

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ



ترجمه متون برگزیده علوم انسانی

Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior

Author: GEORGE A. AKERLOF

Source: Akerlof, George A. "Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior." American Economic Review (2002): 411-433.

اقتصاد کلان رفتاری و رفتار کلان اقتصادی

نویسنده: جرج آکرلوف

مترجم: علی سلیمیان ریزی

مجموعه ترجمان، تلاشی برای ترجمه متون برگزیده علوم انسانی است. ترجمه صداهایی که کمتر شنیده شده‌اند و اندیشه‌هایی که مهجور، اما بدیع و راهگشایند. هدف ما، غنا بخشیدن به تفکر انتقادی و گفتگویی است، برای همراهی با ما، متن‌های مناسبی را که می‌شناسید، پیشنهاد دهید، یا در ترجمه آن‌ها با ترجمان همراه شوید. پست الکترونیکی ترجمان: info@tarjomaan.com

حق انتشار جزء یا تمام متن، برای مؤسسه ترجمان محفوظ است

ISSN: 2345-282x



کتاب ماشین‌ها، کامیون‌ها و وسایلی که حرکت می‌کنند^۱ نوشته ریچارد اسکاری را به یاد بیاورید. به خاطر بیاورید که آن کتاب در دهه‌های پیاپی قرن اخیر که ریچارد اسکاری در آن زندگی کرده ظاهراً چطور فرزندان و والدین را خوشحال و سرگرم می‌کرده است. هر دهه‌ای که پس از آن آمده شاهد وسایل نقلیه تخصصی‌تری بوده است. اول با مدل T فورد شروع کردیم. اکنون مدل‌های لودرهای بک‌هوی که داریم بیشتر از آن است که حتی باهوش‌ترین کودکان چهارساله بتوانند تشخیص بدهند.

اما ارتباط این مطلب با علم اقتصاد چیست؟ اواخر دهه ۱۹۶۰ در تشریح وظیفه نظریه پردازان اقتصادی تغییری صورت گرفت. پیش از آن، نظریه اقتصاد خرد اصولاً به مدل‌های رقابتی تعادل عمومی مبتنی بر حداکثرسازی سود بنگاه‌ها و حداکثرشدن مطلوبیت مصرف‌کننده توجه داشت. اقتصاد کلان امروزی، که به آن تلفیق (ستز) نئو کلاسیک می‌گویند، دستمزد پولی ثابت را به آن نظام تعادلی ضمیمه کرد. «دستمزدهای پولی چسبنده» دورشدن از اشتغال کامل و بی‌ثباتی چرخه‌های تجاری را تبیین می‌کرد. از آن زمان، هم اقتصاد خرد و هم اقتصاد کلان همانند اسکاری کتاب کاملی از مدل‌های طراحی شده را پدید آورده‌اند که طیف کاملی از رفتارهای واقعی را در نظریه اقتصادی داخل می‌کند. برای مثال، «بازار لیمو (کالاهاى دست دوم)» چگونگی عملکرد بازارها در شرایط اطلاعات نامتقارن را بررسی کرده است. معمولاً خریداران و فروشندگان اطلاعاتی متفاوت و ناهمسان دارند. مقاله من آسیب‌شناسی‌هایی را که ممکن است تحت این شرایط واقعی‌تر پدید بیاید را بررسی می‌کند.

مطالعه اطلاعات نامتقارن برای من همان گام اولی است که برای تحقق یک آرزو باید برداشت. آن آرزو بوجود آمدن اقتصاد کلان رفتاری با همان حال و هوای اصلی جان مینارد کینز در کتاب نظریه عمومی (۱۹۳۶) است. اقتصاد کلان دیگر از تلفیق «من‌درآوردی» نئو کلاسیک آسیب نخواهد دید، (تلفیقی) که به تأکید کتاب نظریه عمومی به نقش عوامل روانشناختی و جامعه‌شناختی مثل انحراف شناختی (ادراکی)، عمل متقابل (رودربایستی)، انصاف، جمع‌گرایی (رفتار تقلیدی از جمع) و موقعیت اجتماعی اعتنا ندارد. آرزوی من این بود که نظریه اقتصاد کلان با داخل کردن فروضی که به مشاهدات چنین رفتاری توجه دارد تقویت شود. گروهی از افراد

^۱ به (Scarry (1974) مراجعه کنید.



در تحقق این آرزو مشارکت داشتند. کورت ونگات این گروه را *کراس* می‌نامد، یعنی «گروهی از افراد که ندانسته برای رسیدن به اهدافی مشترک با هم کار می‌کنند که اثری عظیم آن را پرورانده است».^۱ در این نطق برخی مدل‌های رفتاری که این *کراس* آن‌ها را بوجود آورده است شرح خواهیم داد تا برای پدیده اقتصاد کلان تبیین‌های معقوله ارائه دهم که در اقتصاد کینزی نقش محوری دارند. برای زمینه‌چینی، به من اجازه بدهید کمی شما را به عقب ببرم تا بخشی از تاریخ اندیشه اقتصاد کلان را مرور کنیم. اواخر دهه ۱۹۶۰ اقتصاددانان کلاسیک جدید ضعف مشابهی در بنیان‌های خرد اقتصاد کلان مشاهده کردند که به من انگیزه داد. آن‌ها از نبودن انسجام در اقتصاد کلان بیزار بودند و آن را کنار گذاشتند. سپس با مقاله «بعد از اقتصاد کلان کینزی» جشن باشکوهی گرفتند.^۲ نسخه جدید اقتصاد کلانی که ایجاد کردند تبدیل به نسخه استاندارد دهه ۱۹۷۰ شد. اقتصاد کلان کلاسیک جدید به پیروی از نیاکان تلفیقی نئوکلاسیک خود بر مدل رقابتی تعادل عمومی مبتنی بود. اما در اصرار بر این که همه تصمیمات - مصرف و عرضه نیروی کار خانوارها، محصول، اشتغال و تصمیمات قیمت‌گذاری تولیدکنندگان و توافقات دستمزد بین نیروی کار و بنگاه‌ها - با رفتار حداکثرسازی سازگار است، تعصب بیشتری دارد.^۳ به این ترتیب رفتار کلان اقتصاد کلاسیک جدید از فرض چسبندگی دستمزدها صرف‌نظر کرد. اقتصاددانان کلاسیک جدید برای توجیه بیکاری و نوسانات اقتصادی ابتدا بر اطلاعات ناقص و سپس بر شوک‌های تکنولوژی اتکا کردند. این نظریه جدید حداقل از یک جنبه گامی به جلو بود: اکنون تصمیمات قیمت و دستمزد بر بنیان‌های صریح خرد مبتنی بود. اما فروض رفتاری آن قدر ساده بود که این مدل در توجیه حداقل شش پدیده کلان اقتصادی با مشکل زیادی مواجه شد. در برخی موارد، ناسازگاری

^۱ به <http://www.gibbsonline.com/gibbsbooks.html> مراجعه کنید.

^۲ به Robert E. Lucas, Jr. and Thomas Sargent (1979) مراجعه کنید.

^۳ اغلب این مسائل در آن زمان مسکوت مانده بود. گرچه در ذات ادبیات اقتصادی وجود داشتند ولی بحث جدی درباره آن نمی‌شد. احتمالاً فعال‌ترین مسأله در اقتصاد کلان در اواخر دهه ۱۹۶۰ بسط مدل‌های کلان با مقیاس بزرگ بود. مدل‌های بررسی بیکاری که ادموند فلیس و همکارانش در اواخر دهه ۱۹۶۰ طرح کردند برای پاسخ به این سؤال پدید آمدند: معنای بیکاری چیست؟ اما آن‌ها چهارچوبی برای بررسی بیکاری طراحی کردند که به طور طبیعی ارادی بود.

منطقی با فروض کلیدی مدل کلاسیک جدید به انکار صریح پدیده مورد سؤال منجر شد؛ در سایر موارد تبیین‌هایی که ارائه کردند فقط پیچیده بودند. آن شش پدیده عبارت‌اند از:

۱. وجود بیکاری غیر ارادی: در اقتصاد کلاسیک جدید نیروی کار بیکار با پیشنهاد دستمزدی که صرفاً کمی کمتر از دستمزد تسویه‌کننده بازار باشد می‌تواند به راحتی شاغل شود؛ پس بیکاری غیر ارادی نمی‌تواند وجود داشته باشد.
۲. تأثیر سیاست پولی بر تولید و اشتغال: در مدل کلاسیک جدید سیاست پولی همه‌کاره است ولی در تغییر تولید و اشتغال تأثیری ندارد. از آن‌جا که تغییرات عرضه پول کاملاً پیش‌بینی شده است، قیمت‌ها و دستمزدها به همان نسبت تغییر می‌کنند؛ دستمزدهای حقیقی و قیمت‌های نسبی ثابت می‌ماند و هیچ‌گونه تأثیری بر بخش حقیقی اقتصاد ندارد.
۳. خطای شتاب تورم منفی هنگام بالا بودن بیکاری: مدل کلاسیک جدید منحنی فیلیپس شتاب‌دار با نرخ بیکاری طبیعی منحصر به فردی را طرح می‌کند. اگر بیکاری از نرخ طبیعی کمتر شود، تورم شتاب می‌گیرد. با بیکاری بالاتر از نرخ طبیعی، شتاب تورم پیوسته کند می‌شود.
۴. شیوع پس‌انداز کم برای دوره بازنشستگی: در مدل کلاسیک جدید افراد برای حداکثر کردن تابع مطلوبیت بین دوره‌ای تصمیم می‌گیرند که چقدر مصرف و چقدر پس‌انداز کنند. نتیجه این می‌شود که پس‌انداز خصوصی باید دقیقاً در حد بهینه باشد. اما معمولاً افراد از رفتار پس‌انداز خود ناامید هستند و در غیاب طرح‌های بیمه اجتماعی، این عقیده به طور گسترده مطرح است که بیشتر افراد پس‌انداز کمی دارند. طرح‌های «پس‌انداز اجباری» بسیار رایج‌اند.
۵. بی‌ثباتی زیاد در قیمت‌های سهام نسبت به قیمت پایه آن‌ها: نظریه کلاسیک جدید فرض می‌کند که قیمت سهام نمایان‌گر قیمت پایه است، یعنی ارزش تنزیل شده جریان‌های درآمدی آینده.
۶. پایداری سرسختانه طبقه فقیر خودویرانگر: فهرست من از مسائل کلان اقتصادی که باید تبیین شوند، ریشه‌های فقر را هم دربر می‌گیرد، زیرا به نظر من توزیع درآمد از موضوعات اقتصاد کلان است. نظریه نئو کلاسیک می‌گوید که فقر بازتاب کمبود



اولیه فراوانی سرمایه انسانی و غیر انسانی است. این نظریه نمی تواند فقر پایدار و مستمری را توجیه کند که با شیوع سوء مصرف مواد مخدر و مشروبات الکلی، تولد فرزندان نامشروع، خانوارهای تک نفره، وابستگی شدید به رفاه و جنایت همراه است.^۱

در ادامه شرح می دهیم که چگونه اقتصاد کلان رفتاری، با مشارکت فروض واقعی که در مشاهدات روان شناختی و جامعه شناختی ریشه دارد، مدل هایی طراحی کرده است که برای هر کدام از این پدیده های کلان اقتصادی توجیه مناسبی ارائه می کند. اقتصاد کلان رفتاری در حال و هوای نظریه عمومی کینز بنیان های خردی را بازسازی کرده است که اقتصاد کلاسیک جدید فاقد آن بود. بازبینی ام را با تشریح یکی از جدیدترین تلاش هایم در این زمینه آغاز خواهیم کرد که به کشف نقش اطلاعات نامتقارن در بازارها منجر خواهد شد.

اطلاعات نامتقارن

اول از همه در بررسی اولیه نخستین علت بی ثباتی در تولید و اشتغال به مشکلات ناشی از اطلاعات نامتقارن می پردازیم (مثل نوسان زیاد در فروش ماشین های نو)^۲. من فکر می کردم به خاطر این واقعیت که فروشندگان ماشین های دست دوم نسبت به خریداران اطلاعات

^۱ دو سؤال مهم را که بنیان های خردش از اواخر دهه ۱۹۶۰ بوجود آمده است، از قلم انداخته ام. اول، چرا اعتبار را می توان جیره بندی کرد؟ دونالد هاجمن (۱۹۶۰: ۲۵۸) توضیح داده است که نظریه اقتصادی در اوایل دهه ۱۹۶۰ جیره بندی اعتبار را معمایی مبهم می دانست: «اقتصاددانان مکتبی تحلیلی [جیره بندی اعتبار] آن گونه که هست را با اکراه می پذیرند، زیرا به سختی می توانند برای پدیده ای که با اصول رفتار عقلانی اقتصادی سازگار است تبیینی نظری ارائه کنند. چرا باید وام دهندگان با ابزارهای غیر قیمتی تخصیص یابند و سپس خود را از درآمد نرخ بهره بالاتر محروم کنند؟» همانگونه که در گواهی کنگره آمده است، او این دیدگاه را به پل ساموئلسون منسوب می کند. (به خصوص به Dwight Jaffee and Thomas Russell [1981] and Joseph E. Stiglitz and Andrew Weiss [1976] نگاه کنید). سؤال دومی که به مبانی خرد مربوط می شود به دلایل جلو و عقب افتادن متغیرهای کلان اقتصادی می پردازد، مثل مصرف کالاهای بادوام، تقاضای پول و قیمت ها. مدل ها S-S با هزینه های مواج برای ایجاد تغییر می توانند این پسو پیش افتادن ها را تبیین کنند (اگرچه متغیر مورد سؤال همیشه در حال کاهش یا افزایش باشد). برجسته ترین تحقیق درباره تأثیر قیمت گذاری S-S را رابرت بارو (۱۹۷۲) و کاتسوهیتو ایوای (۱۹۸۱) انجام داده اند. ریکاردو کابالرو (۱۹۹۳) پیش و پس افتادن را در این مدل ها با وضعیتی که تعدیل هزینه ای ندارد مقایسه کرده است. اندرو کاپلین و دونالد اسپولبر (۱۹۸۷) و کاپلین و جان لیهی (۱۹۹۱) نیز تأثیرات سیاست S-S بر رابطه بین جایجایی های قیمت مطلوب و قیمت واقعی را بررسی کرده اند. برای تحلیل اثرات بررسی آستانه هدف درآمد کوتاه مدت و کشش بهره ای تقاضای پول به (Akerlof (1973, 1979) مراجعه کنید.

^۲ Akerlof (1970)



بیشتری دارند، شاید کمبود نقدشوندگی بی ثباتی زیاد معاملات خودرو را توضیح دهد.^۱ در تلاش برای ساخت چنین مدل کلانی، متوجه چیز دیگری شدم. من فهمیدم که مشکلات اطلاعاتی که در بازار ماشین‌های دست دوم وجود دارند، تا حدی در همه بازارها هستند. در بعضی بازارها اطلاعات نامتقارن با فروش مجدد و وجهه و اعتبار به راحتی حل شدنی هستند. در سایر بازارها مثل بازارهای بیمه، بازارهای اعتبار و بازار نیروی کار، اطلاعات نامتقارن بین فروشندگان و خریداران را به راحتی نمی‌توان حل کرد و منجر به شکست جدی بازار خواهد شد. برای مثال، سالمندان مشکلات زیادی در گرفتن بیمه خدمات درمانی دارند؛ مشاغل کوچک احتمالاً جیره‌بندی اعتبار دارند و اقلیت‌ها ممکن است در بازار کار با تبعیض آماری روبرو شوند، به خاطر این که مردم در دسته‌هایی که با آن‌ها خصلت‌های مشابه دارند به دور هم جمع می‌شوند. شکست بازار کار یکی از دلایل اصلی بیکاری است. حتی جایی که سازوکارهایی مثل فروش مجدد و اعتبار را برای غلبه بر مشکل اطلاعات نامتقارن به کار بگیریم، این نهادها عامل اصلی تعیین‌کننده در ساختار بازار خواهند بود.

برای فهم ریشه‌های اطلاعات نامتقارن در بازار، مفید است که به تحول ذهنی کلی‌تری که در آن زمان روی داده است توجه کنیم. پیش از دهه ۱۹۶۰ نظریه پردازان اقتصادی به ندرت مدل‌هایی می‌ساختند که برای رسیدن به نهادهای خاص یا خصوصیت‌های مشخص بازار باشند. رقابت انحصاری ادوارد چمبرلین و معادل جون رابینسونی^۲ آن در سطوح عالی و کارشناسی تدریس می‌شدند. اما چنین مدل‌های «خاصی» را به عنوان استثنائات نادری مطرح می‌کردند، یعنی به عنوان دیدگاه اصلی ارائه نمی‌شدند، بلکه برعکس، برای کسانی که به ماجراجویی علاقه یا وقت اضافه داشتند گریزی به حاشیه بودند.^۳ اما در اوایل دهه ۱۹۶۰ مدل‌های «خاص» به سرعت گسترش یافتند، یعنی وقتی که نظریه پردازان رشد کمی فراتر از هنجارهای اقتصاد نظری قیمت گام برداشتند و شروع به ساخت مدل‌هایی با شرایط خاص

^۱ Frederic S. Mishkin (1976)، او بعداً نظراتی ارائه کرد که مرا برای اولین بار در این مسیر قرار داد. او نشان داد تقاضای خودرو به این دلیل بسیار متلاطم است که ماشین‌ها به خاطر اطلاعات نامتقارن نقدشوندگی ندارند.

