

افغانستان آزاد – آزاد افغانستان

AA-AA

چو کشور نباشد تن من مباد
همه سر به سر تن به کشتن دهیم

بدین بوم و بر زنده یک تن مباد
از آن به که کشور به دشمن دهیم

www.afgazad.com

afgazad@gmail.com

Political

سیاسی

نویسنده: جان پرکینز
برگردانندگان: مهرداد (خلیل) شهابی - میر محمود نبوی
بازخوانی، تصحیح و ارسال: حمید محوی
۲۵ می ۲۰۱۳

اعترافات جنایتکار اقتصادی

(افشاءگری هائی در باب ترندهای ایالات متحده آمریکا در اقتصاد جهانی)

۱۵



John Perkins

فصل ۲۳

معرفی نامه نیرنگ آمیز

موقعی که در کلمبیا بودم، خبر رسید که «جیک دابر»، رئیس اجرایی شرکت «مین»، بازنشسته شده است. همان طور که انتظار می رفت، «مک هال»، رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل، «برونو» را به عنوان جایگزین «دابر» منصوب کرد. خطوط تلفون بین بوستون و «بارانکیلا»^۱ یکریز اشغال بود. پیش بینی همه این بود که من نیز ارتقاء مقام خواهم یافت؛ به هر حال، من یکی از افراد مورد اطمینان «برونو» بودم.

این تغییرات و شایعات برای من انگیزه های بیشتری ایجاد می کرد که موقعیت خود را بررسی کنم. به توصیه «پائولا»، متن اسپانیولی معرفی نامه ام را خواندم و خیلی منقلب شدم. پس از بازگشت به بوستون، متن اصلی را که به زبان

¹. Baranquilla

انگلیسی بود و نسخه ماه نومبر ۱۹۷۸ نشریه شرکت (با نام MAIN LINES) را از کشوی میز در آوردم و مرور کردم. این نسخه نشریه حاوی مقاله‌ای راجع به من بود تحت عنوان «متخصصان شرکت «مین» به مشتریان خود خدمات جدیدی عرضه می‌کنند.»

زمانی، من نسبت به آن معرفی‌نامه و آن مقاله بسیار افتخار می‌کردم - ولی اکنون، همانند پائولا، مشاهده آنها برایم با احساس خشمی فزاینده و افسردگی همراه بود. مطالب مندرج در این اسناد را اگر نتوان دروغ نامید، می‌توان عمده‌گمراه‌کننده خواند. مضافاً، این اسناد حاوی معنایی عمیق‌تر بودند: حقیقتی که منعکس‌کننده زمانه ما بود و ریشه در ژرفای مسیری داشت که اکنون به سوی «امپراتوری جهانی» در پیش گرفته‌ایم: این اسناد نمایشگر راهکار حساب شده‌ای بود که صرفاً ظواهر را عرضه می‌داشت، با این هدف که واقعیتی را که در بطن آن ظواهر نهفته بود پنهان دارد. این اسناد، به شکل عجیبی، سمبل ماجرای زندگی من بود: رویه‌های درخشان و پر جلا که لایه‌های ساختگی زیرین را می‌پوشاند.

البته، درک این نکته که مسؤلیت اصلی در قبال مندرجات معرفی‌نامه‌ام به عهده خودم بود، تسلی خاطر چندانی برایم در بر نداشت. مطابق با روش‌های استاندارد عملیاتی شرکت، موظف بودم که مرتباً هم معرفی‌نامه اصلی‌ام و هم پرونده حاوی اطلاعات در خصوص مشتریان و نوع خدمات ارائه شده را به روز کنم. اگر یکی از بازاریاب‌ها یا مدیران پروژه می‌خواست نام مرا در پیشنهاد پروژه‌ای بگنجانند یا به طرق دیگر از مدارک کاری یا تحصیلی من استفاده کند، می‌توانست با بازی با اطلاعات اولیه مزبور، موارد خاصی را که می‌خواست، برجسته کند. مثلاً، می‌توانست تجاربم را در خاورمیانه مورد تأکید قرار دهد یا در معرفی به «بانک جهانی» یا مؤسسات چندملیتی دیگر، روی قسمت‌های خاصی از معرفی‌نامه‌ام تکیه کند. در چنین مواقعی، فرد مزبور، قبل از انتشار معرفی‌نامه تجدید نظر شده، می‌بایست نظر مرا جویا می‌شد. با وجود این، از آنجا که من نیز مثل بسیاری از دیگر کارکنان مین بسیار زیاد سفر می‌کردم، گرفتن تأییدیه من غالباً میسر نبود. بنابراین، معرفی‌نامه‌ای که پائولا خواسته بود به آن نگاه کنم، و همچنین نسخه انگلیسی آن، برای من سند کاملاً جدیدی بود، هر چند که اطلاعات درج شده در آن قطعاً در پرونده‌ام موجود بود.

