

ارائه یک مدل مفهومی برای مطالعات میان‌رشته‌ای در اقتصاد (بسط مدل کیزر)

مرتضی درخشان^۱

دانشجوی کارشناسی ارشد اقتصاد دانشگاه امام صادق(ع)

محمدحسین متقی‌زاده^۲

دانشجوی کارشناسی ارشد اقتصاد دانشگاه امام صادق(ع)

چکیده

هدف این مقاله ارائه یک مدل مفهومی^۳ مناسب برای شناخت نیروهای مؤثر در تصمیمات اقتصادی انسان می‌باشد، این مقاله نشان خواهد داد، که شناخت نیروهایی که در تصمیم‌سازی انسان نقش دارند بر پایه‌ی مطالعات میان‌رشته‌ای خواهد بود. به همین منظور در این مقاله چهار نیروی اقتصادی، اجتماعی، روانی و مذهبی ابتدا معرفی شده و سپس وزن هر کدام از این نیروها را بررسی می‌کنیم و با بررسی روابط علی و معلولی بین آنها برآیند این نیروها را تحلیل نماییم. ابتدا با استفاده از رویکرد نئوکلاسیکی ارتدکس، که از نظریه کیزر^۴ اقتباس شده سه نیرو را تحلیل نموده و با استفاده از تعلیمات اسلامی بخش چهارم را برای رفع نواقص آن نظریه تحلیل و بررسی می‌نماییم. در نهایت نتیجه این تلاش، ارائه یک مدل مفهومی کامل هم در سطح خرد و هم در سطح کلان می‌باشد که می‌تواند تصمیمات انسان‌ها را در حوزه اقتصاد هر چه دقیق‌تر و به واقعیت نزدیکتر پیش‌بینی کند و از آن می‌توان برای سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌های اقتصادی استفاده نمود.

واژه‌های کلیدی: مطالعات میان‌رشته‌ای، مدل مفهومی، علوم اجتماعی، اقتصاد، جامعه‌شناسی، روان‌شناسی، علوم دینی.

-
1. mdellx@gmail.com
 2. mottaghizade@gmail.com
 3. significance model
 4. Piet Keizer

از بین نیازهای آدمی، نیاز مادی و تأمین آن، بیش از هر چیز دیگری انسان را به خود مشغول کرده است. نیاز مادی، خود، فراهم آورنده بستری مناسب برای رشد انسان است. اهداف مهم اقتصادی، همواره جلوه‌ای از شرایط زندگی واقعی است و تلاش برای دستیابی به زندگی واقعی، می‌تواند به بهبود شرایط اقتصادی بیانجامد. به دیگر سخن، تفسیر و تبیینی که از شرایط واقعی زندگی انسان صورت می‌گیرد، هر چه دقیق‌تر، عملی‌تر و حقیقی‌تر باشد، بهتر می‌تواند در تصمیم‌گیری انسان به او کمک کند و در نتیجه، در بهبود شرایط اقتصادی فرد، که با آن تصمیمات تحقق می‌یابند، تأثیر مثبت می‌گذارد.

در دهه‌های اخیر، قلمروهای آموزشی و پژوهشی در حوزه علوم انسانی، به‌ویژه مطالعات بین‌رشته‌ای^۱ از رشد و گسترش قابل ملاحظه‌ای برخوردار شده است؛ به‌گونه‌ای که امروزه در تمامی دانشگاه‌های دنیا اولویت تحقیقات بر پایه پژوهش‌های بین‌رشته‌ای است. از جمله دلایلی که این توجه را موجب گردیده است، سرعت پیشرفت علم در قرن بیستم و به تبع آن ظهور گرایش‌های تخصصی بسیار است. (هریس، ۲۰۰۳)^۲

از طرف دیگر مواجه شدن پژوهشگران و محققان با زمینه‌های تخصصی متنوع و فراوان و فقدان دیدگاه جامع در بین پژوهشگران به علت تخصص‌گرایی، این مسئله را روشن ساخت که گرچه نگاه تخصصی^۳ به زمینه‌های مطالعات، موجبات پیشرفت سریع در حوزه‌های مختلف فراهم آورده است، ولی عدم ارتباط منطقی بین این زمینه‌های تخصصی در بعضی از حوزه‌های علم مشکلات اساسی را موجب شده است.

در بیان اهمیت مطالعات میان‌رشته‌ای می‌توان گفت چون زبان و ادبیات علوم باهم متفاوت است - و هر چه از فضای بین‌رشته‌ای دورتر باشد این تفاوت بیشتر است - در نتیجه امکان بروز خطرات و مشکلاتی در استفاده‌ی علوم از یکدیگر وجود خواهد داشت. (پورعزت، ۱۳۸۷) در این میان یکی از دو خطر زیر ممکن است به‌وجود آید: گاه تفاوت‌ها در علوم به اندازه‌ای است که تفاهم در گفتگو را مختل می‌کند و ارتباط میان دو علم برقرار نمی‌شود، و گاه با اینکه تفاوت‌های مهمی در میان است، تفاوت‌ها به اندازه‌ای نامحسوس است که موجب این سوء برداشت می‌شود که داده‌های علمی برای علم دیگر به خوبی فهم‌پذیر است. چنین برداشتی در



1. Interdisciplinary studies
2. Jill L. Caviglia-Harris, (2003)
3. Look professional

نهایت، به نوعی فهم معیوب و نامعتبر منجر می‌شود. خطر دوم به مراتب خطرناک‌تر از خطر اول است، زیرا در فرایند ارتباط، نوعی جهل مرکب است که از جهل بسیط خطر آفرین‌تر است. (احمد پاکتچی، ۱۳۸۸) در مقاله‌ی باراکن^۱ (۲۰۰۶) نیز این خطر از زوایای دیگری مورد ارزیابی قرار گرفته است که در جای خود مورد توجه است.

در ثانی در جامعه‌ی ما، که جامعه‌ای اسلامی است و فرهنگ اسلام در آن بصورت نهادینه در تمام سازمان‌ها و حتی در ذهن تک تک افراد قرار گرفته است باعث می‌شود نیاز ما به این مطالعات بیش از پیش در نظر گرفته شود. در واقع تمام صاحب نظران معتقدند علوم اجتماعی که پایه و اساس یک جامعه و فرهنگ آن را تشکیل می‌دهد و متأثر از روابط اجتماعی می‌باشد، در جامعه ما باید به‌طور کامل منطبق با اسلام و فرهنگ اسلامی باشد. در نظر بسیاری از صاحب نظران علم دینی جزء مهم‌ترین علوم بین رشته‌ای در کشور ما می‌باشد که بنیان و شالوده^۲ نظام اسلامی را می‌سازند. در واقع بیشترین نکته‌ای که ضرورت تحقیقات بین رشته‌ای را نشان می‌دهد همین نکته می‌باشد.

اما آنچه باید بدان توجه داشت، این است که در زندگی واقعی، مشاهده و توضیح رفتار واقعی مردم، نیازمند ابزار است. برای دستیابی به یک ابزار نظری، باید بیاندیشیم و شیوه‌های گوناگون تولید فکر را به کار گیریم و هر چیزی که ما را به حرکت واری می‌دارد و تصمیمات انسانی را می‌سازد، به دقت بررسی کنیم. همچنین برای فراهم آوردن چنین ابزاری، راهی جز این نداریم که به بازشناسی فرآیندهای پژوهشی پردازیم و با رویکردی نو، هر موضوعی را که تا کنون مورد تحقیق قرار گرفته است، بهتر و دقیق‌تر از پیش، بشناسیم. (کیزر^۳ ۲۰۰۷) هدف از این مقاله، به دست آوردن یک رابطه علی و معلولی بین موضوعاتی است که تا کنون در مسیر علوم، جدا از یکدیگر شناخته می‌شده‌اند. برای رسیدن به این هدف ما باید ابتدا جوهره^۴ و ذات هر کدام از این علوم را به خوبی شناخته و سپس ویژگی‌های هر کدام را با تعریف مدلی از روابط بین آنها تبیین نماییم. یافتن این ساختار نظری و ارائه یک الگوی مفهومی می‌تواند در رسیدن انسان به شناخت دقیق‌تر از محیط اطراف کمک نماید و تصمیمات او را بهینه‌تر نماید. البته این مطلب در گرو مشاهده و شناسایی اعداد هر موضوع است؛ یعنی هر آنچه در عمل، نقطه مقابل موضوع اصلی قرار می‌گیرد و «غیر از آن» شمرده می‌شود باید در این مطالعات مورد بررسی قرار گیرد. (به قول حکم: «تَعْرِفُ الْأَشْيَاءَ بِأَضْدَادِهَا».) حقیقت این است که یافتن روابط بین علمی

1. Bracken(née Bull) and E A Oughton,(2006)
2. infrastructure
3. Piet Keizer 2007
4. substance



که تا کنون جدا فرض می‌شده‌اند، می‌تواند ما را به دیدگاهی جامع‌تر مجهز کند و بدین ترتیب، آثار و فواید بسیاری را در مشاهده و توضیح وقایع زندگی، به ارمغان آورد و ما را در پیش‌بینی آنها، تواناتر از پیش سازد. ناگفته پیداست که چنین دستاوردی، چه ثمراتی در زندگی واقعی اقتصادی و اجتماعی افراد دارد؛ زیرا آنچه وضعیت اقتصادی هر فرد را رقم می‌زند، تصمیمات او و میزان بهینه بودن آنها است. در واقع نگاه چند بعدی و میان‌رشته‌ای به موضوعات می‌تواند تعریف و تبیین دقیق‌تری از پدیده‌های^۱ اطراف ارائه دهد و در همه علوم ما را به نگاهی دقیق‌تر و واقعی‌تر به محیط وا دارد که در تصمیم‌گیری بهینه برای انسان بسیار کمک می‌کند. این نوع تحلیل در مقالاتی چون کرسو^۲ (۲۰۰۷) و واترز^۳ (۲۰۰۸) و همچنین هارش^۴ (۱۹۸۳) نیز بیان شده است که با مدل مطلوب ما فاصله زیادی دارد، اما در مقاله کیزر^۵ (۲۰۰۷) الگویی ارائه شد که در مقاله حاضر قصد داریم با تکمیل آن و رفع نواقص عمده، یک مدل کامل‌تری را ارائه دهیم. بنابراین در این مقاله ما یک مدل مفهومی جامع با توجه به روابط انسانی برای شناخت و پیش‌بینی تصمیمات اقتصادی انسان ارائه می‌دهیم.



