختیار داشته باشم. اگر بشنوم که جرایم خیابانی در حال افزایش است، ممکن است تصمیم بگیرم پول نقد کمتری داشته باشم و در مجموع پول کمتری داشته باشم. اگر بانک من نرخ سود بالاتری به

۱- جای بحث و بررسی دارد که دقیقاً کجا می‌توان مرز میان مانده بانکی را که پول حساب می‌شود و نمی‌شود، تعیین کرد. مانده حساب جاری مطمئناً باید به حساب بیاید. مانده حساب موجود در صندوق‌های گواهی سپرده که نمی‌توان آنها را بی‌درنگ و بدون پرداخت جریمه پس‌گرفت احتمالاً نباید محسوب شود. ایده اصلی این است که پول سرمایه‌ای است که می‌توانید بلافاصله و به راحتی از آن استفاده و خرید کنید

سپرده‌های گواهی شده پردازد، شاید بخواهم با کنار گذاشتن مقداری از پول خود، از آن بهره ببرم. اما اگر چیزی تغییر نکند، احتمالاً حدود ۱۰ هفته درآمد را به صورت پول حفظ می‌کنم.

با کنار گذاشتن این بخش، می‌توانیم توجه خود را به سمت عرضه پول معطوف کنیم. پول از طریق سیستم بانکی و مقامات پولی (به عنوان مثال، سیستم فدرال ذخیره در ایالات متحده، بانک کانادا در کانادا و بانک انگلیس در بریتانیا) به روش‌های پیچیده‌ای تامین می‌شود، اما جزئیات آن اینجا خیلی مهم نیست. بنابراین بیایید جهانی ساده را تصور کنیم که در آن صبح دوشنبه‌ای خاص، یک میلیون دلار جمع شود. به این ترتیب که دولت که قصد داشته دوشنبه بعد از ظهر گیره‌های کاغذ به ارزش یک میلیون دلار خریداری کند، تصمیم می‌گیرد هزینه این گیره‌های کاغذ را با پول تازه چاپ‌شده پردازد (در مقابل استفاده از مثلاً درآمد مالیاتی یا وجوه قرض گرفته‌شده).

چه انتظاری باید داشت؟ از بعد از ظهر روز دوشنبه، افرادی که گیره کاغذ می‌فروشند، بیش از آنچه امروز صبح داشتند پول در دست دارند. در واقع، حجم کل پول دو برابر شده است، بنابراین اگر میانگین کل جمعیت را در نظر بگیریم، یک فرد متوسط (او را آلیس بنامیم) اکنون دو برابر بیشتر از آنچه امروز صبح پول داشته است، پول دارد.^۲ اما این بیش از مقداری است که او می‌خواهد. اگر او این مقدار پول را می‌خواست، در وهله نخست باید مقدمات آن را فراهم می‌کرد (برای

۲- «نگهداشتن پول بیشتر» می‌تواند به معنای داشتن پول نقد بیشتر در جیب‌تان، یا داشتن مانده حساب جاری بیشتر باشد.

مثال مقدار بیشتری از فیش حقوقی خود را به حساب جاری به جای حساب بازنشستگی‌اش واریز می‌کرد).

بنابراین آلیس یک مشکل دارد: چگونه از شر این پول اضافی خلاص شود؟ صرف نظر کردن از این پول ایده بدی به نظر می‌رسد. شاید او نزد همسایه خود باب برود و با او صحبت کند تا یکی از دلارهای خود را به او قرض دهد. اما خود باب هم یک دلار اضافی دارد که می‌خواهد از شرش خلاص شود. شاید او به بانک برود و یک گواهی سپرده خریداری کند. اما پیش از آن، بانکدار او کارول، پولی بیشتر از آنچه او در گاو صندوقش می‌خواهد دارد. مهم نیست که پول کجا می‌رود، یک فرد عادی دو برابر بیشتر از صبح امروز پول دارد و هنوز در تلاش است تا از شر آن خلاص شود.

راه دیگر خلاص شدن از پول، خرج کردن آن است. دیر یا زود، آلیس (یا هر کس دیگری) تصمیم می‌گیرد یک همبرگر اضافی بخرد یا یک خدمت پیرایش موی سر اضافی دریافت کند یا یک ژاکت گران‌قیمت‌تر بخرد - یا شاید تصمیم بگیرد تعمیرات لوله‌کشی را که قصد داشت تا سال آینده به تعویق بیندازد، انجام دهد. با این تصمیم‌ها قیمت همبرگر، پیرایش مو، ژاکت و تعمیرات منزل مثلاً ۱۰ درصد افزایش می‌یابد. از آنجا که قیمت‌ها بالاتر است، مردم اکنون مایل‌اند ۱۰ درصد پول بیشتری نسبت به صبح امروز نگه دارند. متأسفانه میزان پول شناور در اطراف نه به اندازه ۱۰ درصد، بلکه ۱۰۰ درصد افزایش یافته است. بنابراین این روند ادامه می‌یابد تا زمانی که قیمت‌ها ۱۰۰ درصد افزایش پیدا کند. اکنون مردم

می‌خواهند تمام پول اضافی را نگه دارند و فرآیند کار متوقف می‌شود.^۱ نکته اصلی: اگر عرضه پول را دو (یا سه یا چهار) برابر کنید، قیمت‌ها دو (یا سه یا چهار) برابر خواهد شد.

این فرآیند ممکن است مدتی طول بکشد و اتفاقات جالبی نیز ممکن است در این مسیر رخ بدهد (در فصل‌های بعدی چیزهای بیشتری در این باره خواهیم گفت).

اندکی تامل نتایج اخلاقی تا حدودی عمیق‌تر را نشان می‌دهد: جهش در سطح عمومی قیمت‌ها (برخلاف افزایش قیمت یک کالای خاص) همیشه ناشی از تلاش افراد برای خلاص شدن از شر پول است. چرا ممکن است مردم بخواهند از شر پول خلاص شوند؟ ما به برخی از دلایل قبلاً اشاره کردیم - پذیرش گسترده کارت‌های اعتباری، افزایش جرایم خیابانی، افزایش نرخ بهره یا افزایش عرضه پول، سبب می‌شود افراد مقدار پولی بیش از آنچه می‌خواهند، داشته باشند. این یک تحلیل خوب از پدیده‌ای نادر است: جهش یک‌باره در سطح قیمت.

۱ - خلاصه بحث: مردم سعی می‌کنند با خرید چیزی از شر پول خلاص شوند؛ با این کار قیمت‌ها تا حدی افزایش می‌یابد که مردم به نگه داشتن آن پول اضافی تمایل پیدا خواهند کرد. شاید به فکر فرو بروید که چرا نمی‌توانیم این داستان را به شکلی متفاوت روایت کنیم: اگر مردم سعی کنند برای خلاص شدن از شر پول آن را وام بدهند، نرخ بهره را تا آن حد پایین می‌آورد که مردم به نگه داشتن پول اضافی تمایل پیدا کنند (به یاد داشته باشید که وقتی نرخ بهره پایین است، گزینه‌های جایگزین پول - مانند گواهی سپرده - جذابیت کمتری دارند). مشکل چنین داستانی این است که با تئوری اقتصادی همخوانی ندارد: تئوری‌ای که به ما می‌گوید نرخ بهره باید فقط به وسیله عرضه و تقاضای کالاها و خدمات فعلی و آینده تعیین شود و جایی برای تاثیرپذیری آن از تغییرات در عرضه و تقاضای پول باقی نمی‌گذارد.

پدیده بسیار رایج‌تر، تورم، افزایش مداوم و پایدار سطح قیمت طی یک دوره زمانی قابل توجه است.

علت تورم چیست؟ اخلاقیات ما این موضوع را عمومیت می‌بخشد: تورم همیشه ناشی از تلاش افرادی است که می‌خواهند از شر پول خلاص شوند، نه یک‌باره، بلکه به طور مداوم طی یک دوره قابل توجه.

چرا ممکن است این اتفاق بیفتد؟ در اصل اگر افزایش مداوم در پذیرش کارت‌های اعتباری، افزایش مداوم جرایم خیابانی یا افزایش مداوم نرخ بهره وجود داشته باشد، این اتفاق می‌افتد. اما هر یک از این عوامل برای توضیح نرخ تورم و دوره‌های طولانی تورم که در دنیای واقعی مشاهده می‌کنیم اصلاً کافی به نظر نمی‌رسند. تنها یک مقصر وجود دارد: افزایش مداوم در عرضه پول.

این همان تحلیلی است که به اعلان معروف میلتون فریدمن منجر شد مبنی بر اینکه «تورم همیشه و در همه جا یک پدیده پولی است».

قبل از فریدمن، این موضوع بحث‌برانگیز بود. در آن روزهای تاریک، یکی از چیزهایی که مکرر در مورد آن سخنرانی می‌شد «فشار ناشی از هزینه» بود که در آن، افزایش تقاضای دستمزد از جانب کارگران به افزایش قیمت کالاهای مصرفی، افزایش تقاضای دستمزد از جانب کارگران و یک دور باطل منجر می‌شود. فریدمن اصرار ورزید - و بیشتر اقتصاددانان را با موفقیت متقاعد کرد - که این داستان که از دیدگاه سطحی قابل قبول است، منطقی نیست. به هر ترتیب، مقدار پول خواسته‌شده باید با مقدار پول عرضه‌شده برابر باشد. قیمت‌ها باید تا

رسیدن به این تعادل تنظیم شوند. این تحلیل هیچ جای دیگری برای تاثیرگذاری بر سطح قیمت باقی نمی‌گذارد.

پرسش واضح بعدی این است: چرا باید در وهله نخست به سطح قیمت و تورم اهمیت دهیم، و مقامات پولی باید چه خروجی‌هایی را هدف قرار دهند؟ این همان جایی است که فریدمن توجه خود را به آن معطوف کرد و ما نیز باید همین کار را بکنیم.

فصل ۳

سیاست‌های پولی

اکنون که در مورد چگونگی تعیین سطح قیمت صحبت کردیم، بیایید به جهت مقابل برگردیم و بررسی کنیم چرا در ابتدا باید به سطح قیمت اهمیت بدهیم. اگر حجم پول دو برابر شود و همه قیمت‌ها (از جمله دستمزد) در واکنش به آن دو برابر شود، آیا واقعاً چیز مهمی تغییر کرده است؟

احتمالاً نه. قیمت یک همبرگر به جای ۵ دلار اکنون ۱۰ دلار است. آلیس برای به دست آوردن هزینه همین همبرگر ۱۰ دلاری امروز باید همان میزان ساعت کار کند که دیروز برای تامین هزینه همبرگر پنج دلاری کار می‌کرد. به جای اینکه ۲۵ دلار در جیب خود حمل کند (که برای خرید پنج همبرگر کافی است)، ۵۰ دلار به همراه خواهد داشت - که هنوز هم برای خرید پنج همبرگر کفایت می‌کند. او به جای اینکه هزار دلار در حساب جاری خود نگه دارد، دو هزار دلار (همان کسری از درآمدش که همیشه ذخیره کرده است) نگه می‌دارد.

اکنون ممکن است نگران تاثیر این موضوع بر وام‌گیرندگان و وام‌دهندگان باشید: اگر آلیس در ابتدا به باب ۱۰ دلار (قیمت دو همبرگر) بدهکار باشد، پس

از دو برابر شدن قیمت، می‌تواند ۱۰ دلار کاهش یافته را که قیمت خرید فقط یک همبرگر است، به او پس بدهد. این آلیس را ثروتمندتر و باب را فقیرتر می‌کند. اما این تنها در صورتی مهم است که آلیس و باب نتوانند تغییر قیمت را پیش‌بینی کنند. اگر باب بداند در دنیایی زندگی می‌کند که قیمت‌ها گاهی اوقات افزایش می‌یابد، همیشه می‌تواند بر بندهای تنظیم خودکار در قراردادهای وام اصرار ورزد، به طوری که آلیس همیشه به بازپرداخت دلار کافی برای خرید دو همبرگر، هر تعداد دلار که باشد، ملزم می‌شود.

حتی اگر آینده‌نگری باب او را ناکام بگذارد، به طوری که او نتواند آن بند را در قرارداد بگنجانند و وقتی سطح قیمت دو برابر شود متحمل ضرر بزرگی شود، این از نوع ضرری نیست که اقتصاددانان معمولاً نگران آن هستند. به این دلیل که ضرر باب سود آلیس است، به طوری که در مجموع، مردم (که شامل هر دو، آلیس و باب، می‌شوند) وضعیت بهتر و بدتری نسبت به قبل ندارند.

بنابراین یک بار جهش در سطح قیمت، حداقل با یک تقریب بسیار خوب، جای نگرانی ندارد. ممکن است وسوسه شوید که نتیجه بگیرید تورم نیز جای نگرانی ندارد. به هر حال، تورم فقط یک سری جهش‌های مداوم در سطح قیمت است، درست است؟

این طور نیست! بیایید از ابتدا دوباره به این موضوع فکر کنیم. صبح روز دوشنبه، آلیس که یک شهروند معمولی است؛ ۱۰ هفته درآمد خود را در کیف پول و در حساب خود دارد.

دوشنبه ظهر، حجم پول دو برابر می‌شود و اکنون آلیس درآمد ۲۰ هفته‌ای را در اختیار دارد.^۱ اما او فقط می‌خواهد ۱۰ هفته درآمد داشته باشد، بنابراین سعی می‌کند با خرید کردن از شر پول اضافی خلاص شود. در نهایت قیمت‌ها تا امروز دو برابر قیمت صبح امروز پیشنهاد می‌شود و آلیس حالا با خوشحالی سهم خود را از پول جدید که برابر با درآمد ۱۰ هفته‌ای است نگه می‌دارد که هدف او بوده است.

اکنون داستان را تغییر دهید: ظهر روز دوشنبه، دولت حجم پول را دو برابر می‌کند و اعلام می‌کند برنامه دارد هر روز ظهر دوباره آن را دو برابر کند. در نتیجه، آلیس تصمیم می‌گیرد در حرکتی روبه‌جلو فقط هشت هفته درآمد داشته باشد، نه ۱۰ هفته. چرا؟ زیرا او اکنون انتظار تورم مداوم را دارد - این بدان معناست که انتظار دارد پول داخل جیب و حساب خود را یک‌شبه از دست بدهد. این چشم‌انداز سبب جذابیت کمتر نگه‌داشتن پول می‌شود.

بنابراین بعد از ظهر دوشنبه، آلیس (همراه با بسیاری دیگر) سعی می‌کند با خرید کردن از شر پول خلاص شود. در نهایت، قیمت‌ها به دو برابر سطح امروز صبح افزایش می‌یابد و آلیس را با ۱۰ هفته درآمد باقی می‌گذارد، که هنوز هم بیش از مقداری است که او می‌خواهد. بنابراین او همچنان به خرید ادامه می‌دهد و قیمت‌ها را بیشتر افزایش می‌دهد. اگر روز دوشنبه عرضه پول دو برابر شود، انتظار می‌رود افزایش بیشتری در روزهای سه‌شنبه، چهارشنبه، پنجشنبه و جمعه رخ

۱ - پول اضافی از کجا آمده است؟ شاید او تعداد زیادی گیره کاغذ به دولت فروخته باشد. یا شاید کاناپه دست دوم خود را به باب فروخته است، که پس از فروش یک دسته گیره کاغذ به دنبال خلاص شدن از پول بود

دهد؛ در دوشنبه سطح قیمت باید بیش از دو برابر شود.

به طور خلاصه در برخی از مراحل شروع تورم، سطح قیمت باید سریع‌تر از عرضه پول افزایش یابد. فریدمن این پدیده را جهش بیش از حد نامید که احتمالاً واژگان بدی را انتخاب کرده بود، زیرا این مفهوم را به ذهن متبادر می‌کند که شخصی اشتباه کرده یا هدف خود را از دست داده است. هیچ تعبیری از این دست صحیح نیست. آلیس می‌خواهد ارزش واقعی دارایی‌های خود را کاهش دهد - تعداد همبرگرهایی که با پول خرد جیبش می‌تواند خریداری کند و شمار تعمیرات خانه می‌تواند موجودی حساب وی را پوشش دهد - و تا پایان روز او دقیقاً این کار را انجام داده است.

متأسفانه زندگی آلیس کمی بدتر شد. او به جای داشتن پول نقد کافی در جیب خود برای خرید پنج همبرگر، به اندازه خرید چهار همبرگر پول دارد، که سبب ناراحتی در روزهایی می‌شود که اشتهای زیادی دارد. وی به جای داشتن درآمد ۱۰ هفته در حساب جاری خود، هشت هفته را دارد - این بدان معناست که برای جلوگیری از اضافه‌برداشت، گاهی مجبور است خرید خود را به تاخیر بیندازد. این ضرر برای آلیس با هیچ سود دیگری جبران نمی‌شود - و این نوعی ضرر است که برای اقتصاددانان مهم است.

این شاید یک ضرر بسیار ناچیز باشد، اما تعداد زیادی از افراد به روشی مشابه و برخی بیشتر از دیگران متحمل رنج می‌شوند. باب که یک مغازه کوچک را اداره می‌کند، متوجه می‌شود که در این دوران جدید تورم، پول نقد در صندوق

مغازه‌اش بی ارزش می‌شود، بنابراین به جای اینکه پول نقد ۲۰ همبرگر را مانند همیشه حفظ کند، اکنون فقط (بگوید) به میزان ارزش ۱۶ همبرگر نگهداری می‌کند. حالا او اغلب کمی بیش از گذشته با کمبود پول خرد مواجه است، و این امر سبب آزار چند مشتری اضافی می‌شود.