^۲ Robinson (1942) and Chamberlin (1962)

^۳ برای مثال می‌توان دانشجوی تحصیلات تکمیلی را تصور کرد که نسبت به مدل رقابت فضایی هارود هاتلینگ (Harold Hotelling) (۱۹۲۹) بی‌اطلاع است. به یاد نمی‌آورم این مدل در برنامه‌درسی بوده باشد، بلکه آن را در ضمیمه کتاب رقابت انحصاری چمبرلین یافتیم.



تکنولوژیکی کردند: نیمه چابک^۱، سرمایه ممتاز و آموزش ضمن کار. گنجاندن آن تکنولوژی‌های خاص در مدل‌ها با هنجار نظریه قیمت ناسازگاری نداشت، ولی بذری را کاشت که بعداً ثمر داد. در تابستان ۱۹۶۹ برای اولین بار کلمه مدل را در شکل فعل و نه اسم شنیدم.^۲ تصادفی نبود که فقط چند ماه زودتر «بازار لیمو (کالای دست دوم)» پذیرش چاپ گرفت.^۳ مدل‌سازی اطلاعات نامتقارن در بازار برای نظریه قیمت همان کاری را کرد که مدل‌سازی نیمه چابک، سرمایه ممتاز و آموزش ضمن کار با نظریه رشد کرد.^۴ برای اولین بار جهت‌گیری جدیدی در اقتصاد استفاده شد که مدل‌ها را با توجه دقیق به جزئیات اقتصاد خرد می‌ساخت. تحلیل اطلاعات نامتقارن ناگزیر اولین میوه این جهت‌گیری جدید در مدل‌سازی بود. آن میوه از همه رسیده تر بود. در تمه مقاله درباره فواید این جهت‌گیری جدید برای زمینه جدید اقتصاد کلان رفتاری بحث خواهم کرد.

بیکاری غیرارادی

زمانی دوست اقتصاددانی داشتم که می‌گفت نمی‌تواند خانه‌اش را بفروشد. من این شکایت را برای یکی از همکارانش نقل کردم. او پاسخ داد فقط یک مشکل وجود دارد: قیمت خانه منطقی نیست. در قیمتی پایین‌تر خانه به فروش می‌رسد، چه بسا فوراً. اقتصاد کلاسیک جدید به بیکاری غیرارادی به عنوان امری به لحاظ منطقی محال نگاه می‌کند، همانند ناتوانی دوستم در فروش خانه‌اش. آیا کارگر بیکار نمی‌تواند فقط با کاهش دادن دستمزد خدماتش شغل به دست بیاورد؟ پاسخ کلاسیک‌های جدید مثبت است: کارگران بیکار آن‌هایی هستند که دنبال کار می‌گردند (پس بیکاراند نه این که خارج از نیروی کار باشند) ولی مشاغل موجود را رد می‌کنند چون انتظار دستمزد بالاتری دارند. فرد بیکار شاید از این که نتوانسته خدمات خود را در دستمزد مطلوبش بفروشد ناراحت باشد ولی

^۱ putty-clay، یعنی تکنولوژی‌ای که در کوتاه‌مدت برخی از عوامل تولید مثل سرمایه نامتغیر هستند و برخی دیگر مثل نیروی کار تغییرپذیر.

^۲ گفتگو با مایکل روتشیلد (Michael Rothschild) در کمبریج، ماساچوست، تابستان ۱۹۶۹. به یاد دارم اولین باری را که شنیدم می‌گفتند «اقتصاد را رشد دهید».

^۳ تاریخ دقیق پذیرش این مقاله را به خاطر ندارم ولی به یاد دارم که کمی بیشتر از یک سال بین پذیرش تا انتشارش طول کشید.

^۴ Robert M. Solow (1959, 1962) and Kenneth J. Arrow (1962).



غیر از کسانی که تحت تأثیر حداقل دستمزد یا چانه‌زنی اتحادیه هستند، بقیه بیکارانی ارادی‌ند و نه غیر ارادی. در دستمزدی که بازار را تسویه می‌کند همه می‌توانند کار بیابند. در نظریه کلاسیک جدید دوره‌های افول اشتغال (رکود تجاری) در اثر کاهش غیرمنتظره تقاضای کل ممکن است روی دهد، که باعث می‌شود نیروی کار به اشتباه بر دستمزد اسمی بالاتر از سطح تسویه‌کننده بازار اصرار کند.^۱ شاید هم افول اشتغال به خاطر شوک منفی عرضه باشد که باعث می‌شود کارگران از جمعیت نیروی کار خارج شوند و از مشاغل موجود کناره‌گیری کنند. هر نوع توجیه چرخه تجاری مبتنی بر نوسانات ارادی کارایی با پیچیدگی تجربی زیادی روبرو است (تا توضیح دهد چرا ترک کار هنگام رکود کاهش می‌یابد). اگر اشتغال بیشتر از رد دستمزد پایین کار ناشی شود، ترک کار هم باید همسو با بیکاری زیاد شود. ولی با بالا رفتن بیکاری، ترک کار کمتر می‌شود نه بیشتر. رفتار هماهنگ با چرخه تجاری در ترک کار را نمی‌توان انکار کرد.^۲ اقتصاد کلان رفتاری به جای انکار وجود بیکاری غیر ارادی، تبیین منسجمی ارائه کرده است. نظریه دستمزد کارایی که برای اولین بار در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ مطرح شد، به مفهوم بیکاری غیر ارادی معنا بخشید.^۳ این مدل‌ها فرض می‌کنند که به دلایلی مثل اخلاقیات، انصاف، قدرت درونی یا اطلاعات نامتقارن، کارفرمایان انگیزه زیادی دارند تا بیشتر از حداقل دستمزد لازم به کارگران بپردازند تا آن‌ها را جذب کند.^۴ همان‌طور که «دستمزد کارایی» بالاتر از دستمزد تسویه بازار است، مشاغل هم جیره‌بندی هستند و به بعضی از کارگران

^۱ این نظریه از مشکل نظری دیگری هم رنج می‌برد. از آن جا که بیکاری کل با تأخیر کوتاهی به سادگی قابل مشاهده است، کارگران انتظاراتشان از توزیع دستمزد رایج را به نرخ بیکاری کل مقید کنند.

^۲ این سؤال را جیمز توین (James Tobin) (۱۹۷۲) مطرح کرد. برای داده‌های رفتار ضد چرخه‌ای ترک کار به Akerlof et al. (1988) مراجعه کنید. کنت مک‌لاولین (۱۹۹۱) تلاش کرد موافق چرخه بودن ترک کار را با اقتصاد کلاسیک جدید به این صورت تطبیق دهد: او ترک کار را جداسدن کارکنان از کار و تعلیق را جداسدن نیروی کار به وسیله کارفرما تعریف کرد. در مدل مک‌لاولین شوک بهره‌وری مثبت باعث می‌شود کارگران بیشتری تقاضای افزایش دستمزد کنند. چون برخی تقاضاها رد می‌شود همراه با کاهش بیکاری، ترک کار افزایش می‌یابد. اما در واقعیت شوک مثبت بهره‌وری، چرا باید پیشنهاد دستمزد نسبت به تقاضای کارگران تأخیر داشته باشد؟

^۳ Janet L. Yellen (1984)

^۴ وارد کردن مدل کارگر درونی-بیرونی در این جا، تفسیر گسترده و خاصی از مفهوم دستمزد کارایی را به خدمت می‌گیرد.



نمی‌رسند. این کارگران بیکار غیرارادی‌اند. در بخش بعد این استدلال را برای توضیح علت نوسان بیکاری غیرارادی طی چرخه تجاری ادامه خواهیم داد.

یافته‌های فراگیر و تجربی طیف وسیعی از درآمدهای کارگران به ظاهر مشابه، با قدرت بیان می‌کنند که تقریباً همیشه دستمزد کارایی وجود دارد. پیش از آن که پرتو نور دستمزد کارایی به چشم اقتصاد کلان بتابد، اقتصاددانان نیروی کار پراکندگی زیادی در دریافتی‌های مشاغل به ظاهر مشابه و بین کارگران با ویژگی‌های ظاهراً یکسان گزارش می‌کردند.^۱ تحلیل‌های پنل دیتا نشان می‌دهد که کارگرانی که کیفیت یکسان دارند، بسته به محل کارشان، دستمزدهای متفاوتی دریافت می‌کنند. به علاوه، داده‌ها نشان می‌دهد کارگرانی که صنعت خود را عوض می‌کنند تغییر دستمزدشان با میزان تفاوت دستمزد آن صنایع همبستگی دارد.^۲ صنایع با دستمزد بالا (با قید برخی خصوصیت‌ها) ترک کار کمتری دارند که بیان می‌کند تفاوت پرداخت‌ها دقیقاً تفاوت‌های ناشی از تفاوت شرایط کاری با مزایا را جبران نمی‌کنند.^۳ لذا به نظر می‌رسد که «مشاغل خوب و بد» وجود دارند.

وجود مشاغل خوب و بد مفهوم بیکاری غیرارادی را معنادار می‌کند: کارگران بیکار حاضراند شغل را بپذیرند، ولی کاری پیدا نمی‌کنند که با کار کارگران با توانایی مشابه، یکسان باشد. هم‌زمان کارگران بیکار غیرارادی شاید مشاغل موجود با دستمزد پایین‌تر یا با مهارت کمتر را رد کنند. تعریف بیکاری غیرارادی متضمن این است که نظریه دستمزد کارایی با این واقعیت‌ها مطابق است و فروض معمول را می‌پذیرد. مفهوم معنادار بیکاری غیرارادی اولین گام مهم به جلو برای بازسازی بنیان اقتصاد کینزی را برمی‌دارد.

^۱ John T. Dunlop (1957)

^۲ William T. Dickens and Lawrence F. Katz (1987) and Alan B. Krueger and Lawrence H. Summers (1988). توجه داشته باشید که این مطالعات برای ایالات متحده در دوره‌ای انجام شده که تشکیل اتحادیه‌ها نسبتاً ضعیف بوده است. لذا احتمالاً عامل مهمی در تغییرات دستمزد نیست. بر عکس، تفاوت‌های دستمزدی دانلپ عمدتاً نتیجه تغییر قدرت اتحادیه‌هاست.

^۳ Krueger and Summers (1988)



ولی چرا بنگاه‌ها دستمزدهایی بالاتر از کف قیمت را می‌پردازند؟ به نظر من توضیحات روان‌شناختی و جامعه‌شناختی کارایی دستمزد به لحاظ تجربی از همه قانع‌کننده‌تر است.^۱ به سه مطلب باید توجه کرد: عمل متقابل (یا رودربایستی) (نظریه تبادل پاداش از مردم‌شناسی)، انصاف (نظریه برابری از روان‌شناسی) و تبعیت از هنجارهای گروه (نظریه گروه مرجع در جامعه‌شناسی و نظریه تشکیل گروه در روان‌شناسی). در جدیدترین نسخه «جامعه‌شناختی» نظریه دستمزد کارایی مبتنی بر تبادل پاداش، بنگاه‌ها به کارگران دستمزدی بالاتر از دستمزد تسویه بازار می‌دهند و کارگران به طور متقابل نسبت به بنگاه متعهد می‌شوند.^۲ ممکن است پرداخت دستمزد بالاتر از سطح تسویه بازار از جنبه انصاف باشد: در تطابق با نظریه روان‌شناختی انصاف، در صورتی که دستمزد به حدی که آن را منصفانه می‌دانند نرسد، ممکن است کارگران کمتر تلاش کنند.^۳ معمولاً هنجارهای گروه مفاهیمی را تعیین می‌کنند که چگونگی تبادل پاداش‌ها و اندازه دستمزد منصفانه را تشکیل می‌دهند. در آزمایشگاه، ارنست فehr و همکارانش، هم اهمیت رفتار متقابل و هم هنجارهای اجتماعی را در تلاش کارگران در شرایط آزمایشگاهی ثابت کردند.^۴ روایت مطلوب من از دستمزد کارایی، مدل کارگر درونی-بیرونی^۵ است که در آن کارگران درون بنگاه، بنگاه را از استخدام کارگران بیرونی با دستمزدی در سطح دستمزد تسویه بازار و کمتر از آنچه کارگران درونی فعلاً دریافت می‌کنند باز می‌دارند.^۶ این نظریه تلویحاً فرض می‌کند که کارگران درونی این توانایی را دارند که در روند ورود

^۱ Katz (1986) and Alan S. Blinder and Don H. Choi (1990). بلیندر و چوی شواهد محکمی در تأیید ملاحظات اخلاقی پرداخت دستمزد بالا همانند مشاهدات ترکیبی در تأیید ابزار تنبیهی بودن دستمزدهای کارایی یافتند. ترومن بیولی (۱۹۹۹) نتیجه گرفت که اخلاقیات دلیل مهمی برای اشتباه بودن کاهش دستمزد است. کارل کمپل و کونال کاملاتی (۱۹۹۷) بیان کردند که اخلاقیات دلیل اصلی عدم کاهش دستمزد پولی است، چراکه نسبت به ترک کار بهترین کارکنان نگرانی وجود دارد.

^۲ Akerlof (1982) and Matthew Rabin (1993)

^۳ Akerlof and Yellen (1990) and David I. Levine (1991)

^۴ Fehr et al. (1993), Fehr et al. (1996), and Fehr and Armin Falk (1999)

^۵ insider-outsider

^۶ Assar Lindbeck and Dennis J. Snower (1988)



کارگران جدید به بنگاه کارشکنی کنند. بررسی دقیق «دونالد روی» دربارهٔ فروشگاه ماشین ایلینویس^۱ تحرک‌هایی را نشان داد که این مطلب را محقق می‌کند: در فروشگاه ماشین روی، کارگران درونی هنجارهای گروهی‌ای برقرار کرده‌بودند و همدست شده بودند تا از استخدام کارگران بیرونی قیمت شکن جلوگیری کنند. کارگرانی که بیشتر از سطح تولید منصفانه بازدهی داشتند از سوی بقیه طرد می‌شدند.^۲ همدستی کارگران درونی علیه کارگران بیرونی انگیزهٔ زیادی برای بسیاری از بنگاه‌ها ایجاد می‌کند تا دستمزدی بپردازند که از سطح تسویهٔ بازار بالاتر است.

نسخهٔ جایگزین دستمزد کارایی که در اطلاعات نامتقارن ریشه دارد، به دستمزدهای بالاتر از دستمزد تسویهٔ بازار به عنوان ابزاری تنبیهی نگاه می‌کند. در مدل «شاپیرو-استیگلitz»^۳ بنگاه‌ها از دستمزد «بالا» برای کاهش انگیزهٔ تنبلی کردن در کارگران استفاده می‌کنند. اما تلاش همهٔ بنگاه‌ها در پرداخت دستمزد «بالاتر از میانگین» سطح میانگین دستمزدها را از دستمزد تسویه‌کننده بالاتر می‌برد و بیکاری درست می‌کند. بیکاری در نقش ابزاری تنبیهی عمل می‌کند زیرا کارگرانی که از زیر کار درمی‌روند و به خاطر تلاش کم حذف می‌شوند، فقط بعد از طی دورهٔ بیکاری می‌توانند مجدداً استخدام شوند.^۴ مدل تنبیه کارگران نسبت به رویکردهایی که در روان‌شناسی و جامعه‌شناسی ریشه دارند، با منطق استاندارد علم اقتصاد بیشتر همخوانی دارد. اما مدل‌های جامعه‌شناختی و روان‌شناختی و از جمله مدل کارگر درونی-بیرونی که بر عناصری و رای چهارچوب استاندارد علم اقتصاد تکیه دارد، احتمالاً تبیین جامع‌تری برای بیکاری

Illinois machine shop^۱

Roy (1952)^۲

Shapiro-Stiglitz^۳

^۴ Steven Stoft (1982), James E. Foster and Henry Y. Wan, Jr. (1984), Carl Shapiro and Stiglitz (1984), and also Samuel Bowles (1985). مدل تنبیه کارگر پاره‌ای از واقعیت را می‌گیرد

ولی در کل برای تبیین بیکاری غیرارادی از هر دو جنبهٔ مشکلات نظری و عملی ضعیف است. به لحاظ نظری در مشاغل که نظارت کافی ندارند و کارگران خودشان سطح تلاش‌شان را معلوم می‌کنند، بنگاه‌ها ممکن است از کارگران گرویی بخواهند. این اوراق وقتی کارگر موقع از زیر کار در رفتن گیر می‌افتد به کار می‌آیند. کارگران تا زمانی که در استخدام بنگاه هستند دستمزدی که از بهرهٔ آن اوراق ناشی می‌شود را دریافت می‌کنند و اصل اوراق موقع بازنشستگی برگردانده می‌شود. این روش پرداخت مشکل انگیزشی رودرروی بنگاه را حل می‌کند و برای بنگاه نسبت به دستمزد کارایی ارزان‌تر تمام می‌شود. گری بکر و جرج استیگلitz (۱۹۷۴) این پیشنهاد خوب را داده‌اند. در الگوی آن‌ها کارگر زمانی اوراق را پس می‌گیرد که کار را در وضع خوبی ترک کند. (راه‌های دیگر برای کاهش دستمزد تسویهٔ بازار را لورن کارمی‌کاتل (۱۹۸۵) و کوین مورفی و رابرت توپل (۱۹۹۰) ذکر کرده‌اند). عملاً نظریهٔ ابزار تنبیهی در توضیح علت همبستگی شدید تفاوت‌های دستمزد صنایع بین مشاغل ناکام است، تا جایی که برخی صنایع به کارکنان همهٔ مشاغل «کار خوب» را پیشنهاد می‌دهند که شامل آن‌هایی می‌شود تنبلی در کار در آن‌ها کم باشد. (Dickens and Katz, 1987).