۱. مبانی نظری

۱-۱. تفسیر مدل کیزر

مدل کیزر مدل مناسبی در شناخت و چگونگی ارتباط بین نیروهای مؤثر در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی انسان در حوزه‌های مختلف علوم اجتماعی همچون جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، روان‌شناسی و اقتصاد است. در این قسمت لازم است در ابتدا توضیح مختصری از مدل ایشان ارائه دهیم تا همان‌طور که بیان شد در ادامه با دخیل کردن مبانی، تعاریف و تعالیم اسلامی و همچنین با باز تعریف مفاهیم اولیه مانند: انسان، جامعه، علم و ... و اضافه کردن نواقصی که در مدل وی به نظر می‌رسد این مدل را بسط داده و تکمیل نماییم تا بتوانیم مدل کامل‌تری ارائه دهیم. کیزر در مقاله‌ی خود ابتدا انگیزه‌هایی که انسان‌ها را به حرکت و اتخاذ تصمیم وامی‌دارد را در سه حوزه اقتصادی، اجتماعی و روانی بررسی می‌کند و با تلفیق این سه نیرو، پارادایمی را خلق می‌کند که آن را پایه‌ای برای تحلیل‌های میان‌رشته‌ای در حوزه اقتصاد قرار می‌دهد و سپس وی با استفاده از آن پارادایم تصمیمات اقتصادی انسان‌ها را بررسی می‌نماید. وی برای شناخت عوامل مختلف در

1. phenomena
2. Creso M. S, 8 June 2007
3. Elisa K. Watters,(2008)
4. Barbara Hursh Paul Haas Michael Moore,(1983)

تصمیم‌گیری‌های اقتصادی انسان رابطه‌ی یک انسان را با طبیعت و منابع کمیاب بررسی کرده و سود و لذت آن را با کسب بیشترین منبع و استفاده بهینه از آن ماکزیمم می‌کند. سپس ارتباط درون هر شخص با خودش را در حالی که تفاوت بین تصمیم‌گیری خود حقیقی و خود واقعی را مینیمم کرده را، در جهانی به نام جهان روانی تحلیل می‌نماید. در ادامه وی رابطه‌ی یک انسان را بین انسان‌های دیگر و یا گروه‌های مختلف انسانی را در جهان اجتماعی تحلیل کرده و در این جهان لذت شخصی یا گروهی را ماکزیمم می‌نماید. پس از معرفی این سه جهان و چگونگی تأثیرگذاری آنها بر تصمیمات اقتصادی انسان، کیزر این سه جهان را ترکیب نموده و چگونگی تأثیرگذاری آنها بر یکدیگر را با استفاده از پارادایم خود تحلیل می‌کند و به این نتیجه می‌رسد که تصمیمات اقتصادی انسان چیزی است که از این جهان میان‌رشته‌ای استخراج می‌شود.

در نهایت کیزر بیان می‌کند که با استفاده از این مدل می‌توان در جهان واقعی و اقتصاد کاربردی تصمیمات اقتصادی انسان را پیش‌بینی و با توجه به آن سیاست‌گذاری نمود (البته وی در مدل خود جنبه‌ی کاربردی ارائه نمی‌دهد بلکه در مورد امکان آن صحبت می‌کند).

۱-۲. تاریخچه تئوری‌های علوم اجتماعی

با تفکر درباره حواس پنج‌گانه و با بررسی نیروهایی که از درون، ما را به حرکت وا می‌دارند و بر تصمیم‌گیری ما اثر می‌گذارند، در می‌یابیم که برای معرفی جهانی که در صدد مشاهده و شناسایی آن هستیم، باید یک چارچوب مفهومی (الگوی مفهومی) بسازیم تا بتوانیم آن را دقیق‌تر معرفی کنیم. در علوم مختلف اجتماعی، چارچوب‌ها واقعاً گسترده است؛ به‌ویژه در پژوهش‌های راهبردی (استراتژیک) اقتصاد، که طرفداران بسیاری در جهان داشته است. در اقتصاد، به‌منظور رشد و توسعه، به وسیله درون‌گرایی^۱، حرکت بدین سو آغاز شد که کمیابی‌ها به حداقل رسانده شوند. امروزه، بیش‌تر تحلیل‌های رایج اقتصادی، مبتنی بر همین دیدگاه‌اند و همچنین، در صدد هستند که این نیروی اقتصادی (نیروی درونی^۲) را از دیگر نیروهای اقتصادی، مجزا کنند. (منظور از نیروهای اقتصادی، نیروهایی هستند که رفتار اقتصادی و تصمیمات اقتصادی افراد را سامان می‌دهند و در یک جهت خاص هدایت می‌کنند)

در جامعه‌شناسی نیز دانشمندانی بودند که کم و بیش، استراتژی یکسانی را دنبال می‌کردند. در روان‌شناسی نیز دانشمندان به دنبال پیدا کردن نیرویی بودند که در فعالیت‌های انسانی بسیار مؤثر است و با پیش فرض‌هایی نیرویی را یافته و طبق آن مردم را در جهتی خاص راهنمایی می‌کردند.

1. introspection
2. Internal force



از مهم‌ترین دلایل عدم ثبات در استراتژی دانشمندان علوم اجتماعی این است که، در این علوم، حل کردن مسائل بسیار ضروری و فوری است. هنگامی که نیازمند دانشی باشیم که برای حل مسائل کاربردی، مفید باشد، فرصت ما کم‌تر از آن خواهد بود که بتوانیم نظریه‌های مطرح شده را بر اساس استانداردهای علمی، بررسی کنیم و به نتیجه‌ای دقیق و قابل اطمینان دست یابیم. بدیهی است که هر نظریه یا فرضیه‌ای هم که در نتیجه چنین تحقیقاتی عرضه شود، متأثر از این پیش فرض نادرست (یگانه پنداشتن عامل مؤثر بر فرآیند تصمیم‌سازی) خواهد بود؛ زیرا ثمره آن، سادگی بیش از حد نظریه در مقایسه با جهان واقع است و این، باعث ایجاد فاصله بسیار از حالت بهینه می‌شود. این رویکرد که نظریه‌های اقتصادی را تنها با استناد به یک نیرو، شناسایی و عرضه می‌کند، «طبیعت‌گرایی اقتصادی»^۱ نامیده می‌شود. با به کارگیری نظریات مبتنی بر این رویکرد، مشاهدات و توصیفات ما از جهان واقع نیز مبتنی بر همین رویکرد اقتصادی، سامان گرفته و از این رو، بسیار محدود گشته است. در این مقاله، می‌خواهیم نشان دهیم که عامل مؤثر بر فرآیند تصمیم‌سازی، محدود به یک نیرو نیست؛ بلکه چهار نیروی ابتدایی وجود دارند که انسان را تحریک می‌کنند و تصمیمات او را می‌سازند. برای رسیدن به نظریه‌ها و تئوری‌های واقعی‌تر، باید دست از یگانه‌انگاری نیروها بر داریم و بتوانیم وجود ترکیبی از نیروها را فرض بگیریم. این کار، نیازمند ابزاری است برای «مشاهده» و «تفسیر»، که در حقیقت بتواند همه این نیروها را در تصمیم‌سازی انسان دخیل کند و برآیند آنها را بررسی کند. این ابزار، در نتیجه عملکرد هم‌زمان چهار نیرو خواهد بود و یک ابزار قدرتمند برای مشاهده و توضیح جهان انسانی خواهیم داشت. نیروهای یادشده، عبارت‌اند از چهار نیروی ابتدایی انسان، یعنی: نیروی اقتصادی، نیروی اجتماعی، نیروی روانی، و نیروی مذهبی. (نوع رابطه انسان با مبدأ هستی) در بخش‌های بعدی، نشان خواهیم داد که چرا این چهار نیرو را انتخاب کرده‌ایم و توضیح می‌دهیم که منظور از هر کدام، دقیقاً چیست.

۱-۳. روش شناسی تحقیق

هدف علم^۲، عبارت است از: تعریف، مشاهده^۳، کشف و تفسیر^۴ روابط بین اشیا. بنابراین، علم، مجموعه‌ای است از معارف^۵، که به توصیف چگونگی هستی‌ها می‌پردازد. به دیگر سخن، علم، شناخت واقعیت‌ها است و موضوع مقاله ما نیز واقعیت‌های تجربی (عملی) است. کبیر در مقاله

1. Economic naturalism
2. Science
3. observing
4. explaining
5. education



خود می‌نویسد: «هر موضوعی، جوهره‌ای خاص دارد و افزون بر آن، یک دسته ویژگی دارد که می‌توان آنها را مشاهده کرد. اما قبل از مشاهده ویژگی‌های یک موضوع، باید ذات و جوهره آن را تعریف کنیم. برای مثال، در زیست‌شناسی، نخست تعریفی از فلان حیوان ارائه می‌کنیم و یا در حقوق، یک «انسان بیکار» و یا «مجرم» را ابتدا معرفی می‌کنیم؛ سپس به مشاهده آن حیوان یا انسان می‌پردازیم و رفتار وی را تحلیل می‌کنیم. برای این که بتوانیم عملکرد بخش کاربردی جهان را بررسی کنیم، باید بین موضوعات مختلف، تمایز قائل شویم؛ مانند انسانیت، حیوانیت، گیاهان و منابع طبیعی. در مرحله بعد، اگر بخواهیم «چرایی رفتار» هر موضوعی را بررسی کنیم، نخست باید روابط بین موضوعات مهم را وا کاویم و در این راستا، در یابیم که جوهره‌های موضوعات مورد نظر و مرتبط، چه روابطی با یکدیگر دارند.» برای مثال، برخی از اتم‌ها در برخورد با هم و با شرایط خاصی، ملکول را تشکیل می‌دهند؛ ولی دو اتم دیگر هنگام برخورد به یکدیگر، از هم دور می‌شوند و شاید موجب انفجار نیز بشوند. اگر یک انسان حیوانی را ببیند، گاهی فرار می‌کند؛ و اگر مردی زنی را در شرایط خاص ببیند، گاهی به پیوند آن دو می‌انجامد. هر کدام از این موارد، دلایل خاصی دارد و در بین همه این جوهره‌ها، روابط علی و معلولی وجود دارد؛ یعنی نیروهایی بین جوهره‌های خاص وجود دارد که اشیا را به حرکت وا می‌دارد و ممکن است گاهی باعث تحولی در درون فرد شود که در نتیجه آن، حرکتی در عمل و رفتار وی، دیده شود. پس در واقع، نیروهایی در این میان وجود دارد که باعث ایجاد تصمیم‌گیری توسط موضوعات مورد مطالعه می‌شود. بنابراین، شناسایی علت و چرایی هر یک از تصمیماتی که در بین موضوعات مختلف رخ می‌نماید، به روابط بین این موضوعات بر می‌گردد که باید بررسی شوند. طبق این روش شناسی، در این مقاله ابتدا به بررسی جوهره روابط انسانی می‌پردازیم و پس از آن روابط بین آنها را بررسی کرده و سپس مدلی مفهومی، از روابط علی و معلولی تهیه می‌نماییم.

۲. عوامل مؤثر در تصمیمات انسان، هسته مرکزی مطالعات بین رشته‌ای

۲-۱. روابط چهارگانه انسان

شناخت نیروهایی که موجب حرکت‌ها و تصمیم‌گیری‌های انسان می‌شود، بخشی از وظایف علوم اجتماعی است و اگر بخواهیم بدان پی ببریم، باید بین انسان‌ها و دیگر اشیا، تمایز قائل شویم. در این تمایز، می‌توان چهار نوع رابطه را شناسایی کرد: ۱. رابطه انسان با طبیعت؛ ۲. رابطه انسان با جامعه؛ ۳. رابطه انسان با خودش؛ ۴. رابطه بین انسان با خالق خود.