اگر این موضوع هنوز کوچک به نظر می‌رسد، به دلیل کوچک بودن اندازه آن است، حداقل در زمانی که نرخ تورم پایین است. در نرخ‌های بالاتر تورم، مردم پول بسیار کمی در اختیار دارند و زندگی آنها به طور قابل توجهی مختل می‌شود. جان مینارد کینز، اقتصاددان، هنگام بروز تورم دهه ۱۹۲۰ مدتی در آلمان بود؛ زمانی که قیمت‌ها چنان سریع در حال افزایش بود که قیمت یک آبجوی خریداری شده در نیمه‌شب بسیار گران‌تر از همان آبجو در ساعت ۹ شب بود. وقتی او با خود اندیشید که تا پاسی از شب سه آبجو می‌خواهد، همه آنها را تا حد امکان یکجا می‌خرد و به تدریج می‌نوشید (توجه داشته باشید که کینز مانند آلیس با خرید چیزهای مختلف می‌خواست از شر پول خلاص شود). کینز در همه عمرش از آلمان به عنوان مکانی یاد می‌کرد که آبجوی گرم زیادی در آنجا نوشیده بود.

به عنوان یک نمونه حاد، تورم مجارستان پس از جنگ جهانی دوم را در نظر بگیرید. در آن زمان قیمت‌ها به طور متوسط در هر ماه حدود ۱۰۰ برابر می‌شدند. یک فنجان قهوه را تصور کنید که اول ژانویه ۱۰ سنت، اول فوریه ۱۰ دلار، اول مارس ۱/۰۰۰ دلار، اول آوریل ۱۰۰/۰۰۰ دلار، اول ماه می ۱۰ میلیون دلار، اول

ژوئن ۱ میلیارد دلار، اول ژوئیه ۱۰۰ میلیارد دلار و اول آگوست ۱۰ تریلیون دلار قیمت پیدا می‌کرد. دستمزدها هر روز سه بار تعدیل شده و به کارگران پرداخت می‌شد. البته ضروری بود که بی‌درنگ پیش از آنکه ارزش تقریباً کل آن دستمزد از بین برود، آن را خرج کنید. این بدان معنا بود که در یک خانواده معمولی، یکی از زوجین کار می‌کرد و دیگری از محل کار به مغازه‌ها در رفت‌وآمد بود، چک‌های دستمزد را دریافت می‌کرد، پولش را خرج می‌کرد و با عجله و به موقع به محل کار برمی‌گشت تا چک حقوق بعدی را بگیرد.

بنابراین مانند بسیاری چیزها، تورم در نرخ پایین اندکی بد و در نرخ‌های بالاتر بسیار بد است. اما چرا هر چیز بدی را که مجبور به تحمل آن نیستید باید تحمل کنید؟ به نظر می‌رسد بهترین سناریو تورم نداشتن باشد - و دستورکار اجرای این سناریو رشد صفر عرضه پول است.

چرا جلوتر نرویم؟ اگر آلیس از نگاه داشتن درآمد ۱۰ هفته‌ای به شکل پول راضی است، چه بسا با نگاه داشتن درآمد ۱۲ هفته‌ای حتی خوشحال‌تر هم بشود. شاید او می‌توانست در این مسیر از تلنگر کوچکی استفاده کند! این تلنگر می‌توانست نرخ تورم منفی باشد، که سبب می‌شود ارزش پول در جیب آلیس با گذشت زمان رشد کند، بنابراین او را برای نگاه داشتن مقدار بیشتری از آن ترغیب می‌کنیم.

یک دقیقه صبر کنید! اگر داشتن کمی پول اضافی آلیس را اندکی شادتر می‌کند، چرا او اصلاً به تلنگر نیاز دارد؟ پاسخ این است که وقتی آلیس تصمیم

دارد پول بیشتری نگه دارد - و از این رو پول کمتری خرج می‌کند - به پایین نگه داشتن قیمت کمک می‌کند، که نه تنها او بلکه باب، کارول، دیوید، ایولین و تعداد بی‌شمار دیگری از افراد از این کار سود می‌برند. اگر آنها نیز به نوبه خود پول بیشتری نگه دارند، پس آلیس در منافع آن سهیم است. در نتیجه اگر به هرکسی تلنگر کوچکی زده شود همه وضعیتی بهتری پیدا می‌کنند. بنابراین فریدمن به اندیشیدن به نرخ تورم منفی هدایت شد که ناشی از کاهش مداوم عرضه پول است (به عنوان مثال دولت می‌تواند مالیات‌ها را نقدی جمع کند و ۱۰ درصد آنها را بسوزاند).

از سوی دیگر، رشد عرضه پول مزایایی دارد. اگر دولت قیمت گیره کاغذ را با پول تازه چاپ شده پرداخت کند، آنگاه مجبور نیست با مالیات گرفتن از (مثلاً) قهوه، هزینه خرید گیره‌های کاغذ را پرداخت کند و این برای همه کسانی که قهوه می‌خرند یا می‌فروشند خوب است. پس از سنجش این عامل و سایر عوامل، فریدمن در نهایت به نرخ تورم اندک اما مثبت حدود دودرصدی در سال رضایت داد، اما با این باور که ۲ درصد در سال از نظر سیاسی احتمالاً شدنی نباشد، اعلام کرد به نرخ حتی تا پنج درصد نیز رضایت می‌دهد.^۱ اما ما هنوز مجموعه‌ای دیگر از مسائل را نادیده گرفته‌ایم. در داستان ما،

۱- نرخ تورم در ایالات متحده در سال ۱۹۸۰ با نرخ تقریباً ۱۴ درصد و در کانادا در سال ۱۹۸۱ با حدود ۱۳ درصد به اوج خود رسید. شاید اگر فریدمن درمی‌یافت که طی دهه گذشته، نرخ تورم به ندرت به بالاتر از دو درصد رسیده است بیش از هر چیز به این دلیل که مراجع پولی توصیه‌های فریدمن را جدی گرفته‌اند - بسیار شگفت‌زده و خوشحال می‌شد

حجم پول افزایش می‌یابد، سپس آلیس و باب سعی می‌کنند پول اضافی را خرج کنند، و پس از آن است که قیمت‌ها افزایش می‌یابد. در طولانی‌مدت، این واقعاً تمام آن چیزی است که مهم است. اما در کوتاه‌مدت، تعدیل قیمت‌ها هرازگاهی متوقف شده و دوباره شروع می‌شود که می‌تواند عواقب مهمی به همراه داشته باشد. به این موارد در فصول بعدی خواهیم پرداخت.

فصل ۴

تاریخ پولی

نظریه مقداری پول به معنی حلقه ایده‌هایی پیرامون این مفهوم که قیمت‌ها به دنبال عرضه پول حرکت می‌کنند؛ سابقه‌ای طولانی دارد و به دوره نیکلاس کوپرنیک منجم لهستانی در قرن پانزدهم برمی‌گردد. پس از شروع رکود بزرگ در اوایل دهه ۱۹۳۰، نسل جدید اقتصاددانان «کینزی» نظریه مقداری را تا حد زیادی رد کردند؛ اغلب با این استدلال که مردم ترجیحات پایدار قوی درباره نگهداری میزان پول خود ندارند.^۱ بنابراین «کینزین»ها گفتند هنگامی که مقامات پول جدیدی به سیستم تزریق می‌کنند، ممکن است مردم خیلی ساده آن پول اضافی را نگه دارند بدون اینکه قیمت‌ها بالا بروند.

در طول دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰، گروه اندکی از اقتصاددانان به ویژه هنری

۱- من واژه کینزین را در گیومه آورده‌ام و از آن برای توصیف نظرات اقتصاددانانی که خود را کینزین می‌نامیدند استفاده کردم، بدون وارد شدن به این قلمرو حساس که نظرات آنها چقدر با نظرات جان مینارد کینز همخوانی دارد.

سایمنس و لوید مینتس در دانشگاه شیکاگو آتش نظریه مقداری را روشن نگه داشتند. هنگامی که میلتن فریدمن در دهه ۱۹۵۰ به این مجادله پیوست، گاهی اوقات خود را به سادگی گیرنده مشعلی می‌دانست که از پیشینیان برجسته‌اش به او رسیده است. اما نسخه فریدمن از نظریه مقداری در واقع کاملاً اصیل، بسیار ظریف‌تر، پرمغزتر و برای آزمایش تجربی بهتر طراحی شده است.

شواهد مربوط به نظریه مقداری را تا حد زیادی می‌توان در کتاب دقیق ۸۰۰ صفحه‌ای تاریخ پولی ایالات متحده آمریکا، (۱۹۶۰-۱۸۵۷) نوشته فریدمن و همکار وی آنا شوارتز جست‌وجو کرد. تاریخ پولی محصول پانزده سال کار این دو نویسنده و دستیارهای پژوهشی بی‌شمار آنها، بلافاصله به عنوان یک اثر کلاسیک مدرن و اثری با اهمیت به رسمیت شناخته شد. در حقیقت، صفت «به‌یادماندنی» به طور مکرر در دهه‌ها نقد کتاب، در عباراتی مانند «سازگاری به‌یادماندنی»، «انسجام به‌یادماندنی» و «نبوغ به‌یادماندنی» آمده است.

یافته‌های تجربی و تجزیه و تحلیل دقیق داده‌ها در کتاب تاریخ پولی زلزله‌ای در ساختار اعتقادی کینزین انداخت که در آن زمان بر حرفه اقتصاد مسلط بود. برخی نکات برجسته کتاب در اینجا آورده شده است:

— طی دوره ۱۰۰ساله منتهی به سال ۱۹۶۰، ثبات قابل توجهی در میزان قدرت خرید واقعی (به عنوان مثال «درآمد ۱۰هفته‌ای») که مردم می‌خواهند به صورت پول نگه دارند، وجود داشت. تقاضا برای قدرت خرید واقعی در طول این قرن تغییر می‌کند، اما بیشتر تدریجی و قابل پیش‌بینی است. به

عنوان مثال، هنگامی که درآمد دائمی یک درصد افزایش می‌یابد، قدرت خرید واقعی که مردم می‌خواهند حفظ کنند به صورت قابل پیش‌بینی حدود $1/8$ درصد افزایش می‌یابد. در مقابل، وقتی درآمد غیردائمی افزایش می‌یابد، میزان پولی که مردم می‌خواهند نگه دارند، تغییر اندکی خواهد داشت. این با نظریه‌ای مطابقت دارد که می‌گوید مردم برای خرید یک سری از چیزها پول نگه می‌دارند و (همان‌طور که در فصل یک دیدیم) آنها فقط وقتی درآمد دائمی‌شان افزایش یابد می‌خواهند چیزهای بیشتری بخرند. این قاعده‌مند بودن داده‌ها با دیدگاه کینزی مبنی بر نامنظم بودن تقاضای پول و غیرقابل پیش‌بینی بودن ذاتی آن در تضاد است.

به دلیل همین ثبات تقاضا، تغییرات در عرضه پول در واقع به تغییرات در سطح قیمت منجر می‌شود که نظریه مقداری آن را پیش‌بینی کرده است. اگر بیشتر از آنچه مردم می‌خواهند پول تولید کنید، آنها سعی می‌کنند از شر پول مازاد خلاص شوند، در نتیجه قیمت‌ها افزایش می‌یابد. کینزین‌ها این موضوع را تا حد زیادی انکار کرده بودند. فریدمن و شوارتز نشان دادند که شواهد موجود در آن زمان از نظریه مقداری طرفداری می‌کرد.

وقتی پولی جدید به سیستم تزریق می‌شود، مدتی طول می‌کشد تا قیمت‌ها افزایش یابد. آلیس یک گیره کاغذ به دولت می‌فروشد و بدین ترتیب یک اسکناس پنج‌دلاری تازه چاپ‌شده به دست می‌آورد. او می‌خواهد از شر آن خلاص شود، پس چیزهای مختلف می‌خرد و قیمت‌ها را افزایش می‌دهد-

اما این روند گاهی اوقات تا دو سال به طول می‌انجامد. در این میان به ویژه اگر اتفاقاً رکود اقتصادی در جریان باشد، افزایش تقاضای آلیس برای کالا، مشاغل را به تولید کالاهای بیشتر ترغیب می‌کند (در صورت نبود رکود اقتصادی، مشاغل از ابتدا به اوج ظرفیت خود نزدیک می‌شوند، بنابراین به جای افزایش تولید، تمایل به افزایش سریع قیمت‌ها دارند).

بنابراین افزایش حجم پول به طور معمول به افزایش فعالیت اقتصادی (گاهی اوقات پس از چندین ماه تاخیر) و به دنبال آن افزایش قیمت‌ها و بازگشت به سطح سابق فعالیت (به طور معمول پس از چندین ماه تاخیر) منجر می‌شود. یک بار دیگر این موضوع با باور کینزین‌های قدیم مغایر است که می‌گوید مردم خیلی ساده پول جدید را نگه می‌دارند؛ بنابراین تاثیر کمی بر قیمت‌ها یا فعالیت اقتصادی دارد.

به این ترتیب شاید با خود فکر کنید که در دوره‌های رکود اقتصادی، خلق پول اضافی و تحرک بخشی دوباره به اقتصاد ایده خوبی است. متأسفانه، وقفه‌های طولانی و متغیر، بهره‌برداری از این مسیر را اساساً غیرممکن می‌کند: تا زمانی که تکانه پولی شما بخواهد به ثمر برسد، احتمالاً رکود اقتصادی به پایان خواهد رسید، در این صورت تنها چیزی که به دست خواهید آورد جهش در نرخ تورم است.

از این رو فریدمن استدلال کرد که تغییر عرضه پول به عنوان سلاحی در برابر مشکلات کوتاه‌مدت، مانند رکود اقتصادی، تا حد زیادی بی‌اثر (و حتی ضد

تولید) است، بنابراین بهتر است سیاستگذاران بر درازمدت تمرکز کنند. در بلندمدت همان‌طور که در دو فصل قبل مشاهده کردیم، نظریه مقداری پول، به طرفداری از نرخ پایین و ثابت رشد عرضه پول استدلال می‌کند. همان‌طور که بسیاری از اقتصاددانان چنین می‌کنند، بیایید این را «قاعده فریدمن» بنامیم.

اگر قاعده فریدمن نقض شود چه اتفاقی می‌افتد؟ ما در دهه ۱۹۳۰ آن را لمس کردیم؛ طی فاجعه‌ای که آن را رکود بزرگ می‌شناسیم - نرخ بیکاری در بسیاری از کشورهای جهان به ۲۵ تا ۳۵ درصد می‌رسد، درآمد کاهشی چشمگیر می‌یابد و در بسیاری از مناطق، کل صنایع (از جمله معدن، بهره‌برداری از جنگل‌ها و ساختمان‌سازی) تقریباً به طور کامل تعطیل می‌شود. چرا؟ فریدمن و شوارتز مقامات پولی را مقصر دانستند که اجازه دادند عرضه پول ایالات متحده تقریباً یک‌سوم کاهش یابد. آنها به گونه‌ای متقاعدکننده استدلال کردند که این سیاست سبب شد رکودی نسبتاً شدید به فاجعه تبدیل شود.

شگفت‌آور است که هیچ‌کس این موضوع را تا پیش از ورود فریدمن و شوارتز به صحنه نمی‌دانست. کینزین‌ها (این بار شامل خود کینز) بر این باور بودند که عرضه پول در طول دهه ۱۹۳۰ تا حد زیادی باثبات بوده است و این را به عنوان شهادی مبنی بر عدم توانایی عرضه باثبات پول در برابر فاجعه اقتصادی ارائه کردند. به گفته کینزین‌ها پول در حال خلق شدن بود و مردم هم خیلی راحت آن را نگه می‌داشتند.

چنین چیزی از اساس نادرست بود. اتفاقی که به طور قطع افتاد این بود که

عرضه پول کاهش چشمگیری یافت. بخش بزرگی از این موضوع به دلیل ورشکستگی‌های بانکی بود که مقامات برای جلوگیری یا خنثی کردن آن اقدامات اندکی انجام دادند (به یاد داشته باشید که «پول» شامل مانده حساب‌های دیداری است که بیشتر آن را بانک‌ها ایجاد می‌کنند، مانند زمانی که بانکدار شما با فشار چند کلید در رایانه به شما وام ۱۰ هزار دلاری می‌دهد - یا در دهه ۱۹۳۰، چند چرخش قلم در دفتر کل؛ این یک حساب جاری با موجودی ۱۰ هزار دلاری ایجاد می‌کند. وقتی بانک‌ها ورشکست شوند، این مانده‌ها از بین می‌روند).

وقتی پول ناپدید می‌شود، مردم می‌خواهند مقدار بیشتری از آن را به دست آورند (دقیقاً برعکس آنچه هنگام ایجاد پول جدید اتفاق می‌افتد و مردم سعی می‌کنند از شر آن خلاص شوند). آنها این کار را با خرید نکردن انجام می‌دهند. در بلندمدت، تنها تاثیر آن سقوط قیمت‌هاست. اما در کوتاه‌مدت، سبب کاهش فعالیت اقتصادی می‌شود. هنگامی که این کاهش فعالیت اقتصادی در بحبوحه رکود موجود رخ دهد و زمانی که به ورشکستگی بانک‌ها و کاهش بیشتر حجم پول بینجامد، این دوره کوتاه‌مدت فاجعه‌بار می‌تواند سال‌ها ادامه یابد.

بنابراین از جنبه سیاست‌گذاری اقتصادی، نکته اصلی این است که به این تاریخ و پیشینه اجازه تکرار داده نشود. دانشگاهیان و سیاستگذاران این نکته را خیلی جدی گرفته‌اند.

آمریکای شمالی عمدتاً به خاطر سیاست‌هایی که فریدمن و شوارتز از آن الهام گرفتند، وارد یک دوره ۷۰ ساله ثبات اقتصادی بی‌سابقه شد و بسیاری بر این

باور بودند که رکودهای شدید مکرر در گذشته هرگز نباید تکرار شود. در سال ۲۰۰۲، بن برنانکی رئیس فدرال رزرو، که در مراسم تولد ۹۰ سالگی فریدمن سخنرانی می‌کرد، خطاب به این اقتصاددان بزرگ گفت:

اجازه دهید با اندکی فرصت‌طلبی از مقام و موقعیتی که به عنوان نماینده رسمی فدرال رزرو در اختیار دارم، صحبت‌های خود را به پایان رسانم. می‌خواهم به میلتنون و آنا بگویم: در مورد بحران بزرگ اقتصادی دهه ۱۹۳۰، حق با شماست، ما آن کار را کردیم و بابتش بسیار متاسفیم. اما به لطف شما، دیگر آن کار را نخواهیم کرد.

