

## ارائه‌ی یک مدل مفهومی برای مطالعات میان رشته‌ای در اقتصاد

(بسط مدل کیزِر)

مرتضی درخشان<sup>1</sup>

دانشجوی کارشناسی ارشد اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع)

محمدحسین متقی‌زاده<sup>2</sup>

دانشجوی کارشناسی ارشد اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع)

### چکیده:

هدف این مقاله ارائه‌ی یک مدل مفهومی<sup>3</sup> مناسب برای شناخت نیروهای مؤثر در تصمیمات اقتصادی انسان می باشد، این مقاله نشان خواهد داد، که شناخت نیروهایی که در تصمیم سازی انسان نقش دارند بر پایه‌ی مطالعات میان رشته‌ای 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 می کنیم و با بررسی روابط علی و معلولی بین آنها برآیند این نیروها را تحلیل نماییم. ابتدا با استفاده از رویکرد نئوکلاسیکی ارتدکس، که از نظریه‌ی کیزِر<sup>4</sup> اقتباس شده سه نیرو را تحلیل نموده و با استفاده از تعلیمات اسلامی بخش چهارم را برای رفع نواقص آن نظریه تحلیل و بررسی می نماییم. در نهایت نتیجه‌ی این تلاش، ارائه‌ی یک مدل مفهومی کامل هم در سطح خرد و هم در سطح کلان می باشد که می تواند تصمیمات انسانها را در حوزه‌ی اقتصاد هر چه دقیق تر و به واقعیت نزدیکتر پیش بینی کند و از آن می توان برای سیاست گذاریها و برنامه ریزیهای اقتصادی استفاده نمود.

کلید واژه‌ها: مطالعات میان رشته‌ای، مدل مفهومی، علوم اجتماعی، اقتصاد، جامعه‌شناسی، روان‌شناسی، علوم دینی.

## A Conceptual model for interdisciplinary in economics

Mohammad Hussein Mottaghizadeh, student of M.A. Islamic Studies & Economics, Imam Sadiq University (I.S.U)

Email: [mottaghizade@gmail.com](mailto:mottaghizade@gmail.com)

1- mdellx@gmail.com

2- mottaghizade@gmail.com

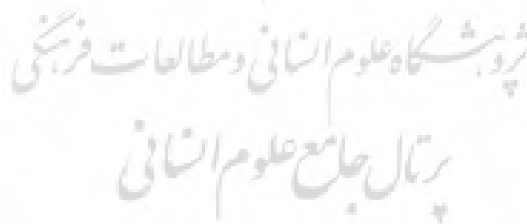
3- significance model

4- Piet Keizer

## **Abstract:**

The purpose of this article is to suggest and apply a conceptual model which is appropriate to recognizing the effective force in economic decision making of humans. This article also illustrate that recognition of effective forces in economic decision making of human beings, is based on interdisciplinary surveys. For this purpose, in this article, at first we introduce four forces namely; economic, social, psychical, and religious, and then analyze the weight of every forces and discuss the consequence of this forces with scrutiny in causality relationship between them. We use the neoclassical orthodox approach in the Keizer model to analyze the three forces and then we use the Islamic doctrine to complete imperfection of that model. Finally, the consequence of this effort is to suggest complete conceptual model in the micro and macro level that can punctiliously and truly forecast decisions of humans in economic and we can use it in the policy making in economic planning.

**Keywords:** interdisciplinary studies, conceptual model, sociology, psychology, theology.



## **مقدمه:**

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 آوردن آن 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 بینجامد. 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.

همانطور که مشاهده می شود در دهه های اخیر، قلمروهای آموزشی و پژوهشی در حوزه علوم انسانی، به ویژه مطالعات بین رشته‌ای<sup>5</sup> از رشد و گسترش قابل ملاحظه‌ای برخوردار شده است؛ به گونه‌ای که امروزه در تمامی دانشگاه‌های دنیا اولویت تحقیقات بر پایه پژوهش‌های بین رشته‌ای 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 2003)<sup>6</sup>.

از طرف دیگر مواجه شدن پژوهشگران و محققان با زمینه‌های تخصصی متنوع و فراوان و فقدان دیدگاه جامع در بین پژوهشگران به علت تخصص گرایی، این مسأله را روشن ساخت که گرچه نگاه تخصصی<sup>7</sup> 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 میان رشته‌ای می توان گفت چون زبان و ادبیات علوم باهم متفاوت است - و هر چه از فضای بین رشته‌ای دورتر باشد این تفاوت بیشتر است - در نتیجه امکان بروز خطرات و مشکلاتی در استفاده ی علوم از یکدیگر وجود خواهد داشت (پور عزت 1387)، در این میان یکی از دو خطر زیر ممکن است بوجود آید : گاه تفاوتها در علوم به اندازه ای است که تفاهم در گفتگو را مختل می کند و ارتباط میان دو علم برقرار نمی شود، و گاه با اینکه تفاوت‌های مهمی در میان است، تفاوتها به اندازه ای نامحسوس است که موجب این سوء برداشت می شود که داده‌های علمی برای علم دیگر به خوبی فهم پذیر است. چنین برداشتی در 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 آفرین تر است (احمد پاکتچی، 1388). در مقاله‌ی باراکن<sup>8</sup> (2006) 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 می دهد و کاملاً متأثراً از روابط اجتماعی می باشد، در جامعه ما باید کاملاً منطبق با اسلام و فرهنگ اسلامی باشد. در نظر بسیاری از صاحب نظران علم دینی جزء مهمترین علوم بین رشته‌ای در کشور ما می باشد که بنیان و شالوده‌ی<sup>9</sup> نظام اسلامی را می سازند. در واقع بیشترین نکته‌ای که ضرورت تحقیقات بین رشته‌ای را نشان می دهد همین نکته می باشد.