غیرارادی ارائه می‌کنند. این مدل‌های رفتاری تأکید کینز بر برابری و جبران دستمزد نسبی را که در فصول ابتدایی کتاب نظریه عمومی بیان کرده است، به کار بسته‌اند.

اثر بخشی سیاست پولی

پیش فرض اصلی اقتصاد کلاسیک جدید این است که سیاست پولی تا جایی که فهمیدیم، نمی‌تواند تأثیری روی تولید و اشتغال داشته باشد. تغییرات کاملاً پیش‌بینی شده در عرضه پول، تنظیم‌کنندگان عقلانی دستمزد و قیمت را ترغیب می‌کند که دستمزدهای اسمی و قیمت‌ها را با نسبت مشخصی بالا یا پایین ببرند تا تولید و اشتغال ثابت بماند.^۱ اما این فرض جدید کلاسیک با مشاهدات تجربی درباره اثر سیاست پولی و باور عمومی راجع به قدرت بانک مرکزی در اثرگذاری روی عملکرد اقتصاد تناقض دارد.

سهم مهم اقتصاد کلان رفتاری، اثبات این موضوع است که با فروض رفتاری معقول، سیاست پولی همان‌طور که اقتصاد کینزی از مدت‌ها قبل گفته بود، حتماً بر تولید حقیقی تأثیر دارد. روان‌شناسی شناخت به تصمیم‌گیرندگان به عنوان «دانشمندان شهودگرا» نگاه می‌کند که اطلاعات را خلاصه می‌کنند و بر مبنای قالب‌های ذهنی ساده شده تصمیم می‌گیرند.^۲ اتکا به حساب سرانگشتی، که عوامل کم‌اهمیت را کنار می‌گذارد، در نتیجه این تنگ‌نظری ادراکی است. در بستر دستمزد-قیمت، قوانین ساده باعث کندی پاسخ دستمزد کل (و قیمت‌ها) به شوک‌ها می‌شود (دقیقاً همان رفتار «قیمت یا دستمزد چسبده» که اقتصاددانان کلاسیک جدید آن را مسخره می‌کنند). در نقد کلاسیک جدید، رفتار کند دستمزد، که در «تلفیق نئو کلاسیک» فرض شده است، غیرعقلانی و برای بنگاه و کارگران هزینه بر است، لذا پذیرفتنی نیست. اقتصاددانان رفتاری با نشان دادن این که حساب سرانگشتی همراه با «توهم پولی» نه تنها رایج است، بلکه معقول هم هست (نه بی‌منطق و غیرقابل قبول): زیان‌های ناشی از تکیه بر این قانون بسیار کم‌اند.

^۱ این منطق را دونالد پتینکن (Donald Patinkin) (۱۹۵۶) ارائه کرده است.

^۲ Richard Nisbett and Lee Ross (1980)



من در کاری مشترک با جانث یِلن^۱، ابتدا این نتیجه را در بستر مدلی با دستمزد کارایی و رقابت انحصاری تشریح کردم. ما فرض کردیم که برخی قیمت گذاران برای ثابت نگه داشتن قیمت‌ها در پی شوک تقاضا (در اثر تغییر عرضه پول) از حساب سرانگشتی استفاده می‌کنند. در آنجا نشان دادیم که زیان‌های «حساب سرانگشتی» بنگاه‌ها از خطا در تعدیل دقیق قیمت‌ها در پی تغییر عرضه پول در درجه دوم اهمیت قرار دارد (یا کم است)^۲، در حالی که اثر شوک پولی بر تولید در اقتصاد نسبت به اندازه شوک، مهم‌تر (یا چشمگیرتر) است.^۳ ما نام این راهبرد حساب سرانگشتی به کاررفته در بنگاه با قیمت گذاری گُند را «تقریباً عقلانی» گذاشتیم، زیرا زیان‌هایی که آن‌ها به خاطر دور شدن از وضعیت بهینه می‌بینند در درجه دوم اهمیت قرار دارند (یا کم‌اند).

منطق نتیجه اصلی (که چسبندگی قیمت تقریباً عقلانی برای چشمگیر دانستن قدرت سیاست پولی کافی است) ساده است. در رقابت انحصاری تابع سود هر بنگاه نسبت به قیمتش مشتق دوم دارد، پس تابع سود در همسایگی قیمت بهینه‌اش افقی است. در نتیجه هر نوع انحراف از قیمت حداکثرکننده سود موجب کاهش کمی در سود می‌شود (به نسبت اندازه انحراف در درجه دوم اهمیت است). ولی اگر انحرافات از وضع بهینه تعداد زیادی از بنگاه‌ها مشابه هم باشد (مثلاً اگر همه پس از تغییر عرضه پول در تعدیل قیمت‌شان عمل کنند) ترازهای حقیقی (عرضه پول تعدیل شده با قیمت) نسبت به وضعیت رفتار قیمت گذاری بهینه به میزان قابل توجهی تغییر می‌کنند. این تغییر مهم در ترازهای حقیقی به نوبه خود تغییرات مهمی در تقاضا و تولید کل و اشتغال ایجاد می‌کنند. برای مثال، فرض کنید عرضه پول به اندازه E افزایش یابد و بخشی از بنگاه‌ها قیمت‌هایشان را بدون تغییر بگذارند. زیان هر بنگاه به نسبت رفتار کاملاً بهینه تقریباً نسبتی از مجذور E است. مثلاً اگر E ، 0.05 باشد مجذورش دقیقاً مقدار کوچکتر 0.0025 خواهد بود، پس زیان ناشی از چسبندگی قیمت کم است. اما با فرض این که تقاضای پول تابعی از درآمد باشد، تغییر تولید حقیقی قابل توجه خواهد بود (به نسبت E). با فرض رفتار کاملاً حداکثرکننده همه بنگاه‌ها، تغییر عرضه پول در تولید تغییر ایجاد نمی‌کند. پس انحراف کمی از عقلانیت کامل (درواقع

^۱ Janet Yellen

^۲ در این بستر، اولویت دوم بیان ریاضی مفهوم کوچک (کم) است. به همین ترتیب، اولویت اول بیان ریاضی مفهوم در اندازه کافی است.

^۳ Akerlof and Yellen (1985a, b), N. Gregory Mankiw (1985), Michael Parkin (1986), and Olivier Blanchard and Nobuhiro Kiyotaki (1987).



انحرافات کوچک و منطقی از عقلانیت کامل) نتیجه‌ای که انتظار داشت تغییرات عرضه پول بر درآمد و تولید حقیقی اثری نداشته باشد را برعکس کرد.^۱

رفتار حساب سرانگشتی در قیمت‌گذاری انواع زیادی دارد. مثلاً مدل‌های قیمت (دستمزد) متلاطم^۲ که در آن‌ها بنگاه‌ها قیمت‌های (دستمزدهای) اسمی را در دوره‌ای از زمان ثابت نگه می‌دارند، با توصیف فرآیندهای وضع قیمت (دستمزد) بسیار سازگاراند.^۳ در مدل قرارداد متلاطم «تیلور»^۴، طی هر دوره نیمی از همه بنگاه‌ها قیمتی اسمی وضع می‌کنند تا در طول هر دو دوره دوام بیاورند.^۵ در عوض، «گولرمو کالوو»^۶ حالتی از مدل قرارداد متلاطم را فرض می‌کند که قیمت‌های ثابت اسمی در فاصله‌های مختلف تصادفی تغییر می‌کنند.^۷ اقتصاددانان کلاسیک جدید هر دو برگردان مدل را هدف قرار می‌دهند، با این پیش‌زمینه که چنین وضع قیمتی حداکثرکننده نیست.^۸ البته آن‌ها درست می‌گویند: به جای ثابت نگه‌داشتن قیمت‌های اسمی طی فاصله ثابت، بنگاه‌های تیلور و کالوو اگر قیمت‌ها مطابق با انتظارات بنگاه از عرضه پول (تقاضای کل) طی دوره متغیر باشند، وضع بهتری خواهند داشت. این رفتار حداکثرکننده سود باعث

^۱ نتیجه مشابهی در تعدادی از چهارچوب‌های جایگزین به دست آمده است. مثلاً اگر بنگاه‌ها دستمزد کارایی را در سطح حداکثرکننده سود وضع کنند چسبندگی دستمزد اسمی شکلی از رفتار حساب سرانگشتی با نتایج مشابه خواهد شد: زبان‌های بنگاهی که دستمزد را ثابت نگه می‌دارد در اولویت دوم است، ولی شوک‌های عرضه پول متغیرهای حقیقی را به مقداری در حد اولویت اول تغییر می‌دهد. در فرمول منکیو (Mankiw) «هزینه منوی» کم که همان هزینه ثابت تغییر قیمت‌هاست، جلوی تغییرات قیمت را با تأثیر بر تولید تعادلی که بسیار بیشتر از هزینه منو است می‌گیرد.

^۲ Staggered price (wage) models

^۳ Carlton (1986)

^۴ Taylor

^۵ Akerlof (1969), Stanley Fischer (1977), and John Taylor (1979)

^۶ Calvo

^۷ Calvo (1983)

^۸ Barro (1977)



خنثی شدن تغییرات عرضه پول خواهد شد. اما راهبردهای وضع قیمت (وضع دستمزد) از سوی بنگاه‌هایی مثل تیلور و کالوو تقریباً عقلایی هستند: مقدار کم چسبندگی اسمی که خصوصیت این مدل‌هاست، برای اثبات شدن سیاست پولی کافی است، گرچه زیان‌های ناشی از راهبرد قیمت‌های متغیر بین فاصله قیمت در اولویت دوم هستند.^۱ انواع بسیار دیگری از رفتار حساب سرانگشتی تقریباً عقلایی وجود دارند که سیاست پولی را اثربخش می‌کنند.^۲

مدل‌های شبه عقلایی حساب سرانگشتی معمای بزرگ لوکاس را درباره سیاست پولی با وجود انتظارات عقلایی حل می‌کنند.^۳ برای اقتصاد کلاسیک جدید، توضیح چیزی بیش از رابطه ساده پول و تولید سخت است. اقتصاد رفتاری جدید با طیفی از رفتارهای شبه عقلایی رفتاری رابطه‌ای قوی بین تغییرات عرضه پول و تغییر محصول به دست می‌دهد.

^۱ Akerlof and Yellen (1991). از نظر تکنیکی یعنی گستردگی چرخه تجاری که آن را با انحراف معیار (لگاریتم) درآمد می‌سنجیم، به خاطر قراردادهای ثابت تیلور به مقداری افزایش می‌یابد که با انحراف معیار «خطای» قیمت‌گذاری بنگاه‌های تیلور متناسب باشد. سیاست پولی می‌تواند این چسبندگی قیمت را تکثیر کند و از ناپایداری چرخه تجاری بکاهد. اما زیان‌هایی که مدل تیلور برای بنگاه‌ها تعیین می‌کند به تناسب واریانس شوک‌های سیستم، در اولویت دوم هستند. به این بیان، قیمت‌گذاری ثابت تأثیر زیادی بر اندازه چرخه تجاری و همچنین ویژگی‌های پایدارکننده سیاست پولی دارد. ولی رفتار غیر حداکثرکننده‌ای که به سیاست پولی اجازه می‌دهد اقتصاد را باثبات کند، زیان‌هایی به دنبال دارد که در اولویت دوم هستند.

^۲ مثلاً منکیو و ریکاردو (۲۰۰۱) اخیراً گفته‌اند که واکنش قیمت به شوک‌های قیمتی را با مدل «شبه عقلایی» که در آن قیمت‌ها (و یا دستمزدها) به کندی به اطلاعات جدید واکنش نشان می‌دهند بهتر می‌توان توضیح داد، تا مدل شبه عقلایی با قیمت ثابتی که در رویکرد تیلور/ کالوو وجود دارد. واکنش کند به اطلاعات جدید ممکن است از هزینه‌های مدیریتی زیاد شامل جمع‌آوری، تحلیل و اشتراک‌گذاری اطلاعات داخل در فرآیند قیمت‌گذاری ناشی شود. (Zbaracki et al. (2000) فرمول منکیو-ری سه تناقض موجود در روابط مدل قیمت ثابت را حل کرد. اطلاعات چسبنده تأخیرات طولانی عملاً مشاهده‌شده‌ای از واکنش درآمد به تغییر سیاست پولی را به دست می‌دهد (میلتون فریدمن (۱۹۶۸) و کریستینا رومر و دیوید رومر (۱۹۸۹)). این مطلب با واکنش کند و عجیب به شوک موجود در تخمین‌های منحنی فیلیس سازگار است (رابرت گردون (۱۹۹۷)) و در حصول انحراف نظری در انتظارات عقلایی مدل‌های قرارداد ثابت سیاست‌های کاهش تورمی که منجر به افزایش تولید می‌شود نه کاهش آن (Lawrence Ball, 1994).

^۳ Lucas (1972)



منحنی فیلیپس و نایرو (NAIRU)

شاید مهمترین رابطه منفرد در اقتصاد کلان منحنی فیلیپس باشد. منحنی فیلیپس «قیمت-قیمت» نرخ بهره را به سطح بیکاری، نرخ تورم انتظاری و متغیرهای مؤثر بر عرضه کل مثل قیمت نفت یا غذا ربط می‌دهد. مبادله بین تورم و بیکاری که در این رابطه نشان داده می‌شود، «مجموعه در دسترس» سیاست پولی را معلوم می‌کند و نقشی تعیین کننده در فرمول‌بندی آن بازی می‌کند. اولین بار منحنی فیلیپس برای بریتانیا تخمین زده شد،^۱ سپس برای ایالات متحده^۲ و سایر کشورها.^۳

اساس منحنی فیلیپس بر عرضه و تقاضاست. فیلیپس فرض کرد که وقتی تقاضا بالا و بیکاری کم باشد کارگران می‌توانند برای افزایش دستمزد اسمی بالاتر چانه بزنند، تا وقتی که تقاضا کم است و بیکاری زیاد. سیاست‌های قیمتی بنگاه‌ها تورم دستمزدی را (که با بهره‌وری تعدیل شده) به تورم قیمتی تعبیر می‌کنند. پس برای سیاست‌گذاران رابطه پایداری بین تورم و بیکاری وجود دارد.

در اواخر دهه ۱۹۶۰، فریدمن (۱۹۶۸) و فلیپس (۱۹۶۸) توصیه جدید و مهمی مطرح کردند و گفتند که کارگران به دستمزد حقیقی توجه دارند و برای آن چانه می‌زنند، نه دستمزد اسمی: کارگران به طور عادی انتظار جبران تورم انتظاری را دارند و آن را دریافت می‌کنند، پس از آن چانه‌زنی را شروع می‌کنند و دستمزد واقعی انتظاری بالاتر و نرخ پایین‌تر بیکاری را تقاضا می‌کنند. بازهم سیاست‌های قیمتی تورم دستمزدی را به تورم پولی تعبیر می‌کنند. پیامد این تغییر کوچک در فروض (که کارگران برای افزایش دستمزد حقیقی و نه دستمزد اسمی چانه می‌زنند) بسیار عظیم است: به جای مبادله پایداری بیکاری با تورم، حال فقط نرخ بیکاری «طبیعی» منحصر به فردی با تورم ثابت وجود دارد. با چانه‌زنی بر سر «دستمزد حقیقی» منحنی فیلیپس بلندمدت (ترکیب بیکاری/ تورم سازگار با برابری تورم واقعی

^۱ A. W. Phillips (1958) and Richard G. Lipsey (1960)

^۲ Robert J. Gordon (1970) and George L. Perry (1970)

^۳ Robert J. Flanagan et al. (1983)



و انتظاری) عمودی است زیرا فقط یک نرخ بیکاری داریم: یعنی «نرخ طبیعی» بیکاری (که در آن تورم انتظاری و واقعی با هم یکی می‌شوند).

برای این که ببینیم چرا باید منحنی فیلیپس بلندمدت عمودی باشد، تصور کنید بانک مرکزی با سیاست پولی بخواهد بیکاری را کمتر از نرخ طبیعی نگاه دارد. با وجود بازار کار محدود و چسبنده، کارگران تقاضای افزایش دستمزد اسمی بیشتر از تورم انتظاری را دارند (اضافه بر دستمزد واقعی طبیعی و عایدی بهره‌وری). بنگاه‌ها هم به نوبه خود افزایش مرتبط در هزینه‌ها را به قیمت‌ها منتقل می‌کنند، لذا تورم از آن‌چه کارگران در ابتدای چانه‌زنی انتظار داشتند بیشتر می‌شود. پس با بیکاری کمتر از نرخ طبیعی، تورم واقعی از تورم انتظاری بیشتر خواهد شد. پس سر کارگران کلاه رفته است. بنابراین طی زمان انتظارات تورمی و خود تورم شتاب می‌گیرد. اگر بیکاری زیر نرخ طبیعی نگه داشته شود، نتیجه آن تورم همیشه شتابان خواهد بود. به همین صورت، مدل فریدمن-فلیپس پیش‌بینی می‌کند که اقدام بانک مرکزی برای بالا نگه داشتن بیکاری نسبت به نرخ طبیعی در نهایت به تورم منفی شتابان منجر می‌شود. فقط نرخ طبیعی بیکاری به ما تورم پایدار را خواهد داد.

