

جستارهای مبین (نشریه الکترونیکی مؤسسه مطالعات و تحقیقات مبین)

ISSN 2345-2382

سال نخست، جستار شماره ۶؛ انتشار ۱۳۹۲/۴/۴

نفع شخصی (نویسنده: یوهان گرافلند)

مترجم: محمدتقی جان محمدی

پژوهشگر مؤسسه مطالعات و تحقیقات مبین

مشخصات کتاب‌شناختی این اثر:

گرافلند، یوهان (۱۳۹۲). نفع شخصی، ترجمه محمدتقی جان محمدی، جستارهای مبین (نشریه الکترونیکی مؤسسه مطالعات و تحقیقات مبین)، سال نخست، جستار شماره ۶. نشانی دسترسی اینترنتی:

<http://jostar.mrsi.ir/Vol.1/jostar06.pdf>

مؤسسه مطالعات و تحقیقات مبین

<http://www.mrsi.ir>

Email: mrsi@chmail.ir

نشریه الکترونیکی «جستارهای مبین»، به طور خاص برای انتشار بخشی از تأملات و تحقیقات پژوهشگران رویکرد «توسعه تعالی بخش» انتشار می‌یابد؛ ولی موضوع عام این نشریه «مسئله توسعه» است؛ و آثار تألیفی و ترجمه‌ای که با رویکردهای مختلف در موضوع توسعه به نگارش درآمده‌اند نیز در آن منتشر می‌شود. برای دسترسی به مقالات نشریه الکترونیکی «جستارهای مبین» به سایت این نشریه مراجعه کنید.

<http://www.jostar.mrsi.ir>

Email: mobin.jostar@chmail.ir

مؤسسه مطالعات و تحقیقات مبین

«جستارهای مبین»؛ سال نخست، جستار شماره ۶

تاریخ انتشار: ۱۳۹۲/۴/۴

ISSN 2345-2382

نفع شخصی^۱

یوهان گرافلند

مترجم: محمدتقی جان محمدی

نفع شخصی به عنوان یکی از مهم‌ترین مفاهیمی که در علم اقتصاد مورد استفاده فراوان قرار می‌گیرد چندان مفهوم روشنی نیست و با رویکردهای مختلف مناقشه‌انگیز می‌نماید. نویسنده در این مقاله تلاش کرده است معانی مختلف این مفهوم را روشن کرده و کاربرست آن در علم اقتصاد را به بحث بگذارد.

بر طبق نفع شخصی‌شان عمل می‌کنند، قابل تبیین و پیش‌بینی است. مثلاً طرفداران مکتب انتخاب عمومی^۲ بر این باورند که همه رفتارها بر اساس نفع شخصی قابل تبیین است؛ بر طبق دیدگاه ایشان افراد گرایشی به تخصیص منابع به کالاهای عمومی ندارند، بلکه مشتاق سواری مجانی^۳ اند؛ و در زمانی که عواقب منفی ناشی از اقداماتی نظیر فریب، دروغ، قانون‌گریزی و

«نفع شخصی» یکی از بنیادی‌ترین فرض حاکم بر علم اقتصاد است. برای حاکمیت این انگاره بر علم اقتصاد هم می‌توان دلایل اثباتی و هم دلایل هنجاری ارائه کرد. نفع شخصی به دلیل آنکه امکان پیش‌بینی‌های قابل استدلال تجربی را فراهم می‌آورد، بسیار مورد اقبال اقتصاددانان است. باور اقتصاددانان این است که همه فرآیندهای اجتماعی مبتنی بر این فرض که افراد

۱. این مطلب ترجمه‌ای است آزاد (همراه با حذف و اضافه مختصر) از مقاله زیر:

Graafland, Johan J. "Self-interest", in *HANDBOOK OF ECONOMICS AND ETHICS*, Edited by: Jan Peil and Irene van Staveren, Edward Elgar Publishing, 2009, pp.477-483

2. public choice school

3. free-ride



آگاهانه»^۴ دارای شباهت و قرابت است. در متون ذی‌ربط، انگاره خودخواهی از دو موضع مورد استفاده قرار گرفته است: ۱- خودخواهی روان-شناختی^۵، که مانند نفع شخصی، از سرشت انسانی^۶ توصیفی از این قرار ارائه می‌دهد که انسان‌ها موجوداتی خودخواه هستند که همواره به واسطه نفع شخصی‌شان برای عمل انگیخته می‌شوند و ۲- خودخواهی اخلاقی^۷ که در واقع دیدگاهی هنجاری و توصیه‌ای ناظر بر این معنا است که انسان‌ها «باید» در جهت منافع شخصی خودشان عمل کنند.