در نگاه اول، معرفی‌نامه بی‌غل و غش به نظر می‌رسید. در قسمت «تجربیات» آن آمده بود که من مسئول پروژه‌های عمده‌ای در ایالات متحده، آسیا، آمریکای لاتین، و خاورمیانه بوده‌ام. معرفی‌نامه سپس، به ذکر فهرستی از پروژه‌ها برحسب نوع آنها می‌پرداخت: برنامه‌ریزی توسعه، پیش‌بینی اقتصادی، پیش‌بینی تقاضا برای انرژی، و غیره. این قسمت با تشریح فعالیت‌های من در «سپاه صلح»^۱ آمریکا در اکوادور به پایان می‌رسید؛ هر چند که هیچ اشاره‌ای به خود «سپاه صلح» نشده بود. به این ترتیب، این‌گونه برداشت می‌شد که من مدیر متخصص یک شرکت مصالح ساختمانی بوده‌ام - در حالی که، در واقع، فقط به صورت داوطلبانه به یک تعاونی کوچک آجرپزهای بی‌سواد که دهقانان سرخپوست رشته کوه‌های «آند» تشکیل داده بودند، کمک کرده بودم.

^۱. Peace Corps

کشور اکوادور بر عهده داشته است.

تحصیلات لیسانس مدیریت بازرگانی از دانشگاه بوستون.

تجربیات

فوق لیسانس مدل‌سازی؛ اقتصاد مهندسی؛ اقتصادسنجی؛ روش‌های احتمالات.

زبان‌ها انگلیسی، اسپانیولی

عضویت در سازمان‌های حرفه‌ای

انجمن اقتصاد آمریکا، انجمن توسعه بین‌المللی

تألیفات

- «به‌کارگیری پروسه مارکف برای پیش‌بینی تقاضا برای برق»

- «برخورد ماکرو با پیش‌بینی انرژی»

- «مدلی برای تشریح رابطه مستقیم و غیرمستقیم بین اقتصاد و محیط زیست»

- «انرژی الکتریکی حاصل از سیستم‌های مرتبط»

- «به‌کارگیری روش مارکف در برنامه‌ریزی مدارک تحصیلی و کاری

- مطالعات پیش‌بینی

- مطالعات بازاریابی

- مطالعات توجیه پروژه‌ها (توجیه اقتصادی و غیر آن)

- مطالعات مکان‌یابی سایت واحدهای تولیدی

- مطالعات تأثیرات اقتصادی

- برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری

- مطالعات عرضه سوخت

- برنامه‌ریزی توسعه اقتصادی

- برنامه‌های آموزشی عملی

- مدیریت پروژه‌ها

- برنامه‌ریزی تخصیص منابع

- مشاوره مدیریت

مشتریان

- شرکت نفت عربی - آمریکایی (آرامکو)، عربستان

جان پرکینز مدیر دایره اقتصادی بخش «سنجش سیستم‌های نیرو و محیط زیست» است.

آقای پرکینز از تاریخ پیوستن به MAIN، مسئول پروژه‌های بزرگی در ایالت متحده آمریکا، آسیا،

امریکای لاتین و خاورمیانه بوده که شامل برنامه‌ریزی توسعه، پیش‌بینی‌های اقتصادی، پیش‌بینی تقاضا برای

انرژی، مطالعات بازاریابی، مکان‌یابی سایت واحدهای تولیدی، تحلیل تخصیص سوخت، مطالعات توجیه

اقتصادی، مطالعات تأثیرات زیست‌محیطی و اقتصادی، برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری و مشاوره مدیریتی بوده است.

علاوه بر این، بسیاری از پروژه‌ها شامل آموزش مشتریان در مورد نحوه کاربرد شیوه‌های ابداعی آقای پرکینز و کارکنان وی بوده است.

اخیراً، آقای پرکینز مسئول پروژه‌های برای طراحی بسته‌های نرم‌افزاری کامپیوتر برای موارد زیر بوده است:

۱- پیش‌بینی تقاضا برای انرژی و تعیین کمی رابطه توسعه اقتصادی و تولید انرژی.

۲- ارزیابی تأثیرات زیست‌محیطی و اجتماعی - اقتصادی پروژه‌ها.

۳- به‌کارگیری مدل‌های مارکف و اقتصادسنجی در برنامه‌ریزی‌های اقتصاد ملی و منطقه‌ای.