جالب این است که اقتصاددانان فرضیه نرخ طبیعی را بلافاصله بعد از طرح آن به وسیله فریدمن و فلیپس در اواخر دهه ۱۹۶۰ پذیرفتند. سه چیز به این فرضیه کمک کرد: اول، ظاهراً این فرضیه تجربه تورم-بیکاری دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ را به خوبی توضیح می‌داد. در نرخ‌های بیکاری پایین اواخر دهه ۱۹۶۰ تورم بالا رفت که به وضوح انتظارات تورمی را افزایش داد و رابطه تورم با بیکاری کوتاه‌مدت را به طرف بیرون جابجا کرد. لذا دهه ۱۹۷۰ نسبت به ۱۹۶۰ با رابطه تورم و بیکاری بسیار نامطلوب‌تری شروع شد. (تحلیل‌گران از این توضیح قانع‌کننده چشم‌پوشی کردند که با رشد تورم، همانند اواخر دهه ۱۹۶۰، در چانه‌زنی دستمزد و وضع قیمت انتظارات تورمی را که قبلاً نادیده گرفته می‌شد، به حساب آوردند).^۱ دومین تخمین تجربی منحنی فیلیپس ضرایبی برای تورم گذشته به دست داد که جمع‌شان از نظر آماری با عدد یک تفاوتی نداشت. این طور استنباط کردند که تورم تأخیری در آن تخمین‌ها با تورم انتظاری (که

^۱ Otto Eckstein and Roger Brinner (1972)



میانگین وزنی خودهمبسته تورم‌های گذشته است) مطابقت دارد و همچنین ضریب تورم انتظاری برای تعیین تورم جاری یک است.^۱ در نتیجه، اقتصاددانان در پذیرش فرضیه صفر مبتنی بر عقلانیت پیش‌داوری می‌کنند، ولو این که فرضیه را فقط با آزمون‌های نسبتاً کم توان پذیرند.^۲

اقتصاددانان نباید فرضیه وجود نرخ بیکاری طبیعی را به راحتی و سرسری بپذیرند. هم دلایلی نظری و هم دلایلی منطقی وجود دارد که بسیار شک برانگیز است. به لحاظ نظری، فرضیه نرخ بیکاری چیزی جز همان رژیم لاغری عمومی با حساب سرانگشتی نیست. طبق آن قاعده، برای هر ۳۲۰۰ کالری اضافه‌ای که بخوریم، یک پوند (تقریباً ۴۵۴ گرم) به وزنمان اضافه می‌شود. برای هر ۳۲۰۰ کالری کمتر، یک پوند از وزنمان کم می‌شود. این مطلب مثال دو برادر دوقلو را در ذهن من مجسم می‌کند. یکی از آنها فقط آن قدری می‌خورد که وزنش متعادل بماند. اما برادر دیگر هر روز به اندازه ۱۰۰ کالری اضافه‌تر شیرینی می‌خورد. اگر حساب سرانگشتی درست باشد، بعد از یک سال برادر دوم ۱۱ پوند سنگین‌تر از برادرش خواهد بود. بعد از ده سال ۱۱۰ پوند سنگین‌تر می‌شود. پنجاه سال بعد باید ۵۵۰ پوند سنگین‌تر باشد. درست همان‌طور که انتظار می‌رود وقتی حساب سرانگشتی را برای تخمین بلندمدت استفاده کنیم خطا می‌کند: برگردان دقیق‌تر رابطه وزن و کالری نشان می‌دهد که رسیدن به وزن بالاتر نیازمند مصرف کالری اضافه است. خوشبختانه وزن دوقلوها برای همیشه واگرا نیست. حدس من این است که به طور مشابه برای حداقل برخی انواع نرخ بیکاری، تورم به مقداری ثابت همگراست نه این که شتابان باشد یا شتابش کند شود. چنین دلایل مقدماتی‌ای ممکن است غلط باشند ولی خطای ناشی از تخمین بالا در مثال حساب سرانگشتی رژیم غذایی به ما هشدار می‌دهد که فرضیه نرخ طبیعی تاحدی عجیب است. در نرخ‌های بیکاری بسیار پایین، پیش‌بینی

^۱ در این جا باید به انتقاد توماس سارجنت (Thomas J. Sargent) (۱۹۷۱) اشاره کنم که در مدل‌ها شتاب اگر فرآیند ایجاد تورم باثبات و بدون ریشه واحد باشد، ضریب تورم تأخیری با یک برابر نخواهد شد.

^۲ نمونه‌ای از این تورش را وقتی انتقاد سامر از پذیرش فرضیه گام تصادفی مبتنی بر خطای رد در آزمون‌های کم‌توان در مقابل فرضیه جایگزین، مرور می‌کنیم خواهیم دید.



فریدمن / فلیس درباره تورم شتابان نسبتاً معقول و ممکن و مطابق تجربیات به نظر می‌رسد.^۱ اما وقتی بیکاری بالا باشد، نسبت کاربردی بودن این نظریه مشکوکم.

شک من نسبت به فرضیه نرخ طبیعی را واقعیتی تجربی تأیید می‌کند که نشان می‌دهد کاربرد آن نظریه فراگیر و جهان‌شمول نیست. در کل دهه ۱۹۳۰ بیکاری در ایالات متحده بدون شک از هرگونه نرخ طبیعی پذیرفته شده‌ای بیشتر (قطعاً خیلی بیشتر از) بوده است. طبق فرضیه نرخ طبیعی، تورم منفی قیمت باید طی کل دهه شتاب می‌گرفت. اما این اتفاق نیفتاد. مدتی قیمت‌ها کاهش یافت ولی افت قیمت بعد از ۱۹۳۲ متوقف شد. یعنی با وجود بیکاری شدید، کاهش قیمت معناداری در ده سال بعد روی نداد. این شواهد می‌گوید که حداقل بعد از مدتی در سطح بالای بیکاری و نرخ پایین تورم، فرضیه نرخ طبیعی نقض می‌شود. این خطا نباید برای نظریه‌ای که از نتایج تجربی برآمده است خیلی وحشتناک باشد، ولی در رابطه برآمده از اصول مقدماتی خدشه وارد می‌کند، اصولی که به این دلیل پذیرفته شده‌اند که فرض می‌شد همیشه و همه جا صحیح‌اند.

این شواهد به سال‌های ۱۹۳۰ منحصر نیستند. نظام‌های اقتصادی مدرن هم ویژگی‌های مشابهی دارند. برای نمونه، «پیره فورتین»^۲ تخمین می‌زند از سال ۱۹۹۲ تا ۲۰۰۰ اقتصاد کانادا حدود ۱۲ واحد بیکاری بیشتر از نرخ محافظه کارانه ۸ درصدی نایرو تجربه کرده است.^۳ طی همان دوره میانگین تورم ۱٫۵ درصد در سال بود. طبق نظریه نرخ طبیعی تورم هسته (اصولی یا مرکزی) باید حدود ۶ درصد باشد، زیرا تخمین عادی شیب منحنی فیلپس ۰٫۵ است. اما تورم در این دوره فقط ۰٫۱ درصد کاهش یافته است.

شواهد اقتصادسنجی هم می‌گوید که نظریه نرخ طبیعی مبنای سستی دارد. تخمین‌های زمان-متغیر نرخ طبیعی نشان می‌دهد که این نرخ در طول زمان تغییر می‌کند؛ ولی حتی با در نظر گرفتن این جابجایی‌ها، تخمین‌های نرخ طبیعی خطای استاندارد بالایی دارند. «داگلاس

^۱ وقوع ابرتورم همراه با بیکاری بلندمدت یکی از پیش‌بینی‌های این نظریه است. ولی این ابرتورم‌ها وقتی روی می‌دهند که دولت‌ها اعتبار مالی‌شان را از دست داده‌اند (و فقط بتوانند کسری بودجه‌شان را از طریق چاپ پول پرداخت کنند). این فقدان اعتبار است، نه استمرار بیکاری که موجب ابرتورم می‌شود.

^۲ Pierre Fortin

^۳ Fortin in Fortin et al. (2001)



استیجر^۱ و همکاران (۱۹۹۷) فاصله اطمینان ۹۵ درصدی نرخ طبیعی ایالات متحده را که از ۵ درصد بیشتر شد محاسبه کردند. این نرخ بیش از سه برابر انحراف معیار نرخ بیکاری ماهانه ایالات متحده در طول ۵۰ سال گذشته است.

من و «ویلیام دیکنز»^۲ و «جرج پری»^۳ در مقالات اخیرمان دو فرضیه رفتاری را بررسی کردیم که بر خلاف مدل نرخ طبیعی، رابطه پایداری بین بیکاری و تورم در سطح بیکاری بسیار بالا و تورم پایین برقرار می‌کند. اولین فرضیه «کینز محض»^۴ است: کارگران در برابر کاهش دستمزد اسمی مقاومت و کارفرمایان آن را تحمیل می‌کنند. فرضیه دوم به نقش انتظارات تورمی در چانه‌زنی دستمزد توجه دارد: به نظر ما در تورم خیلی کم تعداد زیادی از کارگران آنقدر تورم را مهم نمی‌دانند که در تصمیماتشان نقشی ایفا کند. اما وقتی تورم زیاد شود زیان‌های ناشی از چشم‌پوشی از آن هم زیاد می‌شود و بنابراین تعداد زیادی از کارگران و بنگاه‌ها تورم را در چانه‌زنی لحاظ می‌کنند.

فرض کینز مبنی بر این که کارگران در برابر کاهش دستمزد مقاومت می‌کنند با برداشت شهودی او از روانشناسی سازگار است. این فرض با نظریه روان‌شناختی و شواهد آن هم‌خوانی دارد. نظریه انتظار^۵ فرض می‌کند که افراد تغییرات شرایطشان را طبق منافع یا زیان‌های متحمل شده و نسبت به بعضی نقاط مرجع ارزیابی می‌کنند. شواهد می‌گوید که افراد نسبت به کسب منفعت، به پیشگیری از زیان وزن بیشتری می‌دهند. «دانیل کانمان و آموس تورسکی»^۶ (۱۹۷۹) نشان دادند که بسیار از نتایج تجربی که با حداکثرسازی مطلوبیت انتظاری ناسازگاراند را می‌توان با نظریه انتظار عقلایی کرد. اگر کارگران از دستمزدهای اسمی فعلی به عنوان نقطه مرجع در سنجش زیان و

^۱ Douglas Staiger

^۲ William Dickens

^۳ George Perry

^۴ pure Keynes

^۵ Prospect theory

^۶ Daniel Kahneman and Amos Tversky



منفعت استفاده کنند، می‌توان چسبندگی رو به پایین دستمزد را نمونه‌ای از نظریه انتظار دانست. «الدار شفیر»^۱ و همکاران (۱۹۹۷) در حمایت از این دیدگاه با بررسی پرسشنامه‌ای دریافتند که چهارچوب‌های ذهنی افراد آن طور که اقتصاددانان کلاسیک بر اساس نسبت‌های حقیقی فرض کردند تعریف نمی‌شوند، بلکه مقداری توهم پولی هم از خود بروز می‌دهند.

مطالعات تجربی فراوانی نشان دادند که در واقع دستمزدهای پولی به پایین چسبنده‌اند. «دیوید کارد و دین هیسلوپ»^۲ (۱۹۹۷) و «شولامیت کان»^۳ (۱۹۹۷) دریافتند که توزیع دستمزدهای اسمی حول صفر نامتقارن است. فونتین در داده‌های کانادا متوجه زنجیره‌ای از تغییرات دستمزد حول صفر شد. از سال ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۴ وقتی تورم کانادا ۱,۲ درصد و میانگین نرخ بیکاری ۱۱ درصد بود، فقط ۵,۷ درصد از توافقات اتحادیه غیر کولا^۴ در سال اول کاهش دستمزد داشتند، اما ۴۷ درصد دستمزدها ثابت بود. «بیولی»^۵ در مصاحبه‌های مفصلی در ایالت «کنتیکت»^۶ دریافت که مدیران به کاهش دستمزد فقط به عنوان آخرین راه حل نگاه می‌کنند.^۸ «دیوید لبو»^۹ و همکارانش برای بررسی این که آیا بنگاه‌ها با کاهش مزایای شغلی روی دستمزد، پرداخت کل را کاهش می‌دهند یا نه، صنایع خصوصی

Eldar Shafir^۱

David Card and Dean Hyslop^۲

Shulamit Kahn^۳

Non-COLA union^۴

Fortin (1995, 1996)^۵

Bewley^۶

Connecticut^۷

Bewley (1999)^۸

David E. Lebow^۹



زیر پوشش شاخص هزینه اشتغال را مطالعه کردند و فهمیدند که کاهش مزایا جایگزینی برای کاهش دستمزد است.^۱ «فر و لورنز گوئت»^۲ با استفاده از داده‌های سوئیس دریافتند که حتی دوره هفت‌ساله تورم پایین و رشد بهره‌وری کم نوسان هم کاهش دستمزد پولی را افزایش نمی‌دهد.^۳

اگر از کاهش دستمزد اجتناب شود، در تورم پایین بین تولید و تورم رابطه بلندمدتی وجود خواهد داشت. برخلاف مدل فریدمن-فلیس، افزایش طولانی مدت تورم (اگر نزدیک به صفر باشد) به اشتغال بسیار پایین و تولید بیشتر منجر خواهد شد.^۴ منطق آن به این صورت است. هم در دوره‌های مطلوب و هم در دوره‌های بد، بعضی بنگاه‌ها و صنایع از بقیه بهتر عمل می‌کنند. دستمزدها باید با این تفاوت اقبال اقتصادی متناسب باشد. در دوره‌های رشد بهره‌وری و تورم متوسط، دستمزدهای نسبی به راحتی تعدیل می‌شوند. بنگاه‌های بدشانس دستمزدشان را کمتر از میانگین می‌توانند افزایش بدهند، در حالی که بنگاه‌های خوش اقبال تا بالاتر از میانگین هم می‌توانند افزایش بدهند. اما اگر رشد بهره‌وری کم باشد (همان‌طور که در ایالات متحده از اوایل دهه ۱۹۷۰ تا اواسط دهه ۱۹۹۰ این‌طور بود) و تورمی در کار نباشد، بنگاه‌هایی که نیاز به کاهش دستمزد واقعی دارند این کار را فقط با کاهش دستمزد پولی کارکنان‌شان می‌توانند انجام دهند. تحت فروض واقعی راجع به متغیر بودن و همبستگی سریالی شوک‌های تقاضا بین بنگاه‌ها، با کاهش تورم، نوسان لازم کاهش‌های اسمی به سرعت زیاد می‌شود. اجتناب بنگاه‌ها از تحمیل کاهش دستمزد به نرخ‌های بالاتر بیکاری دائمی منجر می‌شود. زیرا وقتی تورم کم باشد، دستمزدهای واقعی که کار بر اساس آن عرضه می‌شود در هر سطحی از اشتغال بالاتر است. نرخ بیکاری سازگار با تورم پایدار با افت تورم به سطوح پایین افزایش می‌یابد. سرریزها اثر اشتغال کلی را ایجاد می‌کنند که از تغییرات اشتغال تصنعی در بنگاه‌هایی که نتوانستند دستمزد را کاهش بدهند بیشتر است. پس منفعت تورم ناچیز این است که «چرخ‌دنده‌های بازار کار را روغنکاری می‌کند».

^۱ Lebow et al. (1999)

^۲ Fehr and Lorenz Goette

^۳ Fehr and Goette (2000)

^۴ Tobin (1972)



شبیه‌سازی مدل دارای شوک‌های درون‌بخشی و اجتناب بنگاه‌ها از کاهش دستمزد اسمی بیان می‌کند که اگر پارامترها به صورت واقعی گزینش شوند، وقتی رشد بهره‌وری کم باشد رابطه تورم و بیکاری در نرخ تورم خیلی کم باثبات است. برای مثال، کاهش پیوسته تورم از ۲ درصد در سال به صفر موجب رشد پیوسته بیکاری به حدود ۲ درصد خواهد شد.^۱ تخمین‌های منحنی فیلیپس برای ایالات متحده در دوره بعد از جنگ جهانی دوم که با مدل شبیه‌سازی شده‌ای که توصیف کردیم مطابق است، نتایج مشابهی دارد. وقتی نتایج تخمینی منحنی فیلیپس را برای شبیه‌سازی تجربه تورمی دهه ۱۹۳۰ به کار ببریم، می‌بینیم با تجربه تورم ایالات متحده طی دوره رکود به طرز شکفت آوری بسیار نزدیک است.^۲ در عوض، شبیه‌سازی مقایسه‌ای مدل نرخ طبیعی استاندارد بر خلاف واقعیت تورم شتابان را برای سال‌های دهه ۱۹۳۰ نشان می‌دهد.

