

تحلیل جرم شناختی جرایم اقتصادی

تاریخ پذیرش: ۹۳/۱۰/۲۴

تاریخ دریافت: ۹۳/۰۵/۰۲

از صفحه ۱۲۵ تا ۱۴۸

مهدی جلیلیان^۱، سعید عطارزاده^۲

چکیده

امروزه گسترش جرایم اقتصادی در بسیاری از جوامع از چالش‌های اساسی و مورد مطالبه جدی مردم و ارکان نظام به حساب می‌آید. بنابراین مسئله اصلی در این تحقیق گسترش جرایم اقتصادی و نگرانی‌های حاصل از آن در جامعه ایران است. از این رو، این تحقیق با هدف فهم چرایی وقوع جرایم اقتصادی در ایران و چگونگی مبارزه با آن است. پژوهش حاضر از نظر هدف و ماهیت کاربردی و از نظر روش اجراء، کیفی از نوع توصیفی-اسنادی است. ابزار جمع‌آوری مصاحبه و پرسش‌نامه بوده که فعالیت‌های مجرمانه در شبکه‌های هرمی مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج نشان داد که نظریه فشار مرتن می‌تواند تا حدود زیادی وقوع جرایم اقتصادی را در جامعه ایران توجیه کند و از میان همه عوامل، عدم هماهنگی بین ابزارها و اهداف مشروع جامعه مهم‌ترین عامل در ایجاد گرایش به فعالیت در شبکه‌های هرمی بوده است.

کلید واژه‌ها

جرایم اقتصادی، شبکه‌های هرمی، نظریه فشار مرتن، مبارزه، کنترل.

۱- دانشجوی دکتری حقوق جزا و جرم‌شناسی دانشگاه تهران، نویسنده مسئول: Mehdi_jalilian@ut.ac.ir

۲- دانشجوی دکتری حقوق جزا و جرم‌شناسی دانشگاه تهران و عضو هیئت علمی دانشگاه علوم انتظامی امین

مقدمه

یکی از کارکردهای مهم و اجتناب ناپذیر دولت‌ها، ساماندهی اوضاع اقتصادی جامعه و تنظیم وضعیتی است که عموم مردم بتوانند متناسب با شأن خود و به دور از دغدغه‌های ناامید کننده به انتظارات مورد نظر خود دست یابند. شرط لازم برای پیشرفت اقتصادی جامعه و به تبع آن پیشرفت اقتصادی آحاد جامعه، برقراری نظم عمومی و اقتصادی در جامعه است تا سرمایه‌های اقتصادی جامعه در مسیر صحیح قرار گرفته و سرمایه‌داران و سایر کنشگران عرصه اقتصاد بتوانند به فعالیت‌های سالم خود بپردازند. یکی از آسیب‌های مهم که امنیت اقتصادی کشورها را مورد تهدید قرار می‌دهد پدیده فساد و جرم اقتصادی است. این موضوع به خصوص در کشورهایی که دارای اقتصاد رانتهی هستند دارای ابعاد و مظاهر آشکارتری است (ساک، ۱۳۸۹: ۲۶).

ویژگی‌های خاص جرم اقتصادی باعث شده که رقم سیاه این جرم در مقایسه با سایر جرایم بیشتر باشد. آمار جنایی نشانگر این هستند که نرخ جرایم علیه اشخاص و جرایم علیه اموال بیشتر از جرایم اقتصادی است؛ اما واقعیت غیر از این است. اگر آمار جنایی را با دقت بیشتری بررسی کنیم می‌بینیم که میزان جرایم اقتصادی و مالی دست کمی از جرایم عمومی ندارد، اما به دلایل مختلف از جمله اینکه بیشتر جرایم اقتصادی تعدی به یک فرد در معنای سنتی آن نیست که انگیزه‌ای برای کشف و گزارش آن باشد و مرتکبان این جرایم، بیشتر افرادی با منابع قابل توجه و موقعیت‌های بالا هستند؛ این جرایم کمتر مورد کشف و گزارش واقع می‌شوند (افشار، ۱۳۸۴: ۲۱). به عنوان شاهدی بر نرخ بالای جرایم اقتصادی می‌توان به آمارهای غیر رسمی در خصوص تعداد اعضای جذب شده طی ۱۰ سال در شبکه‌های هرمی در ایران اشاره کرد که بیش از ۴ میلیون نفر اعلام شده است. این آمار به طور شفاهی مورد تأیید برخی از مسؤولان ذی‌ربط در قوه قضائیه و وزارت اطلاعات نیز واقع شده است (روزنامه ایران، شماره ۴۳۳۷، ۱؛ به نقل از یک مقام مسؤول در وزارت اطلاعات). البته در این مورد علت عدم گزارش آنچه پیش‌تر گفته شد نیست. در اینجا باید به موارد دیگری اشاره کرد، از جمله اینکه بزه دیده معمولاً خود نیز به عضوگیری پرداخته و مجرم محسوب می‌شود. از سوی دیگر، وی با طرح دعوا و پیگیری آن به این واقعیت تلخ اعتراف می‌کند که ساده‌لوحانه فریب خورده و سرمایه خود را از دست

داده است که طبیعتاً هر فردی تا حد ممکن از ابراز چنین اعترافی اجتناب می‌کند. از همه مهم‌تر اینکه معمولاً افراد از طریق دوستان و خویشان خود وارد این شبکه‌ها شده و پس از دست رفتن پولشان از شکایت کردن از این افراد پرهیز می‌کنند. اهمیت فراوان این جرایم ما را بر آن داشت که به علت شناسی گسترش این جرایم در جامعه خود و بحث در مورد راهکارهای مبارزه با جرایم اقتصادی بپردازیم. پس این سؤال مطرح می‌شود که علت گسترش جرایم اقتصادی در جامعه ایران چیست و چگونه می‌توان آن را کنترل کرد؟ در راستای پاسخ به این سؤال، ابتدا یک چارچوب نظری که فرضیه تحقیق بر آن استوار است؛ یعنی نظریه فشار تشریح و در خصوص نظریه فشار مرتن که در این تحقیق بیشتر مدنظر قرار گرفته توضیحات تکمیلی بیان می‌شود.

گسترش روزافزون جرایم اقتصادی و لطمات جبران ناپذیر اقتصادی و حتی اجتماعی و فرهنگی که این جرایم به بار می‌آورند، به خوبی ضرورت تحقیق و تحلیل در این زمینه و واکاوی علل وقوع این جرایم را روشن می‌کند. بنابراین مسئله اصلی در این تحقیق، گسترش جرایم اقتصادی و نگرانی‌های حاصل از آن در جامعه ایران است. تحقق اهداف مورد نظر مردم و حاکمیت در امر مبارزه با جرایم اقتصادی نیازمند بررسی‌های علمی در جهت رفع موانع و چالش‌های پیش رو است. لذا هدف اصلی این تحقیق بررسی و تحلیل جرم شناختی جرایم اقتصادی است و عوامل تأثیرگذار بر آن با تأکید بر فعالیت‌های مجرمانه شبکه‌های هرمی است.

پیشینه تحقیق

- حصارلو (۱۳۸۵) در پایان نامه خود با عنوان «بررسی علل گرایش افراد به عضویت در شبکه بازاریابی گلدکوئیست» به بیان علل اقتصادی از جمله فقر و بیکاری به عنوان مهم‌ترین عامل گرایش افراد به ورود در این شبکه پرداخته است. در این تحقیق این نتیجه به دست آمد که علل اجتماعی و فرهنگی نیز از مهم‌ترین عوامل گرایش به ورود و فعالیت مجرمانه در شبکه‌های هرمی و ارتکاب سایر جرایم اقتصادی است.

- هاشمی (۱۳۸۰) پایان نامه خود را تحت عنوان «حمایت کیفری از نظام اقتصادی کشور» و با هدف بررسی کم و کیف ساختار نظام اقتصادی اسلام و ایران و مطالعه و بررسی تفصیلی قوانین و مقررات مربوط به تخلفات و جرایم اقتصادی و در نهایت ارائه راهکارهای یک سیاست حمایتی مبتنی بر کیفر انجام داده است. بررسی اثرات متقابل دو نظام اقتصادی و کیفری شامل اثرات مثبت و منفی آنها با یکدیگر و مطالعه اهداف نظام کیفری در قبال نظام اقتصادی نیز مورد نظر قرار گرفته است. هدف غایی از انجام این پژوهش، ارائه پیشنهادهایی در جهت اصلاح سیاست جنایی متخذه در قبال جرایم اقتصادی بوده است.