آقای پرکینز پیش از پیوستن به MAIN، به‌مدت سه سال در اکوادور به مطالعات بازاریابی و سازماندهی و مدیریت يك شرکت مصالح ساختمانی اشتغال داشته است. او همچنین مطالعاتی را در خصوص توجیه

ساماندهی تعاونی‌های اعتبار و پس‌انداز در سرتاسر

سعودی

- بانک توسعه آسیا

- شرکت Boise Cascade

- شرکت سیٹی سرویس

- شرکت برق و روشنایی دیتون

- شرکت جنرال الکتریک

- دولت کویت

- انسٹیٹیوی منابع هیدرولیک و تأمین برق، پاناما

- بانک توسعه اینتر امریکن

- بانک بین المللی بازاری و توسعه

- وزارت نیرو، ایران

- روزنامه نیویورک تایمز

- اداره برق ایالت نیویورک

- پروساهان عموم لیستریک نگارا، اندونزی

- شرکت برق و گاز کارولینای جنوبی

- انجمن فنی صنایع کاغذ و خمیر چوب

- شرکت یونیون کمپ

- وزارت خزانهداری ایالات متحده امریکا، پادشاهی

عربستان سعودی

متخصصان به مشتریان مین خدمات جدیدی عرضه می‌کنند

مقاله‌ای از پالین اولت

با نگاهی به چهره‌های پشت میزها، می‌توان به‌سهولت دریافت که دایره «اقتصاد و برنامه‌ریزی منطقه‌ای» یکی از بخش‌های تازه‌تأسیس و سریعاً در حال گسترش در شرکت «مین» است. در حال حاضر، حدود بیست نفر متخصص در این بخش مشغول به کاراند که طی یک دوره هفت ساله جذب شده‌اند. این جمع متخصصان نه تنها اقتصاددانان، بلکه برنامه‌ریزان شهری، جمعیت‌شناسان، متخصصان بازار و نیز اولین جامعه‌شناس «مین» را نیز در بر می‌گیرد.

اگرچه شکل‌گیری گروه اقتصاد از چندین نفر تأثیر پذیرفته است، ولی اساساً مدیون تلاش‌های یک نفر، یعنی جان پرکینز است که اکنون ریاست گروه را بر عهده دارد. او که در جنوری سال ۱۹۷۱ به‌عنوان دستیار رئیس فعالیت‌های «پیش‌بینی» استخدام شده بود، یکی از معدود اقتصاددانانی بود که در آن زمان برای شرکت «مین» کار می‌کردند. او برای اولین مأموریتش، به‌عنوان عضوی از یک گروه یازده نفره برای مطالعه تقاضای برق، به اندونزی فرستاده شد.

او، با خنده‌ای حاکی از به یاد آوردن خاطرات، گفت: «می‌خواستند ببینند که آیا می‌توانم سه ماه در آنجا دوام بیاورم یا نه.» اما دوام آوردن برای جان، با توجه به سوابقش، کار مشکلی نبود. او تازه یک دوره سه ساله کار برای «تعاونی مصالح ساختمانی» را در اکوادور به پایان رسانده بود و در آنجا به سرخپوستان کوچوا - که اعقاب مستقیم سرخپوستان اینکا بودند - یاری می‌رساند. جان می‌گفت: «سرخپوستان در کارشان که پخت آجر بود مورد استثمار قرار می‌گرفتند.» به همین

جهت، یک بنگاه اکوادوری از او درخواست کرد برای آنان یک تعاونی تشکیل دهد.

او، آن‌گاه، کامیونی را کرایه کرد تا به آنان کمک کند تا آجرهایشان را مستقیماً به مصرف‌کنندگان بفروشند. در نتیجه، سود آنان به سرعت شصت درصد افزایش یافت. سود حاصله بین اعضای تعاونی که بعد از دو سال ونیم دویست خانوار را در بر می‌گرفت، تقسیم می‌شد.

در همین دوران بود که جان، «اینار گریو» (یک همکار سابق شرکت) را ملاقات کرد که در شهر «پائوته» اکوادور برای اجرای یک پروژه هیدرولیک برای شرکت «مین» کار می‌کرد. آن دو با یکدیگر رفاقتی پیدا کردند و در نتیجه مکاتبات مکرر، سمتی در شرکت «مین» به «جان» پیشنهاد شد. حدود یک سال بعد، «جان» رئیس قسمت پیش‌بینی‌ها شد. در نتیجه افزایش تقاضای مشتریان و مؤسساتی چون «بانک جهانی»، او دریافت که شرکت مشاوران «مین» به اقتصاددانان بیشتری نیاز دارد.

جان می‌گوید: «در عین حال که شرکت «مین» شرکتی مهندسی است، مشتریان می‌گفتند ما باید چیزی بیش از آن باشیم.» او در سال ۱۹۷۳ اقتصاددانان بیشتری را استخدام کرد تا پاسخگوی درخواست‌های مشتریان باشد و در نتیجه نظمی را ایجاد کرد که عنوان «سرپرست اقتصادی» را برای جان پرکینز به همراه آورد.

آخرین پروژه در دست اجرای جان، توسعه کشاورزی در پاناما است که وی، پس از اقامتی یک ماهه، از آنجا بازگشته است. در پاناما بود که «مین» اولین مطالعات جامعه‌شناسی‌اش را با استخدام اولین جامعه‌شناسش، «مارتا هیز»، انجام داد. مارتا یک ماه ونیم را در پاناما گذراند تا تأثیرات پروژه را بر روی زندگی و فرهنگ مردم آنجا مطالعه کند. متخصصان کشاورزی و

حوزه‌های مرتبط نیز در ارتباط با همین مطالعات به
استخدام درآمدند.