نظریه رفتاری جایگزین نیز رابطه پیوسته‌ای بین تورم و بیکاری در ترم پایین را نشان می‌دهد. این نظریه بر این تفکر بنا شده که به دلیل مهم نبودن تورم پایین، تغییرات انتظاری آینده در سطح قیمت را در چانه‌زنی دستمزد لحاظ نمی‌کنند.^۳ با وجود رقابت انحصاری و دستمزد، چشم‌پوشی از تورم پایین تقریباً عقلایی خواهد بود.^۴ روان‌شناسی تفاوت‌های چشمگیر و معقول و روان‌شناسی ادراکی، هر دو می‌گویند که افراد علاقه دارند از متغیرهایی که برای تصمیم‌گیری مهم نیستند چشم‌پوشی کنند.^۵ تخمین‌های اقتصادسنجی برای منحنی فیلیپس که اجازه می‌دهند وقتی تورم بالاتر از حد کم است، تورم گذشته اثر متفاوتی بر تورم جاری داشته باشد، با این فرضیه سازگاراند:

^۱ Akerlof et al. (1996)

^۲ این کار با بازخورد زنجیره‌ای از تورم شبیه‌سازی شده دوره‌های قبل انجام می‌شود تا به نحو مطلوبی با انتظارات تورمی دوره بعد تطبیق یابد. این تطبیق تا حدی خوب است که گویی خوش‌شانسی آورده‌ایم.

^۳ تورم گذشته به طور غیرمستقیم مشارکت داده شده است. زیرا چانه‌زنی دستمزد دستمزدهای پرداختی رقبا را هم به حساب می‌آورد.

^۴ Akerlof et al. (2000)

^۵ این فرمول بندی تحت تأثیر چهارچوب ذهنی جامعه نسبت به تورم است. رابرت شیلر (Robert J. Shiller) (a,b1997) با تحقیق پرسشنامه‌ای تفاوت‌های چهارچوب ذهنی مردم و اقتصاددانان را استخراج کرده است.



در تورم بالا مجموع ضرایب تورم‌های گذشته به یک نزدیک است.^۱ در تورم پایین این مجموع ضرایب به صفر بسیار نزدیک تر است. به همین صورت، برازش‌هایی که از معیار سنجش تورم انتظاری به عنوان متغیری مستقل استفاده می‌کنند، در تورم بالا به نسبت تورم پایین، ضرایب بسیار بزرگتری برای تورم انتظاری به دست می‌دهند.^۲ پس تعجبی ندارد که وقتی دوره‌های تورم پایین و بالا را برای تخمین مدل غیرخطی تأثیر تورم‌های انتظاری ادغام کنیم درمی‌یابیم که تأثیرشان به سابقه اخیر تورم وابسته است.

این که اقتصاد کلان رفتاری اثبات می‌کند تورم خیلی کم به قیمت بیکاری زیاد دائمی و تولید کم تمام خواهد شد، نکات مهمی برای سیاست پولی دارد. اغلب ما، به مسئولان بانک‌های مرکزی به عنوان افرادی دقیق، محتاط و مطمئن نگاه می‌کنیم. اما من خیلی از آن‌ها را رانندگانی خطرآفرین می‌دانم: زیرا برای اجتناب از ترافیک تورم پیش‌رو، روی مرز کناری راه رانندگی می‌کنند و تورم را بسیار پایین و بیکاری را بسیار بالا نگه می‌دارند. طی دهه ۱۹۹۰ کانادا تورم بسیار پایین و شکاف بیکاری بی‌سابقه‌ای با ایالات متحده داشت (حدود ۴ درصد).^۳ اروپا هم بیکاری بالا و تورم پایینی داشت. وضع ژاپن بدتر بود و تورمش منفی شده بود. بانک‌های مرکزی که نسخه فرضیه نرخ طبیعی را پذیرفته‌اند باید از توصیه «اولیور کرامول»^۴ به مجمع عمومی کلیسای اسکاتلند پیروی کنند که: «از شما به حق

^۱ اما یک لزوماً آن عدد جادویی برای دلایلی که سارجنت قبلاً گفته بود نیست.

^۲ این برازش‌ها به مشکلی که سارجنت گفته بود اشاره دارند که مدل نرخ طبیعی ضرابی برای تورم انتظاری ایجاد می‌کنند که با قانون عرضه پول سازگارند و لازم نیست برابر یک باشند. اگر انتظارات بدون خطا مشاهده شوند، ضریب تورم انتظاری در نظریه نرخ طبیعی باید یک باشد. وجود خطا در داده‌های انتظارات برای ضریب تورش رو به پایین ایجاد می‌کند، اما همان‌طور که مشاهده شد، به تغییرات ضریب منجر نمی‌شود، مگر این که در خطای مشاهدات بین دوره‌های با تورم بالا و پایین هم تغییراتی باشد.

^۳ ۳٫۸ درصد از سال ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۹، بر اساس: *Economic Report of the President* (2000, Table B-107)

^۴ Oliver Cromwell



حضرت مسیح استدعا دارم این احتمال را هم بدهید که شما هم ممکن است اشتباه کنید». اتفاقی نیست که مطالعات تراز اول روان‌شناسی ادراکی از این نقل قول برای اثبات اشتباه ادراکی مشابهی استفاده کنند؛ یعنی اطمینان بی جهت به خود^۱.

پس انداز کم

همه می‌دانند که مردم خیلی کم پس انداز می‌کنند. برای جبران این اشتباه، بیشتر دولت‌های کشورهای پیشرفته از سالمندان در دوران بازنشستگی به شدت حمایت می‌کنند. به علاوه، کارفرمایان بسیار زیادی به مشارکت کارکنان‌شان در اعطای مستمری بازنشستگی نیازمنداند. بسیاری از انواع پس انداز از بخشودگی مالیاتی بهره‌منداند. اما با همه این کمک‌ها، تصور عمومی این است که دارایی‌های مالی بیشتر خانوارها هنوز خیلی از نیاز مصرفی‌شان در زمان بازنشستگی کمتر است.^۳

^۱ overconfidence

^۲ Nisbett and Ross (1980). این کتاب یکی از پیشگامان روان‌شناسی اقتصاد کلان رفتاری است. روان‌شناسان ادراکی به نسبت اقتصاددانان، مبنای بسیار تجربی‌تری برای نظریه‌های‌شان دارند.

^۳ Eric M. Engen et al. (1999, p. 97) به نتیجه متضادی رسیدند. آن‌ها ثروت واقعی را با چیزی که از مدل بهینه‌سازس تعدیل‌شده استخراج شد مقایسه کردند. تعدیل ترجیحی آن‌ها نرخ زمانی ترجیح ۳ درصد داشت. با استفاده از داده‌های بهداشت و مستمری بازنشستگی در ایالات متحده همراه با تعریف گسترده‌ای از ثروت که شامل همه ارزش‌های خانگی می‌شود، ۶۰٫۵ درصد خانوارها در مدل تعدیل‌شده از میانگین ثروت بهینه بالاتر بودند. اما من بر نتیجه دیگری از این شبیه‌سازی تأکید دارم. اگر ارزش سرمایه‌گذاری در خانه را از سرمایه‌های مصرف‌شده جدا و فرض کنیم نرخ تنزیل بین دوره‌ای صفر باشد، فقط ۲۹٫۹ درصد خانوارها در سن آستانه بازنشستگی یعنی ۶۰ یا ۶۱ سالگی بالاتر از ثروت بهینه میانگین هستند (صفحه ۹۹، جدول ۵). هم به خاطر دلایل تجربی و هم به دلایل قبل، من نیز مانند منتقدان نرخ تنزیل بین دوره‌ای صفر را صحیح‌تر می‌دانم. این نرخ با ترجیح اظهارشده افراد برای مصرف غیرکاهشی در نرخ بهره صفر سازگار است (ادامه را ببینید) و مطلوبیت را برای سنین مختلف بر پایه‌ای یک به یک وزن‌دهی می‌کند. گزینه من برای جدا کردن سرمایه‌های ارزش‌خانه فرض می‌کند که بازنشستگان مجبور نیستند خانه‌های‌شان را به دلایل مالی ترک کنند یا وقتی پیرتر شدند آن‌ها را در رهن بگذارند.



در اقتصاد کلاسیک جدید، پس‌انداز خیلی کم یا خیلی زیاد، همانند بیکاری غیرارادی ناممکن است، یعنی تناقض آشکار در فروض مدل. چون پس‌انداز نتیجه حداکثرسازی مطلوبیت فردی است، باید در غیاب عوامل خارجی، کاملاً محقق شود. اما در عوض، اقتصاد کلان رفتاری ابزارهای نظری و راهبردهای عملی برای درک این رفتار ناسازگار با زمان^۱ را ارائه کرده است.

ابتکار نظری کلیدی که تحلیل سیستماتیک رفتار ناسازگار با زمان را میسر می‌کند، عبارت است از درک این که افراد ممکن است تابع مطلوبیتی را حداکثر کنند که از تابع نشان‌دهنده «رفاه حقیقی»^۲ متمایز باشد. وقتی این تمایز را بپذیریم، «پس‌انداز خیلی کم» مفهومی معنادار خواهد شد. این ایده را با افسانه قدیمی موش‌های قطبی می‌توان بیان کرد، که گفته می‌شود هر چند سال با نواختن مارش عزایی دور هم جمع می‌شوند که به آخرین شیرجه آن‌ها در دریا ختم می‌شود.^۳ رفتاری که درباره آن موش‌ها ادعا می‌کنند همان تمایز مشهور بین روان‌شناسان، ولی ناشناخته برای اقتصاددانان را نشان می‌دهد. اگر تجربه پدیدارشدن غیرمعمول موش‌های قطبی در شیرجه نهایی نبود، مطلوبیت یا رفاه‌شان را یک تابع فرض می‌کردیم؛ با این وجود آن‌ها چیز دیگری را حداکثر می‌کنند.

تصور کنید: دیدگاه مرسوم پس‌انداز درباره کم‌پس‌انداز کردن مردم، به همین صورت تشریح شود. تعیین این که آیا افراد کم یا زیاد پس‌انداز می‌کنند به این برمی‌گردد که آیا افراد هم مثل موش‌ها یک تابع مطلوبیت (بین دوره‌ای) دارند که رفاه‌شان را نشان بدهد ولی چیز دیگری را حداکثر می‌کنند.^۴ نمونه‌هایی مانند این به طور ضمنی تفاوت زیاد بین دو مفهوم را نشان می‌دهند. نرخ منفی زیاد تنزیل

^۱ time-inconsistent

^۲ true welfare

^۳ نسخه ۱۹۴۶ دایره‌المعارف بریتانیکای من رژه موش‌ها را واقعی توصیف می‌کند. رژه‌ای که «هرگز متوقف نمی‌شود تا این که موش‌ها به دریا برسند و در آن شیرجه برند و غرق شوند».

^۴ در David I. Laibson (1999) این تفاوت آشکار شده است.



زمانی برای توضیح نرخ‌های واقعی عایدی‌های ثروت لازم است.^۱ با این وجود، پرسش‌نامه‌ها درباره رابطه مصرف با پس‌انداز می‌گویند که افراد فکر می‌کنند مجبوراند نرخ تنزیل بین دوره‌ای تاحدی مثبت را از خود نشان دهند.^۲

تابع تنزیل هذلولی (هایپربولیک)، که در بررسی انتخاب‌های پس‌انداز بین دوره‌ای به کار می‌رود، برای صورت‌بندی تمایز بین تابع مطلوبیتی که رفتار واقعی پس‌انداز را توضیح می‌دهد و تابع مطلوبیتی که رفاه ناشی از آن رفتار را بیان می‌کند کاربرد دارد. تابع هذلولی مشکلی که افراد در تجربه کنترل خود دارند را به دست می‌دهد. برخلاف نرخ‌های ثابت تنزیل که در نظریه نئوکلاسیک استاندارد هستند، تابع هذلولی فرض می‌کند با طولانی شدن افق زمانی، نرخ تنزیل برای ارزیابی رابطه دوره‌های زمانی مجاور هم کاهش می‌یابد: یعنی افراد برای ارزیابی گزینه‌هایی که نیازمند چشم‌پوشی فوری از پاداش آینده هستند، نرخ تنزیل بالا و وقتی که همین چشم‌پوشی به تعویق بیفتد نرخ تنزیل پایین‌تری را به کار می‌گیرند. پس افراد وقتی صرف نظر کردن به تعویق بیفتد، در انتخاب‌های نیازمند برآورده شدن با تأخیر صبور هستند؛ ولی در کوتاه‌مدت برای برآورده شدن با تأخیر نیازها صبور نیستند. از آنجا که مصرف حال چشمگیرتر از مصرف آینده است، افراد در پس‌انداز تعلل می‌کنند. تابع هذلولی با یافته‌های تجربی بسیار تطابق دارد: سوژه‌های انسانی و حیوانی نسبت به تأخیر انداختن ارضای فوری بسیار کمتر تمایل نشان می‌دهند تا وقتی که این تأخیر انداختن مربوط به آیند باشد.^۳

^۱ Engen et al. (1999, pp. 157–58)

^۲ Robert S. Barsky et al. (1995, p. 34)

^۳ مراجعه کنید به: Phelps and Robert A. Strotz (1956), George Loewenstein Robert H. Strotz (1956), Phelps and Robert A. Strotz (1956), Richard Laibson et al. Pollak (1968), George Ainslie (1992), and Drazen Prelec (1992), Laibson et al. (1999), and Laibson (1999). متأسفانه من در (Akerlof (1991) از آثار متأخر درباره ناسازگاری بین دوره‌ای بی‌خبر بودم. این آثار در علم اقتصاد شامل (Strotz (1956), Phelps and Pollak (1968), Richard Loewenstein and Thaler (1989) مرور جدید و خیلی خوبی بر ادبیات گذشته ناسازگاری پویا از جمله نظریه و تجربیات روان‌شناختی داشتند. مراجعه کنید به (Ainslie (1992)



از تابع تنزیل هذلولی دو نوع تعلل^۱ ناشی می‌شود. «تعلل ابتدایی»^۲ وقتی روی می‌دهد که فرد به اشتباه فکر کند تابع مطلوبیتش در آینده تغییر خواهد کرد. او به غلط نشان می‌دهد که گرچه امروز مهم است ولی فردا متفاوت خواهد بود. او اشتباه می‌کند که خودش را در آینده متفاوت از امروز می‌بیند و نتیجه می‌گیرد که وقتی فردا برسد فردا هم اهمیت امروز را پیدا خواهد کرد. افراد تعلل ورز ابتدایی به غلط معتقداند که فردا پس‌انداز خواهند کرد (رژیم می‌گیرند، ورزش می‌کنند، سیگار را ترک می‌کنند و...)، اما همانطور که امروز این کار را نکردند، با تعجب می‌بینیم که فردا هم ارضای باتأخیر را به فرمایش موكول می‌کنند. بر اساس اصطلاح‌شناسی^۳ «تد اودونوقو و رابین»^۴ (۱۹۹۹) نوع پیچیده‌تر تعلل شکل شتاب‌زدگی^۵ به خود می‌گیرد. فرد شتاب‌زده درباره خود در آینده انتظارات کاملاً عقلایی دارد. او با خودش می‌گوید: اگر فردا به طور خاص مهم‌تر باشد دلیلی ندارد امروز پس‌انداز کنم. اگر فردا به طور خاص مهم‌تر باشد پس هرچه امروز پس‌انداز کردم را خرج خواهم کرد، در حالی که امروز هم به طور خاص مهم بوده است. پس امروز را نباید فدا بکنم. «لایسون»^۶ از تنزیل هذلولی به عنوان اساس برنامه تحقیقی درباره سیاست و رفتار پس‌انداز استفاده کرد. او با همراهی «آندره ریپتو و جرمی توبکمن»^۷ (۱۹۹۸) اثرات برنامه‌های مالیات انگیزشی مختلف در جهان را که مصرف‌کنندگان در آن شتاب‌زدگی می‌کنند، شبیه‌سازی کرد. آن‌ها برآورد کردند که اثرات رفاهی مثبت زیادی از تغییرات کوچک در انگیزه‌های پس‌اندازی که مقدار شتاب‌زدگی را کاهش می‌دهد، ناشی می‌شود. در نتیجه این تحقیق، مقررات تخفیف مالیاتی برای طرح‌های پس‌انداز تغییر کرده‌اند. اگر بنگاه‌ها بر

^۱ procrastination

^۲ Naive procrastination

^۳ terminology

^۴ ted o'donoghue and Rabin

^۵ preproperation

^۶ Laibson

^۷ Andrea Repetto and Jeremy Tobacman



این اساس انتخاب کنند، کارگران هم به طور خود کار به همکاری تشویق می‌شوند. اتخاذ چنین برنامه‌هایی مشارکت در طرح را بسیار افزایش می‌دهد و کارگران همکاری‌شان را در سطح مطلوب نگه خواهند داشت.^۱

گذشته از رواج تأمین اجتماعی و سایر برنامه‌هایی که مصرف‌کنندگان را به پس‌انداز «مجبور میکند»، احتمالاً بهترین شاهد بر پس‌انداز کم این مشاهده است که هنگام بازنشستگی افراد به طور متوسط مصرف‌شان را خیلی کاهش می‌دهند.^۲ در واقع مصرف در دوره بازنشستگی ناگهان کم می‌شود.^۳ آن‌هایی که ثروت و درآمد جایگزین بیشتری دارند مصرف‌شان را کمتر کاهش می‌دهند. این یافته را با مدل استاندارد تنزیل فزاینده چرخه زندگی به سختی بتوان توضیح داد.^۴

«تالر و شلومو بنارتزی»^۵ (۲۰۰۰) برای غلبه بر تمایل کارگران به تعلل، برنامه‌ای برای پس‌انداز توصیه کردند و آن را بر پایه‌ای تجربی در بنگاه تولیدی متوسطی آزمودند: کارکنان به شرکت در طرح پس‌اندازی دعوت شدند که به آن‌ها اجازه انتخاب بخشی از افزایش دستمزد یا حقوقی را می‌داد که برای پس‌انداز کنار گذاشته می‌شد. مطابق تنزیل هذلولی و برخلاف مدل استانداردِ نمایی، کارگران

^۱ Brigitte C. Madrian and Dennis F. Shea (2001)

^۲ James Banks et al. (1998) and B. Douglas Bernheim et al. (2001)

^۳ چنین کاهشی وقتی رخ خواهد داد که بازنشستگی با شوک‌های منفی درآمدی ارتباط داشته باشد. (Bernheim et al. (2001, p. 854 می‌گوید چنین تعدیلی خفیف است.