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 بیندیشیم و شیوه‌های گوناگون تولید فکر را به کار گیریم و هر چیزی که ما را به حرکت وادار 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

5- Interdisciplinary studies

6- Jill L. Caviglia-Harris,(2003)

7- Look professional

8- Bracken(née Bull) and E A Oughton,(2006)

9- infrastructure

از پیش، بشناسیم (کیزِر 2007)<sup>10</sup>. هدف از این مقاله، به دست آوردن یک رابطه علی و معلولی بین موضوعاتی است که تاکنون در مسیر علوم، جدا از یکدیگر شناخته می‌شده‌اند. برای رسیدن به این هدف ما باید ابتدا جوهره<sup>11</sup> و ذات هرکدام از این علوم را به خوبی شناخته و سپس ویژگی‌های هرکدام را با تعریف مدلی از روابط بین آنها تبیین نماییم. یافتن این ساختار نظری و ارائه‌ی 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 اضداد 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: «تُعرف الأشياء بأضدادها»). حقیقت این است که یافتن روابط بین علوم که تاکنون جدا فرض می‌شده‌اند، می‌تواند ما را به دیدگاهی جامع‌تر مجهز کند و بدین ترتیب، آثار و فوائد بسیاری را در مشاهده و توضیح وقایع زندگی، به ارمغان آورد و ما را در پیش بینی 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 میان رشته‌ای به موضوعات می‌تواند تعریف و تبیین دقیق‌تری از پدیده‌های<sup>12</sup> اطراف ارائه دهد و در همه‌ی علوم ما را به نگاهی دقیق‌تر و واقعی‌تر به محیط وا دارد که در تصمیم‌گیری بهینه برای انسان بسیار کمک می‌کند. این نوع تحلیلی در مقالاتی چون کرسو (2007)<sup>13</sup> و واترز (2008)<sup>14</sup> و همچنین هارش (1983)<sup>15</sup> نیز بیان شده است که با مدل مطلوب ما فاصله‌ی زیادی دارد، اما در مقاله‌ی کیزِر (2007) 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 پیش بینی تصمیمات اقتصادی انسان ارائه می‌دهیم.

## 1. مبانی نظری

### 1-1. تفسیر مدل کیزِر:

مدل کیزِر 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 نمایم تا بتوانیم مدل کامل‌تری ارائه دهیم.

10- Piet Keizer 2007

11- substance

12- phenomena

13- Creso M. S, 8 June 2007

14- Elisa K. Watters,(2008)

15- Barbara Hursh Paul Haas Michael Moore,(1983)

کیور در مقاله‌ی خود ابتدا انگیزه‌هایی که انسان‌ها را به حرکت و اتخاذ تصمیم‌ها می‌دارد 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 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 استفاده‌ی نه 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، 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، کیور 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 کیور نطن 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).

## 2-1. تاریخچه تئوری‌های علوم اجتماعی:

با تفکر در باره حواس پنجگانه و با بررسی نیروهایی که از درون، ما را به حرکت و 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؛ به ویژه در پژوهش‌های راهبردی (استراتژیک) اقتصاد، که طرفداران بسیاری در جهان داشته است. در اقتصاد، به منظور رشد و توسعه، به وسیله درون‌گرایی<sup>16</sup>، حرکت بدین سو آغاز شد که کمیابی‌ها به حداقل رسانده شوند. امروزه، بیش‌تر تحلیل‌های رایج اقتصادی، مبتنی بر همین دیدگاه اند و همچنین، در صددند که این نیروی اقتصادی (نیروی درونی<sup>17</sup>) 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 موثر است و با پیش‌فرض‌هایی نیرویی را یافته و طبق آن مردم را در جهت‌ی خاص راهنمایی می‌کردند.

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.

16- introspection

17- Internal force

بدیهی است که هر نظریه یا فرضیه ای هم که در نتیجۀ چنین تحقیقاتی عرضه شود، متأثر از این پیش فرض نادرست (یگانه پنداشتن عامل مؤثر بر فرآیند تصمیم‌سازی) خواهد بود؛ زیرا ثمرۀ آن، سادگی بیش از حد نظریه در مقایسه با جهان واقع است و این، باعث ایجاد فاصلۀ بسیار از حالت بهینه می‌شود. این رویکرد که نظریه‌های اقتصادی را تنها با استناد به یک نیرو، شناسایی و عرضه می‌کند، «طبیعت‌گرایی اقتصادی»<sup>18</sup> 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 حقیقتاً بتواند همۀ این نیروها را در تصمیم‌سازی انسان دخیل کند و برآیند آن‌ها را بررسی کند. این ابزار، در نتیجۀ عملکرد هم‌زمان چهار نیرو خواهد بود و یک ابزار واقعاً 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 رابطۀ 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.

### 3-1. روش شناسی تحقیق:

هدف علم<sup>19</sup>، عبارت است از: تعریف، مشاهده<sup>20</sup>، کشف و تفسیر<sup>21</sup> روابط بین اشیا. بنابراین، علم، مجموعه‌ای است از معارف<sup>22</sup>، که به توصیف چگونگی هستی‌ها می‌پردازد. به دیگر سخن، علم، شناخت واقعیت‌ها است و موضوع مقاله‌ی ما نیز واقعیت‌های تجربی (عملی) است. کیزر در مقاله‌ی 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 و ویژگی‌های یک موضوع، باید ذات و جوهرۀ 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 مرحلۀ 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 همۀ این جوهره‌ها، روابط علی

18- Economic naturalism

19- Science

20- observing

21- explaining

22- education

و معلولی وجود دارد؛ یعنی نیروهایی بین جوهره های خاص وجود دارد که اشیا را به حرکت وا می‌دارد و ممکن است گاهی باعث تحوّل در درون فرد شود که در نتیجه آن، حرکاتی 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 علّت 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 جوهره‌ی روابط انسانی می‌پردازیم و پس از آن روابط بین آنها را بررسی کرده و سپس مدلی مفهومی، از روابط علی و معلولی تهیه می‌نماییم.

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

### 1-2. روابط چهارگانه انسان:

شناخت نیروهایی که موجب حرکت‌ها و تصمیم‌گیری‌ها 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:

1. رابطه انسان با طبیعت؛

2. رابطه انسان با جامعه؛

3. رابطه انسان با خودش؛

4. 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، بی‌انگرم عامل «مذهب و رابطه انسان با مبدأ هستی» است.

روابط چهارگانۀ مطرح در علوم اجتماعی، در واقع، تعاملات بین جوهره‌های مختلف را نمایش می‌دهد. همان‌طور که ذکر شد، این روابط و ویژگی‌های آنها، به نیروهای «تصمیم‌ساز»<sup>23</sup> 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، آن‌گاه خواهیم توانست بُرداری واقعی از نیروهای اولیۀ 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 به‌طور 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 می‌خورد که تا حدّ 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.