روشن است که نوع اول از این روابط چهارگانه، شامل روابط «اقتصادی» است. نوع دوم، روابط «اجتماعی» را مطرح می‌کند، و در سومی نیز روابط «روانی» انسان بررسی می‌شود. نوع چهارم نیز در واقع، بیانگر عامل «مذهب و رابطه انسان با مبدأ هستی» است.

روابط چهارگانه مطرح در علوم اجتماعی، در واقع، تعاملات بین جوهره‌های مختلف را نمایش می‌دهد. همان طور که ذکر شد، این روابط و ویژگی‌های آنها، به نیروهای «تصمیم‌ساز» وابسته‌اند. اگر ما بتوانیم درست و دقیق، تشریح کنیم که این چهار عامل در زندگی انسان، چه رابطه‌ای با یکدیگر دارند، و جهت و شدت هر کدام را نیز بررسی نماییم، آن گاه خواهیم توانست بُرداری واقعی از نیروهای اولیه تصمیم‌ساز تهیه کنیم که جهت و شدت تصمیمات انسان را در عمل توضیح دهد، رفتارهای انسانی را توجیه نماید و حتی نتایج را نیز پیش‌بینی کند. اقتصاد، رابطه میان انسان‌ها و منابع طبیعی آنها را بررسی می‌کند. با درون‌گرایی در اقتصاد، - یعنی با مطالعه‌ای که از درون آدمی آغاز شده و دیدگاه او را نیز لحاظ کرده باشد - در می‌یابیم که به طور کلی یک انسان می‌خواهد از منابع طبیعی اطراف خویش، هر منفعتی را که «می‌تواند» و «ممکن است»، به دست آورد. رفتار منابع طبیعی در قبال یکدیگر و نسبت به انسان‌ها، در قالب تابع تولید بیان می‌شود. جامعه‌شناسی، که وظیفه‌اش شناخت روابط بین انسان‌ها است، با درون‌گرایی، کشف کرده است که این روابط انسان‌ها به گونه‌ای رقم می‌خورَد که تا حد ممکن، شرایط حاکم بر اجتماع را پایدار نگه دارند.

اما این روابط در روان‌شناسی، به ندرت وجود دارد. تحلیل‌های روانی، رشته‌ای محبوب برای حل مشکلات روانی بوده و هست؛ اما در جریان اصلی توسعه روان‌شناسی، تحلیل‌های عقلانی از روان - که باید تابعی از مبنای تئوریک در علوم اجتماعی باشد -، توسعه داده نشده است. مذهب، که رابطه انسان با مبدأ هستی را بیان می‌کند. با درون‌گرایی در نوع چهارم از روابط انسان در می‌یابیم که رابطه انسان با مبدأ هستی شاخص‌های مبنایی و فلسفی دارد و متکی بر مبانی فلسفی است و همچنین مسائل علوم اجتماعی، ارتباط ریشه‌ای و تنگاتنگی با مبانی و مفاهیم اساسی جهان‌بینی‌ها و ایدئولوژی‌ها دارند.

۱-۱-۲. نسبت روابط چهارگانه انسان، کلید مطالعات بین رشته‌ای

هنگامی که می‌خواهیم جنبه‌های اجتماعی و روانی را بررسی کنیم و این تحلیل‌ها را به صورت جزئی، در قالب اقتصاد انجام دهیم، فرآیندهای اجتماعی و روانی، در رفتار انسان در طول یک خط تأثیر می‌گذارند. در بیان‌کننده انگیزه اول به این صورت توصیف می‌شوند: انگیزه‌های اجتماعی،



بر ترجیحات و انتخاب‌های روزمره افراد نیز تأثیر می‌گذارند. به‌طور مثال اگر عضو گروهی خاص باشیم، همان لباسی را می‌خریم که مورد پسند آن گروه باشد. این مسائل، ما را در روابطمان با دیگران، به خودمان می‌شناساند. اگر عملکرد نیروهای اجتماعی را درست بشناسیم و تحلیل کنیم، به ایجاد حالت‌ها و محدودیت‌هایی در روابط اجتماعی نیز تن خواهیم داد که در تکنولوژی نیز اثر می‌نهد. به‌عنوان مثال، در فرهنگ‌های خاصی، زنان از انجام برخی کارها نهی می‌شوند و یا به آنان توصیه می‌شود که برخی از وظایف خود را از راه‌های خاصی انجام دهند. به‌طور مثال اگر ملکه انگلستان بخواهد با مردم عادی صحبت کند، مراسمات و الزامات ویژه‌ای باید صورت گیرد. در برخی از فرهنگ‌ها، بسیار مشکل است که کارگران غیر ماهر، با کارفرما و رئیس خود دیدار کنند. این محدودیت‌ها، ناشی از عملکرد نیروهای اجتماعی است و گاهی در جنبه‌های اقتصادی زندگی مردم نیز مؤثر است؛ به‌طور مثال مصرف برخی کالاها را گریزناپذیر و یا مطلوب می‌سازد و یا در فرآیند تولید کالاها و دیگر فعالیت‌های اقتصادی، تأثیر می‌گذارد.

انگیزه‌های روانی نیز همانند انگیزه‌های اجتماعی، بر ترجیحات^۱ و انتخاب‌های افراد اثر می‌گذارد. اگر شخصی عزت نفس خود را از دست بدهد، پیوسته نگران وضعیت خود در گروه و همچنین نگران کالاهایی است که خریده است و در نتیجه، مشکلاتی در خودشناسی پیدا می‌کند و مصرف کالاها برای او مطلوبیت کم‌تری فراهم خواهد کرد و لذا او را کم‌تر از حدی که انتظار می‌رفت، خوش حال خواهد کرد.

حالت ذهنی افراد نیز عاملی است که بر تکنولوژی مؤثر در فرآیند تولید، بسیار اثر می‌نهد. ایجاد تغییر در تکنولوژی‌ای که قبلاً استفاده می‌شده، بسیار مشکل است و استفاده از تکنولوژی‌های جدید، ممکن است با ترس همراه باشد. راه‌های جدید ارتباطی، برخی از کارفرمایان را بین سطوح مختلف برنامه‌ریزی، نگران و گاهی بی‌میل می‌کند. به هر حال، در این جا راه‌های ارتباطی مردم به‌عنوان یک تکنیک تولید، بسیار مهم در نظر گرفته شده است. در واقع، ارتباطات که وابسته به روان انسان‌ها است، و همچنین وضعیت هر انسان و جایگاه او در اجتماع، نوع ترجیحات و تصمیم‌گیری‌های او را مشخص می‌کند و گاهی به گونه‌ای است که اگر در نظر گرفته نشود، توجیه و توضیح رفتارهای انسانی را بسیار مشکل خواهد کرد.

یکی از مسائل مهم در این قسمت از بحث، بررسی قلمرو رابطه نوع چهارم (مذهبی، معنوی) است که این رابطه در مدل کینز مد نظر قرار نگرفته است و اهمیت این رابطه به حدی است که

1. preferences



بدون آن مدل به طور کامل ناقص بوده و پیش بینی کننده واقعی تصمیمات اقتصادی انسان نیست. در این نوع رابطه، رابطه انسان با خالق هستی و نسبت آن با سه نوع رابطه دیگر مورد بررسی قرار می گیرد. در رابطه نوع چهارم با درون گرایی در می یابیم که مسائل علوم اجتماعی، ارتباط ریشه‌ای و تنگاتنگی با مبانی و مفاهیم اساسی جهان بینی‌ها و ایدئولوژی‌ها دارند. البته دانشمندان علوم اجتماعی، بسیار سعی کرده‌اند که مسائل این علوم را به عنوان «علوم اجتماعی (انسانی)»، مجزا از مبانی فلسفی جهان بینی‌ها و ایدئولوژی‌ها مطرح کنند؛ ولی بر خلاف نظر این دانشمندان، در گذشته به تدریج به این واقعیت پی برده شد که جهان بینی، اعتقادات و هر مفهومی که جامعه و یا تک تک افراد بدان اعتقاد دارند، نقش بسزایی در مسائل علوم اجتماعی دارند. بنابراین، این مفاهیم مبانی، از مشخصه‌های هر نظام^۱ و جامعه انسانی است، که در بررسی یک نظام اقتصادی نیز نباید نادیده گرفته شود. پس مسائل درونی علم اقتصاد را نیز نمی توان از این مشخصه جدا پنداشت و به صورت مجزا بررسی کرد؛ به ویژه این که گاهی تأثیر این مبانی و مفاهیم در مسائل اقتصادی، بیش تر از تأثیر مکانیسم‌های اقتصادی و قضایای علم اقتصاد و روابط علی و معلولی اقتصادی است.

با پژوهش و تحقیق در مسائل اقتصادی، خواهیم دید که خیلی از بحث‌های اقتصادی، مبتنی بر تحلیل‌های اعتقادی یا به اصطلاح، مبتنی بر مجموعه‌ای از پیش فرض‌های اعتقادی است. برای مثال وقتی انسان را از نگاه اقتصادی تعریف می کنند، انسان را دارای مفهوم مشخصی از سود، زیان و مسائل دیگر فرض می کنند و سپس تحقیقات اقتصادی فراوانی را بر اساس این پیش فرض‌ها پی ریزی می کنند؛ حال آنکه این پیش فرض‌ها، صرفاً مربوط به باور خاصی است که یک مکتب، درباره انسان عرضه کرده است و اساساً پیدایش مکاتب، ناشی از رابطه انسان با خالق خویش است. در اقتصادهای «چپ‌گرا» یا سوسیالیستی، این مسئله روشن تر است و رابطه مسائل اقتصادی را



۱. باید اشاره شود که: نظام، در پرتوی عوامل زیر شکل می گیرد:

عناصر: اجزایی از نظام که قابل تقسیم نیستند و یا علاقه ای به تقسیم آنها وجود ندارد؛

ارتباط: سبب می شود اجزا مستقل از هم نباشند و گاه یک جزء نتیجه رفتار جزء دیگر باشد و در جزء سوم اثر گذارد؛

نظم: مشخص شدن مکان هر یک از عناصر و امکانات تأثیر آن؛

هدف: اجزای نظام، در جهت نیل به هدفی دارای حرکت منظم، هستند؛

نظام با توجه به اعتبارات مختلف، به گونه‌های متفاوت تقسیم می شود مانند تقسیم به لحاظ اجزا. اجزا می تواند اشیای خارجی یا رفتار انسان‌ها باشد؛ در صورت اول ممکن است چنین مجموعه‌ای بدون دخالت انسان در طبیعت یافت نشود. از این جهت، سه نوع نظام، قابل شناسایی است: نظامهای رفتاری (مجموعه‌ای از رفتارهای ارادی انسان است که بر اساس مبانی فلسفی و مکتبی معین در راه نیل به اهداف مشخص هماهنگی کامل دارد)؛ نظام‌های تکوینی غیر رفتاری مانند دستگاه گوارش انسان؛ نظام مصنوعی غیر رفتار مانند نظام موجود در اتومبیل.