^۴ البته بازنشستگان فراغت بیشتری به دست می‌آورند و ممکن است انتظار داشته باشیم با جایگزینی فراغت به جای مصرف، مصرف کم شود. تبیین علت تغییر نظام‌مند این جایگزینی در اثر سطح ثروت و نسبت جایگزینی درآمد گرچه سخت است، ولی محال نیست. این موضوع وقتی روی می‌دهد که افراد دارای سلیقه مشخص برای فراغت در بازنشستگی، به طور ارادی نسبت جایگزینی درآمد بالایی داشته باشند و سطح پس‌اندازشان زیاد باشد.

^۵ Thaler and Shlomo Benartzi



پس انداز نسبتاً متوسطی از درآمد جاری را انتخاب کردند ولی بخش بزرگی از افزایش دستمزد یا حقوق آینده را به پس انداز اختصاص دادند. در دوره زمانی کوتاهی، نرخ پس انداز متوسط دو برابر شد.^۱

بازارهای دارایی

کتاب نظریه عمومی کینز بنیان گذار نگاه جدید مالیه رفتاری به بازار دارایی بود. در نگاه کینز، «سرمایه گذاری حرفه ای ممکن است به آن مسابقات روزنامه ای شبیه باشد که در آن رقبا باید از بین صد عکس، شش عکس که از همه زیباتراند را انتخاب کند. جایزه به کسی تعلق می گرفت که انتخابش به میانگین کل ترجیحات رقبا نزدیک تر باشد».^۲ لذا بازارهای سهام بسیار پرنوسان هستند و به اخبار خیلی واکنش نشان می دهند. این نگاه به بازار سهام با مدل بازار کارا در تعارض است که در آن قیمت های بازار ارزش حال بازده های آینده همراه با تعدیل ریسک را اندازه می گیرد.

در اوایل دهه ۱۹۸۰ رابرت شیلر آزمون مستقیم فرضیه ناپایداری مازاد کینز را برعهده گرفت. او نتیجه گرفت که اگر قیمت سهام واقعاً ارزش پیش بینی شده بازده های انتظاری آینده هستند، باید کمتر از خود بازده های تنزیلی تغییر کنند. نظر شیلر در واقع کاربرد مستقیم یک اصل آماری بود: پیش بینی خوب باید واریانس کمتری از خود متغیر پیش بینی داشته باشد. اگر واریانس پیش بینی هوا از واریانس هوای واقعی بیشتر باشد، فرد پیش بینی کننده را باید سوزاند.^۳ شیلر (۱۹۸۱) با استفاده از داده های ۱۰۰ ساله قیمت سهام و سود هر سهم در ایالات متحده، واریانس قیمت سهام روندزدایی شده را با واریانس روندزدایی شده ارزش حال تنزیلی سود تقسیمی مقایسه کرد.^۴ او دقیقاً به همان چیزی رسید که کینز دریافته بود: انحراف معیار (روندزدایی شده) قیمت سهام پنج برابر بیشتر از انحراف معیار (روندزدایی

^۱ از ۴٫۴ درصد تا ۸٫۷ درصد. این رفتار را نظریه چشم داشت (Kahneman and Tversky (1979) نیز تبیین کرده است. طبق نظریه چشم داشت، چهارچوب بندی تصمیم گیری مهم است و افراد در مقابل زیان مقاومت می کنند. در این بستر، کارکنان نمی خواهند در مصرف شان زیان ببینند.

^۲ Keynes (1936, p. 156)

^۳ برای مثال، با استخراج توزیعی نرمال، پیش بینی هایی که مجذور خطای کمتری بین حالت واقعی و پیش بینی دارند در میانه توزیع هستند، که در کل با وضعیت بدون واریانس سازگاراند.

^۴ او سود تقسیمی دوره های فراتر از دوره مشاهده شده را تخمین زد. برای آزمون می مشابه مراجعه کنید به: Steven F. LeRoy and Richard Porter (1981).



شده) سود تقسیمی تنزیل شده است. این نتایج در آزمون‌های پیچیده‌تری که نامانایی قیمت سهام و ارزش حال تنزیلی سود سهام را کاملاً مجاز می‌داند هم تأیید شده است.^۱

با وجود نتایج آزمون‌های دامنه‌ واریانس^۲، اعتقاد به بازارهای کارا به خاطر نتایج تجربی مانند یافتن همبستگی سریالی بدون معنا در داده‌های ماهانه مربوط به بازده، همچنان پابرجاست.^۳ رد فرضیه همبستگی سریالی بازده‌ها بیان می‌کند که بازار سهام تاحدی از فرآیند گام تصادفی تبعیت می‌کند. سامرز (۱۹۸۶) در پاسخ نشان داد که در مدل «گرایش‌های عمومی (مد)»^۴ (همراه با انحراف همبستگی سریالی نسبت به بازارهای کامل) آزمون‌های همبستگی سریالی توان کمی دارند: توان این آزمون‌ها آن قدر کم است که داده‌های ۵۰۰۰ سال لازم است تا بتواند در ۵۰ درصد مواقع بین فرضیه گام تصادفی و فرضیه گرایش عمومی فرق بگذارد که قیمت سهام را بیش از ۳۰ درصد از قیمت پایه در ۳۵ درصد مواقع دور می‌کند.^۵

^۱ John Y. Campbell and Shiller (1987). اگرچه به نظر می‌رسد شیلر نظرش را به کرسی نشانده است، ولی دو مسأله تکنیکی تردید ایجاد می‌کند. اولین مسأله این است که روندزدایی به طور بالقوه تورش جدی در روند کار شیلر وارد می‌کند: نه سری‌های قیمت سهام و نه سود تقسیمی مانا نیستند و سری‌های نامانا حتی واریانس هم ندارند. دومین مسأله مربوط به کوچکی نمونه شیلر و تخمین سود آینده است. Allan W. Kleidon (1986) در داده‌های شبیه‌سازی شده نشان داد که تفاوت واریانس قیمت سهام روندزدایی شده و سری‌های روندزدایی شده آن قدر زیاد نیست تا وقتی بازده‌ها از فرآیند گام تصادفی تبعیت می‌کنند، با اطمینان فرضیه صفر بازار کارا را رد کند. آزمون کمپل-شیلر نامانایی قیمت سهام و سود ارا مجاز می‌داند، مشروط بر این که دو سری هم‌انباشتگی داشته باشند. این آزمون حتی اگر بنگاه‌ها سود یکدستی داشته باشند هم معتبر است.

ناپایداری زیاد قیمت سهام را با نوسان زیاد نرخ واقعی انتظاری بازده سهام هم می‌توان تبیین کرد. اما این نوسان با بسیاری از مدل‌های اقتصادی کلاسیک و استاندارد ناسازگار است. در آن مدل‌ها بازده حقیقی عمدتاً از طریق وضعیت تکنولوژی و نسبت سرمایه به کار تعیین می‌شود. در مدل استاندارد کلاسیک هم تکنولوژی و هم نسبت سرمایه به کار به کندی تغییر می‌کند.

^۲ variance-bounds

^۳ با این که نظر آماری معنادار است، این همبستگی به نظر در دامنه معنادار نیست.

^۴ fads

^۵ Kenneth D. West (1988) به طور مشابه توان پایین آزمون بازار کارای کلیدون را با استفاده از داده‌های روندزدایی شده شیلر نشان داد.



شیلر قبل از مطرح کردن وجود ناپایداری مازاد، ریشه‌های احتمالی آن را نیز بررسی کرد. او در کتاب *سرزندگی غیرعقلانی*^۱ (۲۰۰۰) پوشش خبری حباب بازار سهام دهه ۱۹۹۰ را مرور کرد و توضیح داد چگونه تفکر «عصر جدید»^۲ هم در بازارهای مالی و هم در اقتصاد واقعی رواج داده شد. با بالا رفتن قیمت سهام زمزمه «اقتصاد جدید» از فردی به فرد دیگر سرایت می‌کرد؛ لذا سرمایه‌گذاران فردی طبق نظر رسانه‌ها عمل کردند که در اثرات زیرساخت‌های اقتصادی مثل اینترنت یا بهره‌وری اغراق می‌کردند. این حباب‌های بازارهای سهام عمومیت دارند؛ یعنی در بسیاری از دیگر کشورها هم روی دادند و در سیر تاریخ متناوباً تکرار می‌شوند. در واقع شرح جنون و وحشت «کیندلبرگر»^۳ و تاریخ سقوط بزرگ^۴ ۱۹۲۹ «گالبرایت»^۵ پیش‌گامان مشهور اثر *سرزندگی غیرعقلانی* هستند.

دومین یافته تجربی مهمی که درباره عقلانیت بازار سهام تردید ایجاد می‌کند، معمای صرفه سهام^۶ است. طی ۲۰۰ سال گذشته، بازده سهام بسیار بیشتر از بازده اوراق قرضه بوده است. مثلاً از سال ۱۸۰۲ تا ۱۹۹۸ بازده حقیقی ارزش وزنی شاخص بازار سهام سالیانه ۷ درصد بوده، در حالی که بازده اوراق به نسبت بدون ریسک ۲٫۹ درصد بوده است.^۷ طی ۷۵ سال گذشته، (۱۹۲۶-۲۰۰۰)، بازده حقیقی ۸٫۷ درصد برای هر سهم بوده، در حالی که بازده اوراق قرضه ۰٫۷ درصد بوده است، که فاصله‌ای ۸ درصدی دارد. شکافی با این اندازه بسیار بزرگ است: «جرمی سیگل و تالر»^۸ (۱۹۹۷) حساب کردند که اگر ۷۵ سال پیش ۱۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری می‌شد، برای اوراق

^۱ *Irrational Exuberance*

^۲ new era

^۳ Kindleberger

^۴ *Great Crash*

^۵ Galbraith

^۶ equity premium puzzle

^۷ Rajnish Mehra (2001, p. 1)

^۸ Jeremy J. Siegel and Thaler



قرضه ۱۲۴۰۰ دلار و برای سهام ۸۸۴۰۰۰ دلار سود می‌داد. این شکاف آن قدر بزرگ است که بتوان عقلانیت را به راحتی رد کرد: با وجود حداکثر کردن مطلوبیت عقلانی، مطلوبیت نهایی مصرف امروز با مطلوبیت اضافی انتظاری در فردا ناشی از به تأخیر انداختن مصرف امروز برابر خواهد بود. با وجود تابع مطلوبیت ثابت نسبتاً ریسک‌گریز، این وضعیت نشان می‌دهد که صرفه سهام‌انتظاری با ضریب ریسک‌گریزی و کوواریانس رشد مصرف و بازده قیمت سهام برابر خواهد شد. اما برای مقادیر معقول ضریب ریسک‌گریزی، این محصول از صرفه سهام خیلی کمتر است، لذا رفتار مصرف عقلانی را رد می‌کند. این رد کردن به معنای صرفه سهام مشهور است.^۱ شواهد بیشتر غیر عقلانی بودن قیمت سهام از داده‌های مقطعی به دست می‌آیند. همانند یافته‌های سری زمانی شیلر درباره ناپایداری مازاد همراه با گرایش به میانگین در نسبت قیمت به سود سهام، «ورنر دو بونت و تالر»^۲ (۱۹۸۵) به گرایش به میانگین بازده سهام در داده‌های مقطعی رسیدند: سبدهای سهام موفق که طی ۵ سال گذشته به وسیله ۵۰ سرمایه‌گذار برتر تشکیل شده بودند، از میانگین بازار بسیار ضعیف‌تر بودند، در حالی که سبدهای ۵ سال گذشته ۵۰ سرمایه‌گذار زیان‌دیده‌تر از بقیه، نسبت به میانگین بازار عملکرد بهتری داشتند. سایر نابهنجاری‌های بازار سهام مثل کاهش ۲۰ درصدی قیمت سهام در یک روز در اکتبر ۱۹۸۷ بدون وجود هرگونه خبر مهمی نیز نسبت به فرضیه بازار کارا تردید ایجاد می‌کند.^۳

بازار دارایی‌ها صرفاً به خودی خود مهم نیستند، بلکه این اهمیت را هم دارند که از طریق حداقل سه مسیر بر اقتصاد کلان اثر می‌گذارند. اول، ارزش دارایی‌ها بر ثروت و به نوبه خود مصرف اثرگذار است. دوم، قیمت دارایی‌های موجود نسبت به قیمت سرمایه جدید (نسبت q توپین) بر سرمایه‌گذاری تأثیر دارد زیرا سرمایه‌گذاری را می‌توان به عنوان مبادله سهام سرمایه جدید و قیمت ادعایی دارایی‌های

^۱ باید توجه کنیم که حتی این آزمون ضعیف هم به رد منجر می‌شود، زیرا بیشتر نظریه‌های مصرف، خواه حداکثرکننده باشند یا نه، همبستگی زیادی بین نرخ بازده سهام و نرخ رشد مصرف نشان می‌دهند. مثلاً، اگر مصرف‌کننده تابع مصرفی داشته باشد که به ثروتش وابسته باشد، یا به جای آن، اگر بهینه‌یابی مشابه که به بازده بالایی در بازار سهام منجر شود به مصرف زیاد هم منجر شود، این همبستگی روی می‌دهد.

^۲ Werner F. M. De Bondt and Thaler

^۳ Romer (1993, p. 1112)



موجود مشابه دانست.^۱ در نهایت، ارزش دارایی‌ها بر شانس ورشکستگی بنگاه‌ها اثر می‌گذارند. بنگاه‌های نزدیک به ورشکستگی، اگر هم بتوانند، به سختی می‌توانند وام بگیرند و بنابراین از فرصت‌های سودآور سرمایه‌گذاری صرف نظر می‌کنند.^۲

فقر و هویت

اگر همان‌طور که بسیار گفته‌اند، توزیع درآمد موضوعی از موضوعات اقتصاد کلان باشد، پس اقتصاد رفتاری نیز نسبت به طولانی‌ترین مسأله اقتصاد کلانی که ایالات متحده با آن روبرو است، شناختی ایجاد می‌کند: یعنی نابرابری درآمد و موقعیت اجتماعی بین اکثریت سفیدپوست و اقلیت آفریقایی-آمریکایی. فقر به عنوان میراث برده‌داری و قانون تبعیض نژادی «جیم کرو»^۳ که بعد از آن وضع شد، به شدت بر آفریقایی-آمریکایی‌ها سایه افکند. نرخ فقر ۲۳,۶ درصدی سیاهان در سال ۲۰۰۰ تقریباً سه برابر نرخ فقر ۷,۷ درصدی سفیدپوستان بود.^۴ با این که آفریقایی-آمریکایی‌ها فقط یک هشتم جمعیت را تشکیل می‌دهند، اما یک چهارم فقر ایالات متحده را تحمل می‌کنند.^۵ واقعیت از این آمارها بسیار متفاوت است زیرا مشکلات آفریقایی-آمریکایی‌های فقیر فراتر از صرف فقر است. مشکلات آن‌ها نرخ بسیار بالای جرم و جنایت، اعتیاد به مواد مخدر و الکل، زاد و ولد نامشروع، زنان سرپرست خانوار و وابستگی رفاهی را هم شامل می‌شود. آمار زندانیان نشان می‌دهد که حتی بدترین این مشکلات هم بر بخش بزرگی از جمعیت آفریقایی-

^۱ به مقالات نظریه q مراجعه کنید، به خصوص: Tobin (1969), Summers (1981), Andrew B. Abel (1982), and Fumio Hayashi (1982)

^۲ Owen Lamont (1995). Stewart C. Myers (1974); Michael C. Jensen and William H. Meckling (1976) نشان می‌دهد که چگونه تعادل دوگانه در اثر این وابستگی می‌تواند روی دهد.

^۳ Jim Crow

^۴ اسپانیایی‌ها هم تاریخ مشابه ولی کوتاه‌تری از تبعیض دارند.