اما برای به دست آوردن فهمی کامل و صحیح، لازم است میان انگاره «خودخواهی» با مفاهیم «نفع شخصی» و یا «نفع شخصی آگاهانه» تمایز قائل شویم. «نفع شخصی آگاهانه» مفهومی است که نهایتاً به مفهوم «نفع شخصی» بازمی‌گردد: افرادی را می‌توان مشاهده کرد که بیش از آنکه در جهت منافع خود عمل کنند، در جهت منافع دیگران — و یا در جهت منافع گروه و یا گروه‌هایی که به آن‌ها تعلق دارند — عمل می‌کنند؛ انگاره نفع شخصی آگاهانه ناظر بر این معناست که این اشخاص نیز در نهایت امر به واسطه نفع شخصی خودانگیخته شده‌اند و در واقع خادم منافع شخصی‌شان هستند؛ با لحاظ این نکته که بر طبق بیان آدام اسمیت، نفع شخصی

اخلاق‌گریزی کمتر از عواید آن باشد، به چنین رفتارهایی دست خواهند زد.

نفع شخصی در علم اقتصاد صرفاً فرضیه‌ای توصیفی نیست، بلکه از موضعی اخلاقی نیز مورد دفاع قرار گرفته است. آدام اسمیت^۱ در کتاب ثروت ملل^۲ استدلال می‌کند که رفتار مبتنی بر نفع شخصی موجب تسهیل عملکرد کارای اقتصاد می‌شود، لذا عمل منطبق بر آن عملی اخلاقی خواهد بود؛ زیرا کارایی و بهبود اقتصادی را در پی دارد. این دیدگاه پس از گذشت چند صد سال از آن زمان هنوز هم در نظریه‌های نوین اقتصادی کم و بیش دست‌نخورده باقی مانده است.

شاید در بادی امر به نظر برسد در چنین وضعی که همگان طبق نفع شخصی خود عمل می‌کنند، وضعیتی آشفته و بی‌سامان به بار آید، ولی اقتصاددانان بر اساس تحلیل‌هایی که ارائه می‌دهند بر این باورند که چنین اقتصادی که در آن افراد به واسطه نفع شخصی انگیزه لازم برای فعالیت را به دست آورده‌اند و رفتارهای ایشان نیز در تطابق و هماهنگی با نظام قیمت‌ها تعیین یافته است، کاملاً دارای انسجام و نظم است.

مراد از نفع شخصی

در ادبیات اقتصادی، نفع شخصی با دو انگاره «خودخواهی»^۳ (اگوئیسم) و «نفع شخصی

1. Adam Smith
2. *Wealth of Nations*
3. egoism
4. enlightened self-interest
5. psychological egoism
6. ethical egoism

می‌شود. این گونه تعریف کردن این مفهوم که در برگیرنده همه انگیزه‌های شخص می‌شود در واقع امکان تبیین آن را از بین می‌برد. لذا برای پرهیز از این اشکال می‌توان سه موضع تفسیری زیر را از هم تفکیک کرد (Sen 1987, p. 80):

- رفتار مبتنی بر نفع شخصی آن رفتاری است که در وضعیتی شکل گیرد که در آن وضعیت، رفاه شخص تنها و تنها وابسته به مصرف شخصی خود او است.

- رفتار مبتنی بر نفع شخصی آن رفتاری است که در وضعیتی شکل گیرد که مطلوبیت شخص وابسته به رفاه خود او است (و نه مستقیماً وابسته به رفاه دیگران)، اما رفاه او می‌تواند صرفاً وابسته به مصرف فردی نباشد، بلکه به ارزش‌هایی مثل تحسین و تمجید دیگران نیز بستگی داشته باشد.

- رفتار مبتنی بر نفع شخصی آن رفتاری است که انتخاب آن رفتار مبتنی بر یک مقصود شخصی باشد. در این بیان، تصمیم‌گیری برای انتخاب هر عملی توسط شخص مستقیماً تابع بی‌جویی اهداف شخصی خود او است، اما این اهداف ممکن است با اموری غیر از حداکثر شدن رفاه فردی، از جمله اهداف اخلاقی مثل عدالت توزیعی و جبرانی، سر و کار داشته باشند.