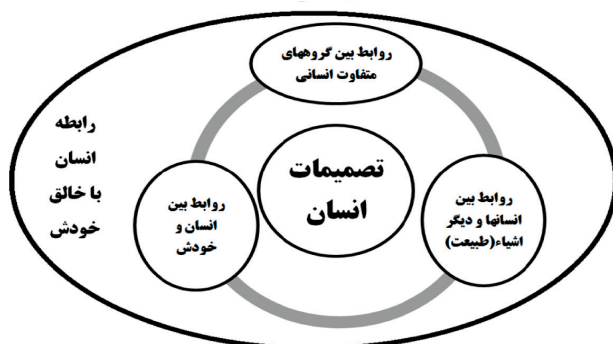
درباره اقتصاد تعاریف گوناگونی ارائه شده است. در یکی از مناسب‌ترین تعاریف، می‌خوانیم: اقتصاد، شناخت رفتار خاص انسان است که با خواستن، ارزشیابی و انتخاب در زمینه تولید، توزیع و مصرف توأم باشد و بیش‌ترین موفقیت را برای او حاصل کند.

با مسائل فلسفی، خیلی صریح مطرح کرده‌اند. گرچه به شکلی که آنان مطرح کرده‌اند، مورد انتقاد دیدگاه‌های اسلامی است؛ ولی اصل وجود رابطه، درست است و در تمام انواع مکاتب اقتصادی، این نوع رابطه کم و بیش دیده می‌شود. حتی یک جهان‌بینی غیر الهی نیز چنین آثار در روابط اقتصادی دارد. اگر انسان اعتقادی به خدا نداشته باشد و معتقد باشد که آنچه هست، فقط خود او است و این دنیا و همه وجودش را مسائل مادی و مادی‌گرایی پر کرده باشد، رویکردش به فعالیت‌های اقتصادی نیز به گونه‌ای دیگر خواهد بود و این اعتقادات، در تمام تصمیمات وی اثر می‌گذارد و اگر همین انسان، زمانی معتقد به خدا و توحید و مسئولیت در برابر خالق و خلق شود، قهراً برنامه زندگی‌اش عوض خواهد شد و تأثیر این اعتقادات در فعالیت‌های اقتصادی و کیفیت تصمیمات اقتصادی وی، بسیار آشکار خواهد بود. بنابراین، نمی‌توان مسائل اقتصادی را از مبانی فلسفی جدا پنداشت و در مسائل اقتصادی و حتی مکانیسم‌های اقتصادی، نقشی برای اعتقادات قائل نشد. تمام مسائل اقتصادی، تحت تأثیر مفاهیم مبنایی اعتقادات و ایدئولوژی‌ها قرار دارند. به عبارت دیگر، نمایش روابط اقتصادی بدون توجه به مبانی فلسفی و اعتقادی انسان‌ها و با قرار دادن پیش‌فرضی خاص درباره ایدئولوژی، حالت خاصی را از تئوری کلی ما ایجاد می‌کند و همان‌طور که بیان شد، برای نزدیک‌تر شدن به جهان واقعی، باید از تئوری‌های بسیار ساده دور شده، به سمت «همه‌جانبه‌نگری» حرکت کنیم. در واقع، هر تئوری‌ای که این مبانی را در نظر بگیرد، نسبت به تئوری‌های دیگر که ساده‌تر به مسئله می‌نگرند، در مرحله علمی بالاتری قرار دارد و نتایج قابل قبول‌تری به دست خواهد داد. پس هر اقتصادی، نیاز به شاخص‌های مبنایی و فلسفی دارد و متکی بر مبانی فلسفی است. حتی اقتصادهایی که سعی می‌کنند خودشان را مجزا از ایدئولوژی‌ها مطرح کنند، (اقتصادهای نظام سرمایه‌داری)، آنها نیز بر یک سلسله مفاهیم مبنایی، استوارند که به‌عنوان «پیش‌فرض‌های مسلم»، پذیرفته شده است. همه آنچه اندیشه سرمایه‌داری درباره آزادی‌ها و حقوق طبیعی مطرح می‌کند، در حقیقت مربوط به مقولات جهان‌بینی و انسان‌شناسی است. مفاهیم مبنایی حتی در تحقیق‌های اقتصادی که سعی می‌شود به صورت هندسه اقتصاد و علم اقتصاد و مجزا از مبانی فلسفی مطرح شود، نیز مستتر است. البته این سخن بدان معنا نیست که تحقیق‌های علمی‌ای که آنان در حوزه اقتصاد مطرح می‌کنند، تحقیق علمی شمرده نمی‌شود. خود آن تحقیق، علمی است؛ ولی متکی بر مفاهیم مبنایی و پیش‌فرض‌های فلسفی و جهان‌بینی‌های ویژه‌ای است که همگی در عملکرد و صحت و سقم آن نظریه علمی مؤثرند. از این رو است که این مفاهیم مبنایی، از مشخصه‌های هر نظام اقتصادی شمرده می‌شوند و در بررسی یک نظام اقتصادی، نباید آنها را نادیده گرفت و حتی مسائل درونی



علم اقتصاد نیز نباید مجزا از این مشخصه‌ها دیده شود؛ به‌خصوص وقتی می‌بینیم تأثیر این مفاهیم و اعتقادات و جهان‌بینی‌ها در مسائل اقتصادی، گاهی خیلی بیش‌تر از تأثیر مکانیسم‌های اقتصادی و قضایای علم اقتصاد و روابط علت و معلولی میان عناصر اقتصادی است.

بنابراین، همان‌طور که گذشت، ما در این مقاله به دنبال نیروهایی هستیم که در واقع، باعث ایجاد تصمیم‌گیری‌های انسان می‌شوند و باید نسبت هر کدام از روابط چهارگانه پیش‌گفته با دیگری، شناخته شود و آثار هر یک را بر تصمیم‌گیری‌های انسان - به‌خصوص بر تصمیمات اقتصادی وی - بررسی شود؛ زیرا شناخت تصمیم‌گیری‌های انسان، در گرو بررسی دقیق روابط انسانی است. با توجه به آنچه گذشت، به این نتیجه می‌رسیم که رابطه نوع چهارم، به گونه‌ای تمام دیگر روابط انسان را تحت شعاع خود قرار می‌دهد؛ یعنی در واقع، در هر یک از سه رابطه دیگر نیز نقشی ایفا می‌کند. در مقاله حاضر، این رابطه را با کمک شکل یک نشان می‌دهیم تا اثر آن بر دیگر روابط، به خوبی نشان داده شود:



شکل شماره ۱

پس نسبت میان رابطه نوع چهارم با دیگر روابط، «عموم و خصوص من وجه» است و در واقع این دو حوزه، دو قلمرو کاملاً جدا و بی‌ارتباط نیستند، به گونه‌ای که بتوان نقش هر کدام را در زندگی انسان‌ها جداگانه طرح‌ریزی و بررسی کرد. رسیدن به شناخت واقعی و دقیق از همه ابعاد انسان، در گرو بهره‌مندی از بینش درست، و برخورداری از انسان‌شناسی دقیق است و رسیدن به این هدف بدون توجه به نوع رفتار و پندار انسان، ممکن نیست؛ زیرا با شناخت دقیق از انسان خواهیم فهمید که این دو حوزه از روابط، دو روی یک سکه‌اند و بین آنها رابطه تکوینی برقرار است. بنابراین، ما در قسمت‌های بعد و در معرفی هر کدام از مفاهیم سه‌گانه «جهان اقتصادی»، «جهان اجتماعی» و «جهان روانی»، اثر این عامل را نیز در نظر گرفته، بررسی خواهیم کرد.



۲-۲. بدن فیزیکی انسان

افزون بر آنچه گذشت، از بدن فیزیکی انسان نیز نباید غافل شد؛ زیرا بسیار مهم است و می‌تواند بخش مهمی از محیط باشد و می‌دانیم که محیط در تصمیم‌گیری‌های انسان نقشی اساسی را ایفا می‌کند. اما در علوم اجتماعی، این محیط، «داده‌شده»^۱ در نظر گرفته می‌شود. در واقع، رشد و گسترش علوم پزشکی و محیطی، اهمیت روابط بین انسان‌ها و شرایط فیزیکی و شیمیایی آنها را نشان می‌دهد. محیط فیزیکی و شیمیایی اطراف نیز - که علوم اجتماعی، آنها را «داده‌شده» در نظر گرفته‌اند - از دو طریق در رفتار انسان‌ها اثر می‌گذارند:

۱. از طریق امیال^۲ و ترجیحات مردم: به‌طور مثال هنگامی که هوا سرد می‌شود، مردم به لباس‌های گرم، نیاز پیدا می‌کنند و در هنگام بیماری، نیازمند داروهای شیمیایی می‌شوند.
۲. از طریق تکنولوژی: چراکه در تابع تولید اثر می‌گذارد و تابع رابطه بین نهاده‌ها و محصولات را تعریف می‌کند. ضریب تابع تولید که همان رابطه نهاده و محصول را بیان می‌کند، در فرآیندهای فیزیکی و شیمیایی قابل کنترل است. در علم اقتصاد، بین فرآیندهای فیزیکی و شیمیایی، رابطه‌ای تحلیل شده و به مدل در آمده است.

برای بدست آوردن مدل مفهومی در تصمیمات اقتصادی انسان، در این قسمت ما به بیان توضیحاتی تکمیلی در حوزه‌های رفتاری انسان خواهیم پرداخت.

۳. حوزه‌های رفتار اقتصادی انسان، بستر مطالعات بین رشته‌ای

۱-۳. جهان اقتصادی^۳

اقتصاددانان برای جدا کردن عملکرد نیروی اقتصادی از دیگر نیروها، یک جهان اقتصادی را طراحی کرده‌اند که شامل دو نوع ذات است: انسان و منابع طبیعی.

کیزر در بیان خود، این جهان را اینگونه توصیف می‌کند: «اگر انسان‌ها از وجود یک منبع طبیعی آگاه شوند، نیرویی آنها را به سمت تخمین ظرفیت رضایتمندی تولید شده توسط این منبع می‌کشاند. مشکل بزرگ در همه جا «کمیابی»^۴ است؛ کمیابی یعنی نسبت نیازهای انسانی، با منابع طبیعی‌ای که می‌تواند به این نیازها پاسخ گوید. هیچ نیروی دیگری در کار نیست و همه انرژی انسان، برای رسیدن به حداکثر مطلوبیت از طریق فرآیندهای تولید و مصرف، به کار گرفته

1. taken
2. desires
3. The economic world
4. scarcity



می‌شود. پس اصل اساسی در جهان اقتصادی، عبارت از این است که: انسان‌ها همواره با پدیده کمیابی مواجه هستند و یک نیرو نیز همواره آنها را به این سمت حرکت می‌دهد که مطلوبیت حاصله از مصرف کالاها را به حداکثر برسانند.