افسوس که این خوش‌بینی در سال ۲۰۰۸ با چالشی جدی روبه‌رو شد؛ زمانی که یک سری از ورشکستگی‌های بانکی در زمان رکود اقتصادی می‌توانست فاجعه‌ای قابل مقایسه با دهه ۱۹۳۰ را رقم بزند. در واقع، مراحل اولیه رکود اقتصادی در سال ۲۰۰۸ به اندازه مراحل رکود بزرگ، سخت و شوم بود. اما همان‌طور که برنانکی وعده داده بود، مقامات نقش فعالی برعهده گرفتند تا حجم پول را تقویت کنند. اگرچه رکود اقتصادی پس از آن دردناک بود، اما فقط به اندازه نیمی از طول دوره رکود بزرگ به طول انجامید و (همان‌طور که با کاهش تولید از اوج به کسادگی اندازه‌گیری شد) فقط یک‌سوم آن شدت داشت. اقتصاددانان عموماً بر این موضوع توافق دارند که درس‌های گرفته‌شده از تاریخ پولی نقش مهمی در جلوگیری از تکرار یک فاجعه واقعی به سبک دهه ۱۹۳۰ داشته است. البته اختلافات زیادی در این مورد وجود دارد که آیا مدیران ارشد فدرال رزرو

در سال ۲۰۰۸ کم‌کاری کرده‌اند یا اضافه‌کاری و اینکه آیا آنها این کارها را به بهترین شکل ممکن انجام داده‌اند یا به بدترین روش ممکن یا حد وسط آن. اما آنها به روشنی دریافته‌اند که وظیفه آنها این است که اشتباهاتی را که در رکود اقتصادی بزرگ رخ داد، تکرار نکنند، از این رو توانستند این مأموریت را انجام دهند زیرا میلتون فریدمن و آنا شوارتز کار دشوار کشف، مستندسازی و تبیین کردن به جهان را انجام و نشان داده‌اند که آن اشتباهات کدام‌ها بوده‌اند.

پی‌نوشت

محیط پولی از سال ۱۹۶۳ بسیار تغییر کرده است. نخست آنکه تصمیم‌گیری درباره اینکه چه چیز «پول» به‌شمار می‌آید بسیار دشوارتر شده است. در سال ۱۹۶۳، برداشت وجه از حساب پس‌انداز شما ممکن بود یک هفته طول بکشد. امروز همان برداشت را با فشار یک دکمه انجام می‌دهید. آیا حساب پس‌انداز شما در سال ۱۹۶۳ نوعی پول بود؟ امروز هم هست؟ بیت کوین چطور؟ یا خط اعتباری سهام مسکن؟ این نوآوری‌ها و سایر ابتکارات نه تنها تعریف پول را در وهله نخست دشوارتر کرده است بلکه به نظر می‌رسد با ارائه گزینه‌های بسیار زیاد برای پول، تقاضای پول را نسبت به زمان فریدمن دچار ثبات کمتری کرده است.

محیط تنظیم‌گری نیز تغییر کرده است. در سال ۱۹۶۳، پرداخت بهره به حساب‌های جاری غیرقانونی بود. بسیاری از ایالت‌ها بانکداری شعبه‌ای را مجاز نمی‌دانستند، بنابراین هر بانک معینی فقط می‌توانست یک مکان فیزیکی داشته

باشد، که برای برداشت مجبور به بازدید از آن بودید. با تسهیل مقررات تنظیمی، مردم راه‌هایی جدید برای استفاده از پول پیدا کرده‌اند که به نوسانات اضافی تقاضا کمک می‌کند.

نتیجه این شده است که روابط بلندمدت و کوتاه‌مدت میان پول، قیمت‌ها و فعالیت‌های اقتصادی مانند سال ۱۹۶۳ نیست. جالب توجه است که از زمان بحران سال ۲۰۰۸، عرضه پول به طرز چشمگیری افزایش یافته است، اما قیمت‌ها بر اساس پیش‌بینی نظریه مقداری قدیمی، واکنش نشان نداده‌اند.^۱ بنابراین در عین اینکه بسیاری از اهداف فریدمن به خوبی حفظ شده‌اند، بسیاری از روش‌های ترجیحی او جایگزین شده‌اند. به عنوان مثال، مقامات پولی در سراسر جهان هدف فریدمن از تورم آهسته، ثابت و قابل پیش‌بینی را به طور گسترده‌ای پذیرفته‌اند. اما روش فریدمن (رشد آهسته، ثابت و قابل پیش‌بینی در عرضه پول) چندان مورد پذیرش قرار نگرفته است. این روش در زمان فریدمن منطقی به نظر می‌رسید، زیرا در آن زمان تقاضای پول بسیار باثبات به نظر می‌رسید. چنین چیزی وقتی تقاضای پول نامنظم شده و کنترل عرضه دشوارتر شده است، آن هم در عصر پرداخت خودکار صورتحساب و ارزهای رمزی پایه، از منطقی قوی برخوردار نیست. بنابراین هدف مقامات امروزی تورم باثبات پایین است و این کار را نه با کنترل عرضه پول بلکه با کنترل نرخ‌های بهره کوتاه‌مدت

۱- این موضوع با پیش‌بینی کینز همخوانی داشت. کینز پیش‌بینی کرده بود که نظریه مقداری به ویژه در زمانی که نرخ بهره بسیار پایین است (مانند سال‌های بعد از ۲۰۰۸)، شکست می‌خورد.

انجام می‌دهند و نرخ بهره مورد نظر به طور مداوم در پاسخ به شرایط اقتصادی مشاهده شده تنظیم می‌شود.^۱ و بسیار بیشتر از آنچه فریدمن تصور می‌کرد، سعی می‌کنند در تقاضای پول دستکاری کنند.^۲

خوانش سطحی این است که مقامات با چشم‌پوشی از عرضه پول، نظریه فریدمن را رد کرده‌اند. خوانش عمیق‌تر این است که با انجام هر کاری که برای کنترل رشد سطح قیمت لازم است (نگه‌داشتن آن به صورت تدریجی، ثابت و قابل پیش‌بینی) آنها تا حد زیادی به عنوان طرفدار فریدمن ظاهر شده‌اند. آنها این پیام اصلی را دریافت کرده‌اند که دست‌کم در مجموع، پول برای قیمت‌ها در بلندمدت و فعالیت اقتصادی در کوتاه‌مدت بسیار مهم است. هیچ‌کس قبل از فریدمن این موضوع را به طور کامل درک نکرده بود (احتمال دارد برخی در مورد آن دچار شک و تردید شده بودند، اما تجزیه و تحلیل آماری برای حمایت از این سوء‌ظن‌ها در دسترس نبود). اکنون همه آن را درک می‌کنند و این دانش ما را از بیش از یک فاجعه طی چند دهه گذشته نجات داده است.

۱ - مهم‌تر از همه؛ دقیقاً همان‌طور که یک حساب‌داری در بانک خود دارید، بانک شما نیز یک حساب‌داری در فدرال‌رزرو دارد. با تنظیم نرخ سود در آن حساب‌داری، فدرال‌رزرو می‌تواند تقاضای پول بانکدار شما را تحت تأثیر قرار دهد.

فصل ۵ بیکاری

در سال ۱۹۵۸، ویلیام فیلیپس اقتصاددان، متوجه یک همبستگی شگفت‌آور شد: زمان‌هایی که تورم بالا است، بیکاری پایین است و برعکس. طی دهه پس از آن، این همبستگی قوی بود.

درسی که بیشتر اقتصاددانان از آن گرفتند این بود که سیاست‌گذاران با یک رابطه بده‌بستان روبه‌رو هستند: می‌توانیم بیکاری کمتری داشته باشیم، به شرطی که بخواهیم تورم کمی بیشتر را تحمل (و حتی مهندسی) کنیم.

میلتون فریدمن، تقریباً یک صدای تنها بود که عقیده متفاوتی داشت. برای نخستین بار در زندگی حرفه‌اش نبود که این مسئولیت به دوش فریدمن افتاد که به جهانیان یادآوری کند که همبستگی همان علیت نیست.

در دسامبر ۱۹۶۷، میلتون فریدمن، که به تازگی دوره ریاست انجمن اقتصادی آمریکا را به پایان رسانده بود، در سخنرانی خداحافظی‌اش اقتصاد کلان

مدرن را با تفسیر مجدد همبستگی فیلیپس کاملاً تغییر شکل داد. او داستان را چنین روایت کرد:

فرض کنید شما یک نجار هستید و در حال حاضر بیکار هستید زیرا بهترین پیشنهاد شغلی شما ۵۰۰ دلار در هفته است، بنابراین ترجیح می‌دهید به دنبال موقعیتی بهتر باشید. مطمئناً اگر تمام قیمت‌ها و دستمزدها دو برابر شود، هفته‌ای هزار دلار به شما پیشنهاد می‌شود، اما هنوز آن را قبول نمی‌کنید، زیرا ارزش واقعی پیشنهاد شغلی شما بدون تغییر است.

اما اجازه دهید ماجرا را کمی تغییر دهیم: در طول شب قیمت شما دو برابر می‌شود. صبح با تماس تلفنی کارفرمایی که هفته‌ای هزار دلار به شما پیشنهاد می‌دهد، بیدار می‌شوید. بسیار خوشحال می‌شوید زیرا هنوز اطلاع ندارید که همه قیمت‌ها افزایش یافته است و کار را قبول می‌کنید. پس از چند روز، به فروشگاه مواد غذایی مراجعه می‌کنید، حقیقت بی‌رحمانه‌ای را درمی‌یابید که هزار دلار این هفته، با ۵۰۰ دلار هفته گذشته فرق چندانی ندارد و استعفا می‌دهید.

بدیهی است که این داستان کاملاً ساختگی است، اما تصویر یک نسخه واقع‌گرایانه خیلی سخت نیست که در آن قیمت‌ها در حال افزایش هستند، کارگران کاملاً از تغییرات آگاه نیستند و پیشنهادهای دستمزد از آنچه واقعاً هست بهتر به نظر می‌رسد و برخی از افراد را گول می‌زند که شغل‌هایی را انتخاب کنند که نمی‌خواهند؛ حداقل تا وقتی که بفهمند فریب خورده‌اند.

همین داستان از سمت کارفرما نیز صادق است: شما سازنده دو چرخه هستید

و هر دو چرخه را به قیمت ۲۰۰ دلار می‌فروشید. اگر همه قیمت‌ها و همه دستمزدها دو برابر شود، مثل قبل ادامه خواهید داد و هر دو چرخه را به قیمت ۴۰۰ دلار می‌فروشید. مگر اینکه دو برابر شدن هنگام خواب‌بودن شما اتفاق بیفتد و صبح روز بعد با خبر دو برابر شدن قیمت دو چرخه بیدار شوید و این باور را به شما القا کند که تقاضا برای دو چرخه به طور به صورت قارچی رشد کرده و شما را به سمت گسترش کارگاه سوق دهد و حداقل برای مدتی کارگر بیشتری استخدام کنید. سرانجام، مطمئناً خواهید فهمید که گسترش کارگاه توصیه بدی بوده است و شاید برای زمان طولانی به آن کارگران اضافی نیاز نداشته باشید.

اگر چیزی شبیه به این داستان درست باشد، نتیجه اخلاقی آن این موارد است:

- تغییرات مورد انتظار در تورم تاثیری در اشتغال ندارد.
- افزایش غیرمنتظره تورم می‌تواند باعث افزایش موقتی اشتغال شود- اما افزایش دائمی نیست.

— هنگامی که یک سری افزایش غیرمنتظره در تورم وجود دارد، اقتصاددانان (از جمله اقتصاددانی به نام فیلیپس) ممکن است متوجه شوند که این افزایش‌ها با اشتغال ارتباط دارند، اما ممکن است درک نکنند که این رابطه فقط تا زمانی ادامه دارد که تورم غیرمنتظره باشد.

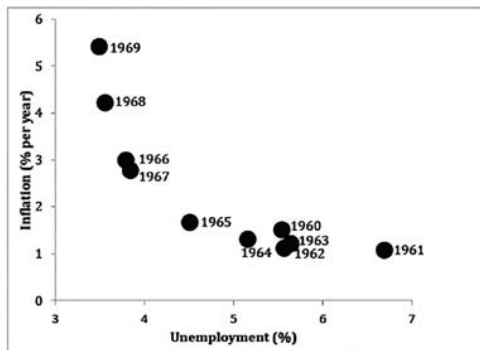
— سیاستمداری که می‌خواهد از تورم برای کاهش بیکاری استفاده کند، باید تورمی بالاتر از حد انتظار را مهندسی کند. تحقق این امر برای مدت طولانی دشوار است. اگر قیمت‌ها در ماه‌های ژانویه، فوریه و مارس ۱۰ درصد افزایش

یابد، مردم انتظار دارند در ماه آوریل نیز ۱۰ درصد افزایش پیدا کند. بنابراین اگر می‌خواهم بیکاری را پایین نگه دارم، ممکن است لازم باشد نرخ تورم ۱۲ درصدی در آوریل و سپس ۱۴ درصدی در ماه می ایجاد کنم - این کار سبب می‌شود مردم انتظار نرخ تورم ۱۶ درصدی را در ماه ژوئن داشته باشند. اکنون مجبور شده‌ام به طور غیرمنتظره به سوی تورم ۱۸ درصد در ماه ژوئن بروم و این راه، دیوانگی است.

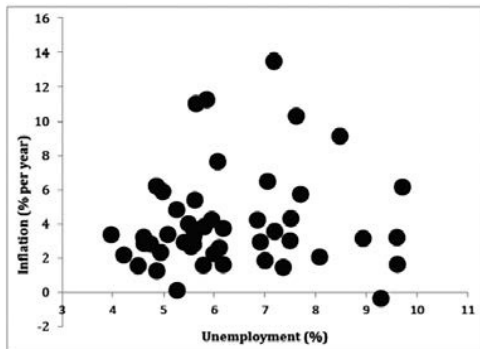
— از این نظر، استفاده از تورم برای کاهش بیکاری بسیار شبیه مصرف مواد مخدر برای کاهش درد است. امروز هرچقدر استفاده کنید تا حالتان خوب شود، فردا باید بیشتر مصرف کنید تا حالتان به همان خوبی باقی بماند.

تصویر شماره ۱: نرخ های بیکاری و تورم در ایالت متحده آمریکا

1960s



1970 –
2015



— حتی کاهش موقتی بیکاری ناشی از تورم غیرمنتظره نیز کار درستی نیست. اگر شما را فریب بدهم تا شغلی را بگیرید و به این طریق بیکاری را کم کنم، به شما لطفی نمی‌کنم.

بر اساس داستانی مانند این داستان، فریدمن پیش‌بینی مشهور خود را ارائه داد که هرگونه تلاش برای بهره‌برداری از همبستگی فیلیپس با بالا نگه‌داشتن تورم برای یک دوره پایدار به طور قطع شکست خواهد خورد- برخلاف آنچه دیگران در آن زمان به آن باور داشتند.^۱ در شروع ۱۹۷۰ در حالی که تورم و بیکاری هر دو در حال افزایش بودند، پیش‌بینی فریدمن کاملاً درست بود (به توضیح ۱ مراجعه کنید). دیری نپایید که همه اقتصاددانان به این دیدگاه فریدمن رسیدند که تورم مورد انتظار توانایی مبارزه با بیکاری را ندارد.

درس کلیدی‌ای که اقتصاددانان و سیاست‌گذاران گرفتند این بود که منطقی نیست که مثلاً پیرسیم «اگر امسال عرضه پول را پنج درصد افزایش دهیم، چه اتفاقی برای اشتغال خواهد افتاد؟» بسته به انتظارات مردم، جواب می‌تواند هر چیزی باشد. اگر وقتی مردم انتظار ۱۰ درصد را دارند، قیمت‌ها پنج درصد افزایش یابد، آنها از کم‌بودن پیشنهادهای دستمزد خود متعجب می‌شوند، در نتیجه بسیاری از آنها پیشنهادهای شغلی را رد می‌کنند. اگر قیمت‌ها پنج درصد افزایش یابد در حالی که مردم انتظار دو درصد افزایش را دارند، ممکن است جهشی در

۱- یک استثنای قابل توجه ادموند فلیس، یکی دیگر از برندگان جایزه نوبل بود که به طور همزمان در حال ساخت روایتی بسیار شبیه به فریدمن بود

اشتغال بینیم.

نتیجه‌گیری صحیح در عوض این است که سیاست پولی منسجم باید سیاست بلندمدت باشد - سیاستی که تعیین می‌کند چگونه تغییرات سالانه بر انتظارات سال‌های بعد تاثیر می‌گذارد. علاوه بر این، بسیار مهم است که مقامات با تعهدات روشن به قواعد سیاستگذاری، و ایجاد شهرت برای شفافیت، انتظارات عموم را برآورده کنند.

فریدمن فرضیه خود را به این صورت ادامه داد که نرخ طبیعی بیکاری ناشی از این واقعیت است که ما در دنیایی متغیر و متزلزل زندگی می‌کنیم؛ جایی که همیشه عده‌ای وجود دارند که ترجیح می‌دهند موقتاً بیکار باشند تا به دنبال کار بهتر بگردند یا به مدرسه برگردند یا با شرایط اضطراری خانواده کنار بیایند. هر گونه تلاش برای استفاده از تورم برای پایین آوردن نرخ بیکاری زیر این نرخ طبیعی، حداقل در درازمدت محکوم به شکست است و حتی طی یک بازه زمانی کوتاه که به نظر می‌رسد با موفقیت همراه است، به کسی لطفی نمی‌کند.^۲ این فرضیه نرخ طبیعی اکنون یکی از اصول اصلی اقتصاد کلان است.