### 1-1-2. 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 بیان کینز سه انگیزه‌ی اول به این صورت توصیف می‌شوند: انگیزه‌های اجتماعی، بر ترجیحات و انتخاب‌های روزمره افراد نیز تأثیر می‌گذارند. مثلاً 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. به عنوان مثال، در فرهنگ‌های خاصی، زنان از انجام دادن برخی کارها نمی‌شوند و یا به آنان توصیه می‌شود که برخی از وظایف خود را از راه‌های خاصی انجام دهند. مثلاً اگر ملک 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؛ مثلاً 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<sup>24</sup> 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، خوش‌حال خواهد کرد.

حالت ذهنی افیلد 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 ارتباطاتی، برخی از کارفرمایان را بین سطوح مختلف برنامه‌ریزی، نگران و گاهی بی‌میل می‌کند. به هر حال، در این جا راه‌های ارتباطاتی مردم به عنوان 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 بدون آن مدل کاملاً ناقص بوده و پیش‌بینی‌کننده‌ی 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 می‌گیرد. در رابطه نوع چهارم با درون‌گرایی در می‌بایم که مسائل علوم اجتماعی، ارتباط ریشه‌ای و تنگاتنگی با مبانی و مفاهیم اساسی جهان‌بینی‌ها و ایدئولوژی‌ها دارند. البته دانشمندان علوم اجتماعی، بسیار سعی کرده‌اند که مسائل این علوم را به عنوان «علوم اجتماعی (انسانی)»، مجزاً از مبانی فلسفی جهان‌بینی‌ها و ایدئولوژی‌ها مطرح کنند؛ ولی برخلاف نظر این دانشمندان، در گذشته به تدریج به این واقعیت پی برده شد که جهان‌بینی، اعتقادات و هر مفهومی که جامعه و یا تک‌تک افراد بدان اعتقاد دارند، نقش بسزایی در مسائل علوم اجتماعی دارند. بنابراین، این مفاهیم مبانی، از مشخصه‌های هر نظام<sup>25</sup> و جامعه انسانی است، که در بررسی یک نظام اقتصادی نیز نباید نادیده گرفته شود. پس مسائل درونی علم اقتصاد را نیز نمی‌توان از این مشخصه جدا پنداشت و به صورت مجزاً بررسی کرد؛ به‌ویژه این‌که گاهی تأثیر این مبانی و مفاهیم در مسائل اقتصادی، بیش‌تر از تأثیر مکانیسم‌های اقتصادی و قضایای علم اقتصاد و روابط علّی 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 پیش‌فرض‌های اعتقادی است. مثلاً وقتی انسان را از نگاه اقتصادی تعریف می‌کنند، انسان را دارای مفهوم مشخصی از سود، زیان و مسائل دیگر فرض می‌کنند و سپس تحقیقات اقتصادی فراوانی را بر اساس این پیش‌فرض‌ها پی‌ریزی می‌کنند؛ حال آن‌که این پیش‌فرض‌ها، صرفاً مربوط به باور خاصی است که یک مکتب، در باره انسان عرضه کرده است و اساساً پیدایش مکاتب، ناشی از رابطه انسان با خالق خویش است.

در اقتصادهای «چپ‌گرا» یا سوسیالیستی، این مسئله روشن‌تر است و رابطه مسائل اقتصادی را 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

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

25- باید اشاره شود که: نظام، در پرتوی عوامل زیر شکل می‌گیرد: عناصر: اجزایی از نظام که قابل تقسیم نیستند و یا علاقه‌ای به تقسیم آنها وجود ندارد؛ ارتباط: سبب می‌شود 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 باتوجه به اعتبارات مختلف، به گونه‌های متفاوت تقسیم می‌شود مانند تقسیم به لحاظ اجزا. اجزا می‌تواند 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.

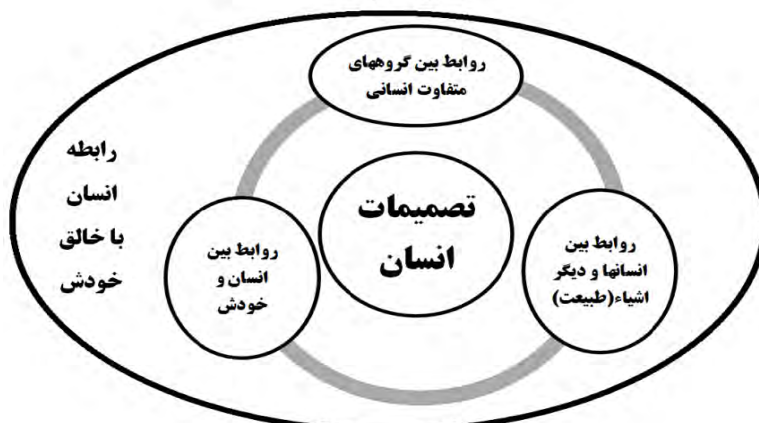
دنیا و هم‌ه وجودش را مسائل مادی و مادی‌گرایی پر کرده باشد، رویکردش به فعالیت‌های اقتصادی نیز به گونه‌ای دیگر خواهد بود و این اعتقادات، در تمام تصمیمات وی اثر می‌گذارد و اگر همین انسان، زمانی معتقد به خدا و توحید و مسئولیت در برابر خالق و خلق شود، قهراً برنامه زندگی‌اش عوض خواهد شد و تأثیر این اعتقادات 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 در باره 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 قبول تری 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 به عنوان «پیش‌فرض‌های مسلح»، پذیرفته شده است. هم‌ه آنچه اندیش‌ه سرمایه‌داری در باره 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؛ مخصوصاً 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. بخصوص 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 رابطه‌ه نوع چهارم، به گونه‌ای تمام دیگر روابط انسان را تحت شعاع خود قرار می‌دهد؛ یعنی در واقع، در هر یک از سه رابطه‌ه دیگر نیز نقشی ایفا می‌کند. در مقاله حاضر، این رابطه را با کمک نمودار زیر نشان می‌دهیم تا اثر آن بر دیگر روابط، به خوبی نشان داده شود:

شکل شماره ۱



پس نسبت میان رابطۀ نوع چهارم با دیگر روابط، «عموم و خصوص من وجه» است و در واقع این دو حوزه، دو قلمرو کاملاً جدا و بجاارتباط نیستند، به گونه‌ای که بتوان نقش هر کدام را در زندگی انسان‌ها جداگانه طرح‌ریزی و بررسی کرد. رسیدن به شناخت واقعی و دقیق از همۀ 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 رابطۀ تکوینی برقرار است. بنابراین، ما در قسمت‌های بعد و در معرفی هر کدام از مفاهیم سه‌گانۀ «جهان اقتصادی»، «جهان اجتماعی» و «جهان روانی»، اثر این عامل را نیز در نظر گرفته، بررسی خواهیم کرد.