گسترش دایره «اقتصاد و برنامه‌ریزی منطقه‌ای» در
شرکت «مین» سریع بوده است. با وجود این، جان
احساس می‌کند بخت با او یار بوده است؛ زیرا کلیه
کسانی که در آن دایره به کار گمارده شدند متخصصانی
سخت‌کوش بوده‌اند. علاقه جان نسبت به کارکنانش و
حمایت وی از آنان، حتی آن‌گاه که پشت میز نشسته
بود و با من سخن می‌گفت، هویدا و تحسین‌برانگیز بود.

نشریه MAIN LINES نوامبر ۱۹۷۸

در معرفی‌نامه، به دنبال قسمت «تجربیات»، لیست بلندبالایی از مشتریان آمده بود که شامل «بانک بین‌المللی بازاری و توسعه»^۳، بانک توسعه آسیا، دولت کویت، وزارت نیروی ایران، «شرکت نفت عربی - امریکایی عربستان سعودی» (آرامکو)، «انستیتیوی منابع هیدرولیک و تأمین برق پاناما»، «پروساهان عموم لیستریک نگارا»^۴ (شرکت دولتی تأمین برق اندونزی)، و بسیاری دیگر می‌شد. اما چیزی که توجه مرا جلب کرد، مورد آخر یعنی «وزارت خزانهداری ایالات متحده آمریکا، پادشاهی عربستان سعودی» (!) بود. اگرچه این مورد آخر هم بخشی از فعالیت‌های من بود، در تعجب بودم که چگونه چنین فهرستی به مرحله انتشار رسیده است.

برای لحظه‌ای معرفی‌نامه را به کناری نهادم و به مقاله نشریه MAIN LINES (نشریه شرکت مین) نگاهی انداختم. مصاحبه‌ام را با مصاحبه‌گر، که دختر جوان بسیار با استعداد و خوش‌نیتی بود، کاملاً به خاطر می‌آوردم. او متن مصاحبه را جهت تأیید به من داده بود تا، قبل از انتشار، آن را بررسی کنم. به یاد می‌آورم که به خاطر تصویر پررنگ و لعابی که از من ارائه داده بود، نسبت به وی احساس قدردانی می‌کردم و بلافاصله متن مصاحبه را تأیید کردم. یک بار دیگر، بار مسئولیت بر دوش خودم بود. مقاله چنین آغاز می‌شد:

«با نگاهی به چهره‌هایی که پشت میزهایشان نشسته اند می‌توان به‌سہولت دریافت که دایره «اقتصاد و برنامه‌ریزی منطقه‌ای» یکی از بخش‌های تازه تأسیس شرکت مشاوران «مین» است که به سرعت در حال گسترش می‌باشد... اگرچه شکل‌گیری گروه اقتصاد از چندین نفر تأثیر پذیرفته است، ولی اساساً مدیون تلاش‌های یک نفر، یعنی جان پرکینز، است که اکنون ریاست گروه را بر عهده دارد. او که در جنوری سال ۱۹۷۱ به‌عنوان دستیار رئیس فعالیت‌های «پیش‌بینی» استخدام شده بود، یکی از معدود اقتصاددانانی بود که در آن زمان برای شرکت «مین» کار می‌کردند. او، برای اولین مأموریتش، به‌عنوان عضوی از یک گروه یازده‌نفره برای مطالعه تقاضای برق به اندونزی فرستاده شد.»

مقاله به طور خلاصه، به تاریخچه فعالیت‌های کاری سابق من می‌پرداخت و شرح می‌داد که چگونه سه سال را در اکوادور سپری کرده بودم، و سپس چنین ادامه می‌یافت:

«در همین دوران بود که جان «اینار گریو» (یک همکار سابق شرکت) را ملاقات کرد که در شهر «پائوته» در اکوادور برای اجرای یک پروژه هیدرولیک، برای شرکت «مین» کار می‌کرد. روابط دوستانه آن دو و در نتیجه مکاتبات مکرر آنها، سمتی در شرکت «مین» به جان پیشنهاد شد. حدود یک سال بعد، جان رئیس قسمت «پیش‌بینی‌ها» شد و به دلیل افزایش تقاضای مشتریان و مؤسساتی چون «بانک جهانی»، دریافتند که شرکت مشاوران «مین» به اقتصاددانان بیشتری نیاز دارد.»

هیچ‌یک از مندرجات معرفی‌نامه و مصاحبه، به خودی خود، کاملاً دروغ نبود. مستندات آنچه در دو سند فوق آمده بود، در سوابق من و در پرونده‌ام وجود داشت. با وجود این، این دو سند مفاهیمی را منتقل می‌کردند که من اکنون آن را دچار اعوجاجات و به‌نوعی تطهیر شده می‌یافتم. در فرهنگی که در آن به مدارک رسمی در حد پرستش ارج نهاده می‌شود، معرفی‌نامه و مصاحبه‌ای این چنین به مثابه ارتکاب اعمالی بس مجرمانه به نظر می‌رسید. دروغ‌های مستقیم را می‌توان نفی کرد، ولی محتویات دو سند فوق فریب آشکار نبود بلکه مبتنی بر بارقه‌ای از حقایق بود که توسط شرکتی تهیه شده بود تا اعتماد شرکت‌های دیگر، بانک‌های بین‌المللی و دولت‌ها را کسب کند.