^۵ <http://www.census.gov/Press-Release/www/2000/cb00-158.html>



آمریکایی‌ها اثرگذار است. مثلاً ۴,۵ درصد مردان سیاه‌پوست در بازداشت یا زندان هستند.^۱ نرخ زندانیان مرد سیاه‌پوست از نرخ مردان سفیدپوست به نسبت هشت به یک بیشتر است.^۲ شانس زندگی مرد جوان سیاه‌پوستی که وارد زندان شود به یک چهارم می‌رسد.^۳ چون در دیدگاه ما نظریه اقتصادی استاندارد قابلیت توضیح این رفتارهای خودتخریبی را ندارد، من و «راشل کراتون»^۴ مدل‌هایی را مبتنی بر مشاهدات جامعه‌شناختی و روان‌شناختی ارائه کردیم تا وضعیت نامطلوب آفریقایی-آمریکایی‌ها را درک کنیم (۲۰۰۰). نظریه ما بر نقش هویت و تصمیماتی که افراد درباره این که دوست دارند چه کسی باشند می‌گیرند، تأکید دارد. در نظریه فقر اقلیت ما، نژادها و طبقات سلب مالکیت شده با انتخابی هابزی^۵ روبرو هستند. یک گزینه این است که هویتی را انتخاب کنند که با فرهنگ مسلط و غالب هماهنگ است. اما چنین هویتی با این آگاهی اتخاذ می‌شود که احتمال پذیرش کامل به وسیله اعضای فرهنگ غالب کم است. این گزینه احتمالاً از نظر روان‌شناختی برای خود فرد هزینه دارد، چرا که باید فرد «متفاوتی» بشود؛ یعنی خانواده و دوستانی که آن‌ها هم خارج از فرهنگ غالب هستند احتمالاً برخوردی منفی با این تکروی خواهند داشت. پس احتمالاً افراد احساس می‌کنند که هرگز نمی‌توانند کاملاً «تبدیل شوند». گزینه دوم این است که هویت معین تاریخی جایگزینی را برگزینند که برای بسیاری از اقلیت‌ها فرهنگ متضاد است. هر هویتی نسخه‌های رفتار ایده‌آلی دارد. در مثال هویت متضاد، این نسخه‌ها عموماً با عبارت آن‌چه فرهنگ غالب نیست

^۱ در سال ۱۹۹۶، ۵۳۰۱۴۰ زندانی مرد سیاه‌پوست و ۲۱۳۱۰۰ سیاه‌پوست غیر اسپانیایی و ۸۰۹۰۰ بازداشتی اسپانیایی از هر دو جنس وجود داشت. ۴۶۲۵۰۰ مرد و ۵۵۸۰۰ زن در بازداشتگاه‌ها بودند. تخمین نرخ سیاهان اسپانیایی در ۰,۳ و نرخ مردان/زنان برای سیاهان، همانند سفیدپوستان، ۲۱۱۸۱۴ مرد سیاه‌پوست در بازداشت در سال ۱۹۹۶ را به دست می‌دهد. جمعیت مردان سیاه در حدود ۱۶,۱۴۱ = $۳۲,۲۸۲/۲ = ۱/۲(۳۰+۰,۶*۴,۷)$ میلیون نفر بود. جواب خالص می‌شود حدود ۴,۵ درصد جمعیت مردان آفریقایی-آمریکایی در زندان یا بازداشت هستند. مرجع نرخ‌های بازداشت: جمعیت تصحیح‌شده ایالات متحده ۱۹۹۶، دیوان عدالت ایالات متحده، جدول ۵,۷، صفحه ۸۲. منبع: <http://www.census.gov/statab/www/part1a.html>

^۲ www.hrw.org/reports/2000/usa/Table3.pdf

^۳ این تخمین بر اساس نرخ بازداشت در سال ۱۹۹۳ انجام شده است.

^۴ Rachel E. Kranton

^۵ Hobbesian



تعریف می‌شوند. چون نسخه‌های فرهنگ غالب «ارضای خواسته‌های خود»^۱ را تأیید می‌کند، فرهنگ متضاد خودتخریبی را تجویز می‌کند. هویت فرهنگ متضاد ممکن است برای خود راحت‌تر باشد ولی از نظر اقتصادی و روان‌شناختی تضعیف‌کننده است.

این نظریه مبتنی بر هویت درباره وضعیت نامطلوب با حجم زیادی از شواهد سازگار است. مثلاً به یافته‌های اصلی مطالعات محققانی مثل «فرانکلین فریزر»^۲ (۱۹۵۷)، «کنث کلارک»^۳ (۱۹۶۵)، «ویلیام دو بیوس»^۴ (۱۹۶۵)، «اولف هانرز»^۵ (۱۹۶۹)، «لی رینواتر»^۶ (۱۹۷۰)، «ویلیام ویلسون»^۷ (۱۹۸۷، ۱۹۹۶) و «الیجاه اندرسون»^۸ (۱۹۹۰) دست یافته است. زندگی نامه هر کدام از آفریقایی-آمریکایی‌ها را که بخوانید می‌بینید بین پذیرش یا رد همیشه حد وسط را گرفته است.

نظریه هویت برای فقر اقلیت توصیه‌های سیاست اجتماعی دارد که با توصیه‌های نظریه نئو کلاسیک استاندارد متفاوت است. برای نمونه، نظریه اقتصادی استاندارد جرم و مجازات به صراحت می‌گوید برای مقابله با جرم از اهرم بازدارندگی استفاده کنیم: یعنی گوشت را به اندازه کافی بالا نگه داریم، همان‌طور که ایالت کالیفرنیا با قانون «با سه بار ارتکاب جرم اخراج می‌شوید» این کار را کرده است، لذا مجرم بالقوه فقط دوبار به ارتکاب جرم فکر خواهد کرد. اما زندان‌ها پُراند و جنایت متوقف نشده است. در عوض نظریه مبتنی بر هویت

self-fulfillment^۱

Franklin Frazier^۲

Kenneth Clark^۳

William E. B. Du Bois^۴

Ulf Hannerz^۵

Lee Rainwater^۶

William J. Wilson^۷

Elijah Anderson^۸



می گوید که آثار خارجی بزرگ و منفی ناشی از حبس ممکن است عایدی کوتاه مدت بازدارندگی به وسیله سیاست سخت حبس را تعدیل کند.^۱ زندان به خودی خود مدرسه هويت ضدفرهنگی است و لذا زمینی برای پرورش جرم های بعدی است. به علاوه، آثار خارجی تشکیل هويت برنامه هایی را تأیید می کنند که از جرم پیش از وقوع پیشگیری می کنند. مثلاً این برنامه ها شامل دسترسی اثربخش و آسان به درمان مواد مخدر و بازپروری و مشاغل عمومی برای جوانان درون شهری می شود. نظریه هويت می گوید منافع مخارج افزایش یافته برای مدارس مناطق آفریقایی-آمریکایی های بسیار فقیر احتمالاً بسیار زیاد است: کودکان آفریقایی-آمریکایی تاحدی متوجه شده اند که پذیرای تفاوت کیفیت معلمان و اندازه کلاس ها باشند.^۲ مدرسه ممکن است معلمی فوق العاده بگیرد و علاوه بر پوشش برنامه درسی استاندارد، به دسته بندی به وسیله تقسیم دانش آموزان با توجه به هويت شان عنایت نشان دهد.^۳ در پایان، آثار خارجی درگیر در شکل گیری هويت بر کنش مثبت دلالت دارد، زیرا نشانه ای از پذیرش آفریقایی-آمریکایی ها در جامعه سفیدپوستان دارد که مدت مدیدی طرد می شدند.^۴

نتیجه گیری

از زمان شروع انقلاب نظریه رشد و امتداد آن به سمت اقتصاد خرد ۳۰ سال می گذرد. اقتصاد خرد جدید در تمامی برنامه های تحصیلی عالی رواج دارد و نیمی از رشته دو درسی اقتصاد را دربر می گیرد. به کار بستن اقتصاد کلان جدید کندتر بوده است ولی در این بخش هم انقلابی در راه است. اگر در علم اقتصاد موضوعی رفتاری وجود داشته باشد، آن موضوع اقتصاد کلان است. در این مقاله گفتم که

^۱ Steven D. Levitt (1996)

^۲ برای تأثیر کیفیت معلم به Ronald F. Ferguson (1998) و برای تأثیر اندازه کلاس به Krueger and Diane M. Whitmore (1999) مراجعه کنید.

^۳ Lisa Delpit (1995)

^۴ Glenn C. Loury (1995) گفته است که کنش ایجابی (مثبت) ممکن اثر معکوس هم داشته باشد: ممکن است احساس محرومیت سیاهان را تشدید کند و باعث شود احساس کنند حتی وقتی موفقیتی کسب کنند هم به آن ها به عنوان عضو جامعه نگریسته نمی شود.



رودر بایستی، انصاف، هویت، توهم پولی، اجتناب از ضرر، رفتار تقلیدی و تعلق به توضیح علت فاصله زیاد اقتصادهای واقعی از مدل‌های رقابتی تعادل عمومی کمک می‌کند. به نظر من، این‌ها دلالت دارند که اقتصاد کلان باید بر پایه این ملاحظات رفتاری بنا شود. کتاب نظریه عمومی کینز پیش از عصر حاضر بیشترین کمک را به اقتصاد رفتاری کرده است. کینز تقریباً همه جا شکست بازار را با گرایش‌های روان‌شناسانه (مثل بحث مصرف) و غیر عقلایی بودن (مثل سفته‌بازی در بازار سهام) سرزنش کرده است. بلافاصله بعد از انتشار کتابش، حرفه اقتصاد اقتصاد کینزی را مهار کرد. آن‌ها با ترجمه اقتصاد کینزی به زبان «نرم» ریاضیات اقتصاد کلاسیک، آن را رام کردند.^۱ ولی نظام‌های اقتصادی مثل شیرها وحشی و خطرناک‌اند. اقتصاد رفتاری جدید جنبه وحشی رفتار کلان اقتصادی را بازکشف کرده است. اقتصاددانان رفتاری رام کنندگان شیر هستند. کارشان همان‌قدر که از حیث نظری جذاب است، سخت هم هست.

^۱ John R. Hicks (1937) and Patinkin (1956)



منابع:

1. **Abel, Andrew B.** "Dynamic Effects of Permanent and Temporary Tax Policies in a q Model of Investment." *Journal of Monetary Economics*, May 1982, 9(3), pp. 353–73.
2. **Ainslie, George.** *Picoeconomics*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 1992.
3. **Akerlof, George A.** "Relative Wages and the Rate of Inflation." *Quarterly Journal of Economics*, August 1969, 83(3), pp. 353–74. .
4. **Akerlof, George A.** "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics*, August 1970, 84(3), pp. 488–500.
5. **Akerlof, George A.** "The Demand for Money: A General-Equilibrium Inventory-Theoretic Approach." *Review of Economic Studies*, January 1973, 40(1), pp. 115–30.
6. **Akerlof, George A.** "The Economics of 'Tagging' as Applied to the Optimal Income Tax, Welfare Programs, and Manpower Planning." *American Economic Review*, March 1978, 68(1), pp. 8–19.
7. **Akerlof, George A.** "Irving Fisher on His Head: The Consequences of Constant Threshold-Target Monitoring of Money Holdings." *Quarterly Journal of Economics*, May 1979, 93(2), pp. 169–87.
8. **Akerlof, George A.** "Labor Contracts as Partial Gift Exchange." *Quarterly Journal of Economics*, November 1982, 97(4), pp. 543–69.
9. **Akerlof, George A.** "Procrastination and Obedience." *American Economic Review*, May 1991 (Papers and Proceedings), 81(2), pp. 1–19.
10. **Akerlof, George A.; Dickens, William T. and Perry, George L.** "The Macroeconomics of Low Inflation." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1996, (1), pp. 1–59.
11. **Akerlof, George A.; Dickens, William T. and Perry, George L.** "Near-Rational Wage and Price Setting and the Long-Run Phillips Curve." *Brookings Papers on Economic Activity*, 2000, (1), pp. 1–44.
12. **Akerlof, George A. and Kranton, Rachel E.** "Economics and Identity." *Quarterly Journal of Economics*, August 2000, 115(3), pp. 715– 53.
13. **Akerlof, George A.; Rose, Andrew K. and Yellen, Janet L.** "Job Switching and Job Satisfaction in the U.S. Labor Market." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988, (2), pp. 495–582.
14. **Akerlof, George A. and Yellen, Janet L.** "A Near- Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia." *Quarterly Journal of Economics*, Supp., 1985a, 100(5), pp. 823– 38.
15. **Akerlof, George A. and Yellen, Janet L.** "Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?" *American Economic Review*, September 1985b, 75(4), pp. 708–20.
16. **Akerlof, George A. and Yellen, Janet L.** "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment." *Quarterly Journal of Economics*, May 1990, 105(2), pp. 255–83.
17. **Akerlof, George A. and Yellen, Janet L.** "How Large Are the Losses from Rule-of-Thumb Behavior in Models of the Business Cycle?" in William C. Brainard, William D. Nordhaus, and Harold W. Watts, eds., *Money*,



- macroeconomics, and economic policy: Essays in honor of James Tobin. Cambridge, MA: MIT Press, 1991, pp. 59– 78.
18. **Anderson, Elijah.** StreetWise: Race, class, and change in an urban community. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
 19. **Arrow, Kenneth J.** "The Economic Implications of Learning by Doing." Review of Economic Studies, June 1962, 29(3), pp. 155–73.
 20. **Ball, Lawrence.** "Credible Disinflation with Staggered Price-Setting." American Economic Review. March 1994, 84(1), pp. 282–89.
 21. **Banks, James; Blundell, Richard and Tanner, Sarah.** "Is There a Retirement-Savings Puzzle?" American Economic Review, September 1998, 88(4), pp. 769–88.
 22. **Barro, Robert J.** "A Theory of Monopolistic Price Adjustment." Review of Economic Studies, January 1972, 39(1), pp. 17–26.
 23. **Barro, Robert J.** "Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy." Journal of Monetary Economics, July 1977, 3(3), pp. 305–16.
 24. **Barsky, Robert S.; Kimball, Miles S.; Juster, F. Thomas and Shapiro, Matthew.** Preference Parameters and Behavioral Heterogeneity: An Experimental Approach in the Health and Retirement Survey." National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper No. 5213, August 1995.
 25. **Becker, Gary S. and Stigler, George J.** "Law Enforcement, Malfeasance, and the Compensation of Enforcers." Journal of Legal Studies, January 1974, 3(1), pp. 1–18.
 26. **Bernheim, B. Douglas; Skinner, Jonathan and Weinberg, Steven.** "What Accounts for the Variation in Retirement Wealth Among U.S. Households?" American Economic Review, September 2001, 91(4), pp. 832–55.
 27. **Bewley, Truman.** Why wages don't fall during a recession. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1999.
 28. **Blanchard, Olivier Jean and Kiyotaki, Nobuhiro.** "Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand." American Economic Review, September 1987, 77(4), pp. 647– 66.
 29. **Blinder, Alan S. and Choi, Don H.** "A Shred of Evidence on Theories of Wage Stickiness." Quarterly Journal of Economics, November 1990, 105(4), pp. 1003–15.
 30. **Bowles, Samuel.** "The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo- Hobbesian, and Marxian Models." American Economic Review, March 1985, 75(1), pp. 16–36.
 31. **Caballero, Ricardo.** "Durable Goods: An Explanation for Their Slow Adjustment." Journal of Political Economy, April 1993, 101(2), pp. 351–84.
 32. **Calvo, Guillermo A.** "Staggered Prices in a Utility-Maximizing Framework." Journal of Monetary Economics, September 1983, 12(4), pp. 383–98.
 33. **Campbell, Carl M. III and Kamlani, Kunal S.** "The Reasons for Wage Rigidity: Evidence from a Survey of Firms." Quarterly Journal of Economics, August 1997, 112(3), pp. 759–89.