## 2-2. 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»<sup>26</sup> 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:

1. از طریق امیال<sup>27</sup> و ترجیحات مردم: مثلاً هنگامی که هوا سرد می‌شود، مردم به لباس‌های گرم، نیاز پیدا می‌کنند و در هنگام بیماری، نیازمند داروهای شیمیایی می‌شوند.

2. از طریق تکنولوژی: چراکه در تابع تولید اثر می‌گذارد و تابع رابطۀ بین نهاده‌ها و محصولات را تعریف می‌کند. ضریب تابع تولید که همان رابطۀ نهاده و محصول را بیان می‌کند، در فرآیندهای فیزیکی و شیمیایی قابل کنترل است. در علم اقتصاد، بین فرآیندهای فیزیکی و شیمیایی، رابطۀ تحلیلی 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.

26- taken

27- desires

### 3. حوزه‌های رفتار اقتصادی انسان، بستر مطالعات بین رشته‌ای

#### 3-1. جهان اقتصادی:<sup>28</sup>

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.

کیزِر 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 «کمیبایی»<sup>29</sup> است؛ کمیبایی 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 حدّ اکثر مطلوبیت از طریق فرآیندهای تولید و مصرف، به کار گرفته می‌شود. پس اصل اساسی در جهان اقتصادی، عبارت از این است که: انسان‌ها همواره با پدیدۀ کمیبایی مواجه هستند و یک نیرو نیز همواره آن‌ها را به این سمت حرکت می‌دهد که مطلوبیت حاصله از مصرف کالاها را به حدّ اکثر 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. مثلاً بسیاری از اقتصاددانان فرض می‌کنند که: «انسان‌ها مشکلات روانی حل شده‌ای دارند، خودشان را می‌شناسند و خود را همان گونه 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 در باره‌ه درجه‌ه تمایل به یک انتخاب خاص» را بدون هیچ تلاشی، مهار کرده‌اند. در واقع، انسان‌ها با عقلانیت کامل، اطلاعاتی در باره‌ه محیط خود و به ویژه در باره‌ه 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 رتبه‌ه 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 تصوّر وضعیت و همچنین از تشکیل مجموعه قوانینی ایجاد می‌شود که فرهنگ را تشکیل می‌دهد و بین هم‌ه گروه‌های رقیب رایج است. اقتصاددانان ارتدکس<sup>30</sup> این حقایق اجتماعی را خلاصه می‌کنند و بر «روابط مبادله‌ای»<sup>31</sup> که کاملاً اختیاری است، تمرکز می‌کنند. هنگامی به آن پایان می‌دهند که بخشی از این روابط، بسیار هزینه‌بر باشد.

28- The economic world

29- scarcity

30- Orthodox

31- Exchange relationships

اصل چهارم به ما می گوید که قواعد منطق کلاسیک بدون هیچ مشکلی ، اجرا می شوند! این، همان اصل «این همانی» در فلسفه است. یعنی در نگاه اول، این اصل منطقی و بدیهی است؛ اما هنگامی که ما مجموع اصول را در نظر می گیریم که مبنای منطق کلاسیک هستند، برخی مسائل فهمیده می شود. برای مثال، اصل اول که قانون هویت است، به ما می گوید: « $a=a$ » و تا هنگامی که این قانون را در عالم واقع اجرا نکرده ایم، بینش ما می گوید که درست، همین است. اما به محض این که آن را در پدیده های جهان واقعی اجرا کردیم، باید تصدیق کنیم که اگر موضوعی به نام  $a$  می تواند باشد، به هر حال هیچ موضوع دیگری نمی تواند کاملاً مشابه آن باشد و همچنین نمی تواند  $a$  نامیده شود. به عنوان مثال، اگر ما یک سبد سیب را در نظر بگیریم و هم آن را با عبارت « $a$ » توصیف نماییم، سپس فرض می کنیم که سیب ها یکسان هستند (گرچه هرگز چنین اتفاقی نمی افتد). حال اگر تحلیلیمان را با توجه به عملکرد بازار در طول یک دور  $\delta$  بلند مدت انجام دهیم ، سیب ها در حال حاضر ممکن است بسیار متفاوت با بیست سال گذشته یا آینده باشند. هنگامی که ما می خواهیم نمودار تورم را محاسبه کنیم، قیمت کالاها را با هنگام خرید می سنجم. مثلاً ده، بیست و یا صد سال قبل ؛ حال آن که سبد کالاها در طول زمان، به شدت تغییر می کنند. تازه ما یکسان بودن کالاها درون سبد کالا را در موردی فرض کردیم که کاملاً غیر واقعی است.

این چهار اصل، موانعی را برای منطق اقتصادی ایجاد می کنند. در بخش بعد، اصولی را بررسی می کنیم که جهان اجتماعی را می سازند (کیزر 2007)<sup>32</sup>.

## 2-3. جهان اجتماعی:<sup>33</sup>

تعریف کردن جهانی که تنها یک جنبه از رفتار انسان را بررسی کند، رویکردی است که جایگاهش در جامعه شناسی، کم تر از اقتصاد است. البته هم  $\delta$  تحلیل هایی که تا کون بسط یافته اند، بر مبنای رویکرد و منظری خاص شکل گرفته اند و می دانیم که یک منظر، هیچ گاه تمام جنبه های یک پدیده را منعکس نمی کند (پوپر 2002)<sup>34</sup>. اما از یک جهت، هم  $\delta$  تئوری های اجتماعی یک شخصیت اجتماعی را در نظر می گیرند. خوش بختانه تعدادی از جامعه شناسان مشهور، به طور صریح در باره جنبه های اجتماعی رفتار انسان صحبت کرده اند (پارسونز 1978)<sup>35</sup>. اخیراً نیز هم هلمنس<sup>36</sup> با ترکیب گروه های کوچک نشان داد که اعضا در شرایط مختلف، چه کارهایی انجام می دهند. برای این که این تحلیل، مکملی برای منطق اقتصادی باشد، تحلیل خود را که منطق اجتماعی نمایش می دهد، با ساختاری شکل می دهیم که با ساختار اقتصادی، کاملاً قابل مقایسه باشد (کیزر 2005)<sup>37</sup>.