این مطلب در مورد معرفی‌نامه بیشتر صحت داشت، زیرا در مقایسه با مقاله، که فقط تفسیر مصاحبه‌ای بود با یک

International Bank For Reconstruction & Development: ۳. قدیمی‌ترین نهاد از پنج نهاد تشکیل‌دهنده «گروه بانک جهانی» - م .
Perusahaan Umum Listrik Negara^۴

نشریه، یک سندی رسمی به شمار می‌آید. آرم شرکت «مین» که زیر برگه معرفی‌نامه و صفحه اول همه پیشنهادهای انجام پروژه‌ها و گزارش‌های ضمیمه معرفی‌نامه به چشم می‌خورد، در عرصه معاملات بین‌المللی، وزنه سنگینی به حساب می‌آید؛ این آرم به‌منزله مهر اعتبار بود و همان درجه از اطمینان را ایجاد می‌کرد که مهر حك شده بر پایان‌نامه‌ها و گواهی‌نامه‌های آویخته در مطب پزشکان و دفاتر وکلاء.

اسناد مزبور، مرا اقتصاددانی بسیار لایق و سرپرست دایره‌ای در يك شرکت آبرومند مهندسان مشاور ترسیم می‌کرد که به سراسر جهان سفر می‌کند تا سرپرستی مطالعات متنوعی را برای ساختن جهانی متمدن‌تر و مرفه‌تر بر عهده گیرد. در آنچه در اسناد مزبور بیان شده بود خبری از فریبکاری نبود، بلکه آنچه فریبکاری محسوب می‌شد مطالب بیان نشده در آنها بود.

اگر خود را به‌جای فردی خارج از آن تشکیلات می‌گذاشتم و با دیدی بی‌طرفانه به قضیه می‌نگریستم. می‌بایست اعتراف می‌کردم که مواردی که از معرفی‌نامه و مقاله حذف شده بود سؤال‌های بسیاری را برمی‌انگیخت.

به‌عنوان مثال، در اسناد مزبور، هیچ‌ذکری از اجبر شدن من توسط «آژانس امنیت ملی» امریکا یا ارتباط مشخص «آینار گریو» با ارتش امریکا و نقش او به‌عنوان رابط «آژانس امنیت ملی» امریکا نبود. بدیهی است که معرفی‌نامه و مقاله این حقیقت را منعکس نمی‌کرد که من تحت فشارهای فوق‌العاده‌ای قرار داشتم تا ارقام بسیار متورمی را در پیش‌بینی‌های اقتصادی منظور کنم و یا این که بخش عمده‌ای از کار من این بود که برای کشورهایی نظیر اندونزی و پاناما وام‌های سنگینی را ترتیب دهم که می‌دانستم هرگز قادر به بازپرداخت آن نخواهند بود. در معرفی‌نامه و مصاحبه، کلمه‌ای از صداقت «هوارد پارکر»، که من جانشین او شده بودم، نیامده بود و نیز هیچ اشاره‌ای نشده بود که علت انتصاب من به سرپرستی اداره پیش‌بینی‌ها این بود که مایل بودم به خواست رؤسایم مبنی بر تهیه گزارش‌هایی يك سونگر و مغرضانه تن دردم - به‌جای این که، مانند «هوارد»، آنچه را بگویم که به درستی‌اش باور داشتم و تبعات آن، یعنی اخراج از شرکت، را هم پذیرا باشم.

گیج‌کننده‌ترین مورد از محتویات دو سند مزبور، آخرین مواد مندرج در معرفی‌نامه یعنی «وزارت خزانهداری ایالات متحده امریکا، پادشاهی عربستان سعودی» (!) بود که به‌عنوان مشتری‌های من از آنها نام برده شده بود. بارها این قسمت را می‌خواندم و از خود می‌پرسیدم مردم از آن چه برداشتی خواهند داشت. ممکن است این سؤال موجه برای آنها مطرح شود که وزارت خزانهداری ایالات متحده امریکا چه ربطی به عربستان دارد! شاید بعضی آن را يك اشتباه تایپی قلمداد کنند که ناشی از ترکیب اشتباهی دو سطر با یکدیگر است. اما بیشتر خوانندگان معرفی‌نامه هرگز نخواهند توانست به این حقیقت پی ببرند که درج آن در معرفی‌نامه به چه هدف خاصی انجام شده است. در واقع علت درج آن در معرفی‌نامه این بود که به دست‌اندرکاران گروهی که من به آن تعلق داشتم یعنی گروهی که بزرگترین معامله قرن را طراحی کرده، و مسیر تاریخ جهان را بی آن که اذهان عمومی و رسانه‌ها از آن اطلاعی داشته باشند، دچار تحول ساخته بود، نکات خاصی را یادآوری کنند. من در ایجاد اتحادیه‌ای شرکت داشتم که نیازهای نفتی ایالات متحده امریکا را تأمین می‌کرد و خاندان سعود را نیز در رأس قدرت نگه می‌داشت که به تبع آن اسامه بن لادن و تروریست‌های بین‌المللی نظیر «امین دادا» در اوگاندا از آن سهم می‌بردند. آن خط از معرفی‌نامه، برای آنهایی که داخل گود بودند، حرفی برای گفتن داشت و این مطلب را می‌رساند که نفر اول تیم اقتصادی شرکت «مین» فرد مؤثری بوده است.