پيامدهای فرضیه نرخ طبیعی فراتر از تئوری پولی است. در سال ۱۹۷۶، کنگره آمریکا لایحه اشتغال کامل همفري-هاوکینز را تصویب کرد و به دولت

۲- اگر کسی روش بهتری برای مطابقت کارگران با مشاغل یا کارایی بیشتر برنامه‌های آموزشی پیدا کند، نرخ طبیعی می‌تواند تغییر کند. نکته‌ای که فریدمن بر آن تاکید می‌کند این است که با تغییر در عرضه پول نمی‌توانید نرخ طبیعی بیکاری را تغییر دهید.

اجازه داد به تعداد لازم شغل ایجاد کند تا نرخ بیکاری زیر سه درصد باشد. مشکل این مسئله این است که برای استخدام افراد، دولت باید به آنها پول پرداخت کند. برای پرداخت پول به آنها، باید مالیات یا وام را افزایش دهد. در هر صورت درآمد کمتری در اختیار افراد خصوصی خواهد بود. مالیات آلیس افزایش می‌یابد، بنابراین او تصمیم می‌گیرد به استخر برود. باب به دولت وام می‌دهد، بنابراین هزینه کمتری برای صرف وعده‌های غذایی در رستوران دارد. کارل به جای گذاشتن پول در بانک، به دولت وام می‌دهد، بنابراین درخواست وام از دونا را، که فعالیت تجاری خود را تعطیل می‌کند، رد می‌کند. در نتیجه، اشتغال خصوصی باید سقوط کند.^۱

استخدام دولتی یک دستورکار برای افزایش اشتغال نیست. این راهی برای افزایش اشتغال دولت به قیمت کاهش اشتغال خصوصی است. تلاش برای تحت قانون درآوردن نرخ طبیعی بیکاری مانند تلاش برای تحت قانون درآوردن نیروی جاذبه است. قوانین طبیعت از قوانین بشری اطلاع هستند.

هنگامی که فریدمن در ستون نیوزویک همین موضوع را اعلام کرد، سناتور هوبرت همفری، اصلی‌ترین حامی مالی قانون همفری-هاوکینز، پاسخ داد که فریدمن متوجه حرف او نشده و سوء تفاهم پیش آمده است. هدف این قانون

۱- فریدمن در نوشته‌ها و سخنرانی‌های خود اغلب به این مضمون باز می‌گردد که تأثیرات مالیات و وام‌های دولت تقریباً قابل جایگزینی است. در هر صورت، منابع از بخش خصوصی به بخش دولتی منتقل می‌شوند و این از هر چیز دیگری مهم‌تر است.

جایگزینی اشتغال دولتی به جای اشتغال خصوصی نبود، بلکه هدف افزایش اشتغال دولتی بدون تاثیرگذاری بر اشتغال خصوصی بود. به عبارت دیگر، همفتری این نکته را کاملاً درک نکرده بود.

پس چرا چنین قوانینی تصویب می‌شوند؟ پاسخ فریدمن این است: «افرادی که دولت آنان را استخدام کرده می‌دانند که چه کسی برای آنان نیکوکاری کرده است. افرادی که به دلیل برنامه دولتی شغل خود را از دست می‌دهند یا موفق به دریافت آن نمی‌شوند، نمی‌دانند که این منشأ مشکل آنهاست. اثرات خوب قابل مشاهده است. اثرات بد قابل مشاهده نیست. اثرات خوب موجب رای‌های بیشتر می‌شود. اثرات ناخوشایند نارضایتی را به دنبال دارد که احتمالاً همانند دولت متوجه کسب‌وکار خصوصی نیز می‌شود. چالش بزرگ سیاسی غلبه بر این سوگیری است که ما را از دامنه لغزنده به سمت یک دولت بزرگ‌تر و نابودی یک جامعه آزاد سوق داده است.»

اگرچه ایده‌های سخنرانی خداحافظی فریدمن از ریاست، جدید و از بسیاری جهات رادیکال بودند، اما متمایل به این بود که بسیاری از مواضع سیاستی را که وی مدافع آن بود، تقویت کند. اول، سیاست پولی باید بر درازمدت متمرکز شود، زیرا در کوتاه‌مدت می‌تواند منشأ خیر بسیار باشد (با این حال می‌تواند حتی در کوتاه‌مدت هم آسیب بزرگی وارد کند، همان‌طور که در رکود بزرگ رخ داد، به همین دلیل باید از آن اجتناب شود). دوم، باید محدودیت‌های قدرتمندی نیز برای سیاست پولی وضع شود که می‌تواند در بلندمدت انجام دهد - در طولانی‌مدت

نمی‌تواند بر اشتغال تاثیر بگذارد و به دلایل مشابه، نمی‌تواند بر تولید کالاها و خدمات تاثیرگذار باشد. بنابراین سیاست‌های پولی باید به همان چیزی باشد که می‌تواند در طولانی مدت تحقق بخشد - سطح قیمتی که به تدریج و بر اساس پیش‌بینی‌ها رشد می‌کند - تا افراد بتوانند انتظارات دقیق را شکل دهند و برنامه‌های مناسب را تنظیم کنند.

این حلقه از ایده‌ها - هم مسئله اساسی درباره همبستگی فیلیپس و هم پیامدهای آن برای سیاست‌گذاری - بسیار تاثیرگذار بوده است. امروزه، مقامات پولی در سراسر جهان تورم کم و قابل پیش‌بینی را هدف اصلی می‌دانند، قبول می‌کنند که سیاست‌های پولی نمی‌توانند در بلندمدت بر تولید و اشتغال تاثیر بگذارند و مدیریت انتظارات را بخشی مهم از مشاغل خود می‌دانند.

امروزه نگاه اقتصاددانان به بیکاری، متحول شده است. تقریباً همه بر سر آن توافق دارند و این تاثیر کار فریدمن است که می‌گوید نرخ طبیعی بیکاری وجود دارد و احمقانه است که انتظار چیزی پایین‌تر را داشته باشیم. البته امروزه نگرانی‌های بسیاری در مورد اجتناب از سیاست‌هایی که ممکن است سهواً بیکاری را از نرخ طبیعی آن بالاتر ببرد، وجود دارد که بر عملکرد پولی تاثیرگذار است. اما مضامین گسترده نظریه پولی و سیاست‌های پولی بی‌درنگ به عنوان موضوعاتی که میلتنون فریدمن در سال ۱۹۶۷ تشریح کرد و به عنوان جهانی جدای از همه آنچه که در گذشته وجود داشت قابل تشخیص است.

فصل ۶

نظریه قیمت شیکاگو

میلتون فریدمن از زمان ورود به دانشگاه شیکاگو در سال ۱۹۴۶ تا زمان بازنشستگی در سال ۱۹۷۷، بیش از هر کسی تلاش کرد دستور کار فکری گروه اقتصاد شیکاگو را تنظیم کند. گرچه فریدمن در درجه نخست به عنوان یک اقتصاددان پولی شناخته می‌شد، اما موضوعی که وی برای تدریس انتخاب کرد تئوری قیمت یا اقتصاد خرد بود. اقتصاد خرد دوره‌ای در سال اول تحصیلات تکمیلی بود که به تفکر نسل دانشجو شکل می‌داد و مجموعه‌ای غنی از ابزارها را برای تجزیه و تحلیل مشکلات در همه زمینه‌های اقتصاد در اختیار آنها می‌گذاشت.

اقتصاد خرد دقیقاً چیست و چه چیزی در مورد نوع شیکاگو منحصر به فرد است؟ بهتر است این پرسش با چند مثال همراه باشد. در دهه ۱۹۵۰، همتای فریدمن در ام‌آی‌تی، نوبلیست بسیار تاثیرگذار آینده یعنی پل سامونلسون بود، که اقتصاد خرد

نیز تدریس می‌کرد. در اینجا چند نمونه پرسش وجود دارد که تقریباً به طور تصادفی از امتحانات نهایی ساموئلسون و مجموعه سوالات گرفته شده است:

— یک جُستار ۴۵ دقیقه‌ای بنویسید و توضیح دهید که هیکس در جلدهای یک و دو از مجموعه کتاب‌های «ارزش و سرمایه» چه کاری انجام می‌دهد و موارد را به یکدیگر ارتباط دهید.

— در ۴۵ دقیقه، مشکلات اساسی انحصار دو جانبه، دو انحصارگر و/یا توری بازی را بیان کنید. چه راه‌حلهایی ارائه شده است؟ آنها را ارزیابی کنید.

— در ۴۵ دقیقه، در مورد نظریه‌های اصلی در مورد سرمایه و بهره بحث کنید.

— تقریباً در همان زمان، فریدمن در شش‌کاگو سوالات امتحانی مانند این را مطرح می‌کرد:

— آیا مالیات معین مثلاً یک دلاری برای هر فنجان قهوه، قیمت قهوه را به میزان بیشتری کمتر از مالیاتی معادل با درصد مشخصی از قیمت افزایش می‌دهد؟

— درست یا نادرست: پیشرفت‌های فنی در تولید نخ مصنوعی، نایلون و سایر پارچه‌های مصنوعی سبب افزایش قیمت گوشت شده است.

— اگر کشاورزان سویا یارانه‌ای به میزان معین دلار در هر جریب دریافت کنند، عملکرد در هکتار افزایش یا کاهش می‌یابد؟

— ادعا شده است که کسب و کار بسیار سودآور فیلم شرکت کداک به این شرکت اجازه می‌دهد قیمت رقبای خود را در بازار دوربین پایین بیاورد. در چه

۱- در اینجا مالیات معادل مالیاتی است که برای افزایش همان مقدار درآمد برای دولت طراحی شده است.

شرایطی منطقی خواهد بود که کداک چنین رفتاری داشته باشد؟ شاید در مورد یک یا چند پرسش فریدمن تعمق کرده باشید. اما حدس می‌زنم و سوسه نشده‌اید در مورد هیچ‌یک از پرسش‌های ساموئلسون تعمق کنید، مگر اینکه یک اقتصاددان حرفه‌ای باشید از نظر فریدمن، اقتصاد پرسش‌هایی از دنیای واقعی است که در آن یک زن خانه‌دار با قصد بودجه‌بندی، یک کارآفرین با تدوین استراتژی قیمت‌گذاری و یک سیاست‌گذار برای تهیه یک برنامه مالیاتی یا یک شهروند با خواندن اخبار، آنها را می‌پرسد. نظریه‌ها وقتی جالب به نظر می‌رسند که پیش‌بینی‌های مشخصی که می‌کردند می‌توانستند آزمایش شوند. آیا جنرال موتورز باید به شرکت‌های تابعه خود دستور دهد قطعاتی را که می‌توانند به ارزان‌ترین قیمت خریداری کنند، بخرند یا از سایر شرکت‌های زیرمجموعه جنرال موتورز حمایت کند؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر به هر راننده مجاز تاکسی مجوز دوم داده شود و اجازه فروش آن را به بالاترین پیشنهاد داشته باشد؟ اگر شرکت آلکوا انحصار جهانی آلومینیوم تازه استخراج‌شده را داشته باشد، آیا مهم است (از نظر قیمت آلومینیوم) که انحصار در آلومینیوم دست‌دوم را نیز در اختیار داشته باشد؟^۲ چه اتفاقی می‌افتد اگر صنعت نشر با همان مقرراتی سروکار داشته باشد که پخش‌کنندگان تلویزیونی با آن روبه‌رو هستند؟

۲- این موضوع در اشاره به یک پرونده ضدانحصاری علیه صنعت آلومینیوم بود، جایی که دادگاه این استدلال را پذیرفت که اهمیتی ندارد، پاسخی که فریدمن به دنبال آن بود این بود که ممکن است به عوامل بیرونی زیادی بستگی داشته باشد، یک یک دانشجوی موفق حداقل تا حدی آنها را فهرست و تحلیل می‌کند.

ممکن است به نظر برسد پاسخ به چنین پرسش‌هایی با توجه به اطلاعات اندکی که به ما داده شده است، هر چیزی باشد. اما فریدمن با تمرکز بر پیامدهای انتخاب منطقی و رفتار محرک، ایجاد فرضیه‌های کمکی در صورت لزوم و پیگیری دقیق نحوه تغییر نتیجه‌گیری در صورت نادرست بودن این پیش‌فرض‌ها، مهارت استدلال در نتیجه را آموخت.

با گذشت زمان، دانشجویان شیکاگو کاملاً آموزش دیده فارغ‌التحصیل شدند، شغل پیدا کردند و این مهارت‌ها را به دانشجویان خود انتقال دادند، به طوری که تئوری قیمت شیکاگو به بخشی استاندارد از برنامه درسی در دپارتمان‌های اقتصاد در سراسر جهان تبدیل شد.

برای فریدمن، تئوری قیمت شیکاگو نه تنها یک موضوع قدرتمند و مبتکرانه به تنهایی بود، بلکه کلید راهنمای همه اقتصاد بود. در خارج از شیکاگو، موضوعاتی مانند اقتصاد کلان و نظریه پولی اغلب کاملاً جدا از تئوری قیمت تلقی می‌شدند. اما در شیکاگوی فریدمنی، تئوری قیمت مرکز همه چیز بود، از جمله کار خود او در تئوری پول. در حقیقت، چیزی که فریدمن را از معاصرانش به شدت متمایز می‌کند این است که نظریه‌های پولی وی اساساً به تحلیل دقیق دلیل اصلی نگاه‌داشتن پول در مردم نیاز دارد - تحلیلی که به نوبه خود به کاربرد ماهرانه ابزار تئوری قیمت بستگی دارد.

از آنجا که تئوری قیمت شیکاگو خواستار پاسخ مشخصی به پرسش‌های غیرانتزاعی (در مقابل مقالات ۴۵ دقیقه‌ای تفکر آمیز) است، این امر استدلال‌های

بسیاری می‌طلبند. حضور در شیکاگو به این معنی بود که پیوسته درگیر بحث و جدل با افراد بسیار باهوشی می‌شوید که از سوالات امتحانی به سبک فریدمن دفاع می‌کردند. این استدلال‌ها (در میان دانشجویان تحصیلات تکمیلی و اعضای هیات علمی) تجارب بزرگی برای یادگیری بود که در آن شرکت‌کنندگان رشته استدلال‌های یکدیگر را از پنبه می‌کردند و بیشتر اوقات درک می‌کردند که چگونه مفروضات مختلف به نتیجه‌گیری‌های مختلف منجر شده است و چگونه ممکن است این فرضیه‌ها به آزمایش گذاشته شوند.

فریدمن و همکارش جرج استیگلر، دیگر برنده جایزه نوبل آینده که برای ساختن تئوری قیمت شیکاگو اعتباری هم‌وزن فریدمن دارد، این فرهنگ استدلال را با دقت پرورش دادند. نکته قابل توجه در مورد این استدلال‌ها این است که پس از ساعت‌ها یا هفته‌ها یا گاهی ماه‌ها پس و پیش، تمایل به استقرار پیدا کردند و از آنها ایده‌های خوبی حاصل شد.

یک نمونه اسطوره‌ای در سال ۱۹۵۸ رخ داد که پروفیسور رونالد کوز، که در آن زمان در دانشگاه ویرجینیا تدریس می‌کرد، از شیکاگو بازدید کرد تا مقاله‌ای در مورد تئوری آثار خارجی ارائه دهد - به معنای هزینه‌هایی که بدون رضایت دیگران بر آنها تحمیل می‌شد.

مثال آثار خارجی، وقتی است که مجبور می‌شوم دود سیگار شما را تنفس کنم. در نتیجه، شما بیشتر از آنچه من بخواهم سیگار می‌کشید، بیشتر از آنکه با

تجزیه و تحلیل بی‌طرفانه هزینه-سود توجیه شود.^۱ طبق همه کتاب‌های درسی در سال ۱۹۵۸ راه‌حل آن مالیات گذاشتن بر فعالیت‌های مضر بود - در اینجا مثلاً سیگار کشیدن - به طوری که کمتر انجام شود.

برداشت بنیادی پروفیسور کوز در مورد این موضوع این بود که همان‌طور که سیگار کشیدن به من آسیب می‌رساند، شکایت من از این مسئله (و متقاعد کردن دولت به مالیات گرفتن از آن) به شما آسیب می‌رساند. بنابراین اگر منطق کتاب درسی درست باشد، باید از شما به دلیل استعمال دخانیات مالیات بگیریم، از من مالیات بگیریم به خاطر اینکه این مالیات را ضروری کردم، از شما مالیات بگیریم به خاطر اینکه این مالیات را ضروری کردید و در نتیجه به جنون برسیم. بنابراین پروفیسور کوز یک تحلیل کاملاً جدید از مسئله آثار خارجی ارائه داده است که جزئیات آن بسیار جالب است اما افسوس که خارج از موضوع است.^۲

آنچه در مورد بازدید کوز از شیکاگو در کتاب خود «اقتصاددان مبلی» نوشته‌ام به این شرح است:

سمینار کوز در میان اقتصاددانان امری افسانه‌ای شده است. این سمینار

۱- اگر سیگار سوم شما پنج سنت لذت (به ازای هزینه‌ای که برای آن پرداخته‌اید) به ارمغان بیاورد و برای من سه سنت پریشانی ایجاد کند، یک تجزیه و تحلیل بی‌طرفانه هزینه-سود می‌گوید کشیدن این سیگار برای شما چیز خوبی است، زیرا پنج بزرگتر از سه است. اگر سیگار چهارم شما چهار سنت لذت اضافی برای شما به ارمغان می‌آورد و برای من چهار سنت پریشانی ایجاد می‌کند، همان تحلیل بی‌فایده هزینه بی‌طرف می‌گوید این یک چیز بد است.

۲ کلید آن تحلیل بدیع این است که تشخیص دهید سیگار کشیدن هزینه‌ای به من تحمیل می‌کند، تلاش من برای جلوگیری از سیگار کشیدن هزینه‌ای به شما تحمیل می‌کند و یک سیاست خوب طراحی شده باید در جهت به حداقل رساندن کل این هزینه‌ها باشد.