## 1-2-3. اصول حاکم بر جهان اجتماعی:

جهان اجتماعی نیز با چند اصل توصیف خواهد شد : اصل نخست ، این بیان هستی شناسانه است که می گوید: انسان، موجودی اجتماعی است؛ یعنی روابط بین مردم، جزء ویژگی اجتماعی آنها است. واژه «اجتماع» به این معنا است که انسان ها

32- Piet Keizer, March 2007.

33- The social world

34- Karl Popper, 2002

35- Talcott Parsons, 1978.

36- humans

37- Piet Keizer, 2005.

خود را به عنوان 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<sup>38</sup> و هنجارها<sup>39</sup> برای بهبود وضعیت گروه خود در اجتماع، می‌خواهد وضعیت خود در گروه را نیز ماکزیم کند. در واقع عملکرد اجتماعی، نشان‌دهنده شأن اجتماعی است و شأن اجتماعی نیز نشان‌دهنده موقعیت گروه در رتبه بندی 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 فواید می‌خواهد شأن اجتماعی خود را به بالاترین حد برساند، و البته مقید به فرهنگ گروهی خویش است.

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

ناگفته نماند که در این جا 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 رقبای ما در این جنبه، از ما با هوش‌تر باشند. چشم‌پوشی از مسائل روانی نیز به عنوان یک اصل دیگر نیاز است. بنابراین، ما فرض می‌کنیم که انسان‌ها در جهان اجتماعی عاقل هستند. اطلاعات مفید و تحقیقات عمیقی در باره فرهنگ‌های مختلف و تکنیک‌های ایجاد وضعیت اجتماعی وجود دارد.

آخرین اصل، فرض اجرای منطق کلاسیک است. این اصل کاملاً موازی با جهان اقتصادی است. دو جهان به لحاظ هستی‌شناسی، با هم متفاوت هستند. به نظر می‌رسد که انسان‌ها، یا عمل‌کنندگان اقتصادی باشند یا عمل‌کنندگان اجتماعی؛ اما همه در جنبه‌های عقلانیت و منطقی این دو جهان، توافق دارند. در بخش بعد نیز اگر امکان داشته باشد، به ساخت یک جهان روانی می‌پردازیم که در واقع جهان ذهن است.

---

38- values

39- norms

ساختار جهان روانی، کاملاً شبیه به ساختار جهان اجتماعی و اقتصادی است. هنگامی که ما ذهن انسان را بررسی و تحلیل می‌کنیم، نمی‌توانیم انسان را بیش از یک «فرد»<sup>41</sup> در نظر بگیریم(استیونس 1996)<sup>42</sup>. فرد، یعنی واحدی که تقسیم‌پذیر نیست. اما تحلیل به طور کلی، به معنای تمایز بین اجزای مختلف یک کل است. هر کدام از این اجزا و بخش‌ها می‌توانند اهداف و محرک‌هایی برای خود داشته باشند. ما فرض می‌کنیم که فردی «چند شخصیتی» وجود داشته باشد؛ یعنی در یک شخصیت اصلی و در چند شخصیت دیگر، زندگی کند که این شخصیت‌ها را «زیر شخصیت»<sup>43</sup> می‌نامیم. حال این زیر شخصیت‌ها، از چه جنبه‌هایی از یکدیگر متفاوت‌اند؟ 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 محدودیت‌های اجتماعی و اقتصادی، در نظر گرفته می‌شود. در این جا ما بین شخصیت‌های مختلف یک فرد، در مبنای سلیقه‌های متفاوت او تمایز قائل می‌شویم. یک انسان که مشکل کمیابی اقتصادی او حل شده و مسئله‌ه 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»<sup>44</sup> 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»<sup>45</sup> فرد نامیده شود. اگر شخص ظاهراً قادر به دست‌یابی به این آرزو باشد، احترام به خود(عزت نفس)<sup>46</sup> 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 توقات I بر طبق سلیقه‌ه 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 سلیقه‌ه شخصیت دوم تصمیم بگیرد، شخصیت اول ناراضی است و

40- The psychical world

41- individual

42- Richard Stevens(1996)

43- sub-selves

44- self

45- true self

46- self-respect

این نیز موجب ناخوشی در I می‌شود. در نتیجه، شأن و احترام این «خود شخصیتی» (که ترکیبی از خود 1 و خود 2 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 ماکزیم می‌کند. عدم ترکیب بین زیر شخصیت‌های متفاوت و همچنین بین I و زیر شخصیت‌ها باعث ایجاد «ضد مطلوبیت»<sup>47</sup> می‌شود و یک ترکیب کامل بین آن‌ها باعث ایجاد «عزت نفس ماکزیم‌شده» می‌شود.

سؤال آخری که در این جا 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»<sup>48</sup> می‌نامیم. اگر I این نیرو ضعیف است، می‌تواند با دادن اجازه 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 ساختم که شامل چند شخصیت یا خود و یک I بود که تلاش می‌کرد تفاوت بین شخصیت‌های متفاوتی را که سازنده یک شخص ترکیبی‌اند، مینیمم 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 کاملاً حل کند، شخص دارای یک شخصیت و هویت واحد و یک پارچه 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؛ همان طور 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 یک پارچه 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 یک‌پارچگی این جهان‌ها را به بحث خواهیم نهاد (کیزِر 2007)<sup>49</sup>.

47- disutility

48- will – power

49- Piet Keizer, March 2007.



#### 4. رابطه بین سه جهان اجتماعی . اقتصادی . روانی

برای این که بتوانیم رابطه بین 50 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 ویژگی های روابط ذکر شده در بخش قبل می‌پردازیم.