آخرین بند مقاله نشریه MAIN LINES که دیدگاه شخصی مصاحبه‌گر بود واقعاً اعصابم را خرد می‌کرد.

اگر چه گسترش دایره «اقتصاد و برنامه‌ریزی منطقه‌ای» در شرکت مین سریع بوده است. با وجود این، جان

احساس می‌کند بخت با او یار بوده است، و علاوه بر این کلیه کسانی که در آن دایره به کار گمارده شدند متخصصانی سختکوش بوده‌اند. علاقه‌ای که جان نسبت به کارکنان خود دارد و حمایتی که از آنان به عمل می‌آورد، در حالی که پشت میز نشسته بود و با من سخن می‌گفت، از چهره‌اش هویدا و تحسین‌برانگیز بود.

حقیقت این بود که من هرگز خود را يك اقتصاددان واقعی به حساب نمی‌آوردم. من با مدرک لیسانس در رشته «مدیریت بازرگانی، با گرایش بازاریابی»، از دانشگاه بوستون فارغ‌التحصیل شده بودم. ریاضیات و آمار من همیشه افتضاح بود. در کالج میدلبری، رشته اصلی من ادبیات امریکا بود. به همین علت، نگارش برایم سهل بود. موقعیت من به‌عنوان نفر اول تیم اقتصادی و مدیر دایره «اقتصاد و برنامه‌ریزی منطقه‌ای» را نمی‌شد به توانایی‌های من در علم اقتصاد یا برنامه‌ریزی نسبت داد؛ بلکه علت آن آمادگی من برای تهیه و ارائه «گزارشات» و نتیجه‌گیری‌هایی از آن نوع بود که رؤسا و مشتریانم طلب می‌کردند. زیرکی ذاتی من در مجاب کردن دیگران از طریق شیوه نگارش را نیز باید به این خصوصیت افزود. علاوه بر این، من آنقدر باهوش بودم که افرادی لایق را به عنوان دستیار خودم استخدام کنم. بسیاری از آنها دارای مدرک فوق‌لیسانس و چند نفری نیز دارای دکترا بودند و در مورد نکات فنی کار من بسیار بیش از خودم می‌دانستند. جای تعجب نیست که نویسنده نشریه MAIN LINES، مقاله خود را با این نتیجه‌گیری به پایان می‌برد: «علاقه جان به کارکنانش و حمایت وی از آنها هویدا و تحسین‌برانگیز بود.»

من این دو سند و چند سند مشابه را در کشوی بالائی میز نگه می‌داشتم و اغلب به آنها رجوع می‌کردم. و بعد، گهگاه، خود را در خارج از دفتر کار و در میان کارمندانم می‌یافتم، در حالی که به آنان می‌نگریستم و نسبت به آنچه در حقتان انجام داده‌ام و نقشی که در عمیق‌تر کردن شکاف بین اغنیا و فقراء بر عهده داشتم احساس گناه می‌کردم. به مردمی می‌اندیشیدم که هر روز، در حد مرگ، گرسنگی سوق داده می‌شدند در حالی که من و کارمندانم در هتل‌های درجه يك اقامت داشتیم، در بهترین رستوران‌ها غذا می‌خوردیم و به ثروت خود می‌افزودیم.

به این فکر می‌کردم که افراد دست‌پرورده‌ام اکنون به صفوف «جنایتکاران اقتصادی»⁵ پیوسته‌اند، و این منم که آنان را به این راه کشانده‌ام. من آنان را استخدام کرده و آموزش داده بودم، در حالی که وقتی خودم به «مین» پیوستم، اوضاع به این شکل نبود. اکنون، اوضاع جهان عوض شده بود، ابعاد ابرشرکت-سالاری⁶ (حاکمیت شرکت‌های بزرگ) گسترش پیدا کرده بود. ما بهترین بودیم... البته بهتر است بگویم به طریق اولی زیان بار تر شده بودیم. آنانی که زیر دست من کار می‌کردند نسل متفاوت بودند. در زندگی آنان نه از رمزنگاری‌های⁷ «آژانس امنیت ملی» امریکا و نه از امثال «کلودین» خبری بود و نه کسی برای آنان تعیین تکلیف کرده بود که در اجرای مأموریت برای «امپراتوری جهانی»، چه وظیفه‌ای را بر عهده دارند. آنان هرگز لفظ «جنایتکار اقتصادی» و یا حتی خلاصه آن (EHM) را نشنیده بودند و کسی به آنان نگفته بود که برای تمام عمر، پایشان گیر خواهد بود.