درخشان‌ترین و از لحاظ نبوغ بی‌امان‌ترین مخاطب قابل تصور را جذب می‌کند. جرج استیگلر، یکی از چهار برنده آینده نوبل در اتاق، از تماشاگران به عنوان مجموعه‌ای «به سادگی عالی» از نظریه‌پردازان یاد کرد و این مناسبت را یکی از هیجان‌انگیزترین رویدادهای فکری زندگی خود نامید. قبل از سمینار رای‌گیری شد. ۲۰ رای به نفع آرتور پیگو [معمار نظریه عموماً پذیرفته‌شده] و یک رای به نفع رونالد کوز بود. استیگلر بعداً اظهار داشت که «اگر به رونالد اجازه رای دادن داده نمی‌شد رای‌گیری حتی بیشتر یک طرفه می‌شد».

استیگلر ادامه می‌دهد: «طبق معمول، میلتون بیشتر صحبت‌ها را انجام داد... خاطره من این است که رونالد ما را ترغیب نکرد. اما او حاضر نشد به همه استدلال‌های غلط ما تن دهد. میلتون از هر طرف به او ضربه می‌زد. سپس در عین وحشت ما، میلتون دلش برای او سوخت و ضربه‌ای به ما زد. در پایان جلسه و پس از غروب آفتاب رای‌گیری تغییر کرده بود. ۲۱ رای به نفع رونالد و صفر رای به نفع پیگو بود.» به زودی کل حرفه اقتصاد به او رای داد و سرانجام کوز برای ایجاد دوره‌ای جدید در تحلیل اقتصادی حقوق، جایزه نوبلی را که کاملاً شایسته آن بود، دریافت کرد.

البته باید اضافه شود که اشاره استیگلر به «پس از غروب آفتاب» کمی با ملاحظه گفته شده است. با توجه به خاطرات برخی از کسانی که در آنجا بودند، سمینار اواسط بعدازظهر آغاز شد و حدود ساعت ۳ صبح، پس از تغییر مکان از کلاس به اتاق نشیمن آرون دیرکتور (استاد حقوق دانشگاه شیکاگو و برادرزن

میلتون فریدمن) پایان یافت. سبک شیکاگویی -سبک فریدمن- این بود که هرگز در موضوعی را بنیدیتا زمانی که به همه جزئیات محکم میخ زده باشید. به همین منظور، فریدمن نوع جدیدی از سمینار را ارائه داد: هر هفته سخنران دعوت‌شده در «کارگاه پول»، گزارش کتبی برخی از پروژه‌های پژوهشی را که مشغول انجام آن بود، ارائه می‌داد. انتظار می‌رفت همه شرکت‌کنندگان این مقاله را با دقت بخوانند. هنگامی که سمینار برگزار می‌شد، چند دقیقه به سخنران فرصت داده می‌شد تا قبل از شروع کار، خود را معرفی کند. سپس فریدمن می‌پرسید: «آیا نظری درباره صفحه ۲ وجود دارد؟» اگر نظرات و اختلاف‌نظراتی که بیان می‌شد ۹۰ دقیقه اختصاص داده‌شده را پر نمی‌کرد، فریدمن دوباره می‌پرسید «آیا درباره صفحه ۲ نظری وجود دارد؟». سخنرانان معمولاً با احساس دوگانه تنبیه و الهام آنجا را ترک می‌کردند و برنامه‌های پژوهشی خود را اصلاح می‌کردند، که اغلب شامل تشکر فراوان از فریدمن و همکاران وی در نسخه‌های نهایی مقاله‌هایشان بود.

تمرین‌کنندگان تئوری قیمت شیکاگو که با موفقیت در آن جسور شده بودند، به زودی تلاش کردند دامنه آن را گسترش دهند. آنان این گسترش را با استفاده از روش‌های خود در مورد موضوعاتی که قبلاً تصور می‌شد فراتر از محدوده اقتصاد است، انجام می‌دادند. گری بکر، شاگرد با استعداد فریدمن، با استفاده از نظریه قیمت در تجزیه و تحلیل علل و تاثیرات تبعیض نژادی، رفتار مجرمانه، بُعد خانوار، نزاع قدرت در روابط بین‌فردی و میزان طلاق، به صورتی عمیق وارد

حوزه جامعه‌شناسی شد. هری مارکوویتز و یوجین فاما از تئوری قیمت برای درک تصمیمات مربوط به سرمایه‌گذاری سهام استفاده کردند و بدین ترتیب نظریه مالی را متحول کردند. رابرت فوگل از تئوری قیمت استفاده کرد تا تداوم برده‌داری در جنوب آمریکا را روشن کند. هرکسی که در این پاراگراف به او اشاره شده است مستقیماً از فریدمن الهام گرفته و سرانجام به هرکدام از آنها جایزه نوبل اعطا شده است.

شاگردان فریدمن با کمک‌های علمی درخشان دانشجویان خود و دانشجویان دانشجویان خود و در طول نسل‌ها، به شکوه و جلالی رسیده‌اند که هیچ پایانی برای آن وجود ندارد. پس از دهه‌ها، تئوری قیمت شیکاگو - نظریه قیمت شیکاگو - میلتون فریدمن - همچنان یکی از موفق‌ترین رشته‌ها در تاریخ فکر و اندیشه است.

فصل ۲

سرمایه‌داری و آزادی

در سال ۱۹۶۲، میلتون فریدمن با کتاب «سرمایه‌داری و آزادی» از عرصه آکادمی به میان عموم مردم آمد و پس از آن در مجله تایم در فهرست تاثیرگذارترین کتاب‌های نوشته‌شده به انگلیسی در سال‌های ۲۰۱۱-۱۹۲۳ در رتبه ۱۶ قرار گرفت.^۱ بیش از نیم‌قرن بعد، این کتاب به چندین زبان چاپ شده و در بالای فهرست پر فروش‌ترین‌های آمازون در میان کتاب‌های تئوری اقتصادی قرار دارد. تز اصلی این کتاب این است که آزادی اقتصادی پیش‌شرط آزادی فردی و سیاسی است. در اینجا آزادی اقتصادی به نظامی از بازارهای آزاد و مالکیت خصوصی اشاره دارد که با دخالت محدود دولت کار می‌کند. آزادی سیاسی و شخصی شامل انتخابات آزاد، نمایندگی اقلیت‌ها، آزادی بیان و داشتن حق انتخاب

۱- این محدوده تاریخ به ظاهر دلبخواهی به این دلیل است که مجه تایم در سال ۱۹۲۳ تاسیس شد و فهرست در سال ۲۰۱۱ گردآوری شد.

سبک زندگی نامتعارف است. اگر این نوع آزادی را می‌خواهید، باید بازارهای آزاد نیز داشته باشید. فریدمن هنگام نوشتن این کتاب در سال ۱۹۶۲ گفت او هیچ مثالی در هیچ زمان و مکانی نمی‌شناسد که به جامعه‌ای آزادی سیاسی قابل توجهی داده شده باشد بدون آنکه آزادی اقتصادی اساسی نیز ارائه دهد.

در نیم قرن فی‌مابین نیز هیچ مثال دیگری دیده نشده است. موسسه فریزر با استفاده از ۷۹ شاخص متمایز در هر کشور، رتبه‌بندی دقیق آزادی شخصی و اقتصادی در ۱۵۹ کشور را جمع‌آوری می‌کند. روش‌ها به طور مفصل در تارنمای خود موسسه آورده شده است. از میان ۲۰ کشوری که در آزادی شخصی بالاترین رتبه را دارند، همه به جز یک کشور در میان ۲۵ درصد برتر آزادی اقتصادی قرار دارند و حتی یک استثنا (ایسلند) هنوز هم به راحتی از حد متوسط بالاتر است. افسوس که این اثر فقط یک طرفه کار می‌کند. بر اساس اظهارات فریدمن و تایید اطلاعات موسسه فریزر، آزادی اقتصادی هیچ تضمینی برای آزادی شخصی نیست. امارات متحده عربی نهمین کشور از نظر آزادی اقتصاد در جهان است، اما از نظر آزادی شخصی در میان ۱۵۹ کشور در رتبه ۱۴۹ قرار دارد. هفت کشور دیگر در فهرست ۲۰ کشور برتر از نظر آزادی اقتصادی موفق به ایجاد ۲۵ درصد برتر آزادی شخصی نشدند.

گرچه چنین داده‌هایی روشن‌گر است، اما فریدمن به سرعت به این نکته اشاره کرد که این داده‌ها در واقع چیزی در مورد آنچه در آینده امکان‌پذیر است را اثبات نمی‌کنند. بنابراین گام بعدی درک این امر است که چرا و چگونه سوسیالیسم

همیشه و در همه جا آزادی سیاسی را تضعیف می‌کند.^۱

بنابراین یک مثال را در نظر بگیرید: بخش عمده‌ای از آزادی سیاسی و فردی؛ حق مخالفت با سیاست‌های دولت است. برای انجام عملی این کار، ممکن است بخواهید تجمع‌هایی برگزار کنید، یا فیلم‌های مستندی بسازید، یا کتاب‌هایی را منتشر کنید یا وبلاگ خود را تبلیغ کنید. برای این کار، شما به منابع نیاز دارید. آنها را از کجا خواهید آورد؟

در یک جامعه سرمایه‌داری می‌توانید به هرکسی که تمایل دارد بودجه شما را تامین کند مراجعه کنید. می‌توانید به مردم عادی متوسل شوید، اما در هر صورت روشن است که برای شروع کار به بودجه نیاز دارید. به سراغ یک فرد ثروتمند رفتن ممکن است موثرتر باشد - و اگر پاسخ منفی شنیدید، می‌توانید به شخص دیگری مراجعه کنید. شما حتی نیازی به کمک‌کننده ثروتمندی ندارید که به هدف شما اعتقاد داشته باشد، بلکه فقط به کسی نیاز دارید که با فروش کتاب‌ها و فیلم‌های شما یا با تبلیغ تارنمای شما می‌توان پول به دست آورد. سرانجام شاید موفق نشوید، اما گزینه‌های زیادی پیش‌رو دارید. و به راستی جوامع سرمایه‌داری، از جمله ایالات متحده، همیشه مملو از تبلیغات ضد سرمایه‌داری بوده‌اند که از سوی سرمایه‌داران ثروتمند تامین مالی می‌شود.

۱ - به پیروی از فریدمن، من از کلمات سرمایه‌داری و سوسیالیسم به معنای حضور و غیبت آزادی اقتصادی استفاده خواهم کرد. سوسیالیسم می‌تواند شامل مالکیت دولت بر منابع تولیدی یا کنترل دولت بر تصمیماتی باشد که مالکان خصوصی می‌گیرند.

البته حتی پس از تامین بودجه، احتمال دارد برای رزروکردن زمان پخش شبکه یا تلویزیون کابلی به مشکل بخورید، زیرا مالکان این شبکه‌ها ممکن است دشمن هدف شما باشند. اما هنوز حداقل دو گزینه دیگر در دسترس دارید. یکی این است که به شبکه متفاوت نزدیک شوید. مورد دیگر ارائه قیمت بالاتر است. اما زیر سلطه سوسیالیسم، شما مشکل بسیار بزرگ‌تری دارید. اگر دولت مالک سالن‌های جلسات، استودیوهای ضبط و ارائه‌دهنده‌های اینترنت باشد، یا اگر مالکان آنها زیر فشار تنظیم‌گری شدید باشند، آنگاه مجبورید به دولت نزدیک شوید - و اگر آنها پاسخ منفی به شما بدهند، جای دیگری برای مراجعه ندارید. این مشکل کماکان برقرار است، حتی اگر دولت شما را آرمان‌خواهانی اداره می‌کنند که به این اصل متعهدند که همه صداها باید شنیده شوند. مشکل این اصل این است که معنای «همه» مشخص نیست. منابع محدود هستند، تقاضا برای این منابع نامحدود است، و این بدان معنی است که کسانی باید پاسخ منفی بشنوند. تا زمانی که یک سازمان همه منابع را کنترل می‌کند، کسانی که پاسخ منفی می‌شنوند هیچ گزینه دیگری ندارند. سرمایه‌داری به شما داشتن مخاطب برای سخنانتان را تضمین نمی‌کند، اما فرصت‌هایی نامحدود به شما می‌دهد تا آنها را امتحان کنید.

این حالت همچنان باقی است؛ اگر ۲۰ سالن اجتماعات و ۳۰ گروه وجود داشته باشند که می‌خواهند یک تجمع برگزار کنند، ۲۰ گروه موفق می‌شوند و ۱۰ گروه شکست می‌خورند. اما تحت سوسیالیسم، ۲۰ گروهی که موفق می‌شوند

همه با توسل به همان گروه از مقامات موفق شده‌اند، در حالی که در نظام سرمایه‌داری ۲۰ گروهی که موفق می‌شوند با مراجعه به گروه بسیار متنوعی از کمک‌کنندگان و کارآفرینان این کار را می‌کنند - بنابراین طیف گسترده‌تری از نظرات شنیده می‌شود و به عنوان یک پاداش، در سرمایه‌داری، انگیزه قوی برای هرکسی وجود دارد تا سالن همایش بیست و یکم را بسازد.

مبادا تصور کنید که اینها همه نظریه‌پردازی انتزاعی است؛ مورد وینستون چرچیل را در نظر بگیرید که بیشتر دهه ۱۹۳۰ را صرف تلاش برای متقاعد کردن عموم مردم انگلیس برای موضع‌گیری قاطعانه در برابر آدولف هیتلر و گسترش مجدد جنگ طلبی آلمان کرد. با اینکه چرچیل یک شهروند سرشناس، نماینده فعلی پارلمان و وزیر کابینه پیشین بود، اما شبکه‌های رادیویی و تلویزیونی - که همگی متعلق به دولت انگلیس بودند - حکم دادند که نظرات وی از جریان اصلی و غالب جامعه بسیار دور است و از در اختیار گذاشتن زمان برنامه‌های خود به وی خودداری کردند.

اگر شبکه‌های پخش خصوصی وجود داشت که آزاد بودند هرگونه دوست دارند زمان پخش برنامه‌های خود را بفروشند، سخنان چرچیل مطمئناً به تعداد مخاطبان بسیار بیشتری می‌رسید. آیا ممکن بود او از این طریق افکار عمومی و مسیر تاریخ را تغییر می‌داد؟ البته نمی‌توانیم بدانیم اما می‌دانیم که سوسیالیسم حتی آزادی تلاش کردن را از او سلب کرد.

دلیل اینکه جوامع سرمایه‌داری شانس دستیابی به آزادی سیاسی را دارند این

است که در جوامع سرمایه‌داری قدرت اقتصادی پراکنده است. همیشه شخص دیگری وجود دارد تا به او متوسل شوید.

ما در مورد سخنرانی سیاسی صحبت کرده‌ایم، اما همان درس به طور گسترده‌تری کاربرد دارد. آیا می‌خواهید برای دیدگاه‌های غیرمعمول خود در مورد فرزندآوری، یا رفتار اخلاقی با حیوانات، یا آشتی علم با دین، مخاطبی را جست‌وجو کنید؟ آزادی بیان به سرمایه‌داری نیاز دارد زیرا گفتار اغلب به پخش یا استودیوی ضبط یا سالن اجتماعات یا حضور در شبکه نیاز دارد. اگر من این موارد را ارائه ندهم چون نظرات شما را دوست ندارم، می‌توانید آنها را از جای دیگر بگیرید (یا شاید پیشنهادی به من بدهید که مرا وسوسه کند اصول خود را کنار بگذارم). اما اگر یک سازمان دولتی همه شبکه‌ها، استودیوهای ضبط، سالن‌های کنفرانس و خدمات میزبانی را کنترل کند و اگر آن سازمان پیام شما را تایید نکند، دیگر شانس ندارید.

آزادی انتخاب شغل نیز به سرمایه‌داری نیاز دارد زیرا شغل اغلب به کارفرما نیاز دارد. اگر من حاضر به استخدام شما نشوم چون سبک زندگی یا قومیت شما را دوست ندارم، می‌توانید برای شخص دیگری کار کنید. اما اگر یک سازمان متمرکز دولتی که تمام استخدام‌ها را کنترل می‌کند، سبک زندگی یا قومیت شما را تایید نکند، دیگر شانس ندارید. آزادی خوردن غذا در رستوران به سرمایه‌داری نیاز دارد زیرا کسی باید به شما غذا بدهد. اگر من به شما خوراک ارائه ندهم، می‌توانید شخص دیگری را پیدا کنید که مایل به این کار باشد. اما اگر یک سازمان

همه رستوران‌ها را کنترل کند و همان سازمان تصمیم بگیرد به شما خدمات خوراک داده نشود، آنگاه به شما خوراک داده نخواهد شد.

مبادا تصور کنید اینها همه نظریه‌پردازی‌های انتزاعی است؛ تاریخ جنوب آمریکا صد سال پس از جنگ داخلی را ملاحظه کنید؛ جایی که قوانین به اصطلاح «جیم کرو» یافتن شغل برای شهروندان سیاه‌پوست در رستوران‌ها، سوارشدن به اتوبوس و راه‌اندازی مشاغل را دشوار و اغلب غیرممکن می‌کرد. چرا این آیین‌نامه‌ها لازم دانسته شدند؟ زیرا به طور گسترده‌ای دیده شده بود که در غیاب آن‌ها، مشتریان سیاه‌پوست و کارگران سیاه‌پوستی که در یک مکان از پذیرفتن آنان امتناع شده بود، در مکان دیگری از آنان استقبال می‌شد. برای محروم کردن آمریکایی‌های سیاه‌پوست از آزادی‌های شخصی و سیاسی، لازم بود سیاستمداران فعالیت بازار آزاد را محدود کنند.