- صفایی، مظاهری و تفرشی (۱۳۸۶) در مقاله خود با عنوان «معاملات هرمی از دیدگاه فقه امامیه و حقوق ایران» بیان می‌دارد رشد فزاینده انواع مختلف شرکت‌های هرمی و فعالیت‌های گسترده آنها که هیچ ارزش اقتصادی در بر ندارند، سبب بروز نگرانی‌هایی در خصوص آثار زیان‌بار و ناخوشایند آنها بر تعاملات اقتصادی و اجتماعی شده است. از جمله پرسش‌های مهم قابل طرح درباره فعالیت چنین بنگاه‌هایی، در خصوص وضعیت حقوقی قرارداد فروش هرمی است. این مقاله در صدد تحلیل چنین قراردادهایی از منظر فقه امامیه و مقررات حقوق موضوعه ایران است.

- زمانی (۱۳۸۸) در پژوهش خود تحت عنوان «درآمدی بر ابعاد مفاسد و جرایم اقتصادی و پیامدهای آن بر امنیت ملی» عنوان می‌دارد یکی از کارکردهای مهم و اجتناب‌ناپذیر دولت‌ها، ساماندهی اوضاع اقتصادی جامعه و تنظیم وضعیتی است که عموم مردم بتوانند متناسب با شأن خود و به دور از دغدغه‌های ناامید کننده به انتظارات مورد نظر خود دست یابند.

- روستایی (۱۳۸۸) در مقاله خود با عنوان «ارزیابی مداخله کیفری در حوزه جرایم اقتصادی» بیان می‌دارد قانونگذار به فراخور احساس نیاز به حمایت از ارزش‌های جامعه در حوزه‌های مختلف اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و فرهنگی دست به جرم‌انگاری برخی از رفتارها زده است. مداخله کیفری در حوزه اقتصاد اگر بیش از دیگر حوزه‌ها نباشد، کمتر نیز نخواهد بود و جرایم اقتصادی یکی از عمده‌ترین بخش‌های قانون کیفری را به خود اختصاص داده است. با وجود این، قانونگذار تاکنون آن را به

عنوان بخشی مستقل به رسمیت نشناخته است و درصدد سازماندهی و تنقیح آن به صورت مجموعه‌ای مستقل برنیامده است و در عوض در هر فرصت و مقطعی که احساس نیاز کرده است بدون در نظر گرفتن معیارها و اصول راهنمای وضع قانون، اقدام به رفع مسکن وار مشکلات پیش آمده از طریق تصویب یک جرم اقتصادی کرده است.

چارچوب نظری تحقیق

تعاریف متعددی از جرم اقتصادی ارائه شده است. تعاریف موجود در خصوص جرم اقتصادی حول محور شاخصه‌های متعددی شکل گرفته است. از جمله شاخصه‌هایی که براساس آنها جرایم اقتصادی مورد تعریف قرار گرفته‌اند می‌توان به ماهیت و میزان کمی ضرر و زیان وارده، هدف از ارتکاب جرم و موضوع جرم اشاره کرد. تعریفی که برخی از محققان از جرایم اقتصادی پذیرفته‌اند و در این مقاله نیز مورد نظر قرار گرفته است عبارت است از: «آن دسته از جرایمی که علیه اقتصاد کشور ارتکاب می‌یابند، یا به این قصد انجام می‌شوند، یا در عمل موجب اختلال در نظام اقتصادی کشور می‌شوند و هدف نهایی آنها کسب منافع مالی سرشار است». با این تعریف، جرم اقتصادی از جرم علیه اموال متمایز می‌شود؛ چرا که جرم اقتصادی باعث ایجاد اختلال در نظام اقتصادی کشور می‌شود؛ اما جرم علیه اموال علیه حقوق مالکانه مالک است. همچنین برخلاف جرم علیه اموال، آثار جرم اقتصادی دامن‌گیر اکثریت افراد جامعه می‌شود (ساک، ۱۳۸۹: ۲۶).

از جمله جرایمی که با این تعریف در حیطه جرایم اقتصادی قرار می‌گیرند می‌توان به قاچاق کالا و ارز، پولشویی، احتکار، جرایم مالیاتی، تأسیس، قبول نمایندگی و عضوگیری در شبکه‌های هرمی و اختلال در نظام پولی یا ارزی کشور اشاره کرد. برای اثبات اینکه فعالیت مجرمانه در شبکه‌های هرمی که در این مقاله مورد مطالعه موردی قرار گرفته از جمله جرایم اقتصادی است و با تعریف فوق از جرایم اقتصادی منطبق است و ویژگی اختلال در نظام اقتصادی کشور را داراست، می‌توان به اتفاقات دهه ۹۰ میلادی کشور آلبانی اشاره کرد. کشور آلبانی بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۱۹۹۸ با رشد قارچ گونه شبکه‌های هرمی مواجه شد. به طوری که پس از فروپاشی این شبکه‌ها در

سال ۱۹۹۸، حجم بدهی‌های آنها تقریباً برابر با نصف تولید ناخالص داخلی این کشور بود و نزدیک به دو سوم مردم این کشور در این گونه شبکه‌ها سرمایه‌گذاری کرده بودند. زمانی که این شبکه‌ها دچار فروپاشی شدند، شورش‌هایی در نقاط مختلف کشور به وجود آمد؛ دولت سقوط کرد و کشور در یک هرج و مرج سیاسی و تقریباً یک جنگ داخلی که بیش از ۲۰۰۰ نفر در آن کشته شدند قرار گرفت (افشار، ۱۳۸۴: ۴). علاوه بر متضرر شدن عده کثیری از اعضای شبکه، خارج شدن ارز از کشور و مشغول شدن اعضای جامعه به کاری که صرفاً بازی با پول است و هیچ ارزش افزوده‌ای ایجاد نمی‌کند، باعث ضربه به اقتصاد کشور می‌شود. در کشور ما نیز با توجه به آمارهایی که ارائه شد، اگر جرم‌انگاری به موقع و برخورد قاطع دستگاه‌های قضایی، اطلاعاتی و امنیتی به خصوص وزارت اطلاعات نبود، بعید نبود اتفاقات کشور آلبانی تکرار شود.

بنیاد آموزش فروش مستقیم^۱ آمریکا^۲ در تعریف بازاریابی شبکه‌ای ناسالم یا همان شبکه‌های هرمی می‌گوید: «شرکت‌ها و مؤسسات بازاریابی شبکه‌ای ناسالم، شرکت‌ها و موسسات غیر قانونی هستند که در آنها تعداد زیادی از مردم پایین هرم به تعداد کمی از افراد بالای هرم، پول پرداخت می‌کنند و هر شرکت کننده جدید برای شانس پیش قدم بودن در بالای هرم و کسب سود ناشی از پرداخت افرادی که بعداً ملحق می‌شوند، پول پرداخت می‌کند» (روستایی، ۱۳۸۸: ۸). در سیستم‌های بازاریابی شبکه‌ای ناسالم، هیچ کالا یا خدمتی ارائه نمی‌شود و تنها بازی با پول صورت می‌گیرد. بدین معنی که هر شخص برای ورود به شبکه، به عنوان حق عضویت مبلغی پرداخت می‌کند و به ازای آن، حق می‌یابد که با وارد کردن اعضای جدید طبق یک سیستم سوددهی مشخص، پورسانت‌ها یا جوایزی را دریافت کند. در نتیجه می‌توان گفت سیستم‌های بازاریابی شبکه‌ای ناسالم، روش‌های سودجویانه‌ای هستند که افراد را با سرپوش خرید محصولات به سرمایه‌گذاری در طرح جذب می‌کنند و به آنها براساس

۱- فروش مستقیم (Direct Marketing) نام دیگر بازاریابی شبکه‌ای است که البته برای نوع سالم این فعالیت مورد استفاده قرار می‌گیرد و نه نوع ناسالم آن؛ که معمولاً با نام‌های طرح هرمی (Pyramid Scheme)، شبکه هرمی، شرکت هرمی یا بازاریابی شبکه‌ای ناسالم نامیده می‌شود.