اینها سه نوع تفسیری هستند که در قالب آن‌ها می‌توان گفت آیا رفتار و یا خواسته‌ای مبتنی بر نفع شخصی است یا خیر. در این نوشته آن رفتاری را رفتار مبتنی بر نفع شخصی قلمداد

این افراد با فضیلت حزم یا دوراندیشی^۱ پیوند خورده است. انگاره خودخواهی ناظر بر منافع دم‌دستی و کوتاه‌مدت است، حال آنکه نفع شخصی آگاهانه منافع بلندمدت را مد نظر دارد و همه نسبت‌های ممکن بین اهداف معین آتی و منافع شخصی فرد را در حساب می‌آورد. فردی که نفع شخصی آگاهانه را دنبال می‌کند احتمالاً باید منافع کوتاه‌مدت خود را به منظور حداکثرسازی منافع بلندمدت نادیده بگیرد.

البته برخی توجه داده‌اند که گذشته از بلندمدت و یا کوتاه‌مدت بودن اهداف، فرد شاخص‌های دیگری را نیز برای تصمیم‌گیری درباره نحوه رفتار و منافعی در نظر می‌گیرد. در نظریات اقتصادی مرسوم مطلوبیت فرد تابع مصرف سبکی دلخواه و مرجع از کالاهاست و تصمیم‌گیری و رفتار فرد مقید به دست یافتن به آن سبک است. اما چنین فرضی درباره نحوه عمل فرد، نگاهی جامع نیست؛ زیرا معمولاً در واقعیت مطلوبیت شخص به اهداف دیگری نیز وابسته است. مثلاً این امکان وجود دارد که افراد با درونی کردن برخی اهداف اجتماعی نظیر عدالت توزیعی، مطلوبیت خود را تابع چنین اهدافی نیز قرار داده باشند؛ یعنی ترجیح اجتماعی را همسو با توزیع عادلانه درآمد تعریف کرده باشند.

البته گسترش دادن تعریف نفع شخصی به گستره‌ای که ترجیحات اجتماعی را نیز در بر گیرد موجب کاهش شفافیت مفهومی آن شده و تمیز نهادن بین اهداف و مقاصد متنوع را مانع

مرتبه بعد بر روی خوشی و رفاه دوستان و همکاران و سایر افرادی که با او در همسایگی اند اثرگذار باشد. از نظر اسمیت، این اثرگذاری‌ها نوعی همدلی و همدردی از روی عادت به منظور آسودگی و همسازی با محیط است. این اثرگذاری‌ها امری یک‌جانبه نیست بلکه تعامل بین افراد محیط است؛ و در واقع نوعی رابطه متقابل بین افراد است که در آن، هر اثرگذاری مثبت از روی خیرخواهی، مابه‌ازایی از خیرخواهی فرد مقابل را در پیش یا پس خود دارد. مرتبه سوم خیرخواهی فرد شامل حال افرادی می‌شود که به لحاظ موقعیت برجسته و مساعدی که دارند، توجه خیرخواهانه فرد متوجه آن‌ها می‌شود. این افراد کسانی هستند که شأن و جایگاهشان ما را مجذوب خود می‌کند. مرتبه آخر آن خیرخواهی است که شامل حال کسانی می‌شود که وضعیت خوب و مساعدی ندارند و در زمره فقرا و ضعفا به شمار می‌آیند. این نوع خیرخواهی، عام است و طبق نظر اسمیت، خیرخواهی اصیل همین نوع اخیر است؛ اما سهم آن در مقایسه با سه مرتبه نخست نسبتاً کوچک است. کوچک بودن این سهم و عدم تبعیت رفتار انسان‌ها از این نوع انگیزه خیرخواهانه اصیل ناشی از نقص انسان‌ها است. ما از انسان‌ها رفتارهایی را شاهدیم که به وضوح به واسطه نفع شخصی انگیزه نشده‌اند؛ رفتارهایی نظیر اعانه دادن و یا کار داوطلبانه

می‌کنیم که ناظر به تفسیر اول و دوم باشد. یعنی رفتاری که در قالب فقره سوم تحلیل شود، از نظر ما لزوماً رفتار مبتنی بر نفع شخصی محسوب نمی‌شود. قبول تفسیر سوم که مبتنی بر آن همه اهداف و رفتارهای اخلاقی و اجتماعی ناشی از نفع شخصی توصیف می‌شود، همان اشکال فوق‌الذکر، یعنی از بین بردن شفافیت مفهومی و عدم امکان تمایز میان مقاصد و رفتارهای متنوع را پیش خواهد آورد؛ با تفسیر سوم تقریباً چیزی باقی نمی‌ماند که بتوان آن را به لحاظ مفهومی از دایره نفع شخصی بیرون گذاشت.