در حقیقت، فریدمن این نکته را بیان می‌کند که سرمایه‌داری به دلیل اینکه فعالیت اقتصادی را پراکنده می‌کند، قلمرو خصمانه‌ای برای تبعیض نژادی، مذهبی و سیاسی است، زیرا شما معمولاً درباره نژاد، دین یا سیاست افرادی که با آنها تجارت می‌کنید، چیزی نمی‌دانید. هنگام خرید خودرو در کشور سرمایه‌داری، نمی‌دانید چرخ‌های آن را یک جمهوریخواه، کمونیست، بت‌پرست، هندو، لژیون، چندمعتشوقی یا شخصی با پوستی روشن‌تر یا تیره‌تر از شما به هم متصل کرده‌اند. این امر سبب می‌شود اعمال تبعیض نسبت به مشتریان در هر یک از این گروه‌ها غیرممکن باشد. در مقابل، اگر تمام شرکت‌های خودروساز در

کنترل دولت باشند، گروهی از مشتریان متعصب بسیار راحت‌تر می‌توانند برای رویه‌های تبعیض‌آمیز استخدامی لابی کنند.

بیشتر فعالیت‌های اقتصادی مستلزم هماهنگی فعالیت تعداد زیادی از مردم است. نیویورکی‌ها به لطف فعالیت هماهنگ کشاورزان، نانوایان، کامیون‌داران، تولیدکنندگان کود، سموم دفع آفات، تراکتورها، مکانیکی که تراکتور و کامیون‌های حمل‌ونقل را نگه می‌دارد و به معنای واقعی کلمه به لطف هزاران نفر دیگر، در سفره‌های خود نان دارند. فقط دو روش برای سازماندهی این فعالیت وجود دارد: از طریق بازار ناشناس، جایی که افراد به علانم قیمت پاسخ می‌دهند (به طوری که افزایش تقاضا برای نان به افزایش تقاضا برای نگهداری تراکتور منجر می‌شود، مکانیک‌ها داوطلبانه اضافه کار انجام می‌دهند)، یا از طریق دستوری بالا به پایین - به عبارت دیگر، اجبار. در حالت دوم، همه ما دستخوش هوی و هوس‌ها و غرض‌ورزی‌های مدیران هستیم. پس بازار به عنوان تنها نظام اقتصادی مناسب برای آزادی باقی می‌ماند.

فرا‌تر از همه اینها، یک راه جداگانه نیز وجود دارد که از طریق آن سرمایه‌داری آزادی شخصی را پرورش می‌دهد: سبب ثروتمندتر شدن افراد می‌شود، و هرچه افراد ثروتمندتر باشند، می‌توانند آزادی بیشتری داشته باشند. آیا دینتان به شما الزام می‌کند که سالی یک بار به سانفرانسیسکو سفر زیارتی داشته باشید؟ آیا عشق به طبیعت شما را مجبور می‌کند هر تابستان چهار هفته مرخصی بگیرید و به مناطق غیربومی و عجیب سفر کنید؟ این موارد بخشی از آزادی شخصی شما هستند که

گران نیز هستند. به طور کلی، هرچه ثروتمندتر باشید، آزادتر نیز هستید. البته باید ثابت شود که اکثریت قریب به اتفاق مردم در سرمایه‌داری ثروتمندتر از سوسیالیسم هستند. اثبات مفصل این مورد در اینجا ما را از اصل موضوع دور خواهد کرد، اما امیدوارم بیان این نکته کافی باشد که تقریباً همه اقتصاددانان در این مورد اتفاق نظر دارند و توافق آنها بر اساس تلاقی شواهد از منابع بسیار است. یک مثال: در دو طرف مرز ایالات متحده و مکزیک به آسانی شهرهایی یافت می‌شوند که از نظر آب و هوا، جمعیت و منابع طبیعی تقریباً یکسان هستند - اما شهرهایی که در سمت ایالات متحده هستند یکسره ثروتمندتر هستند که این امر را می‌توان مرتبط با سیاست‌هایی دانست که در جنوب مرز بیشتر سوسیالیستی و در شمال مرز بیشتر سرمایه‌داری هستند. البته آمریکایی‌ها در آن شهرها، با داشتن منابع لازم برای سفرهای بیشتر، خریدهای متنوع‌تر و تعطیلات طولانی‌تر، از بسیاری لحاظ آزادتر از هم‌تایان مکزیک‌ی خود هستند. در چند دهه گذشته نیز نمونه‌های چشمگیرتری مانند آلمان شرقی در مقابل آلمان غربی و کره شمالی در برابر کره جنوبی ارائه شده است.

بنابراین پیام اصلی کتاب «سرمایه‌داری و آزادی» این است: سرمایه‌داری تضمین نمی‌دهد که شما را آزاد کند، اما به چند دلیل، نبود سرمایه‌داری تضمین می‌کند که آزادی را از شما بگیرد. گام بعدی تبدیل این کلیات به پیشنهادهای سیاستی خاص است؛ جایی که فریدمن در مرحله بعدی قرار داد - و ما نیز باید همین کار را بکنیم.

فصل ۸

تجزیه و تحلیل سیاستی

فریدمن با ایجاد ارتباط میان بازارهای آزاد و افراد آزاد، به سراغ ویژگی‌های خاص رفت. در فصل‌های بعدی کتاب سرمایه‌داری و آزادی مباحثی در مورد محدودکردن نقش دولت در آموزش، بازارهای کار، حاکمیت شرکتی، مسکن، بیمه سالخورده‌گی، محو فقر و موارد دیگر وجود دارد.

هر یک از این فصل‌ها کوتاه، جذاب و به راحتی قابل فهم هستند، بنابراین نیازی نیست من همه مطالب آنها را تکرار کنم. در عوض، سعی می‌کنم با جمع‌بندی فقط یک فصل - در مورد صدور مجوز شغلی - با برخی از نمونه‌های به‌روز شده برای قرن بیست و یکم، حال و هوای آنها را منتقل کنم.^۱

اگر در ایالت نیویورک زندگی می‌کنید و می‌خواهید آرایشگر شوید، باید برای آموزش دیدن به مدت ۵۳ روز ثبت‌نام کنید و سپس در آزمون آن قبول شوید (اگر

۱- صدور مجوز شغلی یکی از علاقه‌های همیشگی فریدمن و موضوع رساله دکترای وی بود.

این خیلی برایتان سنگین باشد، می‌توانید وضعیت تکنسنین فوریت‌های پزشکی را در نظر بگیرید، که فقط به ۲۷ روز آموزش نیاز دارد). با این کار شما می‌توانید در مغازه متعلق به شخصی دیگر مو کوتاه کنید. اگر می‌خواهید مغازه خود را باز کنید، مراحل صدور مجوز بسیار پیچیده‌تر، گران‌تر و سنگین‌تر است.

هنگامی که مجوز خود را دریافت کردید، امیدوارم هرگز نخواهید به ایالت دیگری بروید چون باید همه چیز را از نو شروع کنید. افرادی که در مشاغل دارای مجوز دولتی هستند ۳۶ درصد کمتر از هم‌تایان خود در سایر مشاغل در میان ایالت‌ها حرکت می‌کنند. به عبارت دیگر، به ازای هر هزار کارگر بدون مجوز که برای آب و هوای بهتر، شغل همسریا نزدیک‌تر بودن به خانواده خود به ایالت دیگری نقل مکان می‌کنند، ۶۴۰ کارگر دارای مجوز نقل مکان می‌کنند - و ۳۶۰ نفر دیگر هم هستند که می‌خواهند نقل مکان کنند اما به دلیل مسائل مجوز، این کار را انجام نمی‌دهند.^۱

خبر خوب این است که هنگامی که از این موانع پرش کردید و محدودیت‌ها را پذیرفتید، مجوزی دریافت خواهید کرد که نه تنها به شما امکان می‌دهد مو کوتاه کنید، بلکه دستمزد شما را به دلیل کمبود تعداد این مجوز افزایش می‌دهد. هر بار که شخصی به علت شرایط صدور مجوز از ورود به این حرفه منصرف می‌شود، یک رقیب کمتر برای نگرانی دارید. مطالعات اخیر نشان می‌دهد

1- J. Johnson and M. Kleiner (2017), Is Occupational Licensing a Barrier to Interstate Migration? NBER Working Paper number 24017, National Bureau of Economic Research.

الزامات صدور مجوز سبب افزایش دستمزدها در حدود ۱۵ تا ۱۸ درصد می شود. این البته برای آرایشگران خوب است.

اما این موضوع برای چه کسانی بد است؟ مورد اول و واضح ترین مورد، این است که هرکسی که می خواهد مو بزند، حاضر نیست هزاران دلار بپردازد و به مدت ۵۳ روز در کلاس بنشیند. مورد دوم و کمتر روشن، این است که هرکسی هزینه های کوتاهی مو را پرداخت می کند - به عبارت دیگر، تقریباً همه.

چگونه یک الزام که تقریباً به همه آسیب می زند در دموکراسی می تواند باقی بماند؟ چرا رای دهندگان در حمایت از آن ایستاده اند؟ پاسخ این است که یک رای دهنده معمولی اهمیت چندانی به اینها نمی دهد. اضافه نرخ ۱۸ درصدی برای یک مدل مو آزاردهنده است، اما احتمالاً آنقدر آزاردهنده نیست که موجب تغییر رای شما شود. با وجود این آرایشگران بسیار به آن اضافه نرخ ۱۸ درصدی اهمیت می دهند و آنها از آگاهی قانونگذاران خود از این امر اطمینان حاصل می کنند.

به همین ترتیب مشاغل مجوزدار دیگر مانند: جوشکارها، سقفسازان، ماموران کنترل بلیت (جدی!)، نقشه برداران، فروشنده ها، داروسازان، لوله گذاران، تمامی دست اندرکاران امور پزشکی، مهندسان، ماساژدرمانگران، ناخن کاران، وکلا، کتابداران، کارمندان مسئول وام، متصدیان کفن و دفن، ماموران جمع آوری قبض، کارگران سازنده دیگ های فلزی بخار، رانندگان تاکسی، معماران و صدها نفر دیگر. شاید خیلی بد نباشد که برای کوتاه کردن گاه به گاه مو ۱۸ درصد اضافی بپردازید، اما اگر به طور میانگین ۱۸ درصد اضافی برای همه این خدمات پرداخت

کنید، مبلغ هنگفتی می‌شود. با این حال مبارزه با هر یک از الزامات این مجوزها ارزش وقت گذاشتن را ندارد، در حالی که جوشکارها، سقف‌سازان و ماموران کنترل بلیت همه کاری را که لازم است انجام شود تا منافع خود را حفظ کنند انجام می‌دهند.

مدافعان صدور مجوز ادعا می‌کنند این سیاست به تضمین کیفیت کمک می‌کند: یک آرایشگر یا جوشکار آموزش دیده و دارای مجوز، احتمالاً بهتر از آن استاد اقتصاد عمل خواهد کرد که ناگهان هوس می‌کند درس دادن در دانشگاه را کنار بگذارد و کوتاه کردن مو را شروع کند. اما فریدمن بر این باور است که این امر در بهترین حالت، استدلالی به نفع صدور گواهی است، نه مجوزدهی اجباری. آرایشگرانی که ۵۳ روز آموزش را پشت سر می‌گذارند می‌توانند گواهینامه‌های خود را در معرض دید بگذارند. آرایشگرانی که آموزش ندیده‌اند هیچ گواهی‌ای برای نشان دادن ندارند و مشتریان می‌توانند خود تصمیم بگیرند مشتری کدام یک بشوند.

متفکری که کمتر از فریدمن سختگیر باشد ممکن است این ایده را مطرح کند که در وهله نخست به دولت نیاز داریم تا از ما در برابر اصلاح بد مو محافظت کند. اما فریدمن به طور مشخص از مسیر آسان چشم‌پوشی می‌کند و توجه ما را به سمت آنچه بیشتر افراد دشوارترین حالت در نظر می‌گیرند، یعنی مجوزهای پزشکی هدایت می‌کند. آیا واقعاً وضعمان در دنیایی که هر احمقی بتواند طبابت کند بهتر خواهد بود؟

در چنین جهانی پزشکان بسیار بیشتری وجود خواهند داشت و برخی از آنها در شغل خود بسیار کمتر از پزشکان امروزی حاذق هستند. بدیهی است که این چیز بدی نیست. نیازی نیست هر خودرویی به اندازه لکسوس خوب باشد و رستوران‌ها را ملزم به کسب سه ستاره از میشلین نمی‌کنیم، پس چرا لازم است یک پزشک چهار سال را در دانشکده پزشکی و به دنبال آن دوره انترنی و سپس رزیدنتی را بگذرانند، در حالی که تعداد مدارس پزشکی و بیمارستان‌های آموزشی را به شدت محدود می‌کنیم؟ فریدمن با پیش‌آگاهی قابل توجه امکاناتی را تصور می‌کرد که در سال ۱۹۶۲ تا حد زیادی غیر قابل تصور بود، اما امروزه به امری رایج بدل شده است، از جمله اقدامات گروهی با چندین متخصص با سطوح مختلف مهارت و مجاز به مراقبت پزشکی در سطوح مختلف (امروزه آنها را پرستار و دستیار پزشک می‌نامیم). اما حتی امروز همه این متخصصان مجوز دارند و برای دریافت مجوز، باید در آکادمی‌های آموزشی شرکت کنند که خود این آکادمی‌ها هم مجوز دارند. این امر نه تنها تعداد عمل‌های پزشکی را محدود می‌کند، بلکه آزمایش با ساختارهای سازمانی جایگزین را محدود می‌کند که تصور آن برای ما دشوار است؛ همان‌گونه که تصور اقدامات گروهی قبل از زمان فریدمن دشوار بود. چه می‌شود اگر شرایط صدور مجوز را به کلی لغو کنیم؟ آیا شیادان، علم پزشکی را به تاراج نخواهند برد؟

بخشی از پاسخ این است که مردم امروز قبل از خرید ماشین ظرفشویی و استخدام سازنده سقف به تجربیات و نقد سایر مشتریان در گزارش‌های مشاوره به

مصرف‌کننده مراجعه می‌کنند. در دنیایی با گزینه‌های پزشکی بیشتر، کمبود افرادی که نظر قابل اعتماد می‌دهند وجود نخواهد داشت.

اما شاید پاسخ بهتر این باشد که ما شواهدی در این باره به دست آورده‌ایم. در ایالات متحده شرایط لازم برای مجوز دندانپزشکی از ایالتی به ایالت دیگر متفاوت است. با بررسی سلامت دندان‌های تازه‌واردان ارتش از سراسر کشور، اقتصاددانان دریافته‌اند که سختگیری بیشتر در مورد مجوزها، تاثیر قابل اندازه‌گیری‌ای بر کیفیت ندارد، گرچه قیمت مراقبت‌های دندانپزشکی را افزایش می‌دهد.^۱

در طول تاریخ نادر بوده است که یک روشنفکر تأثیری مستقیم و آنی حتی در یک موضوع از سیاست‌های عمومی بگذارد، چه رسد به چند موضوع. میلتون فریدمن مطمئناً یکی از آن موارد نادر بود. همان‌طور که دیدیم، وی تاثیر پایداری در سیاست‌های پولی بر جای گذاشت و در ذهن بسیاری افراد تقریباً تنها عامل این واقعیت است که اشتباهات رکود بزرگ هرگز تکرار نمی‌شود. در فصل‌های بعدی، تاثیر مستقیم او را در چندین زمینه دیگر، از جمله انتخاب مدرسه، رژیم‌های نرخ ارز و پایان دادن به خدمت سربازی اجباری در ایالات متحده بررسی خواهیم کرد.

به طور معمول روشنفکران با گسترش آنچه دانشمندان علوم سیاسی آن را پنجره اورتون می‌نامند (دامنه ایده‌های سیاستی که عموم مردم می‌خواهند جدی

1- M. Kleiner and R. Kudrle (2000), Does Regulation Affect Economic Outcomes? The Case of Dentistry, Journal of Law and Economics 43.

بگیرند) نفوذ خود را به صورت غیرمستقیم اعمال می‌کنند. در این مورد نیز فریدمن بی‌نظیر بود. به نظر می‌رسد او نخستین روشنفکر عرصه عمومی بوده است که از این باور دفاع می‌کند که برای شکافتن بدن بیمار با چاقوی جراحی به شش سال آموزش پزشکی نیاز ندارد. این باور در آن زمان بسیار انقلابی بوده است. گسترش پنجره اورتون در ایجاد ایده دستیار پزشکان در ابتدا آن را ایده‌ای قابل تامل و در نهایت امری عادی کرد. همان‌طور که در فصل بعدی خواهیم دید، صدور مجوز شغلی تنها یکی از موارد بسیاری است که پنجره اورتون با قدرت و استمرار استدلال‌های فریدمن نقض شده است.

به‌رغم این موفقیت‌ها، از زمان فریدمن نقش دولت در کشورهای توسعه‌یافته بسیار افزایش یافته است. در ایالات متحده، معیار سرانگشتی اندازه دولت، نشریه سالانه ثبت دولت فدرال است، که تمام مقررات جدید، اصلاح‌شده و پیشنهادی اعمال‌شده دولت ایالات متحده به کسب‌وکارها را فهرست می‌کند. در سال ۱۹۶۲، هنگامی که کتاب سرمایه‌داری و آزادی منتشر شد، نشریه ثبت دولت فدرال ۲۲۶/۱۳ صفحه را پر کرد. در سال ۲۰۱۶، تعداد صفحات آن ۹۷/۱۱۰، یعنی بیش از شش برابر شده بود.

این نشان می‌دهد که درک پیام کتاب سرمایه‌داری و آزادی اکنون نیز مانند گذشته ضروری است. این کتاب خوشبختانه هنوز هم چاپ می‌شود، هنوز هم به بیش از چند زبان دنیا در دسترس است و به‌طور مداوم در بالای فهرست کتاب‌های پر فروش تارنمای آمازون در دسته‌بندی «نظریه اقتصادی»،

«سرمایه‌گذاری آزاد» و «ایدئولوژی‌های سیاسی» قرار دارد. شهرتی که کتاب سرمایه‌داری و آزادی برای فریدمن به ارمغان آورد نه تنها حرفه دوم وی را به عنوان یک روشنفکر عرصه عمومی تثبیت کرد (پس از نخستین حرفه او به عنوان استاد دانشگاه)، بلکه سبب شد فریدمن سومین فعالیت کاملاً مرتبط خود به عنوان کنشگر آرمان آزادی را آغاز کند. در ادامه به آن خواهیم پرداخت.