عضوگیری و به خدمت گرفتن متقاضیان جدید پورسانت می‌دهند. در خصوص جرم‌انگاری فعالیت در شبکه‌های هرمی در ایران لازم است گفته شود که در تاریخ ۱۳۸۴/۱۰/۱۴ قانون ممنوعیت فعالیت شرکت‌ها و موسسات با ساختار هرمی با شبکه بی انتها به این صورت به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید: «تأسیس، قبول نمایندگی و عضوگیری در بنگاه، مؤسسه، شرکت یا گروه به منظور کسب درآمد ناشی از افزایش اعضا، به نحوی که اعضای جدید جهت کسب منفعت، افراد دیگری را جذب کرده و توسعه زنجیره یا شبکه انسانی تداوم یابد». این مصوبه در قالب بند (ز) به ماده ۱ قانون مجازات اخلاگران در نظام اقتصادی کشور مصوب ۱۳۶۹ الحاق شد. همان طور که ملاحظه می‌شود هر نوع شبکه‌ای تحت عنوان گروه، بنگاه، مؤسسه، شرکت یا ... که به فعالیت فوق‌بپردازد مشمول این مقرر قرار خواهد گرفت؛ به همین خاطر از عنوان «شبکه‌های هرمی» در این تحقیق استفاده شده است. از سوی دیگر در این مقرر صرف سرمایه‌گذاری بدون داشتن زیر مجموعه و صرف عضویت در این شبکه‌ها جرم محسوب نشده، بلکه فعالیت مجرمانه در این شبکه‌ها تأسیس، قبول نمایندگی و عضوگیری دانسته شده است.

با توجه به ویژگی مشترک جرایم اقتصادی که همگی به دنبال کسب ثروت‌های فراوان در یک مدت کوتاه و با زحمت کم هستند و با اذعان به این که در بین محققان حقوق کیفری اقتصادی، اختلاف نظرهای فاحشی در خصوص تعریف جرم اقتصادی وجود دارد و با پذیرش این که مصادیق بیان شده از جرایم اقتصادی مصادیقی جامع و مانع نیستند؛ در این مقاله به دنبال آزمون این فرضیه خواهیم بود که آیا نظریه فشار مرتن می‌تواند در خصوص توضیح عوامل ارتکاب جرایم اقتصادی در جامعه کنونی ما، با تعریف و مصادیق پیش‌تر گفته شده یک نظریه کارآمد باشد یا خیر؟ ابتدا فرضیه تحقیق (نظریه فشار مرتن) در خصوص جرم تأسیس، قبول نمایندگی و عضوگیری در شبکه‌های هرمی آزموده می‌شود و در بخش بحث و نتیجه‌گیری بررسی می‌کنیم که آیا نتیجه به دست آمده را می‌توان به سایر مصادیق مذکور از جرایم اقتصادی تسری داد یا خیر؟

برای بحث در مورد نظریه فشار ابتدا باید به آراء و نظرات دورکیم اشاره کرد. اهمیت و اعتبار دورکیم به عنوان متفکری که از بنیان‌گذاران نظریه فشار محسوب می‌شود،

بدان سبب است که وی اثبات کرده جرم اصولاً پدیده‌ای اجتماعی است. همچنین اینکه جرم، پیوندی تفکیک ناپذیر با طبیعت جامعه دارد و سرانجام اینکه بزهکاری را باید محصول گونه‌هایی خاص از انواع نظم اجتماعی دانست. افزون بر این، این دورکیم بوده که بر نشأت گرفتن جرم از گسست اجتماعی یا فشارهای موجود در جامعه تأکید کرده است (وایت و هینس، ۱۳۸۳: ۱۵۱) دورکیم بر آن است که افراد از آرزوها و خواسته‌هایی نامحدود برخوردارند و این جامعه است که به آرزوهای آنان جهت می‌دهد و آن را محدود می‌سازد (کوسر^۱، ۱۹۷۷: ۱۹۱). مفهوم آنومی که توسط وی به حوزه علوم اجتماعی پا گذاشت و بعدها نظریه فشار تحت تأثیر آن ارائه شد، ناظر به نبود نظم بندی اجتماعی است. وضعیتی که در آن دیگر کنترلی بر خواسته‌های نامحدود افراد وجود ندارد؛ بدین معنا که جامعه در وضعیتی از بی‌هنجاری قرار گرفته که قادر به تحمیل هنجارها و ارزش‌های خود به افراد جامعه نیست. برای نمونه جامعه‌ای که شکل‌گیری تغییراتی سریع و پی‌درپی بسیاری از هنجارها و ارزش‌های آن را از بین برده است (وایت و هینس، ۱۳۸۳: ۱۵۰).

نظریه فشار مرتن که تحت تأثیر نظریات و آرای دورکیم ارائه شد، از جمله نظریات ساختاری در حوزه علوم اجتماعی است و در شمار نظریات بی‌سازمانی اجتماعی دسته‌بندی می‌شود که بر تأثیر ساختارهای اجتماعی در تبیین مسائل اجتماعی تأکید دارند. در نظریه مرتن اعتقاد بر این است که فشارهای کلان ساختاری با متغیرهای خرد محیطی ترکیب و تعدیل شده و رفتار فرد، واکنش به ترکیبی از این متغیرها است. وی با تأکید بر تأثیر ساختارهای اجتماعی، بر این عقیده است که جامعه فرد را به کج‌رفتاری و رفتار نابهنجار وادار می‌کند (رابینگتن و واینبرگ، ۱۳۸۲: ۵۱). به نظر مرتن، جوامع صنعتی جدید بر توفیقات مادی در زندگی تأکید دارند که به شکل انباشت ثروت و تحصیلات علمی به عنوان مهم‌ترین اهداف زندگی شخصی و معیارهای منزلت اجتماعی تجلی می‌یابد. دستیابی به این اهداف مقبول اجتماعی، نیاز به ابزارهای مقبولی دارد که البته از دسترس جمعی از افراد جامعه خارج است. به عبارت دیگر، جامعه طوری ساخت یافته که طبقات فرودست فرصت‌های کمتری برای

تحقق آرزوهای خود دارند. در نتیجه چون این اهداف به آرمان‌های اصلی زندگی همه افراد جامعه چه فقیر و چه غنی تبدیل شده، کسی هم که دسترسی به ابزار مشروع ندارد تحت فشار جامعه برای دستیابی به آن اهداف از ابزار نامشروع استفاده می‌کند (صدیق سروستانی، ۱۳۸۷: ۱۲).

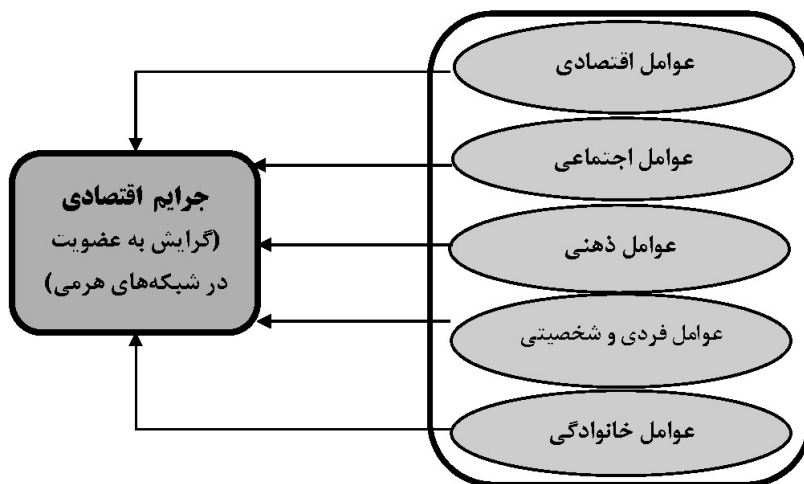
به اعتقاد مرتن، همین میل رسیدن به توفیق مادی به نحو وارونه و ظالمانه‌ای موجبات یأس و انحراف را در درون فرد فراهم می‌سازد. در واقع بحث این است که وقتی شرایط اجتماعی ضمنی ناپهنجاری را مورد مطالعه قرار می‌دهیم، می‌بینیم که در مورد اهداف و تبلیغ آن در جامعه تأکید خاصی اعمال می‌شود و حال آنکه توجه مشابهی به تأمین و تضمین وسایل جهت نیل به آن اهداف مبذول نمی‌شود و این بدان معنی است که جامعه از نظر تاریخی و تلاقی فرهنگی یکی از مساعدترین حالات را برای تولید فشارهای عصبی ساختاری دارا است (گروثرز، ۱۳۷۸: ۱۷۰). به عبارت دیگر نظریه فشار مرتن به دنبال بیان این واقعیت است که زمانی که توفیقات مادی و کسب ثروت ارزش مسلط در جامعه را تشکیل دهد و این امر برای همه افراد جامعه نهادینه شود و از سوی دیگر وسایل و ابزارهای رسیدن به این امر در اختیار همه افراد جامعه قرار نگیرد؛ افراد تحت فشار قرار می‌گیرند که در کوتاه‌ترین زمان به ثروت‌های فراوان دست یافته و به ارزش‌هایی که در جریان جامعه‌پذیری برای آنها نهادینه شده، دست یابند و حتی ابزارهای مشروع هم که مدت زمان زیادی را برای رسیدن به این توفیقات از فرد می‌گیرند، جذابیت خود را از دست داده و ابزارهای نامشروعی که در زمان کوتاه این اهداف را تا حد زیادی تأمین می‌کنند، جذابیت می‌یابند. به طور مثال، آنچه غالباً اشخاص را برای ورود به شبکه‌های هرمی تحریک می‌کند این است که به هنگام معرفی کار به آنها گفته می‌شود که در مدت کوتاهی می‌توانند به درآمد باورنکردنی دست یابند. بر همین اساس بود که فرضیه این تحقیق بدین نحو تعریف شد که نظریه فشار مرتن می‌تواند توجیه‌گر وقوع جرایم اقتصادی از جمله فعالیت مجرمانه در شبکه‌های هرمی در ایران باشد.