#### 1-4. 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. تصویر زیر، فرآیند اقتصادی است:



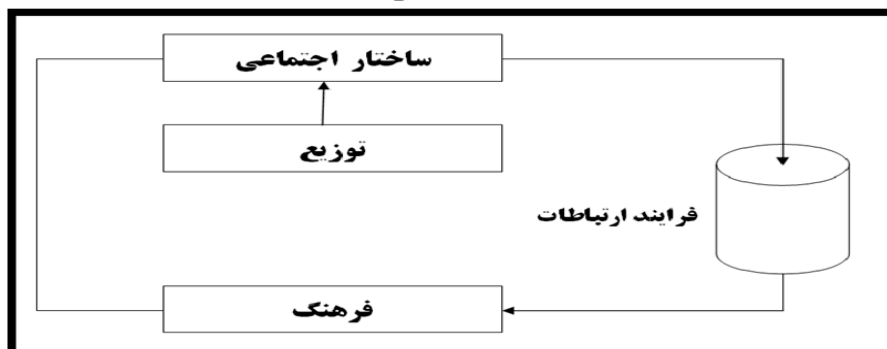
#### 2-4. الگوی تلفیقی جهان اجتماعی(رابطه‌ی انسان با جامعه):

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 اجتماعی ای 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 ویژگی های فرهنگی در طول فرآیند دائمی ارتباط بین مردم ، توافق و رضایت عمومی، قابل دسترس است. تصویر زیر، فرآیند اجتماعی را توضیح می‌دهد(کیزر 2005)<sup>51</sup>.

50- interrelationships

51- Keizer, P.(2005)

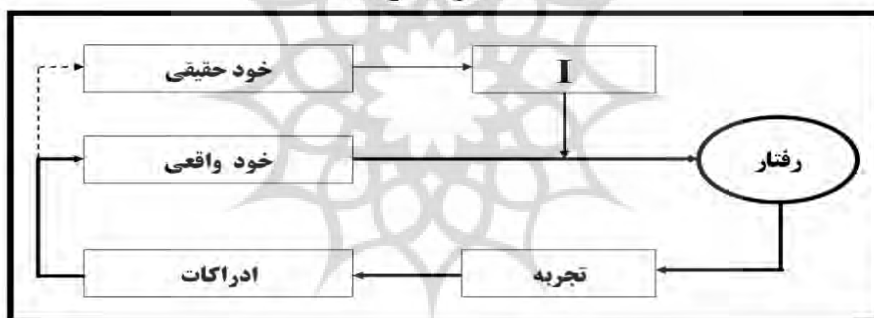
شکل شماره ۳



### 3-4. 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 همۀ 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 این جا ما سه فرآیند را به صورت مجزأ به تصویر کشیدیم که البته باید فراموش نشود که این سه نیرو، تحت تأثیر رابطه‌ی انسان با خداوند و یا مبدأ هستی عمل می‌کنند و این عامل، یکی از عوامل مؤثر در تمام آن‌ها است. اما چون تصاویر بالا نشان‌دهندۀ 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 رابطه‌ی انسان با مبدأ هستی را در دو سطح خرد و کلان، به این روابط بیفزاییم.

### 4-4. مدل تلفیقی در سطح خرد:

در این جا لازم است بدانیم که فرآیند اجتماعی در سطح گروهی و یا اجتماعی. که سطح کلان<sup>52</sup> است. رخ می‌دهد؛ حال آن‌که فرآیند روانی، در یک فرد اتفاق می‌افتد، که سطح خرد<sup>53</sup> است. فرآیند اقتصادی، در سطح خرد اتفاق می‌افتد؛ اما به سادگی می‌تواند در سطح کلان متراکم شود. سه نوع ارتباط، عهده‌دار ادغام این سه فرآیند در سطح خرد هستند:

1. خود (شخصیت) که توسط I کنترل می‌شود و در زمینۀ فرهنگی که عمل می‌کند، از فرهنگ متأثر می‌شود.

بنابراین، ادراکات افراد از تجربه‌های روزانه، یک جزء فرهنگی دارد.

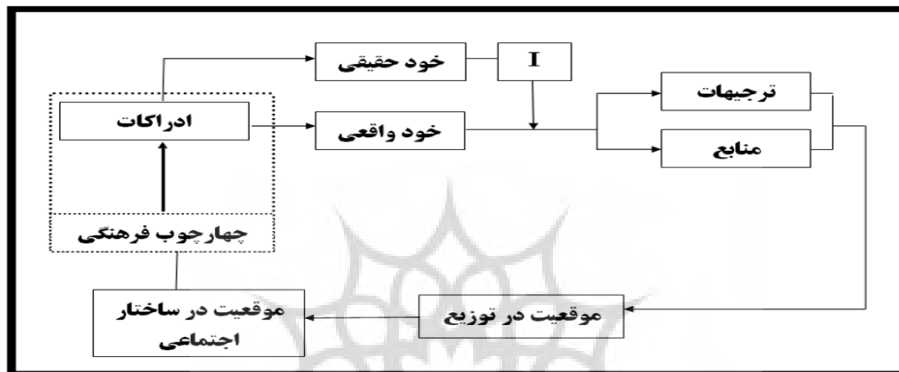
52- Macro level

53- Micro level

2. 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.
3. 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 خرد نمایش دادیم. ما می دانیم که هر فرد، در یک فضای فرهنگی زندگی می کند. فرهنگ غالب، اثری بر هویت خود واقعی<sup>54</sup> دارد. در یک گستره وسیع تر، فضای فرهنگی یک فرد، بر خود حقیقی<sup>55</sup> 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 که بر طبق عقلانیت عمل می کند. این جنبه، بخشی از خواست خود واقعی است؛ اما برای نفوذ در رفتارها از قدرت اراده استفاده می کند. این نفوذ، بخش عقلایی رفتار یک فرد است. اما I نمی تواند 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 می دهد. عقلانیت کامل، هنگامی دست یافتنی است که I کنترل کامل بر خود واقعی داشته باشد. در تصویر ارائه شده، ترجیحات و منابعی مشاهده می شود که در نتیجه تعامل بین I و خود واقعی، حاصل می شوند. این رفتار واقعی، تعیین می کند 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 می گذارد. این موقعیت نیز مجموعه ای از چارچوبها، ارزشها و هنجارها را ایجاد می کند که از فضای فرهنگی مشتق شده اند و به ساختار اجتماعی تعلق دارند.