فصل ۹ کنشگری

پس از موفقیت کتاب «سرمایه‌داری و آزادی»، میلتون فریدمن مشهورترین طرفدار آزادی اقتصادی در جهان شد. یادداشت‌های اصلی وی در نیوزویک، به مدت ۱۸ سال هر سه هفته، به اشتراک حدود سه میلیون مخاطب مستقیم رسید و به طور گسترده در رسانه‌های دیگر نقل شد. به زودی چهره و صدای او با اظهارات مکرر در کنگره، سخنرانی‌های عمومی و حضور در رسانه‌ها برای میلیون‌ها نفر دیگر آشنا به نظر می‌رسید.

فریدمن نه تنها در نبرد اندیشه‌ها، بلکه در صحنه سیاست‌گذاری عملی نیز از آوازه و مهارت‌های بلاغی خود به عنوان سلاح‌هایی قدرتمند استفاده می‌کرد. در اینجا برخی از دلایلی آورده شده است که وی به روشنی با آنها شناخته می‌شود.

ارتش داوطلب

در طول دهه ۱۹۶۰، جامعه آمریکا با اختلاف نظرهایی شدید درباره سربازی اجباری از هم پاشیده شد. طرفداران خدمت سربازی عمدتاً به این ادعای مغالطه‌آمیز تکیه داشتند که سربازان کم‌درآمد به نوعی هزینه کمتری نسبت به داوطلبان پردرآمد برای جامعه دارند. در واقعیت هزینه اجتماعی تبدیل کارل نجار به سام سرباز برابر است با مبلغ رهاشده خدمات نجاری کارل، صرف نظر از اینکه به کارل چه مبلغی پرداخت می‌شود. اگر کارل سرباز وظیفه شود، خودش هزینه زیادی را تحمل می‌کند. اگر او از طریق مزد بازار داوطلب شود، هزینه به پرداخت‌کنندگان مالیات پرداخت می‌شود. اما هزینه در هر صورت یکسان است. بنابراین یک ارتش خدمت اجباری دقیقاً به اندازه یک ارتش داوطلب فرضی پرهزینه است. اما یک ارتش داوطلب واقعی همیشه ارزان‌تر است زیرا به جای داشتن پرسنل یکسان، به جذب نیروهایی با گزینه‌های کم‌ارزش‌تر می‌پردازد. اگر کارلوس در نجاری کم‌کارتر از کارل باشد، کارلوس بیشتر از کارل داوطلب می‌شود. هنگامی که استیو جابز در آستانه اختراع رایانه شخصی مدرن در پارکینگ خانه خود بود، هرگز تهدیدی وجود نداشت که ممکن است همه چیز را برای پیوستن به ارتش رها کند. در مقابل، یک هیات خدمات سربازی گزینشی (که هیچ راهی برای تمایز جابز سخت‌کوش و الهام‌بخش از دوره‌گردها نداشتند) به راحتی می‌توانست یک اشتباه بسیار پرهزینه را در فراخواندن او به سربازی مرتکب شود.

پس فراخواندن اجباری به خدمت سربازی به همان اندازه که توهین به آزادی شخصی بود، برای عقل سلیم اقتصادی نیز چنین بود و به طور طبیعی توجه فریدمن را به خود جلب کرد. در سال ۱۹۶۶ وی در یک کنفرانس مهم در دانشگاه شیکاگو شرکت کرد که مسئول برگزاری آن انسان‌شناسی به نام سول تاکس بود. طبق گفته‌ها، ستاره درخشان آن کنفرانس دانشجوی سابق فریدمن (و همکار سابق خودم) «والتر اوی» بود که هزینه کامل خدمت سربازی اجباری را با جزئیاتی عالی برآورد کرد. قبل از ارائه اوی، نظرسنجی از ۷۴ شرکت‌کننده نشان داد که دوسوم طرفدار خدمت اجباری هستند. پس از آن، نظرسنجی بعدی نشان داد که دوسوم مخالف‌اند.

سه سال بعد، ریچارد نیکسون، رئیس جمهوری وقت آمریکا، فریدمن را در کمیسیون ویژه‌ای منصوب کرد تا در مورد آینده خدمت سربازی اجباری مشاوره دهد. عمداً ۱۵ عضو انتخاب شدند تا دیدگاه‌های متنوع را نمایندگی کنند: فریدمن یکی از پنج نفری بود که به صراحت مخالف خدمت اجباری بود. پنج نفر دیگر از این طرح حمایت می‌کردند و پنج نفر باقی‌مانده به عنوان ممتنع معرفی شدند. پس از مباحثات و جلسات گسترده، اوی و فریدمن رای طرفداران خدمت اجباری و افراد ممتنع را به دست آوردند و کمیسیون گزارش متفق‌القول را به رئیس جمهوری ارائه داد که توصیه می‌کرد خدمت اجباری لغو شود. و اندکی بعد، لغو شد.

انتخاب آموزشی

آیا باید مدارس دولتی وجود داشته باشد، و اگر چنین است چرا؟ استدلال اینکه مدرسه ارزشمند است کافی نیست، زیرا بسیاری از امور (از جمله غذا و سرپناه) نیز ارزشمند هستند، اما اکثر مردم فکر نمی‌کنند که این موارد را باید دولت تامین کند. چه چیزی مدرسه را متفاوت می‌کند؟ یک جواب ممکن: غذایی که می‌خرید به نفع خانواده خودتان است، در حالی که تحصیلاتی که می‌خرید به نفع کل جامعه شماست، زیرا سواد و سایر مهارت‌های اساسی برای حفظ دموکراسی پایدار لازم است. بنابراین اگر افرادی را که به طور جدی به فکر جامعه هستند کنار بگذاریم، اگر مردم مجبور باشند خودشان هزینه تحصیلات فرزندشان را تامین کنند، امکان دارد تحصیلات فرزندان را جدی نگیرند.

اما حتی این استدلال در بهترین حالت استدلالی به نفع تامین بودجه دولتی آموزش است، نه بحثی برای تامین دولتی آموزش. این دو مورد متفاوت‌اند و می‌توانیم یکی را بدون دیگری داشته باشیم. در مقاله‌ای در سال ۱۹۵۵ میلون فریدمن پیشنهاد کرد سامانه کوپن‌های آموزشی ایجاد شود، که در آن دولت‌ها حداقل سطح تحصیلات را الزامی بدانند و کوپن‌هایی قابل بازخرید در هر موسسه معتبر به انتخاب والدین به آنان بدهند. کسانی که مایل به خرید آموزش فراتر از گزینه‌های ارائه حداقل هستند، مطمئناً با هزینه شخصی در انجام این کار آزاد خواهند بود.

سامانه کوپن می‌تواند هدف ارائه آموزش برای همه را به گونه‌ای برآورده کند

که نقش دولت را به حداقل برساند و فرصت انتخاب والدین را بیشینه سازد. این امر مزایای رقابت را به همراه دارد، زیرا مدارس انگیزه جذب دانش‌آموزان را با حفظ کیفیت دارند. همچنین به این معنی است که اگر بسیار فقیر هستید، این امکان را دارید که فرزندان خود را به مدرسه بسیار خوبی بفرستید بدون اینکه خانواده خود را آواره کنید و راهی برای رفت‌وآمد در شهر خود برای رفتن به مدرسه‌ای در منطقه دیگر پیدا کنید.

گزینه دیگر اساساً انحصار دولت است. همان‌طور که فریدمن می‌نویسد: «شما نمی‌توانید یک تامین‌کننده انحصاری خدمات را وادار کنید به خواسته مشتریان توجه کند، به ویژه هنگامی که وجوه خود را مستقیماً از مشتریان دریافت نکنند.» به عنوان یک قاعده کلی، مردم وقتی پول خود را خرج می‌کنند مقتصد هستند و وقتی پول خود را خرج می‌کنند خدمات و کیفیت خوبی را می‌طلبند. اما در بیشتر موارد مدیران مدارس پول دیگران را برای فرزندان افراد دیگر خرج می‌کنند که این کار نوعی ولخرجی و بی‌ملاحظه‌گی است. طی سال‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۲، هزینه‌های مدارس ایالات متحده پنج برابر شد، اما کیفیت آموزش کاهش یافت.

مقاله فریدمن در مورد انتخاب مدرسه ابتدا برای اقتصاددانان نگاشته شد، اما وی در فصلی جدید در کتاب سرمایه‌داری و آزادی ایده کوبین‌ها را به عموم مردم معرفی کرد (همان‌طور که فریدمن اشاره کرد، این ایده بدون سابقه نبوده است - تا حدی از لایحه GI الهام گرفته شده است، که به موجب آن به سربازانی

که از جنگ جهانی دوم برگردانده شده‌اند، کوبن آموزشی به عنوان پاداش خدمات داده می‌شود). از آنجا، این ایده وارد سیاست روز شد.

میلتون و رز فریدمن تا پایان عمر، به عنوان فعالان سیاسی در زمینه انتخاب آموزشی، به دفاع از آن در رسانه‌ها و لابی‌های تصمیم‌گیری پرداختند، و به جمع‌آوری بودجه برای حمایت از ابتکارات سیاسی و همه‌پرسی، و تاسیس بنیاد میلتون و رز فریدمن ادامه دادند. بنیادی که اکنون به edChoice تغییر نام داده است و کار فریدمن‌ها را همراه با حمایت مالی از پژوهش‌ها و آموزش والدین در مورد گزینه‌هایی که اکنون در دسترس هستند، دنبال می‌کند.

امروز کوبن‌های آموزشی در ۱۵ ایالت از ۵۰ ایالت آمریکا به علاوه منطقه کلمبیا عرضه می‌شوند. شش ایالت دیگر از طریق سیستم حساب‌های پس‌انداز آموزشی، ۱۸ ایالت از طریق برنامه‌های بورس تحصیلی معافیت مالیاتی و هشت ایالت از طریق اعتبارات و کسر مالیات، انتخاب آموزشی را تسهیل می‌کنند. بیش از سه میلیون کودک در ۴۴ ایالت در مدارس هیات امنایی تحصیل می‌کنند، که فریدمن آنها را «گامی در مسیر درست»، اگرچه محدود، توصیف کرد زیرا آنها هنوز بخشی از سیستم دولتی هستند. تقریباً در هر مورد، اراده سیاسی برای ایجاد این اصلاحات مستقیماً به کار فریدمن‌ها برمی‌گردد.

مقررات‌گذاری

مقررات‌گذاری ضدتولیدی مضمونی تکراری در کتاب «سرمایه‌داری و آزادی»

است، اما یکی از بنگاه‌های مقررات‌گذار که نامی از آن نیامده است، سازمان غذا و داروی ایالات متحده است که در میان موارد دیگر، فروش هر داروی جدیدی را که مطابق با استانداردهای سازمان غذا و داروی ایالات متحده از نظر ایمنی و کارایی نباشد ممنوع می‌کند.

شاید به این دلیل بود که حتی میلتون فریدمن نیز در سال ۱۹۶۲، راهی برای تخمین میزان خسارتی که سازمان غذا و داروی ایالات متحده به اقتصاد می‌زند، نداشت. در سال ۱۹۷۳، دانشجوی فریدمن «اسم پلترمن»، این خلأ را با مقاله‌ای که مانند بمب ترکاند، پر کرد. او شمار (قابل توجهی) از زندگی افرادی را که سازمان غذا و داروی ایالات متحده توانسته بود با دور نگه‌داشتن داروهای مضر از بازار نجات دهد با شمار بیشتری از زندگی افرادی که این سازمان با تامین نکردن داروهای سودمند نتوانسته بود نجات دهد، مقایسه کرد.^۱ فریدمن بلافاصله متوجه این مقاله شد و نتایج پلترمن را در ستونی که نیوزویک به نقل از او خواستار انحلال سازمان غذا و داروی ایالات متحده شده بود، منتشر کرد.

فریدمن با نگاهی به گذشته گفت، نتایج پلترمن دقیقاً همان چیزی است که باید انتظار می‌داشتیم. تا زمانی که سازمان غذا و داروی ایالات متحده وجود

۱- قدرت تنظیم‌گری سازمان غذا و داروی ایالات متحده در سال ۱۹۶۲ ناگهانی و به صورت چشمگیری افزایش یافت. بلافاصله پس از آن در میزان ورود داروهای جدید به بازار، یک کاهش شدید، پایدار و بی‌سابقه مشاهده شد. تا سال ۱۹۷۳، پلترمن داده‌های کافی -از جمله داده‌های مربوط به تفاوت میان معرفی داروهای جدید در ایالات متحده نسبت به سایر کشورها- داشت تا ادعا کند این کاهش در واقع از سوی سازمان غذا و داروی ایالات متحده ایجاد شده است و تعداد جان‌های ازدست‌رفته در نتیجه آن را تخمین زد.

داشته باشد، گاهی اوقات در هر دو جهت اشتباه می‌کند؛ برخی از داروها را که مضر از کار درمی‌آیند تایید می‌کند و داروهایی دیگر را که ممکن است باعث نجات جان افراد شود، رد می‌کند یا به تاخیر می‌اندازد. اولین نوع اشتباه به تیتراول اخبار تبدیل می‌شود: «مادر سه فرزند پس از مصرف داروی مورد تایید سازمان غذا و داروی ایالات متحده جان خود را از دست داد.»

نوع دوم اشتباه نامرئی است؛ هیچ کس چنین تیتتری را نمی‌بیند که ابراز می‌دارد: «پدر دو کودک در اثر حمله قلبی فوت کرد. اگر مقررات سازمان غذا و داروی ایالات متحده تولید دارویی را که سبب نجات او می‌شد اینقدر گران نمی‌کرد، می‌شد از بروز این اتفاق ناگوار جلوگیری کرد.»

با توجه به این عدم تقارن، سازمان غذا و داروی ایالات متحده ترجیح می‌دهد اشتباه نوع دوم را مرتکب شود، بنابراین در این راستا بیش از حد اشتباه می‌کند. برای کسانی که به جای انحلال این سازمان خواستار اصلاحات در آن بودند، فریدمن ستون دیگری را با عنوان «گره‌های واق‌واق‌کننده» در نظر گرفت:

نظر شما در مورد کسی که می‌گوید دوست دارم یک گربه داشته باشم به شرطی که پارس کند، چیست؟ به همین ترتیب اینکه می‌گوید طرف سازمان غذا و داروی ایالات متحده هستتید به شرطی که مطابق نظر شما مطلوب رفتار کند، دقیقاً شبیه همین است... نحوه رفتار حال حاضر سازمان غذا و داروی ایالات متحده و عواقب نامطلوب آن تصادفی نیست، نتیجه اشتباه انسانی نیست که به راحتی اصلاح شود، بلکه نتیجه عناصر تشکیل دهنده آن است دقیقاً به همان دلیل

که صدای میو به فیزیک گریه مربوط می‌شود.

سازمان غذا و داروی ایالات متحده هنوز هم وجود دارد و به گفته بسیاری از پژوهشگران معاصر، هم‌با تاخیر در معرفی برخی از داروهای جدید و هم‌با جلوگیری از پیشرفت داروهای دیگر، به شدت آسیب‌زننده است. اما به دلیل اصرار فریدمن برای حفظ این موضوع در افکار عمومی (به‌رغم بدبینانه‌ترین انتظارات فریدمن) حداقل تا حدی مهار شده است. از سال ۱۹۹۲، شرکت‌های دارویی مجاز به تأمین بودجه پژوهش‌های دارویی بودند که به‌طور چشمگیری سرعت روند تأیید سازمان غذا و دارو را افزایش می‌دهد. پزشکان مرتب داروهای مورد تأیید سازمان غذا و دارو را برای اهدافی خلاف نظر این سازمان تجویز می‌کنند. سازمان غذا و داروی ایالات متحده در بحران‌های بهداشت عمومی، به ویژه در اوج همه‌گیری ایدز، روند مصوبه‌ها را سرعت بخشیده است.

سیاست‌گذاری نرخ ارز

تا پیش از سال ۱۹۷۱، بیشتر کشورهای جهان از نظام نرخ ارز ثابت استفاده می‌کردند. یک دلار آمریکا را می‌توان به قیمت ۳۶۰ ژاپن، ۳۷۳/۴ فرانک سوئیس، ۲۶ شیلینگ اتریش، یا ۱/۲۳ گرم طلا خرید یا فروخت. بر اساس یک نظام توافق‌نامه بین‌المللی، مقامات پولی در سراسر جهان به این نتیجه رسیدند که این نرخ ارز را با تعدیل در منابع مالی خود در صورت لزوم حفظ کنند. مثلاً اگر به نظر می‌رسید که این در حال افزایش است، مقامات ژاپنی برای مقابله با افزایش

قیمت، عرضه‌ین را افزایش می‌دادند. اگر معامله‌گران کمتر از ۱/۲۳ گرم طلا به ازای یک دلار پیشنهاد می‌کردند، مقامات ایالات متحده برای بازگرداندن ارزش آن، عرضه دلار را کاهش می‌دادند. از سال ۱۹۵۰ میلتون فریدمن منتقد جدی این نظام بود، و (به همراه موارد دیگر) استدلال می‌کرد که هر تلاشی برای کنترل قیمت‌ها، دشمن آزادی است؛ به مقامات پولی تعهداتی را تحمیل می‌کند که مانع انجام درست کارشان می‌شود، و در هر صورت محکوم به شکست است زیرا فشارهای داخلی غالباً مانع انجام تعهدات اسمی مقامات می‌شوند. این شکست‌های دوره‌ای ریشه اصلی عدم اطمینان و بی‌ثباتی بود که قرار بود این نظام از آن جلوگیری کند.