البته مرتن تأکید دارد که واکنش همه افراد نسبت به فشارهای وارده اجتماعی به علت دسترسی نداشتن به فرصت‌های مشروع برای تحقق اهداف، مشابه نیست و همه فرودستان برای دستیابی به اهداف مقبول اجتماعی کجرفتاری نمی‌کنند و هرکس به

طریقی خود را با محیط سازگار می‌کند. از نظر وی دسته‌ای از افراد جامعه هستند که اهداف جامعه را پذیرفته و به ابزارهای مشروع هم دسترسی دارند و به قول مرتن در حالت انطباق هستند که هر چه تعداد این افراد در یک جامعه بیشتر باشد آن جامعه فاصله بیشتری از بی‌سازمانی اجتماعی دارد. در مقابل دسته‌ای از افراد جامعه که اهداف جامعه را پذیرفته‌اند، اما به ابزارهای مشروع دسترسی ندارند با توسل به ابزارهای نامشروع به دنبال اهداف مشروع می‌روند که این حالت را نوآوری می‌نامد. گروهی نیز در مقابل اهداف و ابزارهای مشروع ولی دست نیافتنی، طغیان کرده و اهداف و ابزارهای جدیدی را برای تغییر ساختار اجتماعی معرفی می‌کنند که وی آنها را طغیانگران می‌نامد. عده ای نیز به ناچار از اهداف مقبول و ابزارهای مشروع اجتماعی و دستیابی به آنها دست شسته و از جامعه کناره می‌گیرند. عده‌ای نیز که آنها را مناسک گرایان می‌نامد با تمرکز بر ابزارهای مشروع، اهداف مشروع دست نیافتنی را در خود کمرنگ کرده یا از بین می‌برند؛ در نتیجه تنها به پیگیری ابزارهای مشروع می‌پردازند. در پایان او می‌گوید سه گروه نوآوران، طغیان‌گران و کناره‌گیران در سازگاری خود با محیط و جامعه‌ای که امکان دسترسی آنها به ابزار مشروع و مقبول اجتماعی را محدود ساخته، کج رفتاری و هنجار شکنی را برگزیده‌اند (صدیق سروسستانی، ۱۳۸۷: ۱۳). از میان این سه گروه، نوآوران هستند که مورد توجه ما در این تحقیق قرار گرفته‌اند که ارزش‌های جامعه را پذیرفته‌اند، اما به دلیل عدم دسترسی به ابزارهای مشروع یا سخت بودن استفاده از این ابزارها برای رسیدن به ارزش‌های جامعه آنها را پس زده و به ابزارهای جدید که در جامعه مشروع و پذیرفته شده نیستند روی می‌آورند.

فرضیه‌های تحقیق

- نظریه فشار مرتن می‌تواند در خصوص توضیح عوامل ارتکاب جرایم اقتصادی در جامعه کنونی ما، یک نظریه کارآمد باشد.
- نظریه فشار مرتن در خصوص جرم تأسیس، قبول نمایندگی و عضوگیری در جرایم اقتصادی می‌تواند آزموده شود.
- نظریه فشار مرتن را می‌توان به سایر مصادیق جرایم اقتصادی تسری داد.



نمودار ۱: مدل مفهومی تحقیق

روش‌شناسی تحقیق

پژوهش حاضر از نظر هدف و ماهیت کاربردی و از نظر روش اجرا، کیفی از نوع توصیفی-اسنادی است. به عبارت دیگر، به صورت مطالعه میدانی به روش کیفی^۱ انجام شده است. جامعه آماری این تحقیق را سرمایه‌گذاران در شرکت کوئیس‌ت اینترنشنال تشکیل می‌دادند. نمونه‌ها به شیوه‌ی گزینشی- ترکیبی انتخاب شده و در پایان ۳۰ نفر از اعضای این شبکه‌های هرمی به طور غیر تصادفی هدف مند انتخاب شده و مورد مصاحبه قرار گرفتند. ابزار مورد استفاده در این مطالعه، مصاحبه عمیق بوده است. سؤالات مصاحبه با مشورت اساتید، صاحب نظران و محققان در زمینه مسائل اجتماعی در قالب ۲۸ سؤال تنظیم شد. سؤالات مذکور در پنج دسته عمده شامل سؤالات مربوط به نقش نظام اقتصادی، نقش نظام اجتماعی، نقش نظام فرهنگی، نقش عوامل فردی و شخصیتی و نقش عوامل خانوادگی بود. در شناسایی مؤلفه‌ها از داده‌های به دست آمده و چارچوب نظری کمک گرفته شد.

مطابق نظریه فشار مرتن، متغیرهای تأثیرگذار بر گرایش به این شرکت‌ها به دو

۱- به خاطر پیچیدگی نسبی موضوع تحقیق و در دسترس نبودن نمونه‌های آماری استفاده از روش کیفی بهترین گزینه برای این مطالعه بود.

دسته متغیرهای سطح کلان یا ساختاری و متغیرهای سطح خرد یا محیطی تقسیم بندی شدند. متغیرهای سطح کلان در سه بخش نظام اقتصادی شامل مسئله اشتغال و فقدان بسترهای سرمایه گذاری، نظام اجتماعی شامل عدم هماهنگی بین ابزارها و اهداف مشروع جامعه و فقدان شبکه‌های اجتماعی فعال، نظام فرهنگی شامل مصرف‌گرایی و چیرگی فرهنگ مصرف تنظیم شدند و متغیرهای سطح خرد در دو بخش عوامل شخصی و شخصیتی شامل اعتماد به نفس و خطرپذیری بالا، میل شدید به ترقی و منفعت طلبی شخصی و عوامل خانوادگی شامل توقعات بالای والدین و اعضای خانواده از فرد تدوین گردید.

یافته‌های تحقیق

به منظور سازماندهی داده‌ها، مصاحبه‌های ضبط شده و دست نوشته‌های مصاحبه‌ها بارها مورد بازبینی و بازخوانی قرار گرفته و مضامین کلی داده‌ها استخراج شد. در این مرحله، عوامل اصلی تأثیرگذار بر گرایش افراد مشخص شد و متغیرهای مستقل تحقیق متناسب با چارچوب نظری تعریف شد و در نهایت به دلیل رعایت حجم مقاله با استفاده از روش تبدیل یافته‌های کیفی به کمی (فلیک، ۱۳۸۸: ۴۳) تأثیر متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته سنجیده شد تا فرضیه تحقیق مورد آزمون قرار گیرد.