#### 4-5. مدل تلفیقی در سطح کلان:

در سطح کلان نیز، دو رابطه زیر می تواند جهانهای مختلف را با هم مرتبط سازد:

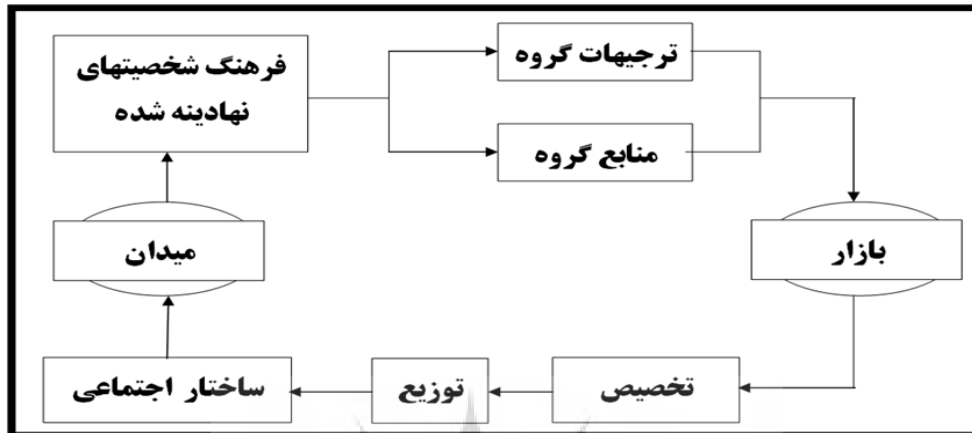
54- actual self

55- true self

1. فرهنگ می‌تواند روی ترجیحات کل<sup>56</sup> اشخاص، همانند ادراکات آن‌ها، تأثیر بگذارد و این تأثیر با توجه به منابع کمیاب حاضر، صورت می‌گیرد.

2. توزیع منابع محدود، روی ساختار اجتماعی تأثیر می‌گذارد.

شکل شماره ۶



در تصویر کلان نشان می‌دهد که فرهنگ، روی ترجیحات و منابع ذکر شد، افرادی که در جامعه زندگی می‌کنند، تأثیر می‌گذارد. تخصیص منابع محدود، در نتیجه، هماهنگی رفتار هم، 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 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 ادراک شده 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 به عنوان یک کل باشد.

#### 4-6. مدل کلی:

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

1. 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.

2. انتخاب‌های افراد در سطح خرد نیز جمع بسته می‌شود و تخصیص و توزیع منابع محدود را در سطح کلان، تعیین

می‌کند.

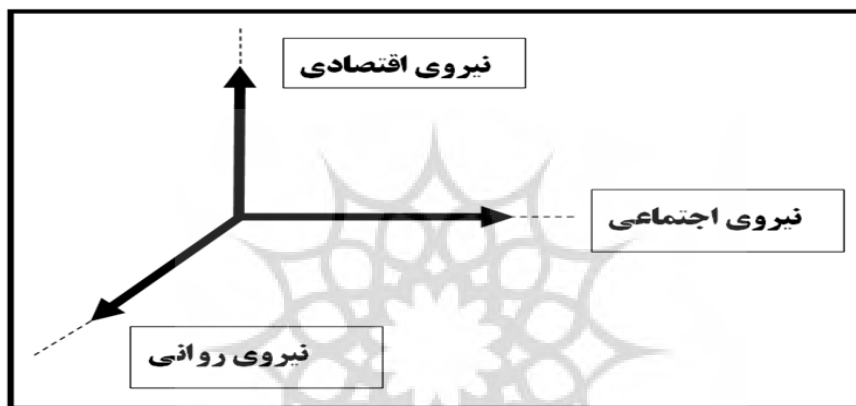
حال ما یک تصویر جامع از روابط خرد و کلان و روابط درونی آن‌ها داریم. این تصویر، فرآیندهای تحلیلی را نشان می‌دهد و نه فرآیندهای عملی. این به آن معنا است که آن‌ها زمان زیادی نمی‌برد. این تنها طرحی از عوامل تعیین‌کننده یک رفتار است. در لحظه بعد، همین فرآیند اتفاق می‌افتد؛ اما نتیجه متفاوت خواهد شد. اگر تفاوت بین لحظات بعدی بسیار کم باشد، می‌توانیم آن را خلاصه کنیم و به عنوان یک فرآیند ثابت تعریف نماییم که آن روی تجارب تأثیر می‌گذارد؛ چراکه مردم به طور ثابت،

56- aggregate

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



همان‌طور 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 (کینز، 2007)<sup>57</sup>. 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 در باره چهار نیروی اولیه<sup>58</sup> شنیده باشیم و بدانیم که هر یک از این نیروها، تحت چه شرایطی رشد می‌کنند.

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

### 5-1. تأثیر نیروی چهارم در سطح خرد:

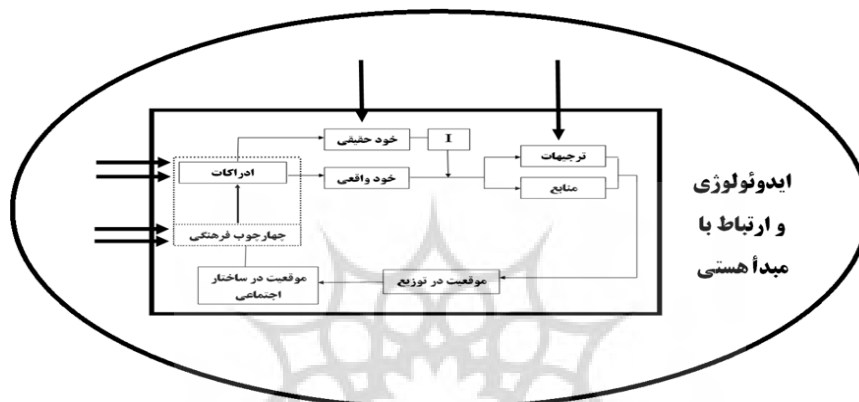
در بحث از رابطه بین سطح خرد تلفیقی سه جهان مطرح شده، با جهانی که ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی را در نظر می‌گیرد، باید ارتباط بین این دو را بررسی کنیم و بگوییم که از چه روزهایی این رابطه می‌تواند در سطح خرد تلفیقی نفوذ

57- Piet Keizer, March 2007.