افزون بر این اصل اساسی، که اصل نخست در این بحث است، برای مجزا کردن عملکرد این نیرو از دیگر نیروها، تعدادی فرض جانبی نیز به کار گرفته می‌شود. به‌طور مثال بسیاری از اقتصاددانان فرض می‌کنند که: «انسان‌ها مشکلات روانی حل‌شده‌ای دارند، خودشان را می‌شناسند و خود را همان‌گونه که هستند، پذیرفته‌اند. آنها از مصرف کالاهای انتخابی خود، لذت می‌برند و...». این پیش‌فرض، واقعیت ندارد و صرفاً احساسی است که در فرآیند تصمیم‌سازی اقتصادی، نقش ایفا می‌کند و بنا به فرض، همه افراد احساسات دیگری مانند «تردید دائمی درباره درجه تمایل به یک انتخاب خاص» را بدون هیچ تلاشی، مهار کرده‌اند. در واقع، انسان‌ها با عقلانیت کامل، اطلاعاتی درباره محیط خود و به ویژه درباره ظرفیت تولید رضایتمندی در انواع مختلفی از منابع طبیعی، به دست می‌آورند. پس اصل دوم، اصل عقلانیت کامل در فعالان اقتصادی می‌باشد.

اصل سوم به ما می‌گوید: روابط اجتماعی وجود ندارد. همه روابط در جهان اقتصادی، از یک طبیعت اقتصادی ناشی می‌شود. روابط اجتماعی هنگامی پدیدار می‌شود که مردم یکدیگر را در غالب یک گروه بشناسند؛ مانند گروه بشری که روابط اجتماعی را ایجاد می‌کند. اعضای یک گروه با همدیگر اتحاد پیدا می‌کنند؛ در حالی که اعضای گروه‌های مختلف، رقیب یکدیگر می‌شوند. انگیزه‌های اجتماعی در درون ما، همه ما را بر آن می‌دارد که وضعیت خود را در درون یک گروه، - چه در رتبه اجتماعی و چه در سلسله مراتب آن - به بیش‌ترین سطح ممکن ارتقا دهیم و همچنین، وضعیت گروه خود را در مقایسه با گروه‌های رقیب نیز هر چه بیش‌تر، بهبود ببخشیم. در واقع، فرآیندهای اجتماعی نوعاً توسط رتبه‌بندی و تعیین گروه، سامان می‌یابند. این‌ها از تصور وضعیت و همچنین از تشکیل مجموعه قوانینی ایجاد می‌شود که فرهنگ را تشکیل می‌دهد و بین همه گروه‌های رقیب رایج است. اقتصاددانان ارتدکس^۱ این حقایق اجتماعی را خلاصه می‌کنند و بر «روابط مبادله‌ای^۲» که کاملاً اختیاری است، تمرکز می‌کنند. هنگامی به آن پایان می‌دهند که بخشی از این روابط، بسیار هزینه‌بر باشد.

اصل چهارم به ما می‌گوید که قواعد منطبق کلاسیک بدون هیچ مشکلی، اجرا می‌شوند! این، همان اصل «این‌همانی» در فلسفه است. یعنی در نگاه اول، این اصل منطقی و بدیهی است؛ اما

1. Orthodox

2. Exchange relationships



هنگامی که ما مجموعه اصول را در نظر می‌گیریم که مبنای منطق کلاسیک هستند، برخی مسائل فهمیده می‌شود. برای مثال، اصل اول که قانون هویت است، به ما می‌گوید: « $a=a$ » و تا هنگامی که این قانون را در عالم واقع اجرا نکرده‌ایم، بیش ما می‌گوید که درست، همین است. اما به محض این‌که آن را در پدیده‌های جهان واقعی اجرا کردیم، باید تصدیق کنیم که اگر موضوعی به نام a می‌تواند باشد، به هر حال هیچ موضوع دیگری نمی‌تواند کاملاً مشابه آن باشد و همچنین نمی‌تواند a نامیده شود. به‌عنوان مثال، اگر ما یک سبد سیب را در نظر بگیریم و همه آن را با عبارت « a » توصیف نماییم، سپس فرض می‌کنیم که سیب‌ها یکسان هستند (گرچه هرگز چنین اتفاقی نمی‌افتد). حال اگر تحلیل‌مان را با توجه به عملکرد بازار در طول یک دوره بلند مدت انجام دهیم، سیب‌ها در حال حاضر ممکن است بسیار متفاوت با بیست سال گذشته یا آینده باشند. هنگامی که ما می‌خواهیم نمودار تورم را محاسبه کنیم، قیمت کالاها را با هنگام خرید می‌سنجیم - به‌طور مثال ده، بیست و یا صد سال قبل؛ حال آنکه سبد کالاها در طول زمان، به شدت تغییر می‌کنند. تازه ما یکسان بودن کالاهای درون سبد کالا را در موردی فرض کرده‌ایم که کاملاً غیر واقعی است.

این چهار اصل، موانعی را برای منطق اقتصادی ایجاد می‌کنند. در بخش بعد، اصولی را بررسی می‌کنیم که جهان اجتماعی را می‌سازند. (کیزر، ۲۰۰۷)^۱

۳-۲. جهان اجتماعی^۲

تعریف کردن جهانی که تنها یک جنبه از رفتار انسان را بررسی کند، رویکردی است که جایگاهش در جامعه‌شناسی، کم‌تر از اقتصاد است. البته همه تحلیل‌هایی که تا کنون بسط یافته‌اند، بر مبنای رویکرد و منظری خاص شکل گرفته‌اند و می‌دانیم که یک منظر، هیچ‌گاه تمام جنبه‌های یک پدیده را منعکس نمی‌کند. (پوپر ۲۰۰۲)^۳ اما از یک جهت، همه تئوری‌های اجتماعی یک شخصیت اجتماعی را در نظر می‌گیرند. خوش‌بختانه تعدادی از جامعه‌شناسان مشهور، به‌طور صریح درباره جنبه‌های اجتماعی رفتار انسان صحبت کرده‌اند. (پارسونز، ۱۹۷۸)^۴ اخیراً نیز هم هومانس^۵ با ترکیب گروه‌های کوچک نشان داد که اعضا در شرایط مختلف، چه کارهایی انجام می‌دهند. برای اینکه این تحلیل، مکملی برای منطق اقتصادی باشد، تحلیل خود

1. Piet Keizer, March 2007.
2. The social world
3. Karl Popper, 2002
4. Talcott Parsons, 1978.
5. homans



را که منطق اجتماعی نمایش می‌دهد، با ساختاری شکل می‌دهیم که با ساختار اقتصادی، کاملاً قابل مقایسه باشد. (کیزر، ۲۰۰۵)^۱

۳-۲-۱. اصول حاکم بر جهان اجتماعی

جهان اجتماعی نیز با چند اصل توصیف خواهد شد: اصل نخست، این بیان هستی‌شناسانه است که می‌گوید: انسان، موجودی اجتماعی است؛ یعنی روابط بین مردم، جزء ویژگی اجتماعی آنها است. واژه «اجتماع» به این معنا است که انسان‌ها خود را به‌عنوان یک عضو از طایفه انسانی بدانند، و این، مستلزم پذیرش حقوق و وظایفی در قبال همدیگر است. یک دلالت منطقی «اجتماعی بودن»، این است که افراد تمایل دارند با یکدیگر تشکیل گروه دهند. اگر تعدادی از افراد دارای فرهنگ و منافع مشترکی باشند، به لحاظ لغوی، «یک گروه» خوانده می‌شوند. البته فرهنگ هر گروه نیز به مفاهیم و دیدگاه‌های جهانی آن گروه بر می‌گردد و شامل مجموعه‌ای باورها، ارزش‌ها، هنجارها، آداب و رسوم و... است. یک گروه اجتماعی با یک ساختار اجتماعی خاص توصیف می‌شود.

با مطالبی که مطرح شد، تصویری کلی از جهان اجتماعی به دست می‌آید که اصل مهم در آن، اجتماعی بودن انسان‌ها است. این اصل، کلیت رفتار مردم را توصیف می‌کند و این تصویر، وضعیت اجتماع را نشان می‌دهد. حال می‌خواهیم بر مبنای درون‌گرایی، بیان کنیم که مردم با میل به ارتقای حداکثری موقعیت اجتماعی خویش، تحریک می‌شوند و رفتار آنها شکل می‌گیرد. اعضای هر گروهی، این حرکت را با نشان دادن وفاداری بیش‌تر به آن گروه انجام می‌دهند. یعنی شخص با حمایت از گروه خود و تلاش بسیار زیاد و با رعایت ارزش‌ها^۲ و هنجارها^۳ برای بهبود وضعیت گروه خود در اجتماع، می‌خواهد وضعیت خود در گروه را نیز ماکزیمم کند. واقع عملکرد اجتماعی، نشان‌دهنده شأن اجتماعی است و شأن اجتماعی نیز نشان‌دهنده موقعیت گروه در رتبه‌بندی اجتماعی است. بنابراین، شأن اجتماعی افراد، کاملاً وابسته به وضعیت گروه آنان است و شأن اجتماعی گروه نیز با اعمال مختلف این افراد، به حداکثر می‌رسد. اعمالی که افراد می‌توانند انجام دهند، اعمالی است که برتری گروه آنان را در مقایسه با سایر گروه‌ها نشان دهد. شرایط لازم برای نشان دادن این برتری، تبعیت کامل از فرهنگ درونی گروه است. پس دومین اصل جهان اجتماعی، به این صورت بیان می‌شود که فرد می‌خواهد شأن اجتماعی خود را به بالاترین حد برساند، و البته مقید به فرهنگ گروهی خویش است.



فصلنامه علمی - پژوهشی

۱۰۴

دوره دوم
شماره ۳
تابستان ۱۳۸۹

1. Piet Keizer, 2005.

2. values

3. norms

حال اگر بخواهیم نیروی اجتماعی را از دیگر نیروها جدا کنیم، باید فرض کنیم که هیچ گونه کمیابی ای در جهان وجود ندارد. یعنی هر کس مالک میزانی از منابع طبیعی است که می تواند تمام نیازهای او را پاسخ گوید. این اصل، اصل اقتناع کامل نیازها است؛ البته با در نظر گرفتن این که همه مشکلات اقتصادی حل شده باشد.

ناگفته نماند که در اینجا یک قید اجتماعی نیز وجود دارد: حتی اگر ما تقریباً تمام منابع آماده را برای رسیدن به وضعیت بهتر اجتماعی خرج کنیم، ممکن است شکست بخوریم؛ زیرا ممکن است رقبا ما در این جنبه، از ما با هوش تر باشند. چشم پوشی از مسائل روانی نیز به عنوان یک اصل دیگر نیاز است. بنابراین، ما فرض می کنیم که انسان ها در جهان اجتماعی عاقل هستند. اطلاعات مفید و تحقیقات عمیقی درباره فرهنگ های مختلف و تکنیک های ایجاد وضعیت اجتماعی وجود دارد.