ارزش توصیفی نفع شخصی؛ نتایج پژوهش‌های تجربی

نوع دوستی آشکارترین شاهد بر این ادعا است که نفع شخصی موجب همه انگیزه‌های انسانی نیست. نوع دوستی توجه و پرداختن به رفاه دیگران در قبال گذشتن از رفاه خود است. نوع دوستی با فضیلت خیرخواهی^۱ و سخاوت پیوند دارد. آنگونه که آدام اسمیت در کتاب *نظریه احساسات اخلاقی*^۲ بیان داشته است، خیرخواهی فضیلتی است که بر خوشی دیگران تأثیر می‌گذارد. اسمیت در این کتاب برای خیرخواهی درجاتی قائل است. او می‌گوید هر کسی دارای «حب نفس» است، ولی پس از آن تلاش می‌کند نخست بر روی خوشی و رفاه خانواده و بستگان نزدیکش اثر بگذارد و در

1. Altruism
2. benevolence
3. *The Theory of Moral Sentiments*



حتی هدایای والدین به کودکانشان نیز از همین قبیل است. بدین معنا که پذیرش هدیه در واقع تأییدی پذیرنده بر وضع و شأن اهداکننده است؛ که همین قبیل امور چنان شأنی را برای او فراهم آورده است. بنابراین هدایا و مراقبت‌های والدین، ثمنی است که در ازای موقعیت و شأنشان به کودکانشان پرداخت می‌کنند. حتی اعمالی نظیر کفّ نفس و پرهیزکاری، نه ناشی از عشق و خیرخواهی بلکه ناشی از «ترس» قلمداد شده‌اند. در هر حال بر اساس پژوهش‌های تجربی اقتصاددانان در چند دهه گذشته، نوع دوستی از مؤلفه‌های حداکثرکننده تابع مطلوبیت فردی است که قابل اعمال در تابع مطلوبیت فرد است. در این توابع مطلوبیت که در متون دانشگاهی اقتصاد نیز وارد شده است، مطلوبیت فرد تابعی از رفاه مادی خود و رفاه دیگران دانسته شده است. در واقع نوع دوستی و یا خیرخواهی به نفع شخصی ارجاع داده شده است، چرا که باعث حداکثر شدن مطلوبیت فرد می‌شود. در تابع مطلوبیت زیر $y(x)$ نمایانگر رفاه یا بهروزی مادی خود فرد و $z(x)$ نمایانگر رفاه یا بهروزی مادی دیگران است:

$$U(x) = (1-r) y(x) + rz(x)$$

اگر در معادله فوق r برابر «صفر» باشد، نشان می‌دهد که مطلوبیت فرد کاملاً تابع نفع شخصی خود او است؛ اگر r بزرگ‌تر از «صفر» باشد آنگاه حاکی از آن خواهد بود که مطلوبیت فرد تابع رفاه دیگران نیز هست (میزان نزدیکی r به عدد «یک» رابطه مستقیم با میزان خیرخواهی فرد دارد). اما اگر میزان r برابر

بدون مزد برای محرومان و یا سازمان‌های اجتماعی و خیریه، از روی نفع شخصی انجام نمی‌شوند. با این وجود اقتصاددانان اغلب تردید دارند که انگیزه ریشه‌ای این‌گونه افعال چیزی غیر از نفع شخصی باشد. طبق نظر اقتصاددانان، انگیزه محرک برای این‌گونه رفتارها نیز نفع شخصی است و می‌توان آن‌ها را بر حسب نفع شخصی تبیین کرد. نمونه‌ای از این ادعا همان است که در بحث نفع شخصی آگاهانه بدان اشاره شد، مبنی بر اینکه در هر حال رفتارهای اجتماعی در نهایت به صورت غیرمستقیم منافع و مزایای آتی افراد را محقق می‌کنند. کمک به ناتوان و فقیر موجب می‌شود، من در جامعه‌ای زندگی کنم که در آن فقیری نیست و این به نفع من است. دادن هدایا و اعانات نیز می‌تواند پایه مبادلاتی داشته باشد؛ پایه‌ای که هر چند آشکار و صریح نیست ولی قواعد نانوشته و ضمنی حاکم بر تعاملات میان انسان‌ها مؤید آن است. شما به کسی که هرگز هیچ توجه و کمکی به شما نکرده و نمی‌کند و هیچ امیدی هم به آن نیست که چنین کند، هدیه‌ای نخواهید داد؛ و چه بسا عطای رابطه با او را به لقایش ببخشید. بنابراین اقتصاددانان همه این قبیل موارد را به صورت مبادله و نقل و انتقالات پایاپای می‌بینند که به سادگی قابل تحویل به انگیزه نفع شخصی است. مثلاً بر طبق یک تحلیل، هدیه و یا اعانه دادن یک نوع سرمایه‌گذاری است (البته سرمایه‌گذاری پر ریسک با منافع نامطمئن) و نه یک عمل نوع دوستانه. این عمل در واقع نوعی تثبیت، تأیید و تصدیق برای موقعیت و شأن فرد است.