مبنای آموزش آنها صرفاً شخص من به‌عنوان يك الگو و همچنین نظام پاداش‌ها و تنبیهاتی بود که من به کار می‌گرفتم. پی برده بودند که از آنان انتظار می‌رود مطالعات و نتیجه‌گیری‌هایی از نوعی که من می‌خواهم تهیه و ارائه کنند. حقوق آنها، پاداش کریسمس‌شان، و در واقع خود شغل‌شان، به رضایت من بستگی داشت.

البته، من نیز هر آنچه به فکر می‌رسید انجام می‌دادم تا بار آنها را سبک‌تر کنم. با نوشتن مقالات و سخنرانی برای آنها، از هر فرصتی استفاده می‌کردم تا آنان را نسبت به اهمیت پیش‌بینی‌های خوش‌بینانه، و ام‌های بسیار بزرگ، و

⁵. EHM (Economic Hit Man
⁶. Corporatocracy
Polygraph

تزریق سرمایه که باعث رشد «تولید ناخالص ملی»^۸ می‌شد و دنیا را به مکانی بهتر تبدیل می‌کرد متقاعد سازم. اغوا و واداشتن کارکنانم به اطاعت شکلی ظریف‌تر و زیرکانه‌تر به خود گرفت، و از این پس به شست و شوی مغزی تدریجی انجامید که قریب ده سال طول کشید. و اکنون، این مردان و زنانی که بیرون از دفتر کارم پشت میزهای کارشان نشسته بودند، از اینجا پا بیرون می‌گذاشتند و راهی اقصا نقاط جهان می‌شدند تا اهداف «امپراتوری جهانی» را پیش ببرند. واقعیت این بود که آنان آفریده من بودند، همان‌طور که من آفریده «کلودین» بودم. ولی، خلاف من، آنها در پرده بی‌خبری و ناآگاهی نگه داشته شده بودند و مسؤول همه اینها من بودم.

شب‌های زیادی را در بستر بیدار می‌ماندم، به این چیزها می‌اندیشیدم و نگران بودم. اشاره «پائولا» به معرفی‌نامه من گوئی جعبه «پاندورا»^۹ را گشوده بود.

اغلب نسبت به کارمندانم، به‌خاطر بی‌خبری و سادگی‌شان، احساس حسادت می‌کردم. من عمداً آنان را فریفته و، با این کار، آنها را از عذاب وجدان حفظ کرده بودم. آنها مجبور نبودند با دل‌مشغولی‌های اخلاقی، که چون شبی مرا تعقیب می‌کرد، دست و پنجه نرم کنند.

من، همچنین، «به صداقت و درستی در کسب و کار» و نیز به «ظواهر، در قیاس با حقیقت» بسیار می‌اندیشیدم. به خود می‌گفتم، مطمئناً از همان ابتدای تاریخ، مردم یکدیگر را فریب داده‌اند. افسانه‌ها و فرهنگ مردمی سرشار از داستان‌هایی راجع به حقایق تحریف شده و کلاهبرداری در معاملات است: فرش‌فروشان متقلب، وام‌دهندگان رباخوار، و خیاطانی که می‌خواستند امپراتور را متقاعد کنند که لباس‌های دوخته شده توسط آنها فقط به چشم امپراتور نامرئی است.

با وجود این، هر چقدر می‌خواستم خود را مجاب کنم که تا بوده همین بوده، و ظاهر فریبنده معرفی‌نامه تهیه شده برای من در شرکت «مین» و حقایق نهفته در پس آن فقط انعکاسی از سرشت واقعی آدمی است، ولی در گنه وجودم می‌دانستم که این‌طور نیست. اوضاع تغییر کرده بود. اکنون درک می‌کردم که به فراز جدیدی از فریبکاری رسیده‌ایم، فرازی که به نابودی خود ما خواهد انجامید - و نه فقط نابودی اخلاقی، که نیز نابودی فزینی فرهنگ و تمدن امریکائی - مگر آن که سریعاً تغییرات قابل‌توجهی را صورت دهیم. جنایات سازمان‌یافته مافیائی استعاره مناسبی برای فعالیت‌های ما بود: رؤسای مافیا در اوان کارهای خلافشان، غالباً از بین او باش‌های خیابانی بوده‌اند. اما، آنهایی که با گذشت زمان توانسته بودند ظاهر خود را تغییر دهند به رده‌های بالا نیز ارتقاء پیدا می‌کردند؛ کت و شلوارهای بسیار خوش‌بوخت می‌پوشیدند، شرکت‌ها و بنگاه‌های قانونی تأسیس می‌کردند، و به این ترتیب به بخش‌های بالای جامعه راه می‌یافتند از بنگاه‌های خیریه منطقه‌شان حمایت می‌کنند، و در نتیجه از احترام جوامع خود برخوردار می‌شدند. آنها برای کمک به درماندگان درنگ نمی‌کنند، و مانند جان پرکینزی که در معرفی‌نامه تشریح شده بود، شهروندانی الگو و نمونه به نظر می‌رسند. ولی در پس این جلای ظاهری، رد خون و جنایت را می‌توان یافت. هنگام عجز بدهکاران از بازپرداخت دیون‌شان، آدمکش‌ها وارد صحنه می‌شوند تا چند سیر از گوشت بدن بدهکار را طلب کنند.^{۱۰} و در صورت امتناع بدهکار، «شغال‌ها»^{۱۱} با چوب و چماق وارد صحنه می‌شوند. و