۱- عوامل اقتصادی

الف) مسائل مربوط به اشتغال (بیکاری، نبود امنیت شغلی و پایین بودن سطح حقوق‌ها): عمده کسانی که به کار در شبکه‌های هرمی می‌پردازند، وضعیت و موقعیت شغلی روشنی ندارند. تعداد ۹۰ نفر از مصاحبه شوندگان گفتند که قبل از ورود به شبکه‌های هرمی، شغلی نداشته‌اند و ۱۵۰ نفر دیگر از آنها اعلام کردند شغلی که قبل از ورود به شبکه‌های هرمی به آن مشغول بوده‌اند را مناسب خود نمی‌دانسته و همواره به دنبال تغییر آن بوده‌اند؛ چراکه به لحاظ امنیت شغلی یا میزان حقوق یا هر دو مورد شغل مطلوبی نداشته‌اند. بعضی از افراد نیز به خاطر فقدان قوانین حمایت کننده از نیروی کار، با شکست‌هایی که در مشاغل مختلف داشته‌اند، عضویت در شبکه‌های هرمی را با همه خطرات و تبعاتش به اشتغال در مشاغل ناپایدار و استثمار

توسط کارفرما ترجیح داده‌اند. فقدان این حمایت‌ها در جامعه کارگری که از سطح اقتصادی پایینی هم برخوردارند، محسوس‌تر است. یکی از زمینه‌هایی که موجب اختلافات شدید بین کارگران و کارفرمایان است بحث قراردادهای موقت است. جامعه کارگری در برابر قراردادهای موقت موضع مخالف دارد و معتقد است این نوع قراردادها فرصت توسعه انسانی را از نیروی کار می‌گیرد (نباتی حصارلو، ۱۳۸۵: ۱۳۴).

بحث دیگر در باب مسائل مربوط به اشتغال، تعیین حداقل دستمزد است که هر ساله توسط شورای عالی کار انجام می‌شود. معمولاً حداقلی که توسط این شورا برای دستمزد تعیین می‌شود با واقعیت‌های مخارج در جامعه تطابق ندارد. در چنین شرایطی عضویت در یک شبکه هرمی با وعده ۷۰ میلیون تومان در طی ۱۰ ماه (جزوه آموزشی شرکت کوئست اینترنشنال، ۱۳۸۵: ۱۲) بهترین انگیزاننده‌ای است که می‌تواند جوانان را به خود جذب کرده و با نیاز به سرمایه‌گذاری نه چندان زیاد، آنان را به امید آینده‌ای سرشار از پول و ثروت و خوشبختی، مدت‌ها به خود مشغول کند.

در جمع‌بندی این قسمت می‌توان گفت: فقدان کار و منبع درآمدی مناسب و مستمر، در طبقات متوسط و پایین جامعه احساس محرومیت نسبی ایجاد کرده و یا آن را تشدید می‌کند. در چنین وضعیتی افراد مطابق با یکی از سنخ‌های چهارگانه مرتن (نوآوری، مناسک‌گرایی، انزواگزینی، شورش) عمل می‌کنند. همان‌طور که پیش‌تر گفته شد افرادی که وارد شبکه‌ای مثل کوئست اینترنشنال می‌شوند، بیشتر از میان نوآوران هستند و تشویق‌های اولیه سیستم نیز این نوآوری را تقویت و تثبیت می‌کند. دیگر سنخ‌های شخصیتی مرتن تمایل کمتری به عضویت در شبکه‌های هرمی دارند و در صورت وارد شدن به چنین شبکه‌هایی، موفقیت کمتری به دست می‌آورند.

ب) فقدان بسترهای سرمایه‌گذاری: طی سال‌های اخیر عدم تمایل به سرمایه‌گذاری در بخش تولیدی یکی از مشکلات اصلی کشور بوده است. جدا از امنیت سرمایه‌گذاری در کشور که یک متغیر بسیار مهم در جلب سرمایه‌گذاری‌ها است، پایین بودن نرخ بازده مورد انتظار سرمایه‌گذاری در بخش تولیدی نسبت به دیگر فرصت‌های سرمایه‌گذاری نیز از عوامل مهمی است که باعث گردیده تا افراد سرمایه‌های خود را در کارهای غیر تولیدی سرمایه‌گذاری کنند (سلیمانی، ۱۳۸۱: ص ۲۷).

سرمایه‌گذاری در یک شبکه هرمی از آنجا که تشریفات خاصی ندارد، می‌تواند سرمایه‌های کوچک را به سوی خود سوق داده و پس‌اندازها را از جیب‌های مردم خارج کند. بالا بودن منفعت اقتصادی مورد انتظار، ریسک وارد شدن در شبکه‌های هرمی را حتی برای افراد ریسک‌گریز جامعه سهل و آسان می‌کند. از سوی دیگر با سرمایه‌ای که می‌توان وارد یک شبکه هرمی شد نمی‌توان کسب و کاری آغاز کرد. منفعت وعده داده شده شبکه‌های هرمی نیز منفعتی است که با فقدان امنیت و بسترهای سرمایه‌گذاری در داخل کشور، از هیچ طریق رسمی و قانونی نمی‌توان به آن دست یافت. به واقع تغییر و تحولات سریع و عدم ثبات در عرصه اقتصادی، نرخ بازدهی در مشاغل تولیدی را کاهش داده و سرمایه‌ها را به سوی اهدافی پربازده‌تر نظیر خرید و فروش ارز و خرید سکه و طلا و گاهی عضویت در یک شبکه هرمی سوق می‌دهد.

در طی مصاحبه‌های صورت گرفته با ۱۲۰ نفر، عامل فقدان بسترهای سرمایه‌گذاری تأثیرگذار و مهم به نظر می‌رسید. این افراد اظهار داشتند که پس‌اندازی داشته که به دنبال سرمایه‌گذاری آن بوده‌اند و جایی بهتر و پربازده‌تر از شبکه‌های هرمی برای سرمایه‌گذاری نیافته‌اند. همچنین ۲۵۰ نفر از مصاحبه‌شوندگان اظهار داشتند که هیچ‌گاه حتی فکر سرمایه‌گذاری در بورس یا راه‌انداختن یک فعالیت تولیدی را هم نداشته‌اند.

۲- عوامل اجتماعی

الف) عدم هماهنگی بین ابزارها و اهداف مشروع جامعه: در طی ۲ دهه گذشته به دلایل مختلف از جمله گسترش وسایل ارتباط جمعی، واردات کالاهای خارجی، تبلیغات، احداث مراکز تجاری متعدد و ... فرآیند تغییر ارزش‌ها در جامعه ایران اتفاق افتاد و ارزش‌های مادی در صدر ارزش‌های جامعه قرار گرفت و به قول مسنر و روزنفلد نهاد اقتصادی بر نهادهای سیاسی، خانواده و ... ارجحیت یافت. در توضیح این امر باید گفت تبلیغات کالاها، واردات کالاهای خارجی، احداث مراکز تجاری متعدد، همه و همه باعث ایجاد نیازهای جدید در افراد جامعه می‌شوند و تصویر یک نوع زندگی مرفه‌تر را در ذهن افراد جامعه ایجاد می‌کنند (رفیع‌پور، ۱۳۷۷ و رفیع‌پور، ۱۳۷۸ الف). در مقابل بسیاری از افراد جامعه با مشکلات اقتصادی نظیر فقر، بیکاری،

تورم و ... دست به گریبان هستند. از سوی دیگر ابزارها و وسایل مشروع یا به عبارت دیگر امکانات لازم برای همهٔ افراد جامعه برای رسیدن به همهٔ ارزش‌ها و اهداف مادی جامعه وجود ندارد. موضوع شایان توجه دیگر این است که هر چند در این سال‌ها، پیشرفت‌های اقتصادی فراوانی حاصل شده است و نیازهای مادی افراد جامعه بیش از پیش ارضا می‌شوند؛ اما براساس تئوری نیاز، به غیر از نیازهای کاملاً فیزیولوژیکی، هر چه که نیازها بیشتر ارضا شوند، احساس نیازمندی کاهش نمی‌یابد، بلکه برعکس افزایش می‌یابد (رفیع‌پور، ۱۳۷۲: ۴۳ و ۶۲). یعنی نیازمندی عینی و واقعی با احساس نیازمندی ذهنی رابطهٔ معکوس دارد. از این طریق با ارضای نیازهای انسان‌ها، یک جریان تکثیر نیاز (هگل^۱، ۱۹۸۱: ۳۴۸) یا گسترش نیاز (لاکرت^۲: ۱۹۶۵: ۶۸) به وجود می‌آید که چنانکه افلاطون نیز گفته بود، در ولع و بیشتر خواهی ظاهر می‌شود و این همان شاه بیت نظریهٔ فشار مرتن است که هرگاه ارزش‌ها و اهداف مادی اهمیت یابند و نیازهای مادی بیشتر شوند و در مقابل امکانات مشروع لازم برای همهٔ افراد جامعه برای رسیدن به اهداف فوق موجود نباشد، افراد جامعه به سوی شیوه‌های جایگزین سوق می‌یابند که مهم‌ترین این شیوه‌ها را نوآوری می‌نامد. ارتکاب جرایم اقتصادی از جمله فعالیت در شبکه‌های هرمی از مصادیق بارز نوآوری است.