برخورد و رفتار دیگران با فرد بنا شده است. در حالی که نوع دوستی یا خیرخواهی مبتنی بر این ایده کانونی است که فرد چگونه با دیگران رفتار کرده و به آن‌ها توجه می‌کند. البته دیدگاه متقابل یا دوطرفه کاملاً مؤید نظر اقتصاددانان - مبنی بر اینکه نفع شخصی انگیزه اصلی و پایه‌ای رفتار انسانی است - نیست. به ویژه آنکه رفتار متقابل و دو طرفه از نفع شخصی جدا می‌شود، زیرا واجد عنصر عدالت جبرانی است. یعنی دال بر اصابت مابه‌ازاء متناسب به اشخاصی است که در مورد فرد به درستی یا نادرستی عمل کرده‌اند. بسیاری از آزمایشات تجربی نشان می‌دهد که افراد عموماً خواهان زیان رساندن به کسانی‌اند که به آن‌ها صدمه وارد کرده‌اند، حتی اگر این خواسته به رفاه خودشان لطمه‌ای وارد سازد. مصرف‌کننده ممکن است از خرید محصولی که توسط انحصارگر در قیمتی ناعادلانه به فروش می‌رسد سرباز زند، هر چند که از مصرف نکردن آن محصول آسیب ببیند. اعضای اتحادیه کارگری ممکن است بیش از آنچه که به نفع مادی‌شان است اعتصاب را طول بدهند؛ چرا که می‌خواهند بنگاه را به خاطر ناعدالتی‌هایش تنبیه کنند. انسان اقتصادی، یعنی عامل مبتنی بر نفع شخصی، به جای تلاش برای فراموش کردن رفتار ناعادلانه ممکن است از بین رفتن و یا چوب حراج زدن به برخی از منافع مادی‌اش را انتخاب کند. آزمایشات تجربی نشان می‌دهد رفتارهایی

«یک» باشد بدین معنا خواهد بود که فرد مطلوبیتش به طور مطلق تابع رفاه دیگران است و یا به عبارتی او مطلقاً خیر است. شواهد و تحقیقات تجربی نشان داده است که افراد نوع اخیر نادرند.

اما تحلیل فوق چندان عمومیت ندارد. تحلیلی که عمومیت بیشتری دارد این است که نوع دوستی امری دوطرفه (یا چندطرفه) است، که به آن نوع دوستی دوطرفه^۱ می‌گویند (Rabin 1998, p. 21). بر این اساس ترجیحات اجتماعی افراد اغلب وابسته و تابعی است از رفتار، انگیزه‌ها و توجهات افراد دیگری که احساسات نوع-دوستانه ما شامل حال آن‌ها می‌شود. اگر کسی با شما و یا دیگران باادب و احترام برخورد کند، شما نیز به برخورد احترام‌آمیز و مؤدب با او گرایش خواهید یافت. اگر کسی با شما و یا دیگران بد باشد و یا خستت به خرج دهد، شما نیز با او چنین خواهید بود. متقابل بودن (دو طرفه بودن) در موارد زیادی تحت عنوان «بازی-های اعتماد»^۲ و یا «بازی‌های مبادله هدایا»^۳ نامیده شده است (Gächter and Fehr 1999). یک آزمایش تجربی نشان می‌دهد که رفتار متقابل (دو طرفه) پنج برابر عام‌تر و عمومی‌تر از رفتار نوع‌دوستانه محض است (Robin 1998). انگاره رفتار متقابل یا دوطرفه به نظر می‌رسد بیشتر با نفع شخصی هم‌راستا است تا با نوع دوستی؛ زیرا بر نوع عکس‌العمل و طرز

1. reciprocal altruism
2. Trust games
3. gift exchange games

هارمونی اجتماعی پدید آورد. پیش از آدام اسمیت، برنارد مندویل^۱ (1714) در حکایت مشهور خود به نام *افسانه زنبوران*^۲ استدلال کرده بود که کندو با خودپرستی و خودبینی است که موفق و پیروز می‌شود، ولی تحت قیود اخلاقی از پا می‌افتد و شکست می‌خورد. بیان او با این شعار خلاصه می‌شود که «سیئات فردی، حسنات جمعی‌اند!»