34. **Campbell, John Y. and Shiller, Robert J.** "Cointegration and Tests of Present Value Models." *Journal of Political Economy*, October 1987, 97(5), pp. 1062–88.
35. **Caplin, Andrew F. and Leahy, John.** "State- Dependent Pricing and the Dynamics of Money and Output." *Quarterly Journal of Economics*, August 1991, 106(3), pp. 683–708.
36. **Caplin, Andrew F. and Spulber, Daniel F.** "Menu Costs and the Neutrality of Money." *Quarterly Journal of Economics*, November 1987, 102(4), pp. 703–25.
37. **Card, David and Hyslop, Dean.** "Does Inflation 'Grease the Wheels' of the Labor Market?" in Christina D. Romer and David H. Romer, eds., *Reducing inflation: Motivation and strategy*, NBER Studies in Business Cycles, Vol. 30. Chicago: University of Chicago Press, 1997, pp. 195–242.
38. **Carmichael, Lorne.** "Can Unemployment Be Involuntary? Comment." *American Economic Review*, December 1985, 75(5), pp. 1213–14.
39. **Chamberlin, Edward.** *The theory of monopolistic competition: A re-orientation of the theory of value.* Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962.
40. **Clark, Kenneth.** *Dark ghetto.* New York: Harper & Row, 1965.
41. **De Bondt, Werner F. M. and Thaler, Richard H.** "Does the Stock Market Overreact?" *Journal of Finance*, July 1985, 40(3), pp. 793–805.
42. **Delpit, Lisa.** *Other people's children: Cultural conflict in the classroom.* New York: New Press, 1995.
43. **Dickens, William T. and Katz, Lawrence F.** "Inter-industry Wage Differences and Industry Characteristics," in Kevin Lang and Jonathan S. Leonard, eds., *Unemployment and the structure of labor markets.* New York: Blackwell, 1987, pp. 48–89.
44. **Du Bois, William E. B.** *The souls of black folk.* Greenwich, CT: Fawcett Publications, 1965.
45. **Dunlop, John T.** "The Task of Contemporary Wage Theory," in John T. Dunlop, ed., *The theory of wage determination.* New York: St. Martin's Press, 1957, pp. 3–27.
46. **Eckstein, Otto and Brinner, Roger.** "The Inflation Process in the United States." *Joint Economic Committee of the Congress of the United States*, Washington, DC, 1972.
47. **Economic Report of the President.** 2000.
48. **Engen, Eric M.; Gale, William G. and Uccello, Cori E.** "The Adequacy of Household Saving." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1999, (2), pp. 65–187.
49. **Fehr, Ernst and Falk, Armin.** "Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market." *Journal of Political Economy*, February 1999, 107(1), pp. 106–34.
50. **Fehr, Ernst; Gächter, Simon and Kirchsteiger, Georg.** "Reciprocal Fairness and Noncompensating Wage Differentials." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, December 1996, 152(4), pp. 608–40.
51. **Fehr, Ernst and Goette, Lorenz.** "Robustness and Real Consequences of Nominal Wage Rigidity." *Institute for Empirical Research in Economics (University of Zurich) Working Paper No. 44*, May 2000.
52. **Fehr, Ernst; Kirchsteiger, Georg and Riedl, Arno.** "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation." *Quarterly Journal of Economics*, May 1993, 108(2), pp. 437–59.



53. **Fehr, Ernst and Tyran, Jean-Robert.** "Does Money Illusion Matter?" *American Economic Review*, December 2001, 91(5), pp. 1239–62.
54. **Ferguson, Ronald F.** "Can Schools Narrow the Test Score Gap?" in Christopher Jencks and Meredith Phillips, eds., *The black-white test score gap*. Washington, DC: Brookings Institution Press, 1998, pp. 318–74.
55. **Fischer, Stanley.** "Long-Term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule." *Journal of Political Economy*, February 1977, 85(1), pp. 191–205.
56. **Flanagan, Robert J.; Soskice, David W. and Ulman, Lloyd.** *Unionism, economic stabilization and incomes policies: European experience*. Washington, DC: Brookings Institution Press, 1983.
57. **Fortin, Pierre.** "Canadian Wage Settlement Data." Mimeo, Université de Québec à Montréal, April 1995.
58. **Fortin, Pierre.** "The Great Canadian Slump." *Canadian Journal of Economics*, November 1996, 29(4), pp. 761–87.
59. **Fortin, Pierre; Akerlof, George A.; Dickens, William T. and Perry, George L.** "Inflation, Unemployment, and Macroeconomic Policy in the United States and Canada: A Common Framework." Mimeo, Université de Québec à Montréal, June 2001.
60. **Foster, James E. and Wan, Henry Y., Jr.** "Involuntary Unemployment as a Principal-Agent Equilibrium." *American Economic Review*, June 1984, 74(3), pp. 476–84.
61. **Frazier, Franklin.** *The black bourgeoisie: The rise of the new middle class in the United States*. New York: Free Press, 1957.
62. **Friedman, Milton.** "The Lag in Effect of Monetary Policy." *Journal of Political Economy*, October 1961, 69(5), pp. 447–66.
63. **Friedman, Milton.** "The Role of Monetary Policy." *American Economic Review*, March 1968, 58(1), pp. 1–17.
64. **Gordon, Robert J.** "The Recent Acceleration in Inflation and Its Lessons for the Future." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1970, (1), pp. 8–41.
65. **Gordon, Robert.** "The Time-Varying NAIRU and Its Implications for Economic Policy." *Journal of Economic Perspectives*, Winter 1997, 11(1), pp. 11–32.
66. **Hannerz, Ulf.** *Soulside: Inquiries into ghetto culture and community*. New York: Columbia University Press, 1969.
67. **Hayashi, Fumio.** "Tobin's Marginal q and Average q: A Neoclassical Interpretation." *Econometrica*, January 1982, 50(1), pp. 213–24.
68. **Hicks, John R.** "Mr. Keynes and the 'Classics': A Suggested Interpretation." *Econometrica*, April 1937, 5(1), pp. 147–59.
69. **Hodgman, Donald R.** "Credit Risk and Credit Rationing." *Quarterly Journal of Economics*. May 1960, 74(2), pp. 258–78.



70. **Hotelling, Harold.** "Stability in Competition." *Economic Journal*, March 1929, 39(153), pp. 41–57.
71. **Howitt, Peter and Clower, Robert.** "The Emergence of Economic Organization." *Journal of Economic Behavior and Organization*, January 2000, 41(1), pp. 55–84.
72. **Iwai, Katsuhito.** *Disequilibrium dynamics: A theoretical analysis of inflation and unemployment.* New Haven, CT: Yale University Press, 1981.
73. **Jaffee, Dwight M. and Russell, Thomas.** "Imperfect Information and Credit Rationing." *Quarterly Journal of Economics*, November 1976, 90(4), pp. 651–66.
74. **Jensen, Michael C. and Meckling, William H.** "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics*, October 1976, 3(4), pp. 305–60.
75. **Kahn, Shulamit.** "Evidence of Nominal Wage Stickiness from Microdata." *American Economic Review*, December 1997, 87(5), pp. 993–1008.
76. **Kahneman, Daniel and Tversky, Amos.** "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica*, March 1979, 47(2), pp. 263–92.
77. **Katz, Lawrence F.** "Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation," in Stanley Fischer, ed., *NBER macroeconomics annual 1986.* Cambridge, MA: MIT Press, pp. 235–76.
78. **Keynes, John Maynard.** *The general theory of employment, interest and money.* New York: Macmillan, 1936.
79. **Kleidon, Allan W.** "Variance Bounds Tests and Stock Price Valuation Models." *Journal of Political Economy*, October 1986, 94(5), pp. 953–1001.
80. **Krueger, Alan B. and Summers, Lawrence H.** "Efficiency Wages and the Inter-industry Wage Structure." *Econometrica*, March 1988, 56(2), pp. 259–93.
81. **Krueger, Alan B. and Whitmore, Diane M.** "The Effect of Attending a Small Class in the Early Grades on College Test-Taking and Middle School Test Results: Evidence from Project STAR." Mimeo, Industrial Relations Section, Princeton University, September 1999.
82. **Laibson, David I.** "The Adequacy of Household Saving: Comments and Discussion." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1999, (2), pp. 174–77.
83. **Laibson, David I.; Repetto, Andrea and Tobacman, Jeremy.** "Self-Control and Saving for Retirement." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1998, (1), pp. 91–172.
84. **Lamont, Owen.** "Corporate-Debt Overhang and Macroeconomic Expectations." *American Economic Review*, December 1995, 85(5), pp. 1106–17.
85. **Lebow, David E.; Saks, Raven E. and Wilson, Beth Anne.** "Downward Nominal Wage Rigidity: Evidence from the Employment Cost Index." Board of Governors of the Federal Reserve System, Finance and Economics Discussion Series: 99/31, July 1999.
86. **LeRoy, Stephen F. and Porter, Richard.** "The Present Value Relation: Test Based on Implied Variance Bounds." *Econometrica*, May 1981, 49(3), pp. 555–74.



88. **Levine, David I.** "Cohesiveness, Productivity, and Wage Dispersion." *Journal of Economic Behavior and Organization*, March 1991, 15(2), pp. 237–55.
89. **Levitt, Steven D.** "The Effect of Prison Population Size on Crime Rates: Evidence from Prison Overcrowding Litigation." *Quarterly Journal of Economics*, May 1996, 111(2), pp. 319–51.
90. **Lindbeck, Assar and Snower, Dennis J.** *The insider-outsider theory of employment and unemployment.* Cambridge, MA: MIT Press, 1988.
91. **Lipsey, Richard G.** "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862–1957: A Further Analysis." *Economica, New Series*, February 1960, 27(1), pp. 1–31.
92. **Loewenstein, George.** "Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption." *Economic Journal*, September 1987, 97(387), pp. 666–84.
93. **Loewenstein, George and Prelec, Drazen.** "Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation." *Quarterly Journal of Economics*, May 1992, 107(2), pp. 573–97.
94. **Loewenstein, George and Thaler, Richard H.** "Anomalies: Intertemporal Choice." *Journal of Economic Perspectives*, Autumn 1989, 3(4), pp. 181–93.
95. **Loury, Glenn C.** *One by one from the inside out.* New York: Free Press, 1995.
96. **Lucas, Robert E., Jr. and Sargent, Thomas J.** "After Keynesian Macroeconomics," in Federal Reserve Bank of Boston, *After the Phillips curve: Persistence of high inflation and high unemployment*, Conference Series No. 19, 1979, pp. 49–72.
97. **Madrian, Brigitte C. and Shea, Dennis F.** "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior." *Quarterly Journal of Economics*, November 2001, 116(4), pp. 1149–87.
98. **Mankiw, N. Gregory.** "Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model." *Quarterly Journal of Economics*, May 1985, 110(2), pp. 529–38.
99. **Mankiw, N. Gregory and Reis, Ricardo.** "Sticky Information versus Sticky Prices: A Proposal to Replace the New Keynesian Phillips Curve." Mimeo, Harvard University, February 2001.
100. **McLaughlin, Kenneth J.** "A Theory of Quits and Layoffs with Efficient Turnover." *Journal of Political Economy*, February 1991, 99(1), pp. 1–29.
101. **Mehra, Rajnish.** "The Equity Premium Puzzle: Why Is It a Puzzle?" Mimeo, University of Chicago, May 2001.
102. **Mishkin, Frederic S.** "Illiquidity, Consumer Durable Expenditure, and Monetary Policy." *American Economic Review*, September 1976, 66(4), pp. 642–54.
103. **Murphy, Kevin M. and Topel, Robert J.** "Efficiency Wages Reconsidered: Theory and Evidence," in Yoram Weiss and Gideon Fishelson, eds., *Advances in the theory and measurement of unemployment.* New York: MacMillan, 1990, pp. 204–40.
104. **Myers, Stewart C.** "Interactions of Corporate Financing and Investment Decisions— Implications for Capital Budgeting." *Journal of Finance*, March 1974, 29(1), pp. 1–25.



105. **Nisbett, Richard and Ross, Lee.** Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment. Englewood Cliffs, NJ: Prentice- Hall, 1980.
106. **O'Donoghue, Ted and Rabin, Matthew.** "Doing It Now or Later." American Economic Review, March 1999, 89(1), pp. 103–24.
107. **Parker, Jonathan A.** "The Consumption Risk of the Stock Market." Brookings Papers on Economic Activity, 2001, (2), pp. 279–348.
108. **Parkin, Michael.** "The Output-Inflation Tradeoff When Prices Are Costly to Change." Journal of Political Economy, February 1986, 94(1), pp. 200–24.
109. **Patinkin, Donald.** Money, interest, and prices: An integration of monetary and value theory. Evanston, IL: Row, Peterson, 1956.
110. **Perry, George L.** "Changing Labor Markets and Inflation." Brookings Papers on Economic Activity, 1970, (3), pp. 411–41.
111. **Phelps, Edmund S.** "Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium." Journal of Political Economy, August 1968, 76(4), Part 2, pp. 678–711.
112. **Phelps, Edmund S.** "The New Microeconomics in Inflation and Employment Theory." American Economic Review, May 1969 (Papers and Proceedings), 59(2), pp. 147–60.
113. **Phelps, Edmund S. and Pollak, Robert A.** "On Second-Best National Saving and Game- Equilibrium Growth." Review of Economic Studies, April 1968, 35(2), pp. 185–99.
114. **Phelps, Edmund S.; et al.** Microeconomic foundations of employment and inflation theory. New York: W. W. Norton, 1970.
115. **Phillips, A. W.** "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom, 1861–1957." Economica, New Series, November 1958, 25(100), pp. 283–99.
116. **Rabin, Matthew.** "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics." American Economic Review, December 1993, 83(5), pp. 1281–302.
117. **Rainwater, Lee.** Behind ghetto walls: Black families in a federal slum. Chicago: Aldine, 1970.
118. **Robinson, Joan.** The economics of imperfect competition. London: Macmillan, 1942.
119. **Romer, Christina D. and Romer, David H.** "Does Monetary Policy Matter? A New Test in the Spirit of Friedman and Schwartz," in Olivier Jean Blanchard and Stanley Fischer, eds., NBER macroeconomics annual, 1989. Cambridge, MA: MIT Press, 1989, pp. 121–70.
120. **Romer, David H.** "Rational Asset-Price Movements without News." American Economic Review, December 1993, 83(5), pp. 1112–30.
121. **Roy, Donald.** "Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop." American Journal of Sociology, March 1952, 57(5), pp. 427–42.
122. **Sargent, Thomas J.** "A Note on the 'Accelerationist' Controversy." Journal of Money, Credit, and Banking, August 1971, 3(3), pp. 721–25.
123. **Scarry, Richard.** Richard Scarry's cars and trucks and things that go. New York: Golden Books, 1974.



124. **Shafir, Eldar; Diamond, Peter and Tversky, Amos.** "Money Illusion." *Quarterly Journal of Economics*, May 1997, 112(2), pp. 341–74.
125. **Shapiro, Carl and Stiglitz, Joseph E.** "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device." *American Economic Review*, June 1984, 74(3), pp. 433–44.
126. **Shiller, Robert J.** "Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?" *American Economic Review*, June 1981, 71(3), pp. 421–36.
127. **Shiller, Robert J.** "Why Do People Dislike Inflation?" in Christina D. Romer and David H. Romer, eds., *Reducing inflation: Motivation and strategy*, NBER Studies in Business Cycles, Vol. 30. Chicago: University of Chicago Press, 1997a, pp. 13–65.
128. **Shiller, Robert J.** "Public Resistance to Indexation: A Puzzle." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1997b, (1), pp. 159–211. . *Irrational exuberance*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000.
129. **Siegel, Jeremy J. and Thaler, Richard H.** "Anomalies: The Equity Premium Puzzle." *Journal of Economic Perspectives*, Winter 1997, 11(1), pp. 191–200.
130. **Solow, Robert M.** "Investment and Technical Progress," in Kenneth J. Arrow, Samuel Korbin, and Patrick Suppes, eds., *Mathematical methods in the social sciences*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959, pp. 89–104.
131. **Solow, Robert M.** "Substitution and Fixed Proportions in the Theory of Capital." *Review of Economic Studies*, June 1962, 29(3), pp. 207–18.
132. **Staiger, Douglas; Stock, James H. and Watson, Mark W.** "How Precise Are Estimates of the Natural Rate of Unemployment?" in Christina D. Romer and David H. Romer, eds., *Reducing inflation: Motivation and strategy*, NBER Studies in Business Cycles, Vol. 30. Chicago: University of Chicago Press, 1997, pp. 195–242.
133. **Stiglitz, Joseph E. and Weiss, Andrew.** "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information." *American Economic Review*, June 1981, 71(3), pp. 393–410.
134. 1981, 71(3), pp. 393–410.
135. **Stoft, Steven.** "Cheat-Threat Theory: An Explanation of Involuntary Unemployment." Mimeo, Boston University, May 1982.
136. **Strotz, Robert H.** "Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization." *Review of Economic Studies*, January 1956, 23(3), pp. 165–80.
137. **Summers, Lawrence H.** "Taxation and Corporate Investment: A q-Theory Approach." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1981, (1), pp. 67–127.
138. **Summers, Lawrence H.** "Does the Stock Market Rationally Reflect Fundamental Values?" *Journal of Finance*, July 1986, 41(3), pp. 591–601.
139. **Taylor, John.** "Staggered Wage Setting in a Macro Model." *American Economic Review*, May 1979 (Papers and Proceedings), 69(2), pp. 108–13.



140. **Thaler, Richard H. and Benartzi, Shlomo.** "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving." Mimeo, University of Chicago, November 2000.
141. **Tobin, James.** "A General Equilibrium Approach To Monetary Theory." Journal of Money, Credit, and Banking, February 1969, 1(1), pp. 15–29.
142. **Tobin, James.** "Inflation and Unemployment." American Economic Review, March 1972, 62(1), pp. 1–18.
143. **West, Kenneth D.** "Bubbles, Fads and Stock Price Volatility Tests: A Partial Evaluation." Journal of Finance, July 1988, 43(3), pp. 639–56.
144. **Wilson, William J.** The truly disadvantaged. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
145. **Wilson, William J.** When work disappears: The world of the new urban poor. New York: Knopf, 1996.
146. **Yellen, Janet L.** "Efficiency Wage Models of Unemployment." American Economic Review, May 1984 (Papers and Proceedings), 74(2), pp. 200–05.
147. **Zbaracki, Mark J.; Ritson, Mark; Levy, Daniel; Dutta, Shantanu and Bergen, Mark.** "The Managerial and Customer Costs of Price Adjustment: Direct Evidence from Industrial Markets." Mimeo, Emory University, 2000.