(^۸ GNP (Gross National Product

Pandora's box^۹. جعبه‌ای در افسانه‌های یونان باستان که تمام پلیدی‌ها در آن نهاده شده بود. وقتی پاندورا در جعبه را، که به هدیه به وی داده شده بود، گشود تمام پلیدی‌ها به زمین سرایت کرد. تنها چیز خوبی که باقی ماند امید بود - م.

^{۱۰}. تملک مؤسسات و دارائی‌های کشورهای بدهکار برای تسویه دیون آنها (استفاده از واژگان نمایشنامه «تاجر ونیزی» شکسپیر) - م.

^{۱۱}. مأموران سازمان جاسوسی امریکا (سیا) - م.

نهایتاً به عنوان آخرین رامحل، توپ‌ها و تفنگ‌هایشان را گسیل می‌کنند.

درک می‌کردم که رنگ و لعابی که عناوین «اقتصاددان ارشد» و «سرپرست دایره اقتصاد و برنامه‌ریزی منطقه‌ای» به من می‌داد با ترفندهای ساده کاسبی در حد يك فروشنده فرش قابل قیاس نبود. خریدار، نوعاً، از ترفندهای فروشنده فرش آگاه است و با احتیاط عمل می‌کند، اما در مقابل فریبکاری‌های من، قربانیان فاقد آگاهی و حزم و احتیاط کافی بودند. این فریبکاری به جزئی از يك «نظام شرورانه» تعلق داشت که هدفش نه مغبون کردن جزئی يك مشتری خوش‌باور، بلکه ارتقاء و گسترش زیرکانه‌ترین و مؤثرترین شکل امپریالیزم در طول تاریخ بشر بود. هر يك از کارکنان من نیز برای خود صاحب عنوانی بود: تحلیل‌گر مالی، جامعه‌شناس، اقتصاددان، مسؤول اقتصادی، اقتصادسنج، متخصص قیمت‌گذاری سایه^{۱۲} و مانند آن. اما، هیچ‌يك از این عناوین آشکار نمی‌کرد که همگی آنان، به نوعی، خرابکار اقتصادی و در خدمت منافع «امپراتوری جهانی» اند.

علاوه بر این، برخورداری کارکنان من از چنین عناوینی این نکته را پنهان می‌کرد که ما صرفاً بخش بسیار کوچک و قابل رویت يك کوه یخ عظیم شناور در آب بودیم. هر يك از شرکت‌های عمده بین‌المللی - از آنهایی که در کار بازاریابی کفش و کالاهای ورزشی بودند گرفته تا آنهایی که ماشین‌آلات سنگین تولید می‌کردند - خرابکاران اقتصادی خودشان را داشتند. پیشروی امپراتوری آغاز شده بود و به سرعت در حال تسخیر تمامی کره زمین بود. گانگسترها کت‌های چرمی‌شان را از تن به در آورده، خود را به کت و شلوار تجارت آراسته، و حال و هوایی محترمانه به خود گرفته بودند. مردان و زنانی از مراکز ابرشرکت‌ها در نیویورک، شیکاگو، سان‌فرانسیسکو، لندن و توکیو سرازیر شده و چون سیلی روانه اطراف و اکناف قاره‌های مختلف می‌شدند تا سیاستمداران را متقاعد کنند که بگذارند کشورهایشان در غل و زنجیر «ابرشرکت‌سالاری» گرفتار آیند و مردم مستأصل را ترغیب کنند تا جسم و جان خود را به کارگاه‌های غیر قانونی و خطوط مونتاز بفروشند.

جزئیات بیان نشده و پنهان در پس مندرجات معرفی‌نامه من و آن مقاله نشانگر جهانی فریبده بود که با هدف انقیاد همه ما به نظامی شدیداً غیراخلاقی و ویرانگر سامان یافته بود. فکر کردن به چنین مسائلی بیش از پیش آزارم می‌داد. مساعدت‌های «پائولا» برای بازخوانی آن چه بین خطوط و به وجه نامرئی نوشته‌ها تعلق داشت، مرا به برداشتن گامی دیگر در مسیری هدایت کرد که نهایتاً به تغییر زندگی‌ام انجامید.

¹². Shadow Pricing expert