آخرین اصل، فرض اجرای منطق کلاسیک است. این اصل کاملاً موازی با جهان اقتصادی است. دو جهان به لحاظ هستی شناسی، با هم متفاوت هستند. به نظر می رسد که انسان ها، یا عمل کنندگان اقتصادی باشند یا عمل کنندگان اجتماعی؛ اما همه در جنبه های عقلانیت و منطقی این دو جهان، توافق دارند. در بخش بعد نیز اگر امکان داشته باشد، به ساخت یک جهان روانی می پردازیم که در واقع جهان ذهن است.

۳-۳. جهان روانی (ذهنی)^۱

ساختار جهان روانی، کاملاً شبیه به ساختار جهان اجتماعی و اقتصادی است. هنگامی که ما ذهن انسان را بررسی و تحلیل می کنیم، نمی توانیم انسان را بیش از یک «فرد»^۲ در نظر بگیریم. (استیونس، ۱۹۹۶)^۳ فرد، یعنی واحدی که تقسیم پذیر نیست. اما تحلیل به طور کلی، به معنای تمایز بین اجزای مختلف یک کل است. هر کدام از این اجزا و بخش ها می توانند اهداف و محرک هایی برای خود داشته باشند. ما فرض می کنیم که فردی «چند شخصیتی» وجود داشته باشد؛ یعنی در یک شخصیت اصلی و در چند شخصیت دیگر، زندگی کند که این شخصیت ها را «زیر شخصیت^۴» می نامیم. حال این زیر شخصیت ها، از چه جنبه هایی از یکدیگر متفاوت اند؟ ما باید بدانیم که جهان روانی توسط جهان اقتصادی و اجتماعی احاطه شده است؛ یعنی جایی که فرض شده بود همه مشکلات حل شده و شخص برای انتخاب ترجیحات خود، کاملاً آزاد است و این انتخاب بدون در نظر گرفتن محدودیت های اجتماعی و اقتصادی، در نظر گرفته

1. The psychical world
2. individual
3. Richard Stevens(1996)
4. sub-selves



فصلنامه علمی-پژوهشی

۱۰۵

ارائه یک مدل مفهومی
برای مطالعات ...

می‌شود. در اینجا ما بین شخصیت‌های مختلف یک فرد، در مبنای سلیقه‌های متفاوت او تمایز قائل می‌شویم. یک انسان که مشکل کمیابی اقتصادی او حل شده و مسئله موقعیت اجتماعی او نیز حل شده است، از جنبه‌های مختلف زندگی خود لذت می‌برد. چون در این مورد زیر شخصیتی وجود دارد و هر کدام شخص را برای پاسخ به یک نیاز حرکت می‌دهند. در برآیند همه این نیروها، شخص به سمت ویژه‌ای در مدت زمانی محدود، حرکت می‌کند.

حال می‌خواهیم بین «I» هر فرد و «خود» او تفاوت قائل شویم. خود شخص شامل تعدادی زیر شخصیت‌های مستقل است، و I مرکز تصمیم‌سازی است و نوعی بلند همتی را با توجه به خود، تنظیم می‌کند. این آرزو در فرد می‌تواند روح و یا «خود حقیقی»^۲ فرد نامیده شود. اگر شخص در ظاهر قادر به دستیابی به این آرزو باشد، احترام به خود (عزت نفس)^۳ را به بالاترین حد رسانده است. در جهان روانی - که از جهان اقتصادی و اجتماعی مجزا شده است، I هیچ مشکل اقتصادی و اجتماعی ندارد. بنابراین، او تنها باید نیروها را در جهتی کنترل کند که مطلوبیت روانی فرد، بالا رود. هنگامی که ما جهان روانی را با جهان اقتصادی و اجتماعی ترکیب کردیم، «کاستن از کمیابی» و «بالا بردن موقعیت اجتماعی»، داده‌های مهمی در تابع تولید عزت نفس خواهند شد.

ما بیان کردیم که یک تنش ثابتی بین آرزوهای I و هویت خودمان وجود دارد. به عبارت دیگر، طبیعت مشکل روانی، تنش بین خواسته و هویت حقیقی خود در نگاه کارشناسی I است. فرض کنید که دو زیر شخصیتی وجود داشته باشد: زیر شخصیت اول، نیرویی است که به ما می‌گوید: «طبق استاندارد A زندگی کن» و زیر شخصیت دوم، نیرویی است که می‌گوید: «طبق استاندارد B زندگی کن». برخی اوقات I بر طبق سلیقه شخصیت اول تصمیم می‌گیرد؛ اما شخصیت دوم ناراضی است و این باعث می‌شود که I ناکام و ناخوش باشد و همین طور اگر I بر طبق سلیقه شخصیت دوم تصمیم بگیرد، شخصیت اول ناراضی است و این نیز موجب ناخوشی در I می‌شود. در نتیجه، شأن و احترام این «خود شخصیتی» (که ترکیبی از خود ۱ و خود ۲ است)، نزد I پایین می‌آید. در این جهان روانی، I سعی می‌کند زیر شخصیت‌های متفاوت را به گونه‌ای با هم ترکیب کند که فاصله بین هویت مطلوب و هویت حقیقی، به کم‌ترین مقدار برسد. در این صورت، شأن یا احترام به خود، در دید I، به بالاترین حد، افزایش می‌یابد و به عبارت دیگر، شخص احترام به خود (عزت نفس) را ماکزیمم می‌کند. عدم ترکیب بین زیر شخصیت‌های

1. self
2. true self
3. self-respect



متفاوت و همچنین بین I و زیر شخصیت‌ها باعث ایجاد «ضد مطلوبیت»^۱ می‌شود و یک ترکیب کامل بین آنها باعث ایجاد «عزت نفس ماکزیم‌شده» می‌شود.

سؤال آخری که در اینجا باید پاسخ داده شود، این است که آیا I قدرتی دارد که بتواند بر نیروهای زیر شخصیت‌ها کنترل داشته باشد؟ ما فرض می‌کنیم که این قدرت را دارد و آن را «اراده»^۲ می‌نامیم. اگر I این نیرو ضعیف است، می‌تواند با دادن اجازة تمرین به ذهن، آن را افزایش دهد. بنابراین، یک نیروی ذهنی در مقابل زیر شخصیت‌ها مقابله می‌کند. حالا تصویر ما از جهان روانی کامل شده است: I عزت نفس را با قید قدرت اراده خود، به بالاترین حد می‌رساند.

ما در این بخش، جهان روانی‌ای را ساختیم که شامل چند شخصیت یا خود و یک I بود که تلاش می‌کرد تفاوت بین شخصیت‌های متفاوتی را که سازنده یک شخص ترکیبی‌اند، مینیم کند و به صورتی که توجه و احترام I نسبت به شخصیت‌ها ماکزیم باشد. این انگیزه روانی، I را برای انجام این کار تحریک می‌کرد. این بیان هستی‌شناسانه، اصل اساسی است که «جهان نوعی» را «جهان روانی» می‌کند. تنش‌های داخلی، شخص را ناخوشنود می‌کند و I سعی می‌کند که این تنش را با استفاده از قدرت اراده حل کند. اگر I بتواند این مشکل روان را به‌طور کامل حل کند، شخص دارای یک شخصیت و هویت واحد و یکپارچه خواهد داشت. در واقع، شخص در این حالت، کاملاً می‌داند که چه کسی است و چه چیزی می‌خواهد و به راحتی به دنبال اطلاعاتی می‌گردد که بتواند اهداف و خواسته‌های او را به گونه‌ای که مطلوبیت او را ماکزیم کند، به دست آورد. این فرد، کاملاً عاقل است؛ همان‌طور که در جهان اقتصادی و اجتماعی فرض کرده بودیم. احساسات، تنها نقشی را در تعیین خود حقیقی ایفا می‌کنند؛ اما همه ابزارها برای یافتن خود حقیقی، کاملاً عاقلانه انتخاب می‌شود.

اگر ما جهان روانی را با جهان اقتصادی و اجتماعی یکپارچه کنیم، نیروهای اجتماعی و روانی، نزاعی احساسی را بین شخصیت‌های مختلف به راه می‌اندازد. بنابراین، تنها برخی از شخصیت‌ها حمایت می‌شوند؛ چون سلیقه‌های آنها با ملزومات اجتماعی و اقتصادی متناسب است.

حال ما این سه جهان را در یک طرح، خلاصه می‌کنیم و برخی از فرضیه‌های قابل طرح

برای یک پارچگی این جهان‌ها را به بحث خواهیم نهاد. (کیزر، ۲۰۰۷)^۳

1. disutility
2. will-power
3. Piet Keizer, March 2007.

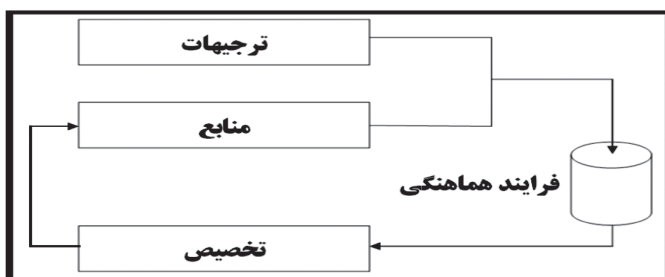


۴-۱. رابطه بین سه جهان اجتماعی - اقتصادی - روانی

برای اینکه بتوانیم رابطه بین جهان‌های مختلف را بررسی کنیم، نخست باید از روابط اساسی در سه جهان مجزا شده، تصویری ارائه کنیم و سپس بکوشیم که این تصاویر را با هم مرتبط کنیم. در واقع در این قسمت به بررسی ویژگی‌های روابط ذکر شده در بخش قبل می‌پردازیم.