به تحقیق تمام افراد مصاحبه شونده، دلیل اصلی ورود به شبکه‌های هرمی را دستیابی به درآمدهای نجومی وعده داده شده در این شبکه‌ها، رسیدن به یک زندگی مرفه و بی دغدغه و ارضای همهٔ نیازهای مادی خود می‌دانستند. براساس آنچه بیان شد، به نظر نگارنده، این عامل، عامل اصلی گرایش افراد به شبکه‌های هرمی و گسترش این شبکه‌ها بوده است و در نگاه کلی‌تر می‌توان آن را عامل اصلی ارتکاب و گسترش جرایم اقتصادی دانست.

ب) فقدان شبکه‌های اجتماعی فعال: یکی از عوامل جذب افراد به شبکه‌های هرمی، کار گروهی، انسجام، نظم کاری و اهداف مشترکی است که در کار این شبکه وجود دارد و بعضاً به اعضا القاء می‌شود. در شبکه‌های هرمی قرارها هیچ‌گاه به تأخیر

1-Hegel
2-Luckert

نمی‌افتند، همه‌چیز سر وقت و در زمان مقرر انجام می‌شود. جلسات آموزشی به طور منظم برگزار می‌شود و مطالب ارائه شده در آن منسجم و کاملاً استاندارد است. کسی حق ندارد خلاف جملات و عبارات استاندارد و از قبل تعیین شده را در گفتگوهای خود به کار برد (جزوه آموزشی شرکت کوئست اینترنت‌شنال، ۱۳۸۵: ۱) در شبکه‌های هرمی یک نوع بوروکراسی و نظم کاری حاکم است که معایب دیگر شبکه را از دیده‌ها پنهان می‌کند. برای بعضی از افراد، دفاتر کاری شبکه‌های هرمی جایی برای گردهمایی، آگاهی از حال و روز یکدیگر و محل شکل‌گیری شبکه روابط دوستی و آشنایی‌هایی است که در وضعیت عادی برای افراد امکان‌پذیر نیست (نباتی حصارلو، ۱۳۸۵: ۱۵۱).

بعضی از فعالان شبکه‌های هرمی که قبل از ورود به این شبکه‌ها افرادی تنها و گوشه‌گیر بودند، پس از مدتی فعالیت، دم از آشنایی‌ها و دوستی‌های چند صد نفری می‌زدند. از طرف دیگر شبکه‌های هرمی برای پسران و دخترانی هم که به هر دلیل رابطه خوبی با جنس مخالف نداشته‌اند، یک فضای دوستانه فراهم کرده‌اند. ارتباط نزدیک‌تر با جنس مخالف یکی از انگیزه‌های برخی از دخترها و پسرهای جوان از عضویت در شبکه‌های هرمی است.

اکثر قریب به اتفاق مصاحبه‌شوندگان یکی از دلایل جذابیت شرکت‌های هرمی را نظم، انضباط، انسجام، دقت در کار، امکان مشارکت و انجام کار گروهی در این شبکه‌ها اعلام می‌کردند. ۱۲۰ نفر از مصاحبه‌شوندگان جمع شدن در کنار دوستان و پیدا کردن دوستان جدید و ۱۰۰ نفر اختلاط بین دختر و پسر و امکان برقراری ارتباط دوستانه و همکاری با جنس مخالف را از عوامل جذابیت فعالیت در این شبکه‌ها بیان داشتند. بنابراین فقدان شبکه‌های فعال اجتماعی نظیر کلوپ‌های جوانان، باشگاه‌های ورزشی، انجمن‌های مدنی و آموزش‌های شبکه‌های هرمی از عواملی است که باعث گرویدن افراد به این شبکه‌ها می‌شود.

۳- عوامل فرهنگی

مصرف‌گرایی و چیرگی فرهنگ مصرف: این اندیشه که مصرف، کانون اصلی زندگی اجتماعی و ارزش‌های فرهنگی شده است، اساس مفهوم کلی‌تر فرهنگ مصرف است. این دگرگونی اجتماعی باعث تشویق شیوه‌های تولیدی جدید و گسترش طرز

تلقی‌هایی شده است که برای کالاها و لوازم خانگی جدید، مد روز و سبک‌های نوین زندگی ارزش مثبت قائل‌اند. شیوه‌های نوین نمایش کالاها، تغییر مد و منسوخ جلوه دادن‌های ساختگی، گسترش اماکن و عوامل نوین فروش و چشم و هم‌چشمی‌های اجتماعی، مردم را وادار به خرید کالاهایی تجملاتی کرده است که قبلاً فقط به اقتضای آداب می‌خریدند و همچنین کسانی را وادار به رعایت آداب کرده که قبلاً فقط به اقتضای ضرورت آن را رعایت می‌کردند (اباذری و چاوشیان، ۱۳۸۱: ۲۲).

حرص به مصرف بیشتر و تغییر و تحول در الگوهای فراغت و تفریح، همه در سایه داشتن منبع درآمدی کافی معنی می‌یابد. در بسیاری از موارد حتی داشتن کار با ثبات و منبع درآمدی ثابت نیز جوابگوی هزینه‌های زندگی افراد نیست. نیازآفرینی‌های بی حد و حصری که از طرف رادیو و تلویزیون و رسانه‌های گروهی، دانسته یا نادانسته صورت می‌گیرد، موجب گرایش افراد به جستجوی منابع درآمدی تازه برای خرید کالا و خدمات و جامعه عمل پوشاندن به آرزوها و نیازهای جدید می‌شود.

کالاهای مصرفی فراوان و متنوع کارخانه‌های داخلی و خارجی هر روز روانه بازار شده و در اندک زمانی با ورود مدل‌های جدید عمر تجاری مدل‌های قبلی به سر می‌آید. تبعات این وضعیت چیزی نیست جز افزایش هزینه‌های زندگی که برای جبران آن منابع درآمدی تازه‌ای مورد نیاز است. آنچه تمامی مصاحبه‌شوندگان نیز آن را اعلام می‌کردند این بود که هدف اصلی ایشان از ورود به شبکه‌های هرمی دستیابی به درآمدهای هنگفت وعده داده شده در این شبکه‌ها، دستیابی به یک زندگی مرفه‌تر و ارضای همه نیازهای مادی بوده است. در جامعه‌ای که اهداف مادی در صدر قرار گیرند و بر اثر عواملی چون تبلیغات و ... فرآیند نیاز آفرینی برای افراد جامعه دنبال شود، فرهنگ مصرف نهادینه می‌شود. به عبارت دیگر مصرف‌گرایی نمود فرهنگی عامل اجتماعی پیش گفته یعنی عدم هماهنگی بین ابزارها و اهداف مشروع جامعه است.

۴- عوامل شخصی و شخصیتی

الف) اعتماد به نفس و خطرپذیری بالا: در جزوه‌های آموزشی شرکت کوئست اینترنشنال به افراد یاد داده می‌شود که در هنگام معرفی کار سعی کنند تا فرد مقابل

را به بیش‌ترین میزان خودباوری برسانند. آموزش‌های شبکه‌های هرمی به‌طور کلی به گونه‌ای است که اگر شخص اعتماد به نفس هم نداشته باشد، در طی دوره‌های آموزشی آن را کسب می‌کند (جزوه آموزشی شرکت کوئست اینترنشنال، ۱۳۸۵: ۳ و ۱۴).

در شبکه‌های هرمی افرادی که اعتماد به نفس داشته و با تصمیم قاطعانه خود وارد شبکه شده باشند و نه به اعتماد دیگران و اعتبار آنها، شانس موفقیت بیشتری دارند. افرادی که اعتماد به نفس کمی داشته و به هر دلیلی با اصرار اطرافیان به این شبکه‌ها گرویده باشند، در ادامه راه موفقیت چندان حاصل نکرده و با شکست مواجه می‌شوند. خطرپذیری از آن رو که فرد مبلغی را سرمایه‌گذاری می‌کند ولی هیچ تضمین عینی برای بازگشت آن وجود ندارد و تضمین‌ها صرفاً به صورت شفاهی بوده و قابل اطمینان نیست و اعتماد به نفس از آن رو که اگر شخص برای عده‌ی زیادی جلسه ارائه گذاشت و آنها در طرح وارد نشدند، سرخورده نشده و بتواند کار را ادامه دهد؛ برای موفقیت در این شبکه‌ها ضروری است.