آدام اسمیت نیز نتایج مطلوب بی‌جویی نفع شخصی را در کتاب *ثروت ملل* مورد تأکید قرار داد. بر طبق بیان او نیز بی‌جویی منافع شخصی در تحقق خیر عمومی دارای نقش است. تولیدکننده با عرضه کالاها به منظور کسب سود، مقدار کل کالا را در بازار افزایش می‌دهد؛ در نتیجه قیمت کالا کاهش یافته و این امر افراد را قادر خواهد ساخت تا کالا را در پایین‌ترین قیمت ممکن خریداری کنند. هرچند خواست تولیدکنندگان دستیابی به منافع شخصی خودشان است، اما نتیجه ناخواسته این کار تحقق خیر عمومی نیز هست. این نتیجه توسط «دست نامرئی»^۳ محقق می‌شود. دست نامرئی استعاره اسمیت برای این ایده است که اگر افراد آزادانه در بازار تعامل کنند، بی‌جویی نفع شخصی آن‌ها با خیر عمومی نه تنها ناسازگار نخواهد بود، بلکه در خدمت آن خواهد بود. نفع شخصی که در کتاب اسمیت از منظر نظام آزاد طبیعی دیده شده است، نیروی محرک برای ثروت جمعی ملل است.

که مبتنی بر اصل دوطرفه بودن است، سهم بسیار بالایی در مجموع رفتارهای افراد دارد (هیچ‌گاه کمتر از ۴۰ درصد نیست) اما سهم غیرقابل اغماضی از موارد (بین ۲۰ تا ۳۰ درصد) کاملاً از روی خودبینی و صرف نفع شخصی است (Fehr and Gächter 1999).

از آنجا که نوع دوستی به یک توزیع معین (بین منافع خود شخص و منافع دیگران) وابسته است، لذا به احساسات ناظر به عدالت توزیعی پیوند می‌خورد. روشن است که احساسات ناظر به عدالت توزیعی از نفع شخصی محض بر نمی‌خیزد، چرا که عدالت توزیعی هم ناظر به توزیع عادلانه منافع و هم توزیع عادلانه هزینه‌های اجتماعی است؛ و این دومی ممکن است با نفع شخصی فرد در تقابل باشد.

آزمایش‌های تجربی که در آن‌ها اشخاص مقید به انتخاب مبتنی بر نفع شخصی و یا انتخاب‌های عادلانه‌اند، نشان می‌دهند که بیش از نیمی از افراد دخیل در آزمایش، به طرز معناداری مبتنی بر نفع شخصی محض رفتار نمی‌کنند (Rabin 1998).

ارزش اخلاقی نفع شخصی و فضیلت «دوراندیشی»

یکی از بزرگ‌ترین و البته تناقض‌آمیزترین فروض مربوط به نفع شخصی این است که نفع شخصی می‌تواند مایه سامان و نظم جامعه شده و

1. Bernard Mandeville
2. *The Fable of the Bees*
3. invisible hand

کنند، درمی‌یابند که پروا و دوران‌دیشی برای تدارک اسباب لذت و دوری از درد ضروری‌اند. بر طبق دیدگاه اسمیت، خوشی انسان‌ها وابسته به تأمین سه نیاز اساسی است: سلامت^۱، دارایی^۲ و شأن^۳. اشخاص حازم و دوران‌دیش‌برای رسیدن به این سه، مهارت‌ها و پشتکار و ابتکارشان در کار و نیز ملائمت و صرفه‌جویی در هزینه‌هایشان را بهبود می‌بخشند. اشخاص حازم با جدیت و اشتیاق کارها را فرامی‌گیرند، آن‌ها محتاط‌اند و سلامت، دارایی و یا شهرت و اعتبارشان را به مخاطره نمی‌اندازند. این افراد با این شیوه زندگی، به طور مستمر هر روز وضع بهتری از قبل خواهند داشت. اینان به تدریج ثروتمندتر شده و آرامش بیشتری می‌یابند و از سختی و مشقت فاصله می‌گیرند و از تولیدکننده به مصرف‌کننده بدل می‌شوند.