۴-۱. الگوی تلفیقی جهان اقتصادی (رابطه‌ی انسان با طبیعت)

جهان اقتصادی، با کمیابی و عقلانیت افراد توصیف می‌شود؛ افرادی که می‌خواهند کمبود خود را از منابع طبیعی، تا جایی که ممکن است، کاهش دهند. کمیابی، عبارت است از: نسبت میان نیازها با منابعی که پاسخی به نیازها هستند. چون اقتصاددانان اصطلاح ترجیحات را به جای نیازها استفاده می‌کنند، ما نیز از این پس، همین اصطلاح را به کار می‌بریم. شکل شماره دو، فرآیند اقتصادی است:



شکل شماره ۲

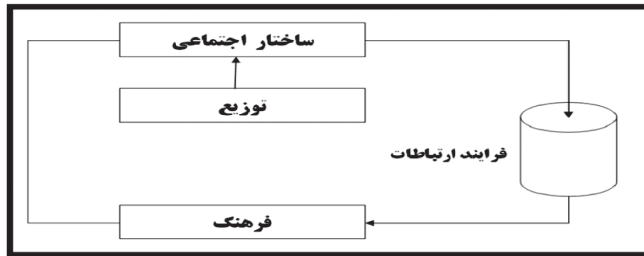
۴-۲. الگوی تلفیقی جهان اجتماعی (رابطه‌ی انسان با جامعه)

جهان اجتماعی، با تلاش برای موقعیت اجتماعی و عقلانیت افراد جامعه، توصیف می‌شود؛ افرادی که موقعیت اجتماعی خود را با محدودیت چهارچوب‌ها، ارزش‌ها و هنجارهایی که توسط فرهنگ ایجاد شده‌اند، هر چه بالاتر می‌برند. در هر لحظه از زمان، ساختار اجتماعی‌ای وجود دارد که توسط توزیع منابعی که به طور اجتماعی بسیار مهم است، تعیین می‌شود؛ ولی در طول زمان و با تغییر توزیع منابع، این ساختار اجتماعی تغییر می‌کند. با توجه به ویژگی‌های فرهنگی در طول فرآیند دائمی ارتباط بین مردم، توافق و رضایت عمومی، قابل دسترس است. تصویر زیر، فرآیند اجتماعی را توضیح می‌دهد. (کیزر ۲۰۰۵)^۲

1. interrelationships

2. Keizer, P.(2005)

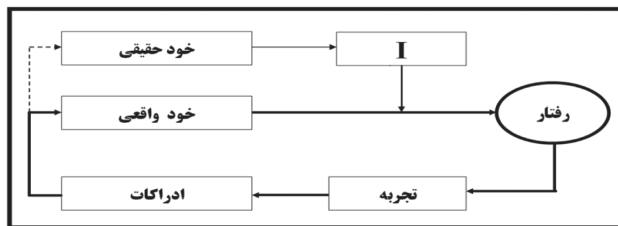




شکل شماره ۳

۳-۴. الگوی تلفیقی جهان روانی (رابطه‌ی انسان با خودش)

جهان روانی، با تنش بین I و خود، توصیف می‌شود. یک خود (شخصیت) از پاره‌ای زیر شخصیت‌ها تشکیل شده است. هر زیر شخصیت، می‌خواهد هویت خود را به I دیکته کند، اما I با قدرت اراده سعی می‌کند که همه زیر ساخت‌ها را چنان یکپارچه کند که هویت زیر ساخت‌ها تا جایی که ممکن است، به هویت حقیقی نزدیک باشد. طرح زیر، تحلیلی است از نیروهای روانی‌ای که تنش مورد نظر را ایجاد می‌کنند:



شکل شماره ۴

تا اینجا ما سه فرآیند را به صورت مجزا به تصویر کشیدیم که البته باید فراموش نشود که این سه نیرو، تحت تأثیر رابطه انسان با خداوند و یا مبدأ هستی عمل می‌کنند و این عامل، یکی از عوامل مؤثر در تمام آنها است. اما چون تصاویر بالا نشان‌دهنده نیروهای متفاوتی هستند که به صورت هم‌زمان کار می‌کنند، ما باید آنها را با هم یکی کنیم و در نهایت، باید اثر در نظر داشتن رابطه انسان با مبدأ هستی را در دو سطح خرد و کلان، به این روابط بیافزاییم.

۴-۴. مدل تلفیقی در سطح خرد

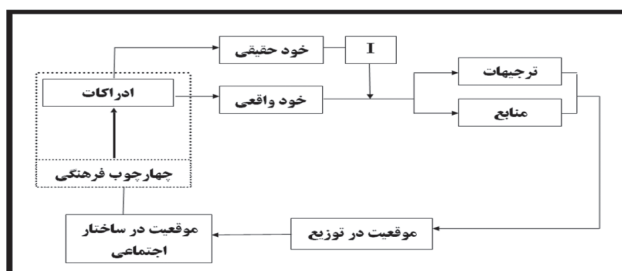
در اینجا لازم است بدانیم که فرآیند اجتماعی در سطح گروهی و یا اجتماعی - که سطح کلان^۱

1. Macro level



است - ، رخ می دهد؛ حال آن که فرآیند روانی، در یک فرد اتفاق می افتد، که سطح خُرد^۱ است. فرآیند اقتصادی، در سطح خرد اتفاق می افتد؛ اما به سادگی می تواند در سطح کلان متراکم شود. سه نوع ارتباط، عهده دار ادغام این سه فرآیند در سطح خُرد هستند:

۱. خود (شخصیت) که توسط I کنترل می شود و در زمینه فرهنگی که عمل می کند، از فرهنگ متأثر می شود. بنابراین، ادراکات افراد از تجربه های روزانه، یک جزء فرهنگی دارد.
 ۲. خود (نفس انسان) نیرویی است که باعث می شود شخص، یک عمل را بر دیگری ترجیح دهد. بنابراین، خود بر ترجیحات تأثیر می گذارد. به علاوه، شخصیت، ادراکات فرد از منابع حاضر را نیز تحت تأثیر قرار می دهد.
 ۳. تخصیص حاصل از عملکردها، نشان دهنده موقعیت ویژه ای از فرد در توزیع منابع کمیاب است. این موقعیت، موقعیت اجتماعی فرد را متأثر می کند. چون موقعیت اجتماعی، مرزهای فرهنگی را که شخص در تلاش برای رسیدن به آن است، تحت تأثیر قرار می دهد و عملکرد اقتصادی به طور غیر مستقیم، روی چارچوب فرهنگی مرتبط، تأثیر می گذارد.
- در نمودار زیر، تصویر این سطح خرد را نمایش می دهیم:



شکل شماره ۵

با بیانی کوتاه، تصویری از سطح خُرد نمایش دادیم. ما می دانیم که هر فرد، در یک فضای فرهنگی زندگی می کند. فرهنگ غالب، اثری بر هویت خود واقعی^۲ دارد. در یک گستره وسیع تر، فضای فرهنگی یک فرد، بر خود حقیقی^۳ او نیز تأثیر دارد. این اثر تنها در بلند مدت، معنا می یابد و البته تأثیری کوچک دارد. یک فرد علاوه بر دو شخصیت یا دو «خودی» که دارد، یک I نیز دارد

1. Micro level
2. actual self
3. true self

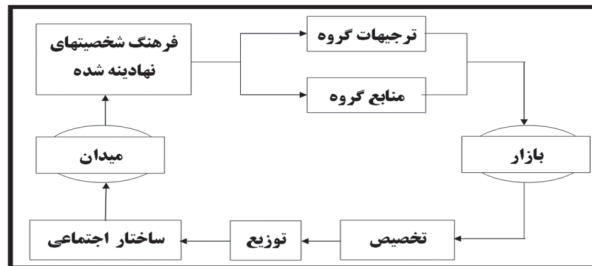


که بر طبق عقلانیت عمل می‌کند. این جنبه، بخشی از خواسته خود واقعی است؛ اما برای نفوذ در رفتارها از قدرت اراده استفاده می‌کند. این نفوذ، بخش عقلایی رفتار یک فرد است. اما I نمی‌تواند به طور کامل، خود واقعی را کنترل کند و بنابراین، رفتار واقعی کاملاً متناسب با تصمیمات عقلایی نیست. بخشی از رفتار ما که نتیجه نیروهای خود واقعی است، قابل قبول نیست؛ اما هنوز شخص را در جهتی خاص حرکت می‌دهد. عقلانیت کامل، هنگامی دست‌یافتنی است که I کنترل کامل بر خود واقعی داشته باشد. در تصویر ارائه‌شده، ترجیحات و منابعی مشاهده می‌شود که در نتیجه تعامل بین I و خود واقعی، حاصل می‌شوند. این رفتار واقعی، تعیین می‌کند که چه قدر از منابع محدود، به این فرد تخصیص داده شود. این تخصیص، روی موقعیت فرد در توزیع و همچنین در ساختار اجتماعی وی، تأثیر می‌گذارد. این موقعیت نیز مجموعه‌ای از چارچوب‌ها، ارزش‌ها و هنجارها را ایجاد می‌کند که از فضای فرهنگی مشتق شده‌اند و به ساختار اجتماعی تعلق دارند.

۴-۵. مدل تلفیقی در سطح کلان

سطح کلان نیز، دو رابطه زیر می‌تواند جهان‌های مختلف را با هم مرتبط سازد:

۱. فرهنگ می‌تواند روی ترجیحات کل اشخاص، همانند ادراکات آنها، تأثیر بگذارد و این تأثیر با توجه به منابع کمیاب حاضر، صورت می‌گیرد.
۲. توزیع منابع محدود، روی ساختار اجتماعی تأثیر می‌گذارد.



شکل شماره ۶

در تصویر کلان نشان می‌دهد که فرهنگ، روی ترجیحات و منابع ذکرشده افرادی که در جامعه زندگی می‌کنند، تأثیر می‌گذارد. تخصیص منابع محدود، در نتیجه هماهنگی رفتار همه اعضای جامعه ایجاد می‌شود. توزیع آنها، که در نتیجه تخصیص منابع ایجاد می‌شود، روی ساختار اجتماعی تأثیر می‌گذارد. فرهنگ نیز در نتیجه فرآیند ارتباطات پدید می‌آید و به طور

1. aggregate



معناداری، از ساختار اجتماعی تأثیر می‌پذیرد. بنابراین، در سطح کلان، فرآیندهای ارتباطات و همکاری‌ها قطعاً در توسعه اجتماعی تأثیر می‌گذارند. در رویکرد ما و در مقابل رویکرد کلان و کل‌نگر، فرهنگ به طور کامل، ترجیحات و منابع ادراک‌شده را تعیین نمی‌کند. در این میان، فضای احتیاطی هم برای افراد وجود دارد. هر فردی یک فضای درونی دارد؛ یعنی جایی که او از استفاده قدرت اراده در یک جهت واحد، آزاد است. در دوره‌های بعدی نیز دیگران از کارفرماهای اقتصادی و اجتماعی پیروی کنند. در این مسیر، نوآوری در اقتصاد و ظهور فرآیند اجتماعی، ممکن است ابزاری برای رشد جامعه به‌عنوان یک کل باشد.

۶-۴. مدل کلی

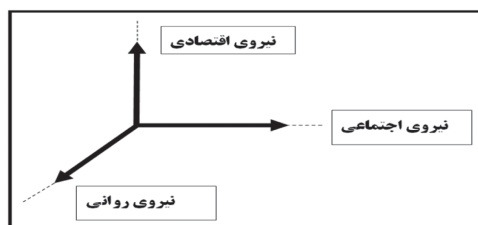
دو سطح بیان شده؛ یعنی سطح کلان و خرد، از دو طریق با هم مرتبط می‌شود:

۱. فرآیند تشکیل و یا تغییر فرهنگ، که در سطح کلان اتفاق می‌افتد. قواعد فرهنگی موجود در ذهن افراد، دست کم در یک دامنه وسیع ولی در سطح خرد، اجرا می‌شود.
۲. انتخاب‌های افراد در سطح خرد نیز جمع بسته می‌شود و تخصیص و توزیع منابع محدود را در سطح کلان، تعیین می‌کند.

حال ما یک تصویر جامع از روابط خرد و کلان و روابط درونی آنها داریم. این تصویر، فرآیندهای تحلیلی را نشان می‌دهد و نه فرآیندهای عملی. این به آن معناست که آنها زمان زیادی نمی‌برد؛ این تنها طرحی از عوامل تعیین‌کننده یک رفتار است. در لحظه بعد، همین فرآیند اتفاق می‌افتد؛ اما نتیجه متفاوت خواهد شد. اگر تفاوت بین لحظات بعدی بسیار کم باشد، می‌توانیم آن را خلاصه کنیم و به‌عنوان یک فرآیند ثابت تعریف نماییم که آن روی تجارب تأثیر می‌گذارد؛ چراکه مردم به طور ثابت، سیاست‌های آنها را یاد می‌گیرند و تعدیل می‌کنند. با ابزار اراده مردم، می‌توان تصمیماتی گرفت که برخی از نیروها را قوی‌تر کند و در همان حال، نیروهای دیگر را ضعیف‌تر کند. بنابراین، نیروهای به دست آمده‌ای که افراد را تحریک می‌کند، یک متغیر مهم است.

همان‌طور که دیدیم، در بیش‌تر سطوح کلی، افراد با سه نیروی اولیه در یک سطح و با یک نیروی چهارمی - که توضیح خواهیم داد - در سطح دیگر به حرکت در می‌آیند و تصمیم می‌گیرند. در نمودار زیر، سه نیروی اول را که در یک سطح هستند، به تصویر کشیدیم و سپس نیروی چهارم را در تلفیق این نیروها می‌افزاییم و تأثیر آن را در کل بررسی می‌کنیم. این کار، بدین دلیل است که سطح سه نیروی اول با نیروی چهارم متفاوت است و نمی‌تواند به طور موازی تحلیل شود و از همین رو، در کل، تأثیر آن را در ادامه تحلیل خواهیم کرد:





شکل شماره ۷

همان طور که گفتیم، این سه نیرو نیز تحت تأثیر نیروی چهارم؛ یعنی همان اعتقادات هر فرد، قرار دارد که ما در این مقاله، اثر آن را در هر جهان، با فرهنگ نشان دادیم و رفتارهای عملی در نتیجه عملکرد هم‌زمان این نیروها ایجاد می‌شود. حقیقت این چهار نیرو در طول زمان، ثابت است و به صورت بالقوه رفتار عملی را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. در برخی از شرایط، یک یا دو نیرو از این میان، ضعیف می‌شوند و در نتیجه می‌توانیم از آنها چشم‌پوشی کنیم (کیزر ۲۰۰۷)^۱. به هر حال، ما به صورت بالقوه چهار نیرو داریم و در برخی از شرایط، ممکن است این نیروها توسعه بیابند و آشکار شوند. هنگامی که تلاش می‌کنیم قوانین همیشگی و جهانی را به شکل قاعده در آوریم - که وظیفه ابتدایی علم است -، باید مطالبی را درباره چهار نیروی اولیه^۲ شنیده باشیم و بدانیم که هر یک از این نیروها، تحت چه شرایطی رشد می‌کنند.

۵. تأثیرات نیروی چهارم (رابطه انسان با خالق)، مبنای مطالعات بین رشته‌ای دینی

۱-۵. تأثیر نیروی چهارم در سطح خرد

در بحث از رابطه بین سطح خرد تلفیقی سه جهان مطرح شده، با جهانی که ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی را در نظر می‌گیرد، باید ارتباط بین این دو را بررسی کنیم و بگوییم که از چه روزه‌هایی این رابطه می‌تواند در سطح خرد تلفیقی نفوذ کند. در واقع، می‌دانیم که برخی از قسمت‌های سطح خرد به صورت واقعی و در جریان اقتصادی جهان واقع رخ می‌دهد و جایی برای نفوذ روابط فلسفی و همچنین رابطه با مبدأ هستی ندارد؛ مانند موقعیت در ساختار اجتماعی، موقعیت در توزیع، و یا منابع موجود در اقتصاد که ربطی به ایدئولوژی ندارد. البته این‌ها از رابطه انسان با مبدأ هستی، متأثرند اما روزه نفوذ، ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی نیست. چنان‌که

1. Piet Keizer, March 2007.

2. Primary force



گفتیم، ارتباط با مبدأ هستی، از طریق چارچوب فرهنگی به طور بسیار وسیع، و همچنین از طریق خود حقیقی در سطحی دیگر، خود را نشان می‌دهد. البته در سطح آخر، این ارتباط با مبدأ هستی روی ادراکات و ترجیحات افراد تأثیر می‌گذارد. پس روزه‌های نفوذ رابطه سطح خرد تلفیقی با ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی، مشخص شد و می‌توان نمودار زیر را بر نمود.

۲-۵. تأثیر نیروی چهارم در سطح کلان

در سطح کلان نیز باید در نظر گرفت که این ایدئولوژی و رابطه با مبدأ هستی، از چه روزه‌هایی می‌تواند به درون سطح کلان تلفیقی نفوذ کند و خود را نشان دهد. اگر خوب دقت کنیم، می‌توانیم این مطلب را به خوبی دریابیم که در سطح کلان، بخش بازار و میدان، از بخش‌های واقعی‌ای هستند که از واقعیت جهان ناشی می‌شوند و باید آنها را از واقعیت جامعه برداشت کرد و نشان داد که در واقع، مباحثی تجربی هستند. قسمت‌های تخصیص، توزیع و ساختار اجتماعی نیز از بازار ناشی می‌شوند و همانند سطح خرد نمی‌توانند روزه نفوذ ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی باشند. منابع نیز در جهان خارج وجود دارند و ربطی به نیروی چهارم ندارد. البته همان طور که در سطح خرد نیز بیان شد، همه این‌ها از نیروی چهارم یعنی ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی تأثیر می‌پذیرند؛ اما هیچ کدام نمی‌تواند روزه نفوذ آن در سطح کلان باشد. بنابراین، همانند بحث پیشین، اولین و مهم‌ترین روزه نفوذ نیروی چهارم، فرهنگ شخصیت‌های نهادینه شده است، و در سطح بعد، روی ترجیحات افراد تأثیر می‌گذارد و از این ناحیه، در سطح خرد نفوذ می‌کند.

نتیجه‌گیری

در این مقاله، از مبانی تئوریک اقتصاد میان‌رشته‌ای (چندرشته‌ای) سخن گفتیم. اگر بخواهیم این مبانی را برای توسعه تحلیل‌های خاص با ارتباط‌های درونی استفاده کنیم، سیستم تحلیل‌های ما بسیار پیچیده خواهد شد. راه حل مشکل پیچیدگی، به این صورت است: ما اول یک مشکل عملی را می‌سازیم و آن را تحلیل می‌کنیم. بعد تصمیم می‌گیریم که در این مورد خاص، کدام یک از جنبه‌های اقتصادی، اجتماعی و روانی قابل چشم‌پوشی است. اگر برای مثال هنگام تحلیل بازار سیب، عقلانیت ناکامل افراد را فهمیدیم، درمی‌یابیم که اشتباهی جدی رخ نداده است. برای مردمی که می‌خواهند سیب مصرف کنند، هیچ کس نگران نیست که برای مثال شاید گلابی برای او بهتر باشد و باید او را در انتخابش راهنمایی کرد! اما وقتی بازار هروئین را بررسی می‌کنیم، داستان متفاوت است. اگر ما از جنبه‌های اجتماعی آن چشم‌پوشی کنیم و اثرات تغییر آن در رژیم رفاهی را بررسی کنیم، برخی از اثرات آن ممکن است غیر



منتظره باشد. نیز هنگامی که بازار بستنی را بررسی می‌کنیم، احتیاجی نیست که به جنبه‌های اجتماعی آن نیز بپردازیم؛ اما در اینجا حداقل می‌دانیم که از چه چیزی چشم پوشیده‌ایم. پس لزومی ندارد که در هر تصمیم اقتصادی هر چهار جنبه مورد بررسی قرار گیرد بلکه همانطور که در متن به آن اشاره شد وزن‌های متفاوتی دارد و در برخی از تصمیمات برخی نیروها قابل اغماض هستند.

در نتیجه‌ی این مدل راهبرد پیشنهادی، این است که باید چیزهایی را که واقعاً جدا از یکدیگرند، مجزا کنیم. چنین راهبردی، به ساخت جهانی مجزا می‌انجامد و جایگزین راهبردی می‌شود که در آن، به‌طور عمد یک عامل را که کم‌تر اهمیت داشت، مجزا می‌کنند و تنها بر عوامل مهم‌تر تمرکز می‌شود. بنابراین، ساخت مدل یکپارچه، برای مشاهده و توضیح پدیده‌های عملی و واقعی، ابزاری است که بسیار مناسب‌تر به نظر می‌رسد.



فصلنامه علمی - پژوهشی

منابع

- پاکتچی، ا. (۱۳۸۷) «الزامات زبان‌شناختی مطالعات میان‌رشته‌ای»، فصلنامه مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی، پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی، سال اول، ش. ۱.
- پورعزت، ع. ا. (۱۳۸۷) «گذار از حصار شیشه‌ای معرفت‌شناسی با تأکید بر الزامات زبان‌شناختی علوم میان‌رشته‌ای»، فصلنامه مطالعات میان‌رشته‌ای در علوم انسانی، پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی، سال اول، ش. ۱.
- مهدوی، ع. (۱۳۸۸) نقش‌های ارزش اخلاقی در رشد اقتصادی، روزنامه رسالت.
- هادوی‌نیا، ع. ا. (۱۳۸۱)، معنویت و مادیت؛ مقایسه اقتصاد اسلامی و لیبرالیستی، مؤسسه فرهنگی دانش و اندیشه معاصر به سفارش کانون اندیشه جوان.
- Barbara Hursh Paul Haas Michael Moore (1983) "An Interdisciplinary Model to Implement General Education", Journal of Higher Education, Vol. 54
- Creso M. S, 8(June 2007) 'Interdisciplinary strategies' in U.S. research universities
- Elisa K. Watters(2008), "Literacy for Health: An Interdisciplinary Model".
- G.Homans(1961), "Social Behavior, Its Elementary Forms", Routledge, New York,
- Karl Popper(2002), "The Poverty of Historicism", Routledge, London, New York, (originally published in 1957).
- L J Bracken(née Bull) and E A Oughton(2007), "What do you mean?" The importance of language in developing interdisciplinary research".
- L.Caviglia-Harris(2003) "Introducing Undergraduates to Economics in an Interdisciplinary Setting".
- Mäki, U.(ed.)(2002)Fact and Fiction in Economics; Models, Realism and Social construction, Cambridge University Press.
- Piet Keizer(2005), "A Socio-Economic Framework of Interpretation and Analysis, International", Journal of Social Economics, Vol. 32, No.1/2.
- Piet Keizer(March 2007) "Towards a Theoretical Foundation for a Multidisciplinary Economics", Utrecht School of Economics, Utrecht University.
- Richard Stevens(1996), "for an overview of the psycho-dynamic approach".
- Talcott Parsons(1978), "Action Theory and the Human Condition", New York: Free Press.



فصلنامه علمی-پژوهشی

۱۱۶

دوره دوم
شماره ۳
تابستان ۱۳۸۹