این مؤلفه از تحلیل و بررسی مصاحبه‌های صورت گرفته با فعالان شبکه‌های هرمی که در این شبکه‌ها موفق شده و با افزایش زیرمجموعه خود سودهای سرشار به دست آوردند و همچنین آنهایی که با شکست مواجه شده و حتی سرمایه اولیه خود را نیز از دست داده‌اند و مقایسه این دو گروه با یکدیگر استنباط شده است.

ب) میل شدید به ترقی: پیش‌تر گفته شد که در سال‌های اخیر ارزش‌ها و اهداف مادی در صدر قرار گرفته‌اند. در این دوران محدوده نیازهای افراد بسیار سریع‌تر از محدوده توانایی‌هایشان گسترش یافته است و از سوی دیگر امکانات رفع این نیازها با چنین سرعتی افزایش نیافته‌اند. زمانی که تا این حد نیازهای مادی در افراد جامعه ایجاد شده و اهداف مادی اهمیت می‌یابند، در اصطلاح علوم اجتماعی، گروه مرجع برای افراد جامعه طبقات بسیار ثروتمند جامعه می‌شوند. در چنین شرایطی افراد جامعه هر لحظه خود را با این گروه مرجع مقایسه می‌کنند و چون امکانات لازم برای رسیدن به گروه مرجع را برای خود فراهم نمی‌بینند، دچار احساس سرخوردگی می‌شوند و هر لحظه میل‌شان برای رسیدن به گروه مرجع تشدید شده و به لحاظ درونی و شخصیتی یک نوع میل شدید به پیشرفت و ترقی مادی در درونشان ایجاد

می‌شود. بنابراین آنها از کنار هر راهی که بتواند آنها را به این اهداف نزدیک کند به راحتی عبور نخواهند کرد. آنگاه ظهور یک شبکه هرمی با وعده‌های خیره‌کننده جوایز و پورسانت‌ها می‌تواند نویدبخش آینده‌ای روشن برای این طبقات بوده و راه دشوار ترقی و پیشرفت را در نظر آنان هموار نماید. به تحقیق تمام افراد مصاحبه شونده دلیل اصلی ورود به شبکه‌های هرمی را دست‌یابی به درآمدهای نجومی وعده داده شده در این شبکه‌ها می‌دانستند.

یافته‌های این تحقیق بر این امر تأکید دارد که چون طی سال‌های اخیر به دلایل مختلف ارزش‌ها و اهداف مادی اهمیت روزافزونی یافته‌اند و نیازهای مادی به طور فزاینده‌ای افزایش پیدا کرده‌اند و در مقابل ابزارها و امکانات لازم برای رسیدن به اهداف و ارضای نیازهای مادی فراهم نبوده است؛ به لحاظ درونی، افراد میل شدید به ترقی در درون‌شان ایجاد شده و به لحاظ فرهنگی، فرهنگ مصرف در جامعه غالب شده و در نتیجه افراد تحت فشار برای رسیدن به اهداف فوق در نبود ابزارهای مشروع به دنبال راه‌های جایگزین رفته یا به عبارت دیگر دست به نوآوری می‌زنند. از مصادیق بارز نوآوری ارتکاب جرایم اقتصادی از جمله ارتکاب فعالیت‌های مجرمانه در شبکه‌های هرمی است که وعده درآمدهای هنگفت در مدت زمان کوتاه می‌دهد.

ج) منفعت طلبی شخصی: در جامعه امروز منفعت طلبی شخصی و توجه به منافع فردی گسترش قابل توجهی یافته است. در این شرایط ملاحظات اجتماعی کم‌رنگ می‌شود و در یک وضعیت رقابتی، هر کسی سعی می‌کند فقط به فکر خودش باشد و در این میان رعایت کردن حال دیگران چندان مورد توجه قرار نمی‌گیرد (رفیع‌پور، ۱۳۷۸ ب: ۱۱۰).

کسی که وارد یک شبکه هرمی می‌شود، فردگرایی و خودمحوری‌اش باید آن‌چنان بالا باشد که به خاطر منافع شخصی از همه هنجارهای اخلاقی و اجتماعی بگذرد. آموزش‌های شبکه‌های هرمی هم با همه تأکید ظاهری که در این آموزش‌ها بر خیرخواهی دیگران، کمک به دوستان و نزدیکان و ... می‌شود، کاملاً بر محور فردگرایی طرح‌ریزی شده است. مطالعه دقیق و کامل متون آموزشی این شبکه‌ها آشکار می‌کند که شعارهای زیبای آنها صرفاً پوششی است بر کلاهبرداری از افراد و اغفال آنها برای ورود به شبکه و به شیوه‌ای کاملاً هدفمند و ساخت‌یافته تنظیم شده

است. بسیار اتفاق می‌افتد که شخص پرنزت‌کننده خود در کار شکست خورده و هر لحظه بدبینی‌اش نسبت به موفقیت کار بیشتر می‌شود، با این حال، در مواجهه با یک عضو احتمالی جدید، با امیدواری تمام و همانند یک فرد بسیار موفق کار را معرفی می‌کند. هدف در اینجا چیزی نیست جز رسیدن به نفع شخصی به قیمت ضرر دیگران. از میان ۳۰۰ نفر مصاحبه شونده، ۲۶۰ نفر یا بدون دریافت هیچ سودی کار را ترک کرده یا سود دریافتی‌شان کمتر از سرمایه اولیه‌شان بوده که وارد شرکت کرده‌اند و به عبارت دیگر ۲۶۰ نفر متضرر شده و تنها ۴۰ نفر به سود رسیده بودند. در میان این ۲۶۰ نفر، ۲۰۰ نفر بالاسری‌های خود را مقصر می‌دانستند و اظهار می‌داشتند بالاسری‌هایشان تنها به دنبال منفعت شخصی خود بوده‌اند. بالاسری‌ها ابتدا عضو جدید را با وعده همکاری و کمک در جذب اعضای جدید جذب می‌کردند و سپس او را در گسترش زیرمجموعه‌هایش تنها گذاشته و باعث متضرر شدن وی می‌شدند.

۵- عوامل خانوادگی

توقعات بالای والدین و اعضای خانواده از فرد: جوانان بیکار و تحصیل کرده‌ای که سال‌ها خرج تحصیل خود را در دانشگاه‌های دولتی و آزاد بر دوش خانواده گذاشته‌اند، وقتی در مقابل فشارهای وارده بر خانواده‌های خود قرار می‌گیرند و از طرفی با وضع نابسامان بازار کار، توان اشتغال و دستگیری از آنها را ندارند، به شدت دچار پریشانی و استیصال می‌شوند. این جوانان حاضرند به هر دری بزنند تا مگر اندکی از مشکلات معیشتی خانواده‌یشان کم شود. در واقع با عضویت در یک شبکه هرمی هم خود را مدتی مشغول کرده‌اند و هم در صورت داشتن منافع مادی می‌توانند به خانواده‌ها و اطرافیان خود کمک کنند. در وضعیتی که ابزارهای نهادی لازم برای ادای دین خانواده‌ها از قبیل کار مناسب و پردرآمد و استقلال اقتصادی وجود ندارد، عضویت در یک کار جدید با وعده‌های رویایی، بسیار وسوسه‌انگیز است. بسیاری از آنها در ذهن‌شان برای سودهای کلان برنامه‌ریزی می‌کنند و خانواده‌ها محور اکثر این برنامه‌ها هستند. از میان ۳۰۰ نفر مصاحبه شونده ۱۹۰ نفر مجرد و ۱۱۰ نفر متأهل بودند. زمانی که مصاحبه شونده‌گان مجرد از آرزوهای خود برای خرج کردن درآمدهای هنگفت احتمالی از شبکه‌های هرمی صحبت می‌کردند محور صحبت‌هایشان ساختن یک زندگی خوب برای خود و والدین‌شان بود و متأهلان ساختن یک زندگی مرفه

برای همسر و فرزندان. در میان آنها بودند افرادی که از زخم زبان‌ها و فشارهای والدین و اعضای خانواده‌ی خود می‌گفتند و این امر را عامل ورودشان به شبکه‌های هرمی ذکر می‌کردند و افرادی که صرفاً بر پایه‌ی وظیفه‌ی اخلاقی خود را متعهد به بهبود وضعیت زندگی والدین و اعضای خانواده خود می‌دانستند. در مجموع توقعات والدین و اعضای خانواده را می‌توان یکی از عوامل محیطی یا سطح خرد برای سوق یافتن افراد به سوی جرایم اقتصادی از جمله فعالیت در شبکه‌های هرمی به شمار آورد.