برای ده‌ها سال، فریدمن رهبر فکری گروهی (بسیار) کوچک از طرفداران نرخ ارز انعطاف‌پذیر بود و مجموعه یادداشت‌هایی نوشته که جزئیات دقیق چگونگی عملکرد چنین نظامی را توضیح می‌داد. این یادداشت‌ها در سال ۱۹۷۱ ارزشمند دانسته شد. در آن زمان ایالات متحده اعلام کرد برای نخستین بار به دلار آمریکا اجازه می‌دهد با توجه به طلا، آزادانه شناور شود و کل نظام توافق‌نامه‌های بین‌المللی یک‌شبه سقوط کرد. نظام جدیدی از نرخ‌های انعطاف‌پذیر، به دنبال رهنمودهایی که فریدمن تدوین کرده بود، راه‌اندازی شد. اگر این رهنمودها در دسترس نبود، جهان ممکن بود در جهت مخالف به سمت کنترل هر چه گسترده‌تر سرمایه و ارز حرکت کند که احتمالاً محدودیت‌های جدید و سرکوب‌گرانه‌ای را بر تجارت بین‌الملل تحمیل می‌کرد.

فریدمن بعداً نوشت که این درس نحوه تاثیرگذاری اقتصاددانان را نشان می‌دهد: «مدت‌ها بود که باور داشتم وقتی کاری انجام می‌دهیم که مردم آن را افراطی تلقی می‌کنند، با ترغیب مردم به اینکه حرف ما درست است، بروند و قایع تاثیر نمی‌گذاریم، بلکه با در دسترس نگه‌داشتن گزینه‌ها در شرایط بحران و زمانی که باید کاری انجام داد، تاثیرگذار خواهیم بود.»

درست به نظر می‌رسد. بحران جنگ ویتنام موضوع خدمت سربازی اجباری را به مرحله نهایی رساند. بحران در مدارس دولتی آمریکا، پیدا کردن راه‌های فوری برای موارد جایگزین را گوشزد کرد. بحران اپیدمی ایدز سبب شد سازمان غذا و داروی آمریکا برای نخستین بار روند تایید دارو را آسان‌تر کند. به هر حال گذار به یک سیاست جدید به بسیاری از زمینه‌های فکری نیاز داشت که طی سال‌های متممادی ارائه شده بود؛ هم به عنوان یک راهنمای دارای جزئیات برای سیاست‌گذاران و هم برای جلب حمایت عموم مردم.

نقشی که فریدمن به دلیل وزنه روشنفکری وی (که درباره آن بسیار سخن گفتیم) و مهارت شگفت‌انگیزش به عنوان یک ارتباط‌گیرنده داشت، ایجاد چنین شالوده‌ای بود؛ که در ادامه در مورد آن بیشتر صحبت خواهیم کرد.

فصل ۱۰ گفتمان مدنی

در سال ۱۹۸۰ میلتون و رز فریدمن برای تهیه یک مجموعه تلویزیونی به نام «آزادی انتخاب»، با تهیه‌کننده روشن‌ضمیری به نام باب چیتستر همکاری کردند. این مجموعه که در ابتدا از یک کانال عمومی در آمریکا پخش شد، با حدود سه میلیون بیننده در هر قسمت، یکی از محبوب‌ترین برنامه‌ها در تاریخ PBS بود. یک جلد کتاب نیز با همین عنوان که زوج فریدمن آن را نوشته بودند، در بالای فهرست پرفروش‌ترین کتاب‌های سال قرار گرفت.

ده سال بعد برنامه «آزادی انتخاب» الهام‌بخش بزرگ رهبران چندین کشور سابق کمونیستی شد که پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی در حال بازیابی خود بودند. مارت لار، اولین نخست‌وزیر استونی تازه‌استقلال یافته، به صراحت اعلام کرد برنامه «آزادی انتخاب» منبع اصلی وی برای هدایت سیاست‌های اقتصادی بوده است. به دنبال اصلاحاتی که با الگوبرداری از توصیه‌های زوج

فریدمن صورت گرفته بود، استونی چندین سال را با سریع‌ترین رشد اقتصادی در اروپا پشت سر گذاشت. امروزه بر اساس رتبه‌بندی آزادی بشر در موسسه کیتو، موسسه فریزر و شاخص آزادی انسانی موسسه فردریش ناومن، استونی کشوری آزادتر از ایالات متحده آمریکا ارزیابی می‌شود.

هر قسمت از برنامه «آزادی انتخاب» با یک مستند کوتاه که موفقیت‌های سرمایه‌داری و/یا شکست‌های سوسیالیسم را برجسته می‌سازد، آغاز می‌شود و به دنبال آن بحث‌های گسترده‌ای میان میلتون فریدمن و هیاتی از متخصصان که ایدئولوژی‌های مختلفی دارند، صورت می‌گیرد. در حالی که این سریال در حال پخش بود، فریدمن تور سخنرانی خود را در کالج‌ها و دانشگاه‌ها به راه انداخت و در آنجا با مخاطبان روبه‌رو شد و به پرسش‌های آنها پاسخ داد و نظرات آنها را بررسی و بازبینی کرد. گروه تولید برنامه «آزادی انتخاب» از بسیاری از این سخنرانی‌ها فیلمبرداری کردند و این برنامه همچنان نظر مخاطبان ثابتی را در اینترنت به خود جلب می‌کند.

خوانندگان کتاب «سرمایه‌داری و آزادی» و خوانندگان مجله نیوزویک قبلاً با بسیاری از ایده‌ها و استدلال‌های فریدمن آشنا بودند. اما برنامه «آزادی انتخاب» جنبه دیگری از میلتون فریدمن را نشان داد که به همان اندازه قابل توجه است. در نبرد اندیشه‌ها، او همیشه و همه جا موفق بود؛ درحالی‌که همزمان کاملاً صریح بود و کاملاً محترمانه رفتار می‌کرد. من هیچ شخصیت دیگری را نمی‌شناسم که تا به حال توانسته باشد از عهده این ترکیب با مهارت بالا بر بیاید.

ویدئوهای برنامه «آزادی انتخاب» و فیلم‌های مربوط به تورهای سخنرانی، فریدمن را در مقام سخنران ماهری نشان می‌دهد که بدون توسل به حرکات جلف و بدون تحقیرکردن کسی، پنبه استدلال‌های نسنجیده را می‌زند. لبخند مُسری مشهور او می‌تواند رضایت وی را از شفاف‌سازی بحث بدون ابراز خوشحالی از شکست طرف مقابل یا پیروزی خود منتقل کند. روشن است که او افرادی را که با آنها مباحثه می‌کند دوست دارد، حتی وقتی از اشتباهات آنها ابراز تاسف کند. فریدمن به عنوان یک اقتصاددان خوب، مطمئناً به منافع تخصصی شدن مشاغل معترف بود. بیشتر نجارها اقتصاددانان خوبی نیستند به همان دلیل که بیشتر اقتصاددانان نجار خوبی نیستند و چیزی که مایه شرمساری باشد در کار هیچ‌کدام وجود ندارد. بسیاری از اقتصاددانان چشم خود را بر این واقعیت بدیهی می‌بندند و اجازه می‌دهند ناآگاهی اقتصادی دیگران آنها را از کوره به در کند. در مقابل، فریدمن همیشه از تنوع انسانی لذت می‌برد. وقتی نجار، آرایشگر یا شیمیدانی مزخرفات اقتصادی می‌گفت، فریدمن سریع اشاره می‌کرد که «من در مورد این چیزها فکر کرده‌ام و شما نکرده‌اید»، اما این کار را چنان با احتیاط انجام می‌داد که آنان فکر نکنند او آنها را سرزنش می‌کند. هنگام بحث و گفت‌وگو با رهبران گروه «دانشجویان رادیکال برای جامعه دموکراتیک»، فریدمن همیشه تأکید می‌کرد که او و آنها به دنبال چیزهایی یکسان هستند - آزادی فردی، تکثرگرایی و ثروت برای توده‌ها. او با لبخند می‌گفت: «تفاوت تفاوت میان ما این است که من می‌دانم چگونه به این چیزها برسیم و شما نمی‌دانید.»

فریدمن با همکاران حرفه‌ای و کسانی که انتظار می‌رفت به مسائل دقیق فکر کرده باشند، زبان تندی داشت، اما شوخ‌طبعی طعنه‌آمیز خود را برای افراد هم‌اندازه خودش نگه می‌داشت. دوست مادام‌العمر فریدمن، چارلز برون، مهمانی‌ای را به یاد می‌آورد که در آن مردی جوان بارها و بارها به طرز بسیار بی‌ادبانه‌ای از او سوال کرد. واکنش میلتون بسیار مودبانه بود. صبح روز بعد میلتون در حال بحث با جیمز توین، دیگر برنده جایزه نوبل بود. توین دقیقاً همان سوالی را پرسید که آن جوانک شب قبل از میلتون پرسیده بود، اما او این کار را بسیار مودبانه انجام داد. میلتون بسیار پر حرارت به سراغ او رفت. بعدها، برون از میلتون پرسید چرا با مرد جوان بسیار مودب برخورد کرد و با توین بسیار پرخاشگر بود؟ فریدمن پاسخ داد: «مرد جوان نمی‌دانست در مورد چه چیزی صحبت می‌کند. برعکس، جیمز این را می‌دانست - این یک پرسش برای به دام انداختن بود، و من نمی‌خواستم بگذارم قسر در برود.»

او هنگام شهادت‌دادن مقابل کنگره در مورد خدمت سربازی اجباری، همین زبان تیز را داشت. فریدمن به همراه ژنرال ویلیام وست مورلند، فرمانده ارشد نیروهای آمریکایی در جنگ ویتنام؛ برای شهادت فراخوانده شد. وست مورلند یکی از مخالفان ارتش داوطلب، گفت ترجیح می‌دهد فرمانده ارتشی از مزدوران نباشد. فریدمن بی‌درنگ پاسخ داد و از وست مورلند سوال کرد آیا ترجیح می‌دهد فرماندهی ارتش برده‌ها را داشته باشد؟ وی در ادامه ابراز کرد که اگر سربازان داوطلب مزدور هستند، بقیه افرادی که برای انجام یک کار پول می‌گیرند از جمله

وست مورلند، فریدمن و هر پزشک، وکیل و قصاب در این کشور نیز مزدور هستند.

از نظر برخی، هیچ درجه‌ای از مدنیت یا انصاف نمی‌توانست خشم و عصبانیت فریدمن را از پذیرش تعصبات مورد حمایت آنها جبران کند. داستان‌نویسی به نام «لئو راستن» در کتاب خود «افرادی که دوستشان داشته‌ام، آنها را شناخته‌ام یا تحسین کرده‌ام»، نام فریدمن را به فن‌ویک تغییر داد اما پرتزهای ترسیم کرد که بی‌درنگ برای همه کسانی که او را می‌شناختند قابل تشخیص بود:

او یک انسان کوچک بسیار دوست‌داشتنی است. خلق و خوی او چنان گرم است، شخصیت او چنان گشوده است که حتی افراد بسیار سختگیر مانند همسر که رئیس بین‌المللی آنهاست، فن‌ویک را «کاملاً دوست‌داشتنی» می‌نامند. راستن می‌گوید با این حال بسیاری از مردم نمی‌توانند او را تحمل کنند: فن‌ویک مردی است که منطقی عمل می‌کند. او حتی در مهمانی‌ها منطقی را به کار می‌گیرد... مشکل اساسی این است که فن‌ویک که بسیار باهوش است، تصور می‌کند افراد دیگر نیز بسیار باهوش هستند. باور کنید یا نکنید، این روشی است که او با آنها صحبت می‌کند. این باعث معذب‌شدن افراد می‌شود، زیرا هیچ چیزی ناراحت‌کننده‌تر از این نیست که با شما مثل یک فرد بسیار باهوش رفتار کنند - به خصوص شخصی که به سختی او را می‌شناسید این کار را بکند. برای جلوگیری از سرخوردگی از چنین آدمی لازم است که یک هوشیاری مداوم داشته

باشید و قبل از صحبت کردن فکر کنید... این موضوع حتی موجب می‌شود تکرار مکررات همیشگی خود را که به جای اندیشیدن از آن استفاده می‌کردید، بررسی کنید.

در یک کلام، فن ویک یک همسفر است. او هر تکه از قطار فکر شما را دنبال می‌کند - در واقع، او همراه با شما به سرعت توی قطار می‌پرد. شما تازه شروع به لذت بردن کرده‌اید اما فن ویک با هیجان نشان می‌دهد که: (الف) شما قطار اشتباهی سوار شده‌اید؛ یا (ب) قطار در مقصد مورد نظر شما توقف نمی‌کند؛ یا (ج) خطوط راه‌آهن با پیش‌فرض شما به انتظاراتان نمی‌رسند. یا (د) تا وقتی که پریدن خوب است بهتر است از قطار بیرون بپرید وگرنه در باتلاق ایده‌هایی فرو می‌روید که هرگز فکرش را هم نمی‌کردید.

اسکار وایلد یک بار به طعنه گفت: «من می‌توانم زور و اجبار نابخردانه را تحمل کنم، اما استدلال نابخردانه کاملاً غیر قابل تحمل است... این به عقل ضربه می‌زند.» فن ویک که یک دوست بشاش است، هرگز زیر عقل نمی‌زند. او همیشه مهربان، منصف، صبور و معتدل است - که محبوبیت وی را بسیار افزایش می‌دهد. متوجه حرف من هستید؟ فن ویک در بحث چنان منصفانه عمل می‌کند که مردم هرگز نمی‌توانند او را به استفاده از شیوه‌های ناعادلانه متهم کنند؛ حربه‌ای که هنگامی که در سمت اشتباه ایستاده‌اید، اوضاع را وخیم‌تر می‌کند.

این حقیقتی است که کسانی که میلتون فریدمن را شخصاً می‌شناختند اذعان می‌کنند که تصویرسازی راستن از فن ویک مهربان، منصف، صبور، معتدل و به

طرز عذاب‌آور منطقی تقریباً به یک نمونه کامل نزدیک است. حفظ این حالت منصفانه و متعادل حتی در هنگام دشمنی شدید، دستاوردی کمیاب و به اندازه فرضیه درآمد دائمی یا نظریه مقداری پول ستودنی است.

این نشانگر شخصیت فریدمن است که تقریباً مورد علاقه همه کسانی بود که وی را می‌شناختند. من در مجموع چهار یا پنج بار با او طولانی صحبت کردم. او همیشه بسیار با محبت و بیش از اندازه مهربان بود، حتی وقتی که به شدت مخالف هم بودیم. ما یک بار بر سر مبارزه با مواد مخدر بحث شدیدی داشتیم که به دلایل یکسان با آن مخالف بودیم، هرچند در مورد مهم‌ترین دلایل آن اختلاف نظر داشتیم. وی بر این باور بود که اصلی‌ترین مسئله هزینه اجرای قانون، از جمله هزینه زندانی شدن، نه فقط برای مودیان، بلکه برای خانواده‌های زندانیان است. من موافق بودم که این هزینه بزرگی است، اما فکر می‌کردم در مقایسه با هزینه‌های تحمیل شده به مصرف‌کنندگان تفننی مواد مخدر که قیمت بیش از حدی برای این محصول پرداخت می‌کنند و در بسیاری از موارد از آن به طور کامل استفاده نمی‌کنند، هنوز ممکن است کم باشد. به جای بحث کردن، یک تکه کاغذ بیرون آوردیم و سریع تخمین زدیم.

محاسبات ما نشان داد که با تقریبی منطقی، هزینه‌های اجرا و هزینه‌های مصرف‌کنندگان برابر است. به محض درک این موضوع، فریدمن با لذتی آشکار خندید. هنوز مطمئن نیستم که دقیقاً چه چیزی برای او بسیار لذت‌بخش بود، اما فکر می‌کنم این مسئله با شادی یادآوری این امر ارتباط زیادی داشت که اختلافات

با منطق، شواهد و احترام صادقانه به حقیقت حل می‌شوند. گرمی و مهربانی شگفت‌انگیز فریدمن در استحکام ازدواج وی نیز نمایان بود، که بسیار مورد توجه قرار گرفت. وقتی میلتون و رز در یک اتاق با هم بودند، عشق میان آنها ملموس بود. وقتی آنها نزدیک هم بودند، این را می‌توانستید ببینید و حتی وقتی در دو گوشه اتاق نشسته بودند، این را احساس می‌کردید، آنها این عشق را به گونه‌ای ابراز می‌کردند که نامحسوس‌تر از آن بود که توصیف شود و قدرتمندتر از آن بود که متوجه آن نشد. این عشق حتی برای غریبه‌ها هم مشهود بود و اغلب پس از دیدن آنها با شگفتی می‌پرسیدند آیا شخص دیگری نیز متوجه این پیوند استثنایی شده است. من مفتخر و شاکرم که میلتون فریدمن را می‌شناسم و در جهانی زندگی می‌کنم که با حضور او بسیار بهتر شده است.

درباره نویسنده

استیون ای. لندزبورگ استاد اقتصاد در دانشگاه روچستر است. او نویسنده کتاب‌های «آیا می‌توانی از یک اقتصاددان پیشی بگیری؟»، «سوالات بزرگ»، «بازی منصفانه»، «اقتصادان صندلی راحتی»، دو کتاب درسی در زمینه اقتصاد، و مقالات متعدد در حوزه ریاضیات، اقتصاد و فلسفه است. وی به طور منظم برای نشریات فوربس و اسلیت و گهگاه برای وال استریت ژورنال، نیویورک تایمز و سایر نشریات قلم می‌زند.

درباره موسسه فریزر

موسسه فریزر سازمانی غیرانتفاعی در کانادا است که ماموریت آن ارتقا کیفیت زندگی شهروندان کانادایی و نسل‌های آینده از طریق مطالعه، اندازه‌گیری و تبادل گسترده تأثیرات سیاست‌های دولت، کارآفرینی و انتخاب بر رفاه شهروندان است. این موسسه خدمات عمومی از قبیل اطلاعات عینی درباره تأثیرات اقتصادی و اجتماعی سیاست‌های دولت و تحقیقات و آموزش مبتنی بر شواهد در مورد گزینه‌های سیاستی دولت در حوزه‌هایی مانند مالیات، مراقبت‌های بهداشتی، مسائل بومی، آموزش، آزادی اقتصادی، انرژی، منابع طبیعی و محیط زیست که می‌تواند کیفیت زندگی افراد را بهبود بخشد ارائه می‌کند.