انسان اقتصادی، دوران‌دیشی را با خودداری (یا کفّ نفس) می‌آمیزد و به واسطه آن قادر می‌شود به منظور کسب لذائد بزرگ‌تر و یا اجتناب از درد بزرگ‌تر در آینده، از لذائد فعلی پرهیز و یا دردهای فعلی را تحمل کند. بدون کفّ نفس شخص نخواهد توانست مطابق با قاعده دوران‌دیشی عمل کند. کفّ نفس و دوران‌دیشی به همراه هم است که فضائل پایین‌تری نظیر زیرکی، احتیاط، اعتدال، ثبات، ابتکار، کارآفرینی و کارایی را حاصل می‌آورد.

استدلال اسمیتی درباره محاسن نفع شخصی از طریق انگاره مهم دیگری نیز مورد دفاع قرار گرفته است. این انگاره همان نقش اطلاعاتی نفع شخصی است: رفتار مبتنی بر نفع شخصی نه تنها دال بر پی‌جویی منافع شخصی افراد است، بلکه علاوه بر آن، دال بر این ادعا است که می‌تواند فرد را در بین گزینه‌های نافع متعدد، به سوی سوق دهد که منابع به بهترین منفعت ممکن تخصیص یابد. یعنی عمل بر طبق منفعت شخصی و وقوف دیگران به این نوع عمل و عمل کردن آن‌ها نیز بر همین قاعده، می‌تواند سیگنال درستی به همه بدهد تا بهترین و نافع‌ترین عمل را انجام دهند. از دیدگاه اسمیت، نفع شخصی به خاطر اثرات مطلوبی که دارد اگر به درستی فهم شود می‌تواند به عنوان یک فضیلت به شمار آید. در کتاب نظریه احساسات اخلاقی، اسمیت بین چهار فضیلت تمایز می‌نهد: حزم یا دوران‌دیشی، عدالت، خیرخواهی، کفّ نفس (یا پرهیزکاری). فضیلت «دوران‌دیشی» در پی‌جویی نفع شخصی یاری‌گر است و فضیلت محوری و اصلی انسان اقتصادی است. از نظر اسمیت، دوران‌دیشی نه تنها برای جامعه بسیار مهم است، بلکه فضیلتی است که فی‌نفسه زیبا و ارزشمند است.

دوران‌دیشی، فاهمه و آن قوه استدلالی عالی است که خرد به واسطه آن می‌تواند نتایج بعید و دوردست همه افعال را تشخیص دهد (Smith 1759, p. 271). انسان‌ها به تدریج که رشد می‌

1. health
2. Fortune
3. status



آیا «دوراندیشی» برای عملکرد کارای بازار کافی است؟

اقتصاددانان اغلب بر این گمانند که «دوراندیشی» تنها فضیلتی است که برای کار بازارها لازم است. اگر عوامل اقتصادی حازم و دوراندیش باشند، شهرت و شأن خود را حفظ خواهند کرد و به دیگران نیز خدمت خواهند رساند. با وجود و حضور دوراندیشی و حزم، دیگر فضائل نظیر خیرخواهی، مورد نیاز نیستند. البته مک کلاسی (2006) استدلال می‌کند

برای اینکه اقتصادی به خوبی کار کند، به فضائل دیگری نیز نیاز دارد. اگر شرایط به گونه‌ای باشد که لوازم ضروری برای کارایی مکانیزم اعتبار مهیا نباشد (یعنی نبود اطلاعات شفاف درباره عملکرد گذشته، افق بلندمدت و نیز تمایل اجزای بازار برای تنبیه عملکرد نامناسب) آنگاه مکانیزم اعتبار نیز به نحو نامناسبی کار خواهد کرد. در این حالت فضائل نظیر عدالت، امانت، اعتماد و خیرخواهی اهمیت زیادی برای پوشش معایب بازار خواهد داشت (Graafland 2007). امانت و اعتماد به واسطه محاسبات عقلانی نیست که انگیزه می‌شوند، بلکه به همراه سایر فضائل حاصل می‌آیند. شرکت‌های قابل اعتماد حتی اگر فریبکاری به لحاظ مالی برای آن‌ها مزایایی در پی داشته باشد، از فریب دادن شرکای تجاری و سایر عوامل دخیل در فعالیتشان خودداری می‌کنند.

فرانک (2004) با چندین مثال نشان می‌دهد که «اعتماد» چگونه می‌تواند در صورت

وجود معایب و نقایص بازاری برای عملکرد کارای بازارها مؤثر باشد. امروزه به دلیل آنکه دانسته شده است هنجارها و عرف اجتماعی - که به مثابه قراردادهای نانوشته و ثبات یافته جوامع‌اند - برای رشد اقتصادی اهمیت زیادی دارند، در نظریه‌های اقتصادی از آن‌ها به عنوان سرمایه اجتماعی یاد می‌شود (دو مورد از مطالعات تجربی مؤید این ادعا: Knack and Keefer (1997) and Beugelsdijk et al. (2004)).