58- Primary force

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 روزن‌ه نفوذ ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی نیست. چنان‌که 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 روزنه‌های نفوذ رابطه سطح خرد تلفیقی با ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی، مشخص شد و می‌توان نمودار زیر را بر نمود.

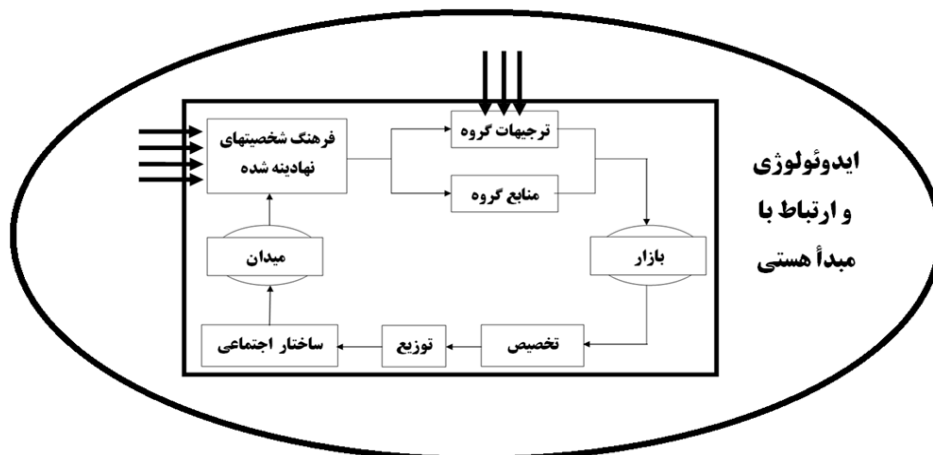
شکل شماره ۸



## 5-2. تأثیر نیروی چهارم در سطح کلان:

در سطح کلان نیز باید در نظر گرفت که این ایدئولوژی و رابطه با مبدأ هستی، از چه روزنه‌هایی می‌تواند به درون سطح کلان تلفیقی نفوذ کند و خود را نشان دهد. اگر خوب دقت کنیم، می‌توانیم این مطلب را به خوبی در یابیم 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 روزن‌ه نفوذ ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی باشند. منابع نیز در جهان خارج وجود دارند و ربطی به نیروی چهارم ندارد. البته همان‌طور که در سطح خرد نیز بیان شد، هم‌ه این‌ها از نیروی چهارم یعنی ایدئولوژی و رابطه انسان با مبدأ هستی تأثیر می‌پذیرند؛ اما هیچ‌کدام نمی‌تواند روزن‌ه نفوذ آن در سطح کلان باشد. بنابراین، همانند بحث پیشین، اولین و مهم‌ترین روزن‌ه 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.

شکل شماره ۹



### جمع‌بندی و نتیجه‌گیری:

در این مقاله، از مبانی تفویک اقتصاد میان رشته‌ای (چندرشته‌ای) سخن گفتیم. اگر بخواهیم این مبانی را برای توسعه و 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 سبب، عقلانیت ناکامل افراد را فهمیدیم، در می‌یابیم که اشتباهی جدی رخ نداده است. برای مردمی که می‌خواهند سبب مصرف کنند، هیچ کس نگران نیست که مثلاً شاید گلابی برای او بهتر باشد و باید او را در انتخابش راه‌نمایی کرد! اما وقتی بازار هر دو 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 پردازیم؛ اما در این جا حد اقل می‌دانیم که از چه چیزی چشم‌پوشیده‌ایم. 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، تعمداً 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.

### منابع

- 1- پاکچی، احمد. (زمستان 1387) الزامات زبان شناختی مطالعات میان رشته‌ای، پژوهشکده‌ی مطالعات فرهنگی و اجتماعی فصلنامه مطالعات میان رشته‌ای در علوم انسانی، سال اول شماره ۱.

- 2 - پور عزت، علی اصغر. (زمستان 1387) گذار از حصار شیشه ای معرفت شناسی با تأکید بر الزامات زیان شناختی علوم میان رشته ای ، پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی فصلنامه مطالعات میان رشته ای در علوم انسانی، سال اول شماره ی 1.
- 3 - مهدوی، علی. (1388) نقش های ارزش اخلاقی در رشد اقتصادی، روزنامه رسالت.
- 4 - هادوی نیا، علی اصغر (بهار 1381)، معنویت و مادیت ؛ مقایسه اقتصاد اسلامی و لیبرالیستی ، مؤسسه فرهنگی دانش و اندیشه معاصر به سفارش کانون اندیشه جوان.

- 5- Barbara Hursh Paul Haas Michael Moore(1983) “An Interdisciplinary Model to Implement General Education”, Journal of Higher Education, Vol. 54
- 6- Creso M. S, 8(June 2007) ‘Interdisciplinary strategies’ in U.S. research universities’
- 7- Elisa K. Watters(2008,”Literacy for Health: An Interdisciplinary Model”.
- 8- G.Homans(1961), “Social Behavior, Its Elementary Forms”, Routledge, New York,
- 9- Karl Popper(2002),“The Poverty of Historicism”, Routledge, London, New York,(originally published in 1957).
- 10- L J Bracken(née Bull) and E A Oughton(2007),”What do you mean?’ The importance of language in developing interdisciplinary research”.
- 11- L.Caviglia-Harris(2003) “Introducing Undergraduates to Economics in an Interdisciplinary Setting”.
- 12- Mäki, U.(ed.)(2002)Fact and Fiction in Economics; Models, Realism and Social construction, Cambridge University Press.
- 13- Piet Keizer(2005), “A Socio-Economic Framework of Interpretation and Analysis, International”, Journal of Social Economics, Vol. 32, No.1/2.
- 14- Piet Keizer(March 2007) “Towards a Theoretical Foundation for a Multidisciplinary Economics”, Utrecht School of Economics, Utrecht University.
- 15- Richard Stevens(1996), “for an overview of the psycho-dynamic approach”.
- 16- Talcott Parsons(1978), “Action Theory and the Human Condition”, New York: Free Press.