نتیجه‌گیری

نظریه‌ی فشار مرتن به عنوان چارچوب نظری این تحقیق انتخاب شد و بر این اساس تعامل فشار ساختارهای کلان و تأثیر عوامل خرد محیطی باعث سوق یافتن افراد به سوی ارتکاب جرایم مورد مطالعه در نظر گرفته شد. در این تحقیق با روش کیفی و با ابزار مصاحبه‌ی عمیق ۳۰۰ نفر از فعالان در شبکه‌های هرمی مورد مصاحبه قرار گرفتند و در نهایت با تکیه بر چارچوب نظری تحقیق و تجزیه و تحلیل داده‌های به دست آمده، این نتیجه حاصل شد که از میان عوامل سطح کلان، مسئله اشتغال، فقدان بسترهای سرمایه‌گذاری، عدم هماهنگی بین ابزارها و اهداف مشروع جامعه، فقدان شبکه‌های اجتماعی فعال، مصرف‌گرایی و چیرگی فرهنگ مصرف و از میان عوامل سطح خرد اعتماد به نفس و خطرپذیری بالا، میل شدید به ترقی، منفعت‌طلبی شخصی و توقعات بالای والدین و اعضای خانواده عوامل تأثیرگذار برای گرایش افراد به فعالیت در شبکه‌های هرمی بوده است و در پایان فرضیه‌ی تحقیق ثابت شد.

آنچه یافته‌های این تحقیق بر آن تأکید داشت عبارت بود از اینکه، از میان همه‌ی عوامل فوق، عدم هماهنگی بین ابزارها و اهداف مشروع جامعه مهم‌ترین عامل در ایجاد گرایش به فعالیت در شبکه‌های هرمی بوده است. همان‌طور که پیش‌تر گفته شد طی سال‌های اخیر به دلایل مختلف ارزش‌های مادی در صدر قرار گرفته و نیازهای مادی به نحو روزافزونی افزایش یافته‌اند و در مقابل ابزارها و امکانات مشروع کافی برای همه‌ی افراد جامعه برای رسیدن به اهداف فوق فراهم نشده است؛ در نتیجه افراد به دنبال دستیابی به ثروت‌های هنگفت و درآمدهای نجومی، رسیدن به اهداف

مادی و ارضای نیازهای روزافزون مادی خود به سمت راه‌های جایگزین و نوآورانه چون فعالیت در شبکه‌های هرمی روی آوردند که به واقع این همان نکته مورد تأکید نظریه فشار مرتن است. گاهی افراد به راه‌های مشروع هم دسترسی دارند، اما راه‌های مشروع طولانی و پرفراز و نشیب و راه‌های جایگزین را سریع‌تر و پرفایده‌تر می‌بینند و به این خاطر به این راه‌ها روی می‌آورند. حال اگر بپذیریم که ویژگی مشترک همه جرایم اقتصادی از جمله پولشویی، جرایم مالیاتی، قاچاق کالا و ... این است که مجرم طی آن به دنبال دستیابی به ثروت و درآمد هنگفت از راهی ساده و سریع است. پس باید اذعان کنیم که نظریه فشار مرتن حداقل می‌تواند به عنوان یک فرضیه قوی در توجیه ارتکاب و گسترش سایر جرایم اقتصادی در جامعه کنونی ما نیز مطرح شود. همان طور که در این تحقیق در خصوص جرم فعالیت در شبکه‌های هرمی این فرضیه به اثبات رسید.

منابع

- ابادری، یوسف و چوشیان، حسن (۱۳۸۱). از طبقه اجتماعی تا سبک زندگی، فصلنامه علوم اجتماعی، شماره ۲۰، صص ۳-۲۷.
- افشار، محمد (۱۳۸۴). حضور و سقوط طرح‌های بازاریابی چند سطحی در آلبانی، قابل دسترسی در www.NMS.ir، کد مطلب ۱۰۶.
- جزوه آموزشی شرکت کوئست اینترنت‌شنال (۱۳۸۵). قابل دسترسی در سایت تخصصی سیستم‌های فروش شبکه‌ای www.nms.ir/nms.ir-article_20_Toziheperesent.pdf.
- رابینگتن، ارل و واینبرگ، مارتین (۱۳۸۲). رویکردهای نظری هفتگانه در بررسی مسائل اجتماعی، ترجمه: رحمت اله صدیق سروسستانی، تهران: انتشارات دانشگاه تهران.
- رفیع‌پور، فرامرز (۱۳۷۲). سنجش‌گرایی روستاییان به جهاد سازندگی، تهران: شرکت سهامی انتشار.
- رفیع‌پور، فرامرز (۱۳۷۷). توسعه و تضاد؛ کوششی در جهت تحلیل انقلاب اسلامی و مسائل اجتماعی ایران، تهران: شرکت سهامی انتشار.

- رفیع پور، فرامرز (۱۳۷۸ الف). *آناتومی جامعه، مقدمه‌ای بر جامعه‌شناسی کاربردی*، تهران: شرکت سهامی انتشار.
- رفیع پور، فرامرز (۱۳۷۸ ب). *آنومی یا آشفتگی اجتماعی، پژوهشی در زمینه پتانسیل آنومی در شهر تهران*، تهران: انتشارات سروش.
- روزنامه ایران، شماره ۴۳۳۷.
- روستایی، مهرانگیز (۱۳۸۸). *ارزیابی مداخله کیفری در حوزه جرایم اقتصادی، فصلنامه کارآگاه*، سال دوم، شماره ۷، صص ۶ تا ۳۱.
- زمانی، علی اکبر (۱۳۸۸). *درآمدی بر ابعاد مفاسد و جرایم اقتصادی و پیامدهای آن بر امنیت ملی*، مجله کارآگاه، سال دوم، شماره ۷، صص ۳۲ تا ۵۸.
- ساکی، محمدرضا (۱۳۸۹). *حقوق کیفری اقتصادی*، اصفهان: انتشارات جنگل، چاپ دوم.
- سلیمانی، کورش (۱۳۸۱). *بازده سرمایه‌گذاری در کشور (۱۳۶۹ تا ۱۳۸۰)*، مجله تدبیر، سال سوم، شماره ۱۱۶، صص ۲۱-۳۶.
- صدیق سروسستانی - رحمت اله (۱۳۸۷). *آسیب‌شناسی اجتماعی (جامعه‌شناسی انحرافات اجتماعی)*، قم: انتشارات آن.
- صفایی، سید حسین؛ مظاهری کوهانستانی، رسول و عیسیایی تفرشی، محمد (۱۳۸۶). *معاملات هرمی از دیدگاه فقه امامیه و حقوق ایران: نشریه علوم انسانی*، شماره ۵۴، صص ۱۶۵-۱۹۲.
- فلیک، اووه (۱۳۸۸). *درآمدی بر تحقیق کیفی*، ترجمه: هادی جلیلی، تهران: نشر نی، چاپ دوم.
- گروترز، چارلز (۱۳۷۸). *جامعه‌شناسی مرتن*، ترجمه: زهرا کسایی، تهران: انتشارات دانشگاه علامه طباطبایی.
- نباتی حصارلو، آیت (۱۳۸۵). *بررسی علل گرایش افراد به عضویت در شبکه‌های بازاریابی گلدکوئست*، تهران: دانشکده علوم اجتماعی دانشگاه تهران.
- هاشمی، حسین (۱۳۸۰). *حمایت کیفری از نظام اقتصادی کشور*، پایان نامه کارشناسی ارشد حقوق کیفری و جرم‌شناسی، مجتمع آموزشی قم، دانشگاه تهران.
- وایت، رابرت و هینس، فیونا (۱۳۸۳). *جرم و جرم‌شناسی*، ترجمه: علی سلیمی، قم: پژوهشگاه حوزه و دانشگاه.

- Coser, L. (1977). *Masters of Sociological Thought: Ideas in Historical and Social Context*. New York: Harcotrt Brace Jovanovich.
- Hegel, georg, w.f. (1981). *Grundlinien der Philosophie des Rechts*. Berlin: Akademi
- Luckert, Heinz. R. (1965). *Konfliktpsychologie. Einfuhrung und Grundlegung*, Munchen: Reinhardt

Archive of SID