از نظر اسمیت، افراد بسیار کمی واجد فضیلت دوراندیشی هستند، لذا او اهمیت فضائلی غیر از دوراندیشی را تصدیق کرده و می‌پذیرد.

نتیجه

پژوهش‌های تجربی اخیر درباره فرضیه رفتار مبتنی بر نفع شخصی تردیدهایی ایجاد کرده‌اند. انسان‌ها ماشین حساب‌هایی سرد نیستند که بهروزی‌شان را با محاسبه نفع شخصی حداکثر کنند. آن‌ها عاملان هنجاری و مؤثری هستند که تصمیم می‌گیرند و بااراده عمل می‌کنند و عمیقاً تحت تأثیر ارزش‌هایشان هستند. از موضع اخلاقی، محل تردید است که رفتار مبتنی بر نفع شخصی بی‌زیان باشد. در بسیاری رهیافت‌های اخلاقی، نظیر اخلاق کانتی و اخلاق فضیلت، رفتاری که منحصرأ با نفع شخصی انگیزه شده باشد نامناسب و یا فاقد هرگونه ارزش اخلاقی قلمداد شده است. حتی در اخلاقیات اقتصاد مرسوم که در آن کارایی اجتماعی تنها معیار ارزشیابی رفتار بازار

نفع شخصی نامناسب تشخیص داده می‌شود.

محسوب می‌شود، اگر بازار با کاستی‌هایی، مثل نقص اطلاعات و یا وجود پیامدهای خارجی، مواجه باشد، آنگاه در آن حالت رفتار مبتنی بر

References

- Berns, E.E. and R. van Stratum (1986), 'De plaats van de economie in Adam Smith's "Moral Philosophy"', in G. Berns (ed.) *Adam Smith: Ethiek, Politiek en Economie*, Tilburg: Tilburg University Press, pp. 176–203.
- Beugelsdijk, Sjoerd, Henri L.F. de Groot and Anton B.T.M. van Schaik (2004), 'Trust and economic growth: a robustness analyses', *Oxford Economic Papers*, 56, 118–34.
- Bovenberg, A.L. (2002), 'Norms, values and technological change', *De Economist*, 150, 521–53.
- Collard, David (1978), *Altruism & Economy: A Study in Non-Selfish Economics*, Oxford: Martin Robertson.
- Etzioni, Amitai (1988), *the Moral Dimension: Towards a New Economics*, New York: The Free Press.
- Fehr, Ernst and Simon Gächter (1999), 'Reciprocity and economics: implications of reciprocal behavior for labor markets', paper presented at the Annual Conference EALE, 23–26 September, Regensburg, Germany
- Frank, Robert H. (2004), *What Price the Moral High Ground*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Gächter, Simon and Ernst Fehr (1999), 'Collective action as a social exchange', *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39, 341–69.
- Graafl and, Johan J. (2007), *Economics, Ethics and the Market: Introduction and Applications*, London: Routledge.
- Hausman, Daniel M. and Michael S. McPherson (1996), *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Knack, Stephen and Philip Keefer (1997), 'Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation', *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251–88.
- Mandeville, Bernard (1714), *The Fable of the Bees: Or, Private Vices, Public Benefits*, ed. Jack Lynch, www.xs4all.nl/~maartens/philosophy/mandeville/fable_of_bees.html, accessed February 2007.
- McCloskey, Deirdre N. (2006), *the Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Peil, Jan (1995), *Adam Smith en de Economische Wetenschap: Een Methodologische Herinterpretatie*, Tilburg: Tilburg University Press.
- Rabin, Matthew (1998), 'Psychology and economics', *Journal of Economic Literature*, 36, 11–46.
- Rose-Ackerman, Susan (1996), 'Altruism, nonprofits, and economic theory', *Journal of Economic Literature*, 34, 701–28.
- Sen, Amartya (1977), 'Rational fools: a critique on the behavioral foundations of economic theory', *Philosophy and Public Affairs*, 6, 317–44.
- Sen, Amartya (1984), *Resources, Values and Development*, Oxford: Blackwell.
- Sen, Amartya (1987), *On Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell.
- Smith, Adam (1759), *the Theory of Moral Sentiments*, New York: Prometheus Books.
- Smith, Adam (1776), *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, New York: Prometheus Books.
- Velasquez, Manuel G. (1998), *Business Ethics: Concepts and Cases*, 4th edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice H