Ma'rifat-e Eghtesād-e Islāmī _____ **2026, Vol. 17, No. 2, 87-111**

https://creativecommos.org/licenses/by-nc/4.0

10.22034/marefateeqtesadi.2026.5003572

20.1001.1.20422322.1405.17.2.4.2

Critical Analysis of "Conventional Economic Rationality Model" and Presentation of a New Model

Ataollah Rafiei Atani / Assistant Professor, Department of Economics, School of Management, Economics and Development Engineering, Iran University of Science and Technology
rafieiatani@iust.ac.ir

Received: 2026/04/21 - **Accepted:** 2026/10/04

Abstract

Neoclassical economic rationality, which is defined as the optimal choice of means to achieve assumed goals, based on stable preferences, has been reduced to instrumental rationality. This conception of rationality, which has its roots in Cartesian philosophy, Kantian reason, and Weber's distinction between instrumental rationality and value rationality, portrays the "rational man" only as a calculating person separated from moral and social contexts. The present article argues with a critical approach that such a conception of rationality is not a universal truth, but a historical-cultural construct in the context of Western civilization, which ignores the basic dimensions of human economic behavior. In this article, using the analytical method, rationality is examined from three perspectives: first, the philosophical perspective, by analyzing the thoughts of Descartes, Kant, and Weber; Second, the social-institutional perspective, with an emphasis on the institutionalized human being in the context of social relations and culture; And third, from a psychological point of view, by taking advantage of the achievements of behavioral economics and neuroeconomics. The research findings show the limitations of neoclassical rationality in explaining the real economic behavior of humans. As an alternative to this reductionist view, the article proposes the concept of "dynamic fuzzy rationality" based on Sadra'i philosophy. In this framework, rationality is not considered an absolute and two-valued attribute, but rather a continuous, multidimensional and transformable spectrum. This model provides the possibility of achieving a more realistic and comprehensive framework for understanding and explaining human economic behavior.

Keywords: Economic man, Neoclassical rationality, Institutionalized man, Behavioral economics, Sadra's wisdom, Dynamic Fuzzy Rationality.

JEL classification: B41, B49, C79, P4.

معرفت اقتصاد اسلامی ——— سال هفدهم، شماره دوم، پیاپی ۳۴، بهار و تابستان ۱۴۰۵، ص ۸۷ـ۱۱۱

https://creativecommos.org/licenses/by-nc/4.0

doi 10.22034/marefateeqtesadi.2026.5003572

dor 20.1001.1.20422322.1405.17.2.4.2

نوع مقاله: پژوهشی

تجزیه‌وتحلیل انتقادی «مدل عقلانیت اقتصادی متعارف» و ارائهٔ یک الگوی جدید

عطاءالله رفیعی آتانی / استادیار گروه اقتصاد، دانشکدهٔ مدیریت، اقتصاد و مهندسی پیشرفت، دانشگاه علم و صنعت ایران
rafieiatani@iust.ac.ir

دریافت: ۱۴۰۵/۰۲/۰۱ ـ **پذیرش:** ۱۴۰۵/۰۷/۱۲

چکیده

عقلانیت اقتصادی نئوکلاسیک که به‌مثابهٔ انتخاب بهینهٔ ابزارها برای دستیابی به اهداف مفروض، بر پایهٔ ترجیحات پایدار تعریف می‌شود، به عقلانیت ابزاری فروکاسته شده است. این برداشت از عقلانیت که ریشه در فلسفهٔ دکارتی، عقل کانتی و تمایز وبری میان عقلانیت ابزاری و عقلانیت ارزشی دارد، «انسان عقلانی» را فقط فردی محاسبه‌گر و منفک از زمینه‌های اخلاقی و اجتماعی به تصویر می‌کشد. مقالهٔ حاضر با رویکردی انتقادی استدلال می‌کند که چنین برداشتی از عقلانیت، نه حقیقتی جهان‌شمول، بلکه برساخته‌ای تاریخی ـ فرهنگی در بستر تمدن غرب است که ابعاد اساسی رفتار اقتصادی انسان را نادیده می‌گیرد. در این مقاله، با استفاده از روش تحلیلی، عقلانیت از سه منظر بررسی می‌شود: نخست، منظر فلسفی، با واکاوی اندیشه‌های دکارت، کانت و وبر؛ دوم، منظر اجتماعی ـ نهادی، با تأکید بر انسان نهادینه‌شده در بستر مناسبات اجتماعی و فرهنگ؛ و سوم، از منظر روان‌شناختی، با بهره‌گیری از دستاوردهای اقتصاد رفتاری و اقتصاد عصب‌پایه. یافته‌های پژوهش نشان‌دهندهٔ محدودیت‌های عقلانیت نئوکلاسیک در تبیین رفتار واقعی اقتصادی انسان است. مقاله در مقام ارائهٔ بدیلی برای این برداشت تقلیل‌گرایانه، مفهوم «عقلانیت فازی پویا» را با ابتنا بر فلسفهٔ صدرایی پیشنهاد می‌کند. در این چارچوب، عقلانیت نه صفتی مطلق و دوارزشی، بلکه طیفی پیوسته، چندبُعدی و تحول‌پذیر تلقی می‌شود. این الگو، امکان دستیابی به چارچوبی واقع‌بینانه‌تر و جامع‌تر را برای فهم و تبیین رفتار اقتصادی انسان فراهم می‌سازد.

کلیدواژه‌ها: انسان اقتصادی، عقلانیت نئوکلاسیک، انسان نهادمند، اقتصاد رفتاری، حکمت صدرایی، عقلانیت فازی پویا.

طبقه‌بندی JEL: B41، B49، C79، P4.

مقدمه

عقلانیت، یکی از اساسی‌ترین خصوصیات «انسان اقتصادی» مفروض در اقتصاد نئوکلاسیک، شالودهٔ نظریه‌ها و مدل‌های این رویکرد را تشکیل می‌دهد. در این چارچوب، عقلانیت به معنای توانایی کنشگر برای انتخاب بهینه در میان گزینه‌های موجود، بر اساس ترجیحات پایدار و اطلاعات کامل تعریف می‌شود و به‌عنوان معیار اصلی تحلیل رفتار اقتصادی به‌کار می‌رود. چنین برداشتی از عقلانیت، حاصل تلفیق سنت‌های فلسفی و روش‌شناختی مدرن است که از عقل خودبنیاد دکارتی و عقل قاعده‌گذار کانتی آغاز شده و با تمایز وبری میان عقلانیت ابزاری و ارزشی به شکل نهایی خود رسیده است. این فرآیند، به پیدایش نظریهٔ انتخاب عقلانی و صورت‌بندی ریاضیاتی رفتار اقتصادی انجامید؛ نظریه‌ای که کنشگر اقتصادی را فردی محاسبه‌گر، منفعت‌طلب و مستقل از زمینه‌های اخلاقی و اجتماعی تصویر می‌کند. بااین‌حال، شواهد تاریخی و مطالعات میان‌رشته‌ای نشان می‌دهد که این تصویر از عقلانیت، نه حقیقتی جهان‌شمول، بلکه برساخته‌ای فکری و فرهنگی است که در بستر مدرنیتهٔ غربی شکل گرفته و به‌طور آگاهانه یا ناآگاهانه، بسیاری از ابعاد انسانی را نادیده گرفته است. فروکاست عقلانیت به محاسبه‌گری ابزاری، حذف ارزش‌ها و نادیده گرفتن تأثیر ساختارها و فرهنگ، باعث شده است که نظریهٔ نئوکلاسیک در تبیین رفتار واقعی انسان‌ها با محدودیت‌های جدی مواجه شود.

ازهمین‌رو تحلیل ماهیت و جایگاه عقلانیت اقتصادی، مستلزم بررسی سه بعد اصلی است که در ادامهٔ این نوشتار پی گرفته می‌شود: نخست، واکاوی ریشه‌های فلسفی آن و نشان دادن چگونگی تأثیر سنت‌های فکری مدرن بر تعریف عقلانیت در اقتصاد؛ دوم، تحلیل ابعاد اجتماعی و نهادی عقلانیت و بررسی چالش‌های رویکرد نئوکلاسیک در برابر دیدگاه‌های ساختارگرایانه و فرهنگ‌گرایانه؛ و سوم، ارزیابی نقدهای روان‌شناسی، اقتصاد رفتاری و نورواکانومیکس که با شواهد تجربی، محدودیت‌های شناختی، عاطفی و عصبی انسان را آشکار می‌کنند. این مسیر تحلیلی، نه‌تنها امکان درک ژرف‌تر از عقلانیت اقتصادی و سیر تاریخی آن را فراهم می‌کند، بلکه زمینه را برای ارائهٔ چارچوبی پرمایه‌تر و واقع‌گرایانه‌تر مهیا می‌سازد؛ چارچوبی که بتواند محاسبه‌گری ابزاری را در پیوند با پیچیدگی‌های روانی، اجتماعی و اخلاقی انسان متنوع و متکثر فهم و بازتعریف کند.

پیشینهٔ تحقیق در قلمرو عقلانیت اقتصادی

در اقتصاد جریان اصلی (رویکرد نئوکلاسیک)، یک تبیین زمانی «اقتصادی» تلقی می‌شود که پدیده‌ها را بر پایهٔ انتخاب‌های عقلانی عاملان فردی منفعت‌طلب توضیح دهد. نظریه‌هایی مانند نظریهٔ عمومی جان مینارد کینز (۱۹۳۶) که بر گرایش‌های روان‌شناختی و «روح حیوانی» تأکید دارد، در چارچوب اقتصاد متعارف جایگاه محدودی دارند، مگر آنکه برای آنها بنیان‌های عقلانیت اقتصادی ساخته شود؛ رویکردی که نیوکینزین‌ها دنبال کرده‌اند. نظریهٔ نئوکلاسیک بر مجموعه‌ای از فروض بنیادین دربارهٔ «انسان اقتصادی» استوار است که هدف آنها تبیین و پیش‌بینی رفتار اقتصادی فردی است. سه ویژگی اصلی این انسان عبارت‌اند از: فردگرایی، نفع‌طلبی یا

مطلوبیت‌گرایی و عقلانیت کامل اقتصادی. عقلانیت کامل قابلیتی ذهنی و ابزاری است که به فرد امکان می‌دهد با توجه به اطلاعات، اهداف و ترجیحات مشخص، بهترین انتخاب محاسبه‌پذیر را انجام دهد. نظریهٔ انتخاب عقلایی، صورت‌بندی ریاضی و تحلیلی این الگوست که این سه مؤلفه را به‌صورت هم‌زمان بازسازی می‌کند (Elster, 1986, p. 1-6). ازاین‌رو برای فهم حدود و ماهیت عقلانیت اقتصادی، باید ابتدا روشن شود که در این سنت، عقل چه نقشی در فرایند انتخاب ایفا می‌کند.

سنت غالب در نظریهٔ اقتصادی، متأثر از فایده‌گرایی قرن نوزدهم و روشنگری اسکاتلند، به‌ویژه آثار دیوید هیوم و آدام اسمیت، بر تلقی ابزاری از عقلانیت استوار است. در این دیدگاه، عقل مؤثرترین وسیله را برای تحقق اهداف مفروض تعیین می‌کند، اما در تعیین خود اهداف نقشی ندارد. هیوم این دیدگاه را با این گزاره بیان می‌کند که «عقل به تنهایی هرگز نمی‌تواند انگیزه‌ای برای هیچ کنش ارادی باشد» و «عقل هست و باید بندهٔ احساسات باشد (Hume, 1740/1978, p. 413-415). بنابراین انگیزش نهایی کنش از احساس یا میل ناشی می‌شود و عقل عمدتاً وظیفهٔ تعیین وسیله را بر عهده دارد. این تفکیک میان اهداف و وسایل در صورت‌بندی‌های جدیدتر نظریهٔ انتخاب عقلانی نیز تداوم یافته است. مایکل اسمیت (۱۹۸۷)، با پیروی از الیزابت انسکومب، میان باورها و خواسته‌ها تمایز می‌گذارد: باورها باید با جهان منطبق باشند؛ درحالی‌که خواسته‌ها مبنای تغییر جهان در جهت مطلوب فرد هستند. ساویج نیز با الهام از رمزی و فون نویمان ـ مورگنسترن، نظریهٔ مطلوبیت انتظاری را بر مجموعه‌ای از اصول سازگاری ترجیحات بنا کرد و احتمال را بیانگر میزان اطمینان فرد به‌درستی یک گزاره دانست. در این چارچوب، کنشگر اقتصادی با شناخت گزینه‌ها و پیامدهای آنها، گزینه‌ای را برمی‌گزیند که مطلوبیت انتظاری بیشتری داشته باشد (Mas-Colell, Whinston & Green, 1995, p. 9). در وضعیت‌های مخاطره نیز، بر اساس معیار بیزی، رفتار عقلانی عبارت است از رتبه‌بندی گزینه‌ها بر مبنای مطلوبیت انتظاری ذهنی و انتخاب گزینه‌ای که این مقدار را بیشینه کند (Elster, 1986, p. 1-6).

بر این اساس، ساختار نظری عقلانیت اقتصادی متعارف را می‌توان بر یک زنجیرهٔ مشخص استوار دانست: اهداف و ترجیحات مفروض‌اند، اطلاعات و باورها وضعیت جهان را مشخص می‌کنند و عقل، بهترین وسیله را برای دستیابی به اهداف انتخاب می‌کند. همین ساختار پرسش مهمی را پیش می‌کشد: آیا عقلانیت صرفاً به انتخاب کارآمدترین وسیله محدود است، یا شناخت موقعیت، شکل‌گیری ترجیحات و بازاندیشی در اهداف نیز می‌تواند بخشی از عقلانیت باشد؟ برای پاسخ به این پرسش باید میان دو بُعد عقلانیت تمایز گذاشت: عقلانیت شناختی، یعنی توانایی شناخت موقعیت، درک واقعیت‌های مادی و اجتماعی و بازاندیشی در اهداف؛ و عقلانیت عملی، یعنی توانایی ارزیابی گزینه‌ها و انتخاب کارآمدترین وسیله برای رسیدن به اهداف معین. در نظریه‌های اقتصادی متعارف، بُعد شناختی تقریباً حذف شده و ترجیحات مفروض گرفته می‌شوند (Sen, 1977, p. 321-325). درنتیجه، عقلانیت اقتصادی عمدتاً به

عقلانیت عملی تقلیل یافته است؛ یعنی عقل همچون ابزاری برای محاسبه وسیله‌ها عمل می‌کند و در تعیین ارزش و غایت نقشی ندارد. پیامد این رویکرد، محدود شدن عقل به تحلیل وسیله‌ها، تهی شدن کنش اقتصادی از زمینه‌های اخلاقی و اجتماعی و حذف غایات انسانی و معناهای هستی‌شناختی از افق تحلیل عقلانی است. این تقلیل در فروض مدل ریاضی عقلانیت اقتصادی نیز آشکار است: فردگرایی روش‌شناختی، ترجیحات معین و پایدار با ویژگی‌هایی همچون کامل بودن انتقال‌پذیری، بهینه‌سازی و تصمیم‌گیری در چارچوب محدودیت‌های درآمدی، زمانی و منابعی (Mas-Colell & Green, 1995, p. 3-30). بنابراین نقد عقلانیت کامل صرفاً نقد یک فرض دربارهٔ توان محاسباتی انسان نیست، بلکه پرسشی بنیادی‌تر دربارهٔ چیستی انسان اقتصادی، ماهیت ترجیحات و جایگاه شناخت، ارزش و غایت در کنش اقتصادی را مطرح می‌کند.

باوجود اهمیت امروزی عقلانیت در اقتصاد، بحث نظام‌مند دربارهٔ آن نسبتاً دیر شکل گرفت. در فرهنگ‌نامهٔ اقتصادی پالگریو (۱۹۱۸ [۱۸۹۹]) عقلانیت هنوز مدخل مستقلی نداشت، اما در دایرةالمعارف جدید پالگریو (۱۹۸۷) مدخل‌هایی از ارو، سن و سارجنت به آن اختصاص یافت. این تحول نشان می‌دهد که عقلانیت ابتدا بیشتر پیش‌فرضی ضمنی در نظریهٔ اقتصادی بود و سپس به موضوعی مستقل تبدیل شد. از دههٔ ۱۹۴۰، آثار فون نویمان و مورگنسترن (۱۹۵۳ [۱۹۴۴]) و ساموئلسون (۱۹۴۷) زمینهٔ برجسته شدن این مفهوم را فراهم کردند و در دههٔ ۱۹۵۰، آثار ارو (۱۹۵۱) و سایمون (۱۹۵۵) مسیرهای متفاوت استفاده و نقد آن را گشودند. در دهه‌های بعد نیز سن (۱۹۷۰؛ ۱۹۷۷) و دیگران دامنهٔ بحث عقلانیت را در اقتصاد و علوم اجتماعی گسترش دادند. بدین ترتیب، عقلانیت از فرضی نسبتاً پنهان به مسئله‌ای صریح، نظری و چندوجهی تبدیل شد.

این تحول نظری در ادبیات ایرانی نیز بازتاب یافته است. در حوزهٔ اقتصاد متعارف و نقد آن، منظور و طاهری (۱۳۹۲) با تأکید بر محدودیت‌های رفتاری و روان‌شناختی، نشان دادند که عقلانیت کامل قادر به تبیین کامل رفتار واقعی انسان نیست و مفاهیم «عقلانیت کران‌دار، ارادهٔ کران‌دار و منفعت‌طلبی کران‌دار» را مطرح کردند. چمنی و همکاران (۱۳۹۸) نیز در مطالعات آزمایشی نشان دادند که ریسک‌گریزی، اثر چارچوب و وزن‌دهی احتمالات موجب فاصلهٔ رفتار افراد از الگوی عقلانیت نئوکلاسیک می‌شود. احمدی و معطوفی (۱۳۹۹) در بررسی حسابداری ذهنی، بر تأثیر محدودیت‌های ذهنی بر عقلانیت اقتصادی تأکید کردند. در سطح نظری نیز علم‌الهدی و توکلی (۱۳۹۴) با بررسی تحول مفهوم «انسان اقتصادی»، نشان دادند که تصویر منفعت‌طلب و محاسبه‌گر انسان در اقتصاد کلاسیک و نئوکلاسیک با تناقض‌هایی روبه‌رو است و تبیین جامعی از رفتار انسان ارائه نمی‌دهد. در جریان اندیشهٔ اسلامی نیز تلاش‌هایی برای عبور از عقلانیت صرفاً ابزاری و منفعت‌محور صورت گرفته است. عزتی و دادگر (۱۳۸۲) عقلانیت نئوکلاسیک را نقد و چارچوبی متناسب با مبانی اقتصاد اسلامی پیشنهاد کردند. الهی و همکاران (۱۳۹۸) با بهره‌گیری از دیدگاه‌های تفسیری علامه طباطبائی، هم‌راستا با ایدهٔ این مقاله، مفاهیمی مانند «فردیت مشکک» و «عقلانیت

تکاملی» را بدون تبیین تفصیلی آن، مطرح کردند و توحیدی‌نیا (۱۳۸۸) بر پیوند اخلاق با مبانی اقتصاد خرد و کلان تأکید داشت. همچنین عمرایی و نسرین‌دوست (۱۴۰۰) با تکیه بر نوروفاینانس، تمایز میان عقلانیت کامل، عقلانیت محدود و انتخاب بهینه را بررسی کرده و نشان دادند که ریسک‌پذیری اقتصادی الزاماً به نتایج عقلایی و بهینه منجر نمی‌شود. از منظر اجتماعی و ساختاری نیز عبدالهی و فرجادی (۱۳۹۵) نشان دادند که ناامنی اقتصادی و اجتماعی خانواده‌ها در تهران، تصمیم به فرزندآوری را به کنشی عقلانی، اما حداقلی و بازاندیشانه تبدیل کرده است. برزگر و حسین‌زاده (۱۳۹۵) نیز در بررسی قانون هدفمندسازی یارانه‌ها بر ضرورت توجه به ابعاد اقتصادی، حقوقی، سیاسی و حرفه‌ای عقلانیت در سیاست‌گذاری عمومی تأکید کردند. در مجموع، پژوهش‌های ایرانی را می‌توان در چهار محور اصلی دید: اقتصاد رفتاری که محدودیت‌های شناختی عقلانیت کامل را آشکار می‌کند؛ نقد نظریهٔ انسان اقتصادی که کفایت تصویر متعارف از کنشگر را به چالش می‌کشد؛ اقتصاد اسلامی و اخلاقی که غایات و ارزش‌ها را به بحث عقلانیت بازمی‌گرداند؛ و رویکردهای اجتماعی و نهادی که نقش ساختارها، هنجارها و سیاست‌ها را در شکل‌دهی به کنش عقلانی برجسته می‌کنند. باوجود این، این رویکردها هریک عمدتاً بر بخشی از مسئله تمرکز دارند و ازاین‌رو نیاز به چارچوبی که بتواند ابعاد مختلف عقلانیت را در یک ساختار نظری واحد به هم پیوند دهد همچنان باقی است.

بر همین اساس، تفاوت مقالهٔ حاضر با پژوهش‌های پیشین در آن است که با روشی فرانظریه‌ای و مبتنی‌بر متاآنالیز، ضمن بهره‌گیری از این رویکردها، می‌کوشد با استفاده از حکمت صدرایی چارچوبی جامع و چندلایه برای تبیین ماهیت عقلانیت ارائه کند. نگارنده پیش‌تر نظریهٔ «عقلانیت فازی پویا» را به‌عنوان نظریهٔ پایه در قلمرو ماهیت انسان، انسان اقتصادی و عقلانیت، در چارچوب حکمت صدرایی، در کتاب *کنش انسانی* (۱۳۹۶) ارائه کرده است. الهی و همکاران (۱۳۹۸) نیز سازگاری این دیدگاه را با نظریهٔ قرآنی علامه طباطبائی نشان داده‌اند. از سوی دیگر، داوودی، توکلی و پناهی بروجردی (۱۳۹۶) «عقلانیت طیفی» را به‌عنوان راه‌حلی برای اشکالات عقلانیت متعارف مطرح کرده‌اند، اما آن را صرفاً دربارهٔ کنشگر مسلمان و با توجه به نحوهٔ اهتمام او به انجام تکالیف الهی صورت‌بندی کرده‌اند. موضوع پژوهش حاضر، عقلانیت طیفی و فازی مطلق انسان اقتصادی است؛ یعنی چارچوبی که عقلانیت انسان مسلمان نیز در آن قابل تحلیل است. از این منظر، مقالهٔ حاضر می‌کوشد با عبور از تقلیل عقلانیت به محاسبهٔ ابزاری و با ترکیب ابعاد شناختی، عملی، ارزشی، اجتماعی و غایی، تصویری جامع‌تر از ماهیت عقلانیت اقتصادی ارائه کند.

ماهیت فلسفی عقلانیت اقتصادی

تحلیل مبانی فلسفی عقلانیت اقتصادی مستلزم پاسخ به سه پرسش اساسی است: نخست، پرسش هستی‌شناختی دربارهٔ ماهیت عقل مفروض در علم اقتصاد و جایگاه آن در وجود انسان؛ دوم، پرسش معرفت‌شناختی دربارهٔ توانایی عقل اقتصادی در شناخت و تبیین رفتارهای انسانی؛ و سوم، پرسش روش‌شناختی دربارهٔ پیامدهای این مبانی برای

نظریه‌پردازی اقتصادی. پاسخ به این پرسش‌ها بدون توجه به فلسفهٔ مدرن غرب امکان‌پذیر نیست؛ زیرا عقل اقتصادی در بستر همین سنت فلسفی شکل گرفته و بازتابی از تلقی مدرنیته از عقل انسانی است.

یکی از مهم‌ترین تحولات فکری دوران جدید، جایگزینی تدریجی عقل انسانی به‌جای عقل الهی قرون وسطی بود. درحالی‌که در جهان‌بینی قرون وسطی، عقل جایگاهی تابع و محدود در نسبت با وحی داشت، در دوران مدرن عقل به معیار نهایی شناخت، اخلاق، علم و سازمان‌دهی اجتماعی تبدیل شد. در این نگرش، عقل نه‌تنها ابزاری برای فهم جهان، بلکه نیرویی برای بازسازی و مهندسی آن تلقی شد. انقلاب علمی قرن هفدهم و روش‌های ریاضی گالیله و نیوتن، زمینهٔ این تحول را فراهم کردند و عقل ریاضی را به الگوی اصلی شناخت علمی تبدیل ساختند. اوج این تحول در اندیشهٔ دکارت نمایان شد. دکارت با گزارهٔ مشهور «می‌اندیشم، پس هستم» (Descartes, 1641/1996)، عقل را بنیاد هستی و معرفت معرفی کرد و انسان را به‌عنوان سوژه‌ای خودبنیاد در مرکز شناخت قرار داد. از دیدگاه او، جهان دارای ساختاری قابل اندازه‌گیری و محاسبه است و ریاضیات مناسب‌ترین ابزار برای شناخت آن محسوب می‌شود. این نگاه، بعدها در اقتصاد به شکل مفهوم «انسان اقتصادی» ظهور یافت؛ انسانی مستقل، محاسبه‌گر و منطقی که بدون اتکا به عوامل بیرونی مانند سنت یا ارزش‌های دینی، بر اساس اطلاعات و ترجیحات خود تصمیم می‌گیرد.

ویژگی‌های اصلی عقل دکارتی، یعنی خودبنیادی، تحلیل‌گری و قابلیت محاسبه، به بنیان‌های نظریهٔ انتخاب عقلانی در اقتصاد تبدیل شد. پیرو و. مینی معتقد است فلسفهٔ دکارتی، مبنای حاکمیت روش قیاسی و ریاضی در اقتصاد و همچنین تعریف انسان اقتصادی به‌عنوان مهم‌ترین اصل موضوعه نظریه‌های متعارف اقتصادی را فراهم کرده است (مینی، ۱۳۷۵، ص۲۷). دکارت با جست‌وجوی یقینی‌ترین مبانی معرفت، روش ریاضی را الگویی برای تولید دانش قرار داد؛ زیرا استدلال‌های قیاسی ریاضی بر اصول اولیه‌ای استوارند که باید یقینی باشند. همین فرض که واقعیت انسانی نیز قابلیت تبدیل به عناصر کمّی و قابل محاسبه دارد، زمینهٔ شکل‌گیری انسان اقتصادی را فراهم کرد (مینی، ۱۳۷۵، ص۳۸).

بر این اساس، اقتصاد متعارف برای تحلیل رفتار انسان، مجموعه‌ای از اصول موضوعه دربارهٔ طبیعت بشر وضع کرد و سپس با روش قیاسی به استخراج قضایای اقتصادی پرداخت (مینی، ۱۳۷۵، ص۴۴). بنابراین ریاضیاتی شدن روش اقتصاد نتیجهٔ مستقیم ریاضیاتی شدن موضوع آن، یعنی انسان اقتصادی بود؛ زیرا روش هر علم متناسب با تصویری است که از موضوع خود ارائه می‌دهد.

باوجود این، مبانی عقلانیت اقتصادی تنها در فلسفهٔ دکارت ریشه ندارد. کانت در نقد عقل عملی (۱۷۸۸) عقل را توانایی انسان برای وضع قواعد عام و ضروری معرفی کرد. در اندیشهٔ کانت، عقل مستقل از امیال و تجربه، ساختارهای نظم‌دهندهٔ شناخت و عمل انسانی را فراهم می‌کند. ترکیب عقل خودبنیاد دکارتی با عقل قاعده‌گذار

کانتی، تصویری از کنشگر اقتصادی ایجاد کرد که مستقل، خودمختار و دارای توانایی محاسبهٔ عقلانی است. چنین کنشگری در چارچوب‌هایی مانند تابع مطلوبیت و قید بودجه تصمیم می‌گیرد و قواعد مشخص را برای دستیابی به اهداف از پیش تعیین‌شده به‌کار می‌گیرد، بدون آنکه خود دربارهٔ ارزش آن اهداف داوری کند.

این تلقی فلسفی در تحلیل جامعه‌شناختی وبر نیز انعکاس یافت. وبر با تفکیک میان «عقلانیت ابزاری» و «عقلانیت ارزشی» (Weber, 1978)، نشان داد که اقتصاد مدرن بر نوعی عقلانیت مبتنی‌بر کارآمدی، محاسبه‌پذیری و انتخاب بهترین وسیله برای دستیابی به هدف استوار است. از این منظر، عقلانیت اقتصادی نئوکلاسیک حاصل پیوند سه مؤلفهٔ اساسی است: خودبنیادی دکارتی، قاعده‌مندی کانتی و عقلانیت ابزاری وبری.

نظریهٔ انتخاب عقلانی را می‌توان صورت نهایی این برداشت از عقل دانست. این نظریه بر سه پیش‌فرض اصلی استوار است: نخست، آغاز تحلیل از فرد مستقل و خودبنیاد (Descartes, 1641/1996, p. 54)؛ دوم، تصور کنشگر به‌عنوان موجودی ابزارمحور که اهداف مشخصی را با قواعد عقلانی دنبال می‌کند (Kant, 1788, p. 15-17; Weber, 1978, vol. 1, p. 24)؛ و سوم، فرض وجود ترجیحات پایدار، قابل مقایسه و منظم که امکان مدل‌سازی ریاضی رفتار را فراهم می‌سازد. بااین‌حال، این تصویر از عقل انسانی با نقدهای مهمی مواجه شده است. آمارتیا سن معتقد است چنین مدلی انسانی را ترسیم می‌کند که در محاسبهٔ هزینه و فایده توانمند است، اما نسبت به اخلاق، عدالت و انصاف بی‌تفاوت باقی می‌ماند (Sen, 1977, p. 329). او این برداشت از عقلانیت را «بیش از حد تقلیل‌گرایانه» می‌داند (Sen, 1977, p. 336). همچنین هاسمن بر ضرورت عبور از محدودیت‌های اخلاق‌گریز این الگو تأکید می‌کند (Hausman, 2008, p. 45-48).

بنابراین عقلانیت اقتصادی مدرن را باید نه صرفاً یک ابزار تحلیلی، بلکه تجلی فلسفهٔ مدرن دربارهٔ عقل انسانی دانست؛ عقلی که فردی، خودبنیاد، محاسبه‌گر و مستقل از ارزش‌های اخلاقی فرض می‌شود. این عقل در تحلیل، پیش‌بینی و انتخاب ابزارهای کارآمد توانمند است، اما دربارهٔ غایات انسانی و ارزش‌های اخلاقی محدودیت دارد. به همین دلیل، اقتصاد نئوکلاسیک که در قرن نوزدهم شکل گرفت و در قرن بیستم به جریان غالب تبدیل شد، تجسم عقلانیت ابزاری است؛ اقتصادی که در آن انسان اقتصادی (homo economicus) با ترجیحات ثابت، اطلاعات کامل و هدف بیشینه‌سازی منفعت شخصی تعریف می‌شود.

ازآنجاکه این انسان، جهان اقتصادی را در قالب متغیرها، قیود و توابع ریاضی درک می‌کند، اقتصاد نئوکلاسیک نیز روش خود را بر مدل‌سازی ریاضی، بهینه‌سازی و استدلال صوری بنا نهاده است. بنابراین پیوند میان فلسفهٔ عقل مدرن و روش‌شناسی اقتصاد را می‌توان چنین خلاصه کرد: انسان اقتصادی دکارتی ـ کانتی، زمینه‌ساز شکل‌گیری اقتصاد ریاضی و نظریهٔ انتخاب عقلانی شد. بر این اساس، فلسفهٔ مدرن انسان را به نوعی آفرید و سپس ارائه کرد که نوع روش علمی اقتصاد را نیز تعین بخشید.

ماهیت اجتماعی عقلانیت اقتصادی

از منظر اجتماعی، عقلانیت اقتصادی متعارف با دو رقیب اساسی، یعنی «ساختارگرایی» و «فرهنگ‌گرایی» مواجه است. برای فهم این تقابل می‌توان مبانی عقلانیت را در قالب دو مفهوم «عقلانیت کم‌مایه» و «عقلانیت پرمایه» بازخوانی کرد. عقلانیت کم‌مایه بر ویژگی‌های ذاتی و ثابت نوع بشر استوار است؛ درحالی‌که عقلانیت پرمایه، عقلانیت را محصول شرایط اجتماعی، فرهنگی و ساختاری می‌داند.

عقلانیت کم‌مایه که نمونهٔ کامل آن در نظریهٔ «انسان اقتصادی عقلانی» مشاهده می‌شود، بر وجود یک «خود» از پیش تعیین‌شده و ثابت در انسان مبتنی است و با روش‌شناسی طبیعت‌گرایانه سازگار است. بر اساس این دیدگاه، اگر گزاره‌ای دربارهٔ گروهی از انسان‌ها صادق باشد، می‌توان آن را به‌طور پیشینی دربارهٔ همهٔ انسان‌ها در همهٔ زمان‌ها و مکان‌ها تعمیم داد؛ ازاین‌رو نیازی به پژوهش تجربی و استقرایی گسترده وجود ندارد و می‌توان نظریه‌ها را از طریق روش قیاسی و بر پایهٔ فرضیات مربوط به طبیعت انسان بنا کرد. درنتیجه، رفتارهای مشاهده‌شده در شرایط مختلف، بازتاب همان ذات ثابت انسانی تلقی می‌شوند و امکان تدوین قوانین عینی و جهان‌شمول دربارهٔ رفتار انسان فراهم می‌آید.

بر مبنای این نگرش، همهٔ افراد و جوامع باید از قواعد عقلانی مشابهی پیروی کنند و تفاوت میان حوزه‌های تصمیم‌گیری مانند اقتصاد، سیاست و دین موجب تفاوت در اصول بنیادین عقلانیت نمی‌شود. منطقی که رفتار مصرف‌کننده و تولیدکننده را توضیح می‌دهد، می‌تواند رفتار مالیات‌دهندگان، کارگزاران دولتی و حتی کنش‌های مذهبی را نیز تبیین کند. بنابراین عقلانیت مبتنی‌بر طبیعت انسانی به وجود یک نظام عقلانی واحد و فرازمانی برای تبیین رفتار انسانی متعهد است.

این رویکرد بر فردگرایی روش‌شناختی استوار است و چهار پیش‌فرض اصلی دربارهٔ رابطهٔ فرد و جامعه دارد: نخست، رفتار جامعه در همهٔ عرصه‌ها باید در نهایت بر اساس رفتار عقلانی افراد توضیح داده شود؛ دوم، مطلوب کلی جامعه مانند رفاه اجتماعی مستقل از مطلوبیت‌های فردی نیست؛ سوم، ساختارهای اجتماعی، اقتصادی و سیاسی قدرتی فراتر از مجموع قدرت افراد ندارند و تحلیل منافع گروهی باید به انتخاب‌های فردی بازگردد؛ و چهارم، نظریه‌های انتخاب عقلانی دیدگاه خود دربارهٔ جامعه را به‌صورت قیاسی از مفروضات مربوط به علایق، باورها و انتخاب‌های فردی استخراج می‌کنند. این پیش‌فرض‌ها در اندیشهٔ متفکرانی چون هابز، اسمیت، رالز و نوزیک بازتاب یافته‌اند. شلینگ نیز بر این باور است که در تحلیل هر مسئلهٔ فردی می‌توان خود را جای دیگران قرار داد؛ زیرا انسان‌ها اساساً از شیوه‌های مشابهی برای اندیشیدن برخوردارند (Schelling, 1978, p. 18).

بااین‌حال، این مبنای عقلانیت برای تبیین کامل رفتار انسانی، هم در سطح خرد و هم در سطح کلان، با محدودیت مواجه است. در سطح خرد، افراد همیشه بر اساس محاسبهٔ کامل و عقلانی عمل نمی‌کنند، بلکه ممکن است رفتارهایی ناعقلانی، ضد عقلانی، مافوق عقلانی، نزدیک به عقلانی یا مبتنی‌بر عقلانیت محدود داشته باشند.

از این منظر، نظریهٔ عقلانیت متعارف به دلیل تصویر انسان به‌عنوان موجودی صرفاً محاسبه‌گر که از ارزش‌ها، محدودیت‌های شناختی و زمینه‌های اجتماعی مستقل است، با چالش جدی جامعه‌شناختی مواجه می‌شود.

در برابر این رویکرد، ساختارگرایی و فرهنگ‌گرایی بر نقش عوامل بیرونی در شکل‌دهی رفتار انسانی تأکید دارند. «ساختار» به نظام‌های سیاسی، اقتصادی و اجتماعی اشاره دارد که از طریق نهادها، سازمان‌ها و روابط قدرت بر رفتار افراد اثر می‌گذارند. «فرهنگ» نیز مجموعه‌ای از ارزش‌ها، رسوم، سنت‌ها و معانی مشترک است که همچون یک «هویت نرم‌افزاری» در کنار «هویت سخت‌افزاری» ساختارها، شیوهٔ ادراک و انتخاب انسان‌ها را شکل می‌دهد. فرهنگ از طریق ارزش‌ها و ساختار از طریق قواعد، نهادها و روابط قدرت بر کنش انسانی اثر می‌گذارند.

رویکرد فرهنگی بر قواعد برخاسته از ارزش‌های مشترک و دانش عمومی تأکید دارد؛ درحالی‌که رویکرد ساختارگرا بر قواعد حاصل از تعامل میان عاملان اجتماعی و ساختارها تمرکز می‌کند. در مقابل، روش‌شناسی عقل‌گرایانه عمدتاً به تحلیل علایق و باورهای فردی محدود می‌شود و پیامدهای اجتماعی ناخواسته را اغلب در چارچوب رفتارهای غیرعقلانی توضیح می‌دهد. فرهنگ‌گرایی به معناکاوی پدیده‌ها در بستر فرهنگی و ساختارگرایی به تبیین علّی رابطه میان کنشگران و ساختارهای اجتماعی می‌پردازند.

از این منظر، بسیاری از رفتارهایی که در چارچوب نظریهٔ انتخاب عقلانی غیرعقلانی به نظر می‌رسند، در زمینهٔ فرهنگی و ساختاری خود دارای معنا هستند (Lichbach, 2003). جامعه از طریق فرهنگ و ساختار، محدودیت‌ها و فرصت‌هایی برای تصمیم‌گیری فردی ایجاد می‌کند. به اعتقاد لیچبک، نظریهٔ انتخاب عقلانی پروژه‌ای مهم در علوم اجتماعی است، اما به تنهایی قادر به تبیین تمامی واقعیت‌های اجتماعی نیست و برای تکمیل آن به رویکردهای فرهنگی و کلان نیاز دارد.

بر این اساس، هرچه نفوذ ساختارها، هنجارها و فرهنگ اجتماعی بر رفتار افراد بیشتر شود، سهم عوامل غیرمحاسباتی در کنش انسانی افزایش می‌یابد؛ زیرا رفتار انسان تنها محصول محاسبهٔ منطقی نیست، بلکه تحت تأثیر نیروهای اجتماعی، عاطفی و الگوهای فرهنگی نیز قرار دارد. این ایده که بخش مهمی از رفتار اجتماعی ریشه در انگیزه‌ها و گرایش‌های غیرعقلانی اما اجتماعی دارد، به شکل نظام‌مند در نظریهٔ ویلفردو پارتو مطرح شده است.

پارتو، اقتصاددان و جامعه‌شناس ایتالیایی، در اثر مهم خود *جامعه و ذهن* (۱۹۱۶)، برداشت خاصی از عقلانیت ارائه می‌کند که بر تمایز میان «اعمال منطقی» و «اعمال غیرمنطقی» استوار است. از دیدگاه او، عمل منطقی زمانی شکل می‌گیرد که کنشگر هدف مشخصی داشته باشد، ابزار متناسب برای دستیابی به آن را انتخاب کند و رابطهٔ میان وسیله و هدف از نظر تجربی یا علمی قابل تأیید باشد. این نوع عقلانیت که به عقلانیت ابزاری علمی نزدیک است، بیشتر در حوزه‌هایی مانند علوم دقیق، مهندسی و فعالیت‌های اقتصادی فنی مشاهده می‌شود.

اما پارتو معتقد است بخش عمدهٔ رفتارهای انسانی در قلمرو اعمال غیرمنطقی قرار دارد. در این اعمال، رابطهٔ میان وسیله و هدف الزاماً بر مبنای ارزیابی تجربی نیست، بلکه از نیروهای روانی، عاطفی، غریزی و فرهنگی تأثیر می‌پذیرد. او برای توضیح این وضعیت از دو مفهوم «رسیدوها (Residues) «و «مشتقات» (Derivations) استفاده می‌کند. رسیدوها عناصر پایدار روانی ـ اجتماعی هستند که در لایه‌های عمیق فرد و جامعه باقی می‌مانند، مانند گرایش به حفظ سنت‌ها یا مقاومت در برابر نوآوری. مشتقات نیز صورت‌بندی‌های ظاهراً عقلانی و ایدئولوژیکی هستند که پس از وقوع عمل برای توجیه و مشروعیت‌بخشی به آن ارائه می‌شوند.

بنابراین «ناعقلانی بودن» (irrationality / non-logical) در اندیشهٔ پارتو به معنای فقدان عقل یا تفکر نیست، بلکه به معنای غلبهٔ نیروهایی است که از منظر علمی و تجربی قابل ارزیابی دقیق نیستند و معمولاً با پوششی از عقلانیت ظاهری همراه می‌شوند. این دیدگاه، محدودیت‌های عقلانیت اقتصادی متعارف را آشکار می‌کند و نشان می‌دهد که رفتار اجتماعی نه صرفاً حاصل محاسبهٔ فردی، بلکه نتیجهٔ تعامل میان انگیزه‌های انسانی، فرهنگ، ساختارهای اجتماعی و نیروهای تاریخی است (Pareto,1935).

جامعه‌شناسی و عقلانیت اقتصادی

در سنت جامعه‌شناسی کلاسیک و مدرن، مفهوم «کنش انسانی» همواره در کانون توجه متفکران بوده است. در تاریخ اندیشهٔ اجتماعی، نقطهٔ آغاز صورت‌بندی مفهومی و تاریخی عقلانیت را می‌توان در آثار ماکس وبر (۱۹۲۰ـ۱۸۶۴) یافت. با توجه به فراز قبلی همین مقاله به نظر می‌رسد وبر در مفصل فلسفه و جامعه‌شناسی قرار دارد. وبر عقلانیت را نه فضیلتی فردی یا توان ذهنی، بلکه فرآیندی تاریخی و اجتماعی می‌داند که ابعاد گوناگونی دارد. او چهار نوع عقلانیت را از هم متمایز می‌کند: ابزاری، ارزشی، سنتی و عاطفی (Weber, 1978, vol. 1, p. 24-26). در این میان، عقلانیت اقتصادی برجسته‌ترین نمونهٔ عقلانیت ابزاری است؛ حالتی که در آن کنشگر با محاسبهٔ دقیق ابزار و پیامدها، راهی برای دستیابی به هدف برمی‌گزیند. به‌زعم وبر، سرمایه‌داری مدرن بستر تاریخی گسترش این نوع عقلانیت است و منطق آن به‌تدریج در سایر حوزه‌های اجتماعی، مانند بوروکراسی، حقوق و علم، نیز نفوذ کرده است (Weber, 2002, p. 18; Kalberg, 1980). او در اخلاق پروتستان و روح سرمایه‌داری نشان می‌دهد که این عقلانیت، برخاسته از تحول در جهان‌بینی دینی ـ به‌ویژه زهد کالوینی ـ است و نه صرفاً نتیجهٔ حرص فردی یا ویژگی طبیعی بازار (Weber, 2002, p. 13-31). از نظر وبر، عقلانی شدن جهان فرایندی است که همهٔ حوزه‌های زندگی را تابع منطق محاسبه‌پذیر و پیش‌بینی‌پذیر می‌سازد و اقتصاد مدرن هم نمود این روند و هم محرک اصلی آن است (Weber, 1978, vol. 2, p. 85-87). از نظر وبر دوران جدید غرب محصول این نوع از عقلانیت بوده است. تالکوت پارسونز (۱۹۷۹ـ۱۹۰۲) این بحث را در قالب نظریهٔ کنش اجتماعی بسط می‌دهد. او در ساختار کنش اجتماعی (۱۹۳۷) با تلفیق اندیشه‌های وبر، دورکیم، پارتو و مارشال، «واحد کنش» را معرفی می‌کند که شامل کنشگر، هدف،

موقعیت و نظام ارزشی است (Parsons, 1937, p. 44). در این چارچوب، عقلانیت صرفاً بهینه‌سازی ابزارها نیست، بلکه در پیوند با هنجارها و ارزش‌ها معنا پیدا می‌کند. از این دیدگاه، مدل اقتصادی نئوکلاسیک ـ که انتخاب ابزارهای بهینه در شرایط کمیابی را محور می‌داند ـ تنها یکی از انواع کنش عقلانی است که باید در متن ساختار اجتماعی تحلیل شود (Parsons, 1937, p. 64; 1951). پارسونز در مدل AGIL، اقتصاد را زیرنظامی می‌بیند که منابع را با نیازهای مادی جامعه تطبیق می‌دهد، اما عملکردش وابسته به نظام‌های فرهنگی و اجتماعی است (Parsons, 1951, p. 71-80). او و نیل اسمِلزر تأکید می‌کنند که عقلانیت اقتصادی مطرح در اقتصاد، سازه‌ای انتزاعی است که تنها در بستر نهادها و هنجارها می‌توان آن را به‌طور واقع‌گرایانه فهمید (Parsons & Smelser, 1956, p. 21).

کارل پولانی (۱۹۶۴ـ۱۸۸۶) با نقد این نگاه انتزاعی، عقلانیت اقتصادی را پدیده‌ای تاریخی و نهادی می‌داند. او در تحول بزرگ (۱۹۴۴) میان «عقلانیت شکلی» ـ یعنی محاسبه‌گری برای حداکثرسازی نفع در شرایط کمیابی ـ و «عقلانیت جوهری» ـ یعنی تصمیم‌گیری بر اساس نیازهای واقعی، روابط اجتماعی و ارزش‌های انسانی ـ تمایز می‌گذارد (Polanyi, 1944, ch. 4). پولانی تأکید می‌کند که در بیشتر تاریخ، فعالیت اقتصادی درون‌ساخته (embedded) در نهادهای اجتماعی بوده است. سرمایه‌داری مدرن با ایدهٔ بازار خودتنظیم‌گر این پیوند را گسست و طبیعت، کار و پول را به «کالاهای خیالی» تبدیل کرد که این امر پیامدهای ویرانگر اجتماعی و زیست‌محیطی داشت (Polanyi, 1944, chs. 5-6). او این فرایند را «حرکت دوگانه» می‌نامد: گسترش منطق بازار از یک‌سو و مقاومت اجتماعی برای بازگرداندن کنترل نهادی از سوی دیگر (Polanyi, 1944, ch. 11).

پی‌یر بوردیو (۲۰۰۲ـ۱۹۳۰) با مفاهیم «هابیتوس» و «میدان» چارچوبی بدیل برای فهم عقلانیت ارائه می‌کند. هابیتوس مجموعه‌ای از گرایش‌های نهادینه و ناآگاه است که از طریق اجتماعی شدن شکل می‌گیرد و کنش را بدون محاسبهٔ آگاهانه هدایت می‌کند (Bourdieu, 1977; 1990). بوردیو این را «عقلانیت عملی» یا «حس بازی» می‌نامد؛ دانشی بدنی و زمینه‌مند که قواعد هر میدان اجتماعی را درونی می‌کند. هر میدان ـ از اقتصاد تا هنر ـ منطق و سرمایه‌های خاص خود را دارد و عقلانیت در آن میدان وابسته به درونی‌سازی همین منطق است (Bourdieu, 1984). در میدان اقتصادی، این عقلانیت با منطق سرمایه‌دارانه پیوند دارد، اما نه به‌عنوان واقعیتی طبیعی، بلکه به‌عنوان محصول هابیتوس طبقات مسلط (Bourdieu, 2005)؛ حتی انتخاب‌های به ظاهر فردی، مانند مصرف یا آموزش، اغلب در خدمت حفظ یا ارتقای سرمایه‌های نمادین‌اند؛ پدیده‌ای که بوردیو آن را «اقتصاد نمادین» می‌خواند (Bourdieu, 1984).

انسان نهادمند: صورت‌بندی اجتماعی کنش اقتصادی در نظریهٔ نهادگرایی

اقتصاد نهادگرا از آغاز شکل‌گیری خود تصویر نئوکلاسیک «انسان اقتصادی» را به چالش کشیده است؛ درحالی‌که نئوکلاسیک‌ها کنشگر را فردی عقلانی، منفعت‌محور و دارای ترجیحات نسبتاً ثابت می‌دانند. نهادگرایان او را موجودی اجتماعی، تاریخی و یادگیرنده می‌بینند که ترجیحات و رفتارهایش در بستر نهادها، فرهنگ و روابط قدرت شکل

می‌گیرد. وبلن با تکیه بر «عادت‌های نهادینه‌شده» و تکامل نهادهای اجتماعی استدلال می‌کند که خواسته‌ها و انگیزه‌های اقتصادی را نمی‌توان صرفاً به تابع مطلوبیت فروکاست (Veblen, 1899, p. 68-70; Veblen, 1914, p. 56-65). این نگاه با بینش جامعه‌شناختی دورکیم دربارهٔ الزام‌آوری واقعیت‌های اجتماعی، تحلیل تاریخی مارکس از نهادهای اقتصادی و نظریهٔ کنش اجتماعی وبر هم‌پوشانی دارد، به‌ویژه وبر نشان می‌دهد که عقلانیت اقتصادی مدرن خود در زمینه‌های فرهنگی، دینی و اخلاقی شکل گرفته است (Weber, 2002). در نهادگرایی جدید نیز این رویکرد با ابزارهای تحلیلی تازه ادامه یافته است. نورث نهادها را «قواعد بازی» و انسان‌ها را بازیگرانی با عقلانیت محدود می‌داند (North, 1990, p. 25)؛ ازاین‌رو تصمیم‌گیری در شرایط نااطمینانی، هزینه‌های مبادله و قیود رسمی و غیررسمی تحلیل می‌شود. بنابراین در هر دو شاخهٔ کلاسیک و جدید نهادگرایی، انسان اقتصادی کنشگری منزوی و جهان‌شمول نیست، ترجیحات او در فرایند اجتماعی شکل می‌گیرد و انتخاب‌هایش به ساختارها و نهادهایی وابسته است که پیشاپیش فرصت‌ها، محدودیت‌ها و حتی شیوهٔ ادراک او را سازمان می‌دهند. بدین ترتیب، «انسان نهادمند» بدیلی برای انسان اقتصادی نئوکلاسیک ارائه می‌کند و عقلانیت را به‌جای ویژگی ثابت و کم‌مایه، پدیده‌ای زمینه‌مند و تحول‌پذیر می‌فهمد.

روان‌شناسی و عقلانیت اقتصادی

پیش از آنکه اقتصاد رفتاری به‌عنوان حوزه‌ای مستقل تثبیت شود، روان‌شناسی کلاسیک در قالب نظریه‌های شناختی، رفتاری و اجتماعی بارها به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم به نقد مفروضات عقلانیت اقتصادی پرداخته بود. این نقدها متوجه برداشت اقتصاد نئوکلاسیک از «انسان اقتصادی» به‌عنوان موجودی با قدرت شناخت کامل و توان محاسبه بی‌خطا بود. اقتصاد رفتاری، به‌عنوان شاخه‌ای میان‌رشته‌ای، با بهره‌گیری از یافته‌های روان‌شناسی شناختی، علوم اعصاب و علوم تصمیم‌گیری، این فرض بنیادین «عقلانیت کامل» را به چالش کشید. برخلاف اقتصاد متعارف که رفتار اقتصادی را عمدتاً نتیجهٔ انتخاب‌های عقلانی در چارچوب بهینه‌سازی سود و فایده می‌داند، اقتصاد رفتاری تأکید دارد که انسان واقعی دارای ظرفیت‌های شناختی محدود است، تحت تأثیر احساسات و ناعقلانیت‌ها عمل می‌کند و تصمیم‌هایش به شدت به زمینه‌های محیطی وابسته است. این بازتعریف بر سه نظریهٔ اصلی استوار است: نظریهٔ عقلانیت محدود، سوگیری‌های شناختی و «تلنگر» که نقش معماری انتخاب در جهت‌دهی به رفتارهای اقتصادی را بررسی می‌کند.

هربرت سایمون با طرح نظریهٔ عقلانیت محدود، یکی از جدی‌ترین نقدها را بر پیش‌فرض عقلانیت کامل وارد کرد (Simon, 1976) و آن را به‌عنوان چارچوبی بدیل در اقتصاد رفتاری معرفی نمود. این محدودیت‌ها شامل محدودیت‌های شناختی ذهن، محدودیت زمان برای تصمیم‌گیری و پیچیدگی ذاتی مسائل است. سایمون نشان داد که ذهن انسان توان پردازش کامل همهٔ گزینه‌ها، پیامدها و احتمالات را ندارد و برای ساده‌سازی از قواعد سرانگشتی

استفاده می‌کند (Simon, 1957, p. 198-203). سایمون و ویلیام چیس (۱۹۷۳) با مطالعهٔ بازی شطرنج دریافتند که حتی استادان بزرگ همهٔ حالات ممکن را نمی‌سنجند و از الگوهای آشنا و حافظهٔ تصویری بهره می‌گیرند (Simon & Chase, 1973, p. 393). سایمون همچنین محدودیت‌های محیطی را برجسته کرد و در کتاب *رفتار اداری* (۱۹۴۷) نشان داد که مدیران بر اساس تجربهٔ گذشته، اطلاعات ناقص و قواعد نهادی تصمیم می‌گیرند (Simon, 1947, p. 88-112). او در برابر مفهوم بهینه‌سازی، ایدهٔ «رضایت‌بخشی» را مطرح کرد؛ یعنی بسنده کردن به گزینه‌ای که از آستانهٔ قابل قبول عبور کند (Simon, 1955). این نظریه بعدها به سیاست‌گذاری و حتی طراحی در هوش مصنوعی تعمیم یافت (۱۹۹۶). هرچند این دیدگاه با محدودیت‌هایی نظیر دشواری کمی‌سازی رضایت‌بخشی روبه‌رو است، اما همچنان از ارکان اصلی اقتصاد رفتاری است.

در ادامهٔ این مسیر، دنیل کانمن و آموس تورسکی با معرفی نظریهٔ هیوریستیک‌ها و سوگیری‌های شناختی نشان دادند که انسان‌ها به‌جای محاسبات پیچیده، از میان‌برهای ذهنی استفاده می‌کنند. کانمن در کتاب *تفکر، سریع و کند* (۲۰۱۱) این فرایند را با دو نظام ذهنی توضیح می‌دهد: «نظام ۱» سریع، شهودی و خودکار و «نظام ۲» کند، تحلیلی و آگاهانه. در اغلب تصمیم‌ها، نظام ۱ فعال است و همین موجب بروز خطاهای شناختی می‌شود. نظریهٔ چشم‌انداز (Kahneman & Tversky, 1979) مهم‌ترین دستاورد آنهاست که نشان می‌دهد افراد پیامدها را نسبی و نسبت به یک نقطه مرجع ارزیابی می‌کنند، نسبت به زیان‌ها حساس‌تر از منافع هم‌ارزش‌اند و احتمال‌ها را به‌صورت تحریف‌شده می‌سنجند (Probability Weighting). این نظریه با معرفی تابع ارزش و تابع وزن‌دهی احتمال، جایگزینی قدرتمند برای نظریهٔ مطلوبیت انتظاری شد و مبنای بسیاری از پژوهش‌های بعدی قرار گرفت. در حوزهٔ کاربردی، ریچارد تیلر و کاس سانستین نظریهٔ «تلنگر» (Nudge) را بر پایهٔ شناخت محدودیت‌های ذهنی و سوگیری‌ها مطرح کردند (Thaler & Sunstein, 2008). تلنگر با استفاده از طراحی محیط تصمیم‌گیری، افراد را به انتخاب‌های بهتر سوق می‌دهد بدون آنکه آزادی انتخاب آنان سلب شود؛ مفهومی که به «پدرسالاری لیبرال» شهرت دارد. از نظر معرفت‌شناختی، تلنگر صرفاً ابزاری سیاستی نیست، بلکه بیانگر تغییری در فهم انسان اقتصادی است؛ انسانی که نه صرفاً عامل عقلانی، بلکه موجودی متأثر از محیط، روایت‌های فرهنگی و سوگیری‌های ناخودآگاه است. این نظریه با پیوند دادن یافته‌های اقتصاد رفتاری به سیاست‌گذاری عملی نشان داده است که تغییرات ظریف در محیط تصمیم‌گیری می‌تواند اثرگذارتر از مداخلات پرهزینه باشد و ازاین‌رو به یکی از برجسته‌ترین جلوه‌های کاربردی اقتصاد رفتاری بدل شده است. مطالعات کلاسیک نورواکونومیکس نیز نشان می‌دهد انسان‌ها اساساً دارای عقلانیت کامل مفروض در اقتصاد نئوکلاسیک نیستند. برای نمونه مطالعات نشان می‌دهد که هنگام تصمیم‌گیری بین پاداش فوری و پاداش با تأخیر، دو سیستم عصبی متفاوت در مغز فعال می‌شوند (McClure & et al., 2004): پاداش‌های فوری، با فعالیت یک ناحیه از مغز و پاداش‌های بلندمدت، با فعال‌سازی ناحیهٔ دیگر مغز مرتبط‌اند؛ بنابراین

لزوماً آدمی با محاسبات عقلانی تصمیم نمی‌گیرد. این یافته نشان می‌دهد که تمایل به پاداش‌های سریع ـ حتی زمانی که به لحاظ عقلانی زیان‌بار است ـ دارای بنیان عصبی است. این تمایل، مبنای نورونی مفهوم «تنزیل زمانی» را فراهم می‌کند و نشان می‌دهد که رفتارهای ناعقلانی انسان‌ها، صرفاً ناشی از ضعف اراده یا فقدان دانش نیست، بلکه ریشه در ساختار مغز دارد. مطالعات در این حوزه نشان می‌دهند که تصمیم‌گیری اقتصادی انسان نه‌تنها تابع محاسبات منطقی نیست، بلکه به شدت تحت تأثیر عواطف، ساختارهای عصبی و ترجیحات اجتماعی قرار دارد (Camerer & et al., 2005). برای نمونه، پژوهش مشهور سنفی (۲۰۰۳) با استفاده از بازی اولتیماتوم نشان می‌دهد که افراد در مواجهه با پیشنهادهای غیرمنصفانه، واکنشی عصبی در آمیگدال نشان می‌دهند که منجر به رد پیشنهادها حتی با منافع مالی برای خودشان می‌شود؛ رفتاری که با پیش‌بینی‌های مدل‌های عقلانی قابل توجیه نیست. علاوه بر این، یافته‌های فهر و گلیمچر (۲۰۱۳) در کتاب مرجع *نورواکانومیکس* تأکید دارند که مدارهای مغزی درگیر در تصمیم‌گیری، اغلب میان‌برهایی هیجانی، تجربی و زمینه‌مند را و نه محاسبات بهینه به‌کار می‌گیرند. از سوی دیگر، مطالعات فهر و کمریر (۲۰۰۷) در زمینهٔ «نورواکانومیکس اجتماعی» نشان می‌دهند که مغز انسان نه فقط به بازدهی مادی، بلکه به انصاف، همدلی و تعاملات اجتماعی نیز واکنش نشان می‌دهد. این نتایج به روشنی دلالت دارند بر اینکه رفتارهای اقتصادی، آمیخته‌ای از ترجیحات اجتماعی و پاسخ‌های عصبی‌اند، نه خروجی تصمیم‌گیری بهینه یک عامل عقلانی کامل. در مجموع، نورواکانومیکس با ارائهٔ شواهد تجربی مبتنی‌بر عملکرد مغز، اعتبار جهانی فرض عقلانیت کامل در اقتصاد را به چالش می‌کشد و از لزوم بازنگری در مبانی معرفت‌شناختی نظریه‌های اقتصادی سخن می‌گوید. به جای آن، رویکردهای مبتنی‌بر عقلانیت محدود (bounded rationality)، سوگیری‌های شناختی و ترجیحات اجتماعی و عصبی، چارچوب‌های واقع‌گرایانه‌تری برای تحلیل رفتار اقتصادی ارائه می‌دهند.

عقلانیت فازی به‌مثابهٔ یک فرانظریه، راهکاری برای درک جامع‌تر عقلانیت انسانی

نشان داده شد که در دهه‌های اخیر، موجی از نقدها و دیدگاه‌های نوین ـ از جمله اقتصاد اخلاقی در چارچوب فلسفهٔ اخلاق، اقتصاد رفتاری بر مبانی دانش روان‌شناسی و علوم عصبی و نیز نهادگرایی در چارچوب جامعه‌شناسی ـ کاستی‌های عقلانیت کلاسیک را به‌درستی نشان داده‌اند. اقتصاددانان رفتاری و روان‌شناسان شناختی نشان داده‌اند که انسان واقعی نه‌تنها دارای محدودیت‌های شناختی است، بلکه تحت تأثیر احساسات و سوگیری‌های ذهنی نیز تصمیم می‌گیرد. جامعه‌شناسان تأکید کرده‌اند که تصمیم‌های ظاهراً «غیرعقلانی» را می‌توان در چارچوب ارزش‌های فرهنگی یا فشارهای ساختاری معنا کرد. نرواقتصاد نیز با شواهد عصبی بیان می‌کند که مغز انسان در تصمیم‌گیری اقتصادی به شدت تحت تأثیر عواطف، ساختارهای عصبی و ترجیحات اجتماعی است، نه صرفاً محاسبات منطقی. مجموع این دیدگاه‌ها حاکی از آن است که مفهوم عقلانیت بسیار پیچیده‌تر و متنوع‌تر از تعریف خشک نئوکلاسیک

است و دیگر نمی‌توان عقلانیت را امری مطلق و همه‌جا یکسان دانست. از سوی دیگر، به نظر می‌رسد که همهٔ این نظریات مطلقاً غیرواقعی نیستد و تا حدودی ولو اندک از حقیقت برخوردارند. مشکل اصلی ناشی از آن است که هریک مدعی تمام حقیقت در این عرصه هستد. به نظر می‌رسد هریک از این نظریات بُعدی و یا سطحی از واقعیت را رویت و روایت می‌کنند. در چارچوب فلسفهٔ صدرایی این واقعیت روش‌شناختی یک توضیح روشن معرفت‌شناختی و هستی‌شناختی دارد و آن این است که عقل انسانی و محصول آن علم دارای یک واقعیت ذومراتب و فازی است. بنابراین «عقلانیت فازی و ذومراتبی» چارچوبی جامع‌تر برای ساختن یک فرانظریهٔ جامع عقلانیت است. این رویکرد تلاش می‌کند تمامی سطوح و حالات عقلانیت را در قالب یک چارچوب پیوسته و چندلایه بگنجاند و به ما امکان دهد تا سطوح فقدان عقلانیت، ضد عقلانیت، عقلانیت محدود، عقلانیت ابزاری، عقلانیت معطوف به منفعت فردی، عقلانیت معطوف به خیر اجتماعی، عقلانیت متعالی و کمال‌طلب و نیز عقلانیت الهی را در کنشگر به رسمیت بشناسیم و درنتیجه رفتار کنشگران را متناسب و مرتبط به سطوح عقلانیت آنها توضیح دهیم. به همین منظور، ابتدا مفهوم عقلانیت فازی و ذومراتبی را شرح داده و سپس هفت سطح عقلانیت انسانی در این چارچوب را بررسی می‌کنیم.

چارچوب نظری تبیین ماهیت فازی و ذومراتب عقلانیت

در چارچوب حکمت اسلامی وجه تمایز وجود انسانی از سایر موجودات عقل اوست و درنتیجه عقل منشأ همهٔ آثار وجودی انسان و به‌طور خاص منشأ مهم‌ترین آثار وجودی انسان، یعنی علم و عمل (دانش و کنش) خواهد بود. روشن است که انسان‌ها از عقل هم‌سطح هم برخوردار نیستند. در چارچوب حکمت صدرایی هر واقعیت متکثری ـ نظیر واقعیت وجود انسانی ـ بر اساس همهٔ اصول بنیادین حکمت متعالیه با ارجاع به مفهوم «تشکیک» یا ذومراتب بودگی وجود توضیح داده می‌شود (شیرازی، ۱۹۸۱، ج۲، ص۳۱۱). از سوی دیگر، برای تبیین واقعیت عقل انسانی به‌عنوان مولد دانش و کنش می‌توان نقطهٔ آغاز فهم حقیقت انسان را اصل فلسفی اتحاد وجودی عقل، عاقل و معقول یا اتحاد وجودی علم، عالم و معلوم قرار داد؛ زیرا پس از آنکه انسان به شناختی دست یافت، با شناخت به اتحاد و عینیت وجودی می‌رسد. بنابراین نفس و علم دو واقعیت و دو چیز نیستند، بلکه وجود نفس همان وجود علم به شیء نیز است؛ یعنی یک واقعیت واحدی است که به اعتباری وجود نفس است و به اعتباری دیگر وجود علم است و در این چارچوب نظری وجود انسان چیزی جز آگاهی نیست (عبودیت، ۱۳۸۹، ص۱۴۳). از سوی دیگر، عقل هر انسانی با کسب هر میزانی از علم بر اساس مبانی «حرکت جوهری» به‌صورت ذاتی جدید تبدیل می‌شود، و وجود انسان پیوسته در حال دگرگونی است و هر علم تازه او را به مرتبه‌ای دیگر وجودی منتقل می‌کند. به همین دلیل، هیچ انسانی تکرار گذشته خود نیست و هیچ دو انسانی نیز شبیه یکدیگر نیستند (سعیدی، ۱۳۹۵). بنابراین بر مبنای مهم «اصالت وجود» همهٔ آثار وجودی انسان محصول سطح علم اوست. بر اساس آموزهٔ «تشکیک وجود» مرتبهٔ علمی هر انسانی همان مرتبهٔ وجودی اوست؛ زیرا انسان به همان میزانی که علم دارد وجود دارد. بر اساس اصل «حرکت جوهری»، سطح عقل و علم و انسان در حالت تحول دائمی است.

به‌علاوه نظریهٔ «انسان به‌مثابهٔ تجسم عمل» (رفیعی آتانی، ۱۳۹۸، ص۲۷۶) توضیح می‌دهد که هر عمل انسانی صفتی را در نفس او ایجاد می‌کند (مقدمهٔ اول)؛ چون نفس همان علم است (مقدمهٔ دوم)؛ عمل با یک واسطه به علم تبدیل می‌شود. نتیجه آن است که نخست هر سطحی از علم منشأ کنش (عمل) اوست و عمل نیز علم موجود را به مرتبه‌ای تازه ارتقا یا تنزل می‌دهد. این فرایند رفت و برگشتی تحولی و تکاملی تا بی‌نهایت ادامه دارد. بنابراین علم به عمل و عمل به صفت، صفت به علم و علم به مرتبهٔ تازه‌ای از وجود نفس و دوباره این جان تغییریافته منشأ کنش جدید خواهد بود. این چرخه ـ که در آن نفس هم علت پدیدآورندهٔ علم و عمل است و هم محصول علم و عمل پیشین خود ـ تا بی‌نهایت ادامه دارد. بنابراین کنش انسان که محصول واقعیت ذومراتب اوست باید مرتبط با سطح وجودی متناظر خود ـ یعنی عقلانیت ذومراتب او ـ توضیح داده شود.

دلالت‌های روش‌شناختی عقلانیت فازی

عقلانیت فازی بر این ایده استوار است که مرز میان رفتار عقلانی و غیرعقلانی صلب و دوگانه (صفر و یکی) نیست. همان‌طور که منطق فازی در برابر منطق کلاسیک قرار می‌گیرد و به درجاتی بین ۰ و ۱ قائل است، عقلانیت فازی نیز درجات مختلفی از عقلانی بودن تصمیم‌ها و کنش‌ها را می‌پذیرد. در مدل نئوکلاسیک ـ آن هم با تعریف خودش از عقلانیت ـ کنشگر یا کاملاً عقلانی فرض می‌شود یا رفتارهایش «غیرعقلانی» تلقی شده و نادیده گرفته می‌شوند، اما در پارادایم فازی، عقلانیت و غیرعقلانیت به‌عنوان دو قطب یک طیف در نظر گرفته می‌شوند که بین آنها بی‌نهایت حالت میانجی وجود دارد. به بیان دیگر، رفتارها و تصمیم‌های انسانی هریک دارای درجه‌ای از عقلانیت (یا عدم عقلانیت) هستند و ما باید به‌جای برچسب زدن مطلق، میزان این درجه را بسنجیم. عقلانیت فازی می‌تواند به‌عنوان فرانظریه‌ای عمل کند که انواع برداشت‌های پیشین از عقلانیت را به‌طور روشمند نقد و یکپارچه نماید. در چارچوب این مبانی که همهٔ انسان‌ها با یک درجه و یک نوع از عقلانیت تصمیم نمی‌گیرند، بلکه بسته به توانمندی‌های شناختی در سطوح متفاوتی از عقلانیت عمل می‌کنند. این سطوح را می‌توان از پایین‌ترین حد (فقدان عقلانیت) تا بالاترین حد (عقلانیت کمال‌طلب) مرتب کرد. در بخش بعد، هفت سطح پیشنهادی این چارچوب معرفی و بررسی شده‌اند. این هفت سطح به ترتیب عبارت‌اند از: ۱. فقر یا فقدان عقلانیت؛ ۲. ضد عقلانیت؛ ۳. عقلانیت محدود؛ ۴. عقلانیت ابزاری کامل؛ ۵. عقلانیت منفعت‌طلب؛ ۶. عقلانیت اخلاقی جامعه‌گرا؛ ۷. عقلانیت کمال‌طلب؛ ۸. عقلانیت الهی. هر سطح، منعکس‌کنندهٔ وضعیت خاصی از ظرفیت شناختی فرد و بافت تصمیم‌گیری اوست که در ادامه توضیح داده می‌شود.

۱. فقر یا فقدان عقلانیت: پایین‌ترین مرتبه در این طیف، وضعیتی است که در آن فرد عملاً از توان تصمیم‌گیری عقلانی بی‌بهره است یا به‌قدری اندک‌بهره است که رفتارهایش رنگ و بوی خردمندانه ندارند؛ مثلاً فقط تحت تأثیر ارتباطات مستقیم حواس پنج‌گانه یا خیالات و توهمات تصمیم می‌گیرد. چنین «فقر عقلانیتی» حتی ممکن است به

دلایل گوناگون رخ دهد، از جمله نقصان‌های شدید شناختی (مانند نارسایی‌های ذهنی یا اختلالات روانی حاد)، نبود آموزش و آگاهی، یا شرایط محیطی بسیار فشارزا که مجال اندیشیدن را سلب می‌کند. پژوهش‌ها نشان داده‌اند که فقر اقتصادی یکی از عواملی است که می‌تواند به‌طور موقت فرد را در این وضعیت قرار دهد. به‌عنوان نمونه، مطالعات نشان داد که دغدغه‌های مالی شدید چنان بخش عظیمی از توان ذهنی فقرا را درگیر می‌کند که برای سایر تصمیم‌ها «قدرت مغزی» کافی باقی نمی‌ماند (مولاینیتن و شفیر، ۱۳۹۸). بنابراین «فقر و فقدان عقلانیت» لزوماً به معنای اختلال دائم نیست، بلکه می‌تواند محصول شرایط محیطی نامساعد باشد که اجازهٔ بهره‌گیری از خرد را نمی‌دهد.

۲. ضد عقلانیت: مرحلهٔ دوم حالتی است که فرد نه‌تنها از خردورزی بهره نمی‌گیرد، بلکه به شکلی فعالانه در تقابل با منطق عقلانی عمل می‌کند. ضد عقلانیت را می‌توان افراطی‌ترین شکل رفتار غیرعقلانی دانست که در آن انگیزه‌ها و نیروهایی مخالف عقل بر فرد حاکم می‌شوند. نمونه‌های ضد عقلانیت را می‌توان در رفتارهای مخرب و خودویرانگر مشاهده کرد؛ مثلاً زمانی که فرد از سر خشم یا کینه کاری می‌کند که به زیان خودش هم است (صرفاً برای اینکه طرف مقابل را تنبیه کند)، ضد عقلانیت می‌تواند ریشه در احساسات نیرومند (خشم، نفرت، ترس شدید)، تعصبات فکری و ایدئولوژیک، یا هنجارهای اجتماعی نامعقول داشته باشد. به‌طور خلاصه، در سطح ضد عقلانیت، انسان آگاهانه یا ناآگاهانه برخلاف منطق مصلحت‌اندیش عقل رفتار می‌کند و چه‌بسا به نتایجی کاملاً زیان‌بار دست می‌یابد. توجه به این سطح نشان می‌دهد چرا نظریه‌های صرفاً عقل‌گرا در توضیح بعضی رفتارهای بشری ناکافی‌اند؛ زیرا انسان بعضاً موجودی شوریده‌سر و طغیانگر در برابر حکم عقل است.

۳. عقلانیت محدود: عقلانیت محدود به این معناست که انسان‌ها در عمل نمی‌توانند کاملاً مطابق با مدل ایدئال عقلانی تصمیم بگیرند؛ چراکه با محدودیت‌های مختلفی مواجه‌اند: محدودیت توان پردازش ذهن (حافظه و توجه محدود)، محدودیت زمان برای تصمیم‌گیری، و پیچیدگی ذاتی مسائلی که با آن روبه‌رو هستند. سایمون نشان داد ذهن انسان قادر به در نظر گرفتن همهٔ گزینه‌ها و پیامدهای ممکن نیست و برای جبران این ناتوانی از میان‌برهای شناختی (heuristics) استفاده می‌کند؛ حتی شطرنج‌بازان بزرگ هم به‌جای محاسبهٔ تمامی حرکات ممکن، به الگوهای آشنا و حافظهٔ خود تکیه می‌کنند. تصمیم‌گیرندگان در دنیای واقعی معمولاً به‌جای بهینه‌سازی مطلق، به یک انتخاب رضایت‌بخش و «بسنده» اکتفا می‌کنند؛ مفهومی که سایمون آن را رضایت‌بخشی (satisficing) به‌جای maximizing نامید. عقلانیت محدود همچنین تأکید می‌کند که فرآیند تصمیم‌گیری باید با محدودیت‌های شناختی و محیطی سازگار باشد؛ چیزی که سایمون آن را «عقلانیت رویه‌ای» در مقابل «عقلانیت محتوایی» (نتیجه‌گرا) نام‌گذاری کرد. شواهد فراوانی از روان‌شناسی شناختی این دیدگاه را تأیید می‌کنند. دنیل کانمن و آموس تورسکی نشان دادند که انسان‌ها از قواعد سرانگشتی بهره می‌گیرند که هرچند اغلب مفیدند، اما به‌طور نظام‌مند خطا ایجاد می‌کنند. آنها با معرفی دو نظام فکری ـ نظام ۱ سریع و شهودی، و نظام ۲ کُند و تحلیلی ـ توضیح دادند که غالب

تصمیم‌ها بدون محاسبه و ناخودآگاه اتخاذ می‌شود و به همین دلیل مستعد خطاست. در مجموع، سطح عقلانیت محدود بیانگر دنیای واقعی تصمیم‌گیری اکثریت مردم است؛ تلاشی نسبی برای عقلانی بودن، در حد توان مغز و امکانات موجود.

۴. عقلانیت ابزاری کامل: این همان سطح ایدئالی است که مدل نئوکلاسیک برای انسان اقتصادی در نظر می‌گیرد. در این مرتبه، فرض بر این است که فرد به‌صورت کامل و بهینه، وسایل تحقق اهداف خود را انتخاب می‌کند؛ یعنی در چارچوب اطلاعات موجود و ترجیحات معین، بهترین گزینهٔ ممکن را برمی‌گزیند. عقلانیت در این معنا یک قابلیت ذهنی ـ ابزاری است که اجازه می‌دهد تصمیم‌گیرنده مانند یک «ماشین حسابگر»، تمامی پیامدها را بسنجد و با حداکثر کارایی به هدف برسد. این مفهوم بر مبنای عقلانیت ابزاری ماکس وبر بنا شده است که عقل را صرفاً خدمتگزار رسیدن به هدف‌های مفروض می‌داند. به تعبیر هیوم، «عقل باید بندهٔ احساسات باشد»؛ بدین معنا که خود هدف را عقل تعیین نمی‌کند، بلکه هدف‌ها از خواسته‌ها می‌آیند و عقل فقط در انتخاب وسیلهٔ مؤثر خلاصه می‌شود. بنابراین در عقلانیت ابزاری کلاسیک، ارزش‌ها و اهداف پرسش نمی‌شوند، عقل فقط کارآمدترین راه رسیدن به هر هدف دلخواه را نشان می‌دهد. مدل اقتصادی نئوکلاسیک، این سطح را نقطهٔ مبنا قرار داد و هر رفتاری را که با آن فاصله داشت غیرعقلانی تلقی کرد. در این سطح از عقلانیت، فرض بر این است که فرد از هر گونه خطای شناختی یا ضعف پردازشی مبراست، زمان و اطلاعات کافی در اختیار دارد، و هیچ عامل حواس‌پرتی یا احساسی مزاحم تصمیم‌گیری‌اش نمی‌شود. روشن است که چنین شرایطی در واقعیت نادر است، اما به‌هرحال، سطح عقلانیت ابزاری کامل به‌مثابهٔ یک الگوی مرجع و ایدئال در بسیاری از نظریه‌های اقتصادی به‌کار رفته است.

۵. عقلانیت منفعت‌طلب (خودنفع‌محور): درحالی‌که سطح قبل بر بهینه بودن ابزارها برای رسیدن به هر هدفی تأکید داشت، این سطح مشخصاً به ماهیت هدف‌ها در عقلانیت کلاسیک اشاره می‌کند. منظور از عقلانیت منفعت‌طلب، عقلانیتی است که هدف آن حداکثرسازی منافع مادی شخصی فرد باشد. در اقتصاد متعارف فرض بر این است که هر فرد به دنبال بیشینه کردن مطلوبیت یا سود شخصی خویش است. بنابراین عقلانیت وی در خدمت نفع شخصی (خواه مادی، خواه لذت‌جویانه) قرار می‌گیرد. آمارتیاسن این تصویر از انسان را به طنز «ابله عقلانی» نامیده است؛ فردی که صرفاً به محاسبهٔ نفع خود می‌پردازد و هیچ انگیزهٔ والاتری ندارد. سن اشاره می‌کند که «انسان کاملاً اقتصادی در مرز یک احمق اجتماعی است»؛ زیرا چنین موجودی از همدلی، اخلاق و دلبستگی‌های انسانی تهی شده است. بااین‌حال، این همان عاملی است که نظریه‌های رایج، فاخرتر عقلانیت را بر پایهٔ آن بنا کردند. اقتصاددان قرن نوزدهم، فرانسیس اجورث، آشکارا فرض می‌کرد که «آنچه لذت می‌دهد خوب است» و انسان اقتصادی چیزی نیست جز موجودی که تنها به دنبال حداکثر کردن لذت (مطلوبیت) خود است. عقلانیت منفعت‌طلب در سطح خرد به رفتارهایی چون رقابت برای کسب درآمد بیشتر، مصرف‌گرایی افراطی، یا تصمیم‌گیری صرفاً بر مبنای هزینه ـ فایده شخصی منجر می‌شود. نکته اینجاست که این نوع عقلانیت در چارچوب گسترده‌تر می‌تواند

کوتاه‌بینانه یا حتی غیرعقلانی جلوه کند. برای مثال، فرد منفعت‌طلب ممکن است از مشارکت در امور خیریه یا همکاری‌های جمعی سر باز زند؛ چون سود مستقیمی برایش ندارد، اما در بلندمدت همین فقدان سرمایهٔ اجتماعی می‌تواند به زیان خودش تمام شود. به بیان دیگر، تمرکز تک‌بعدی بر منافع شخصی می‌تواند عقلانیت ابزاری فرد را هم مخدوش کند؛ چراکه دنیای واقعی شامل تعاملات و بازخوردهای پیچیده است. سن و دیگر منتقدان استدلال می‌کنند که انسان‌ها علاوه بر نفع شخصی، انگیزه‌هایی مثل نوع‌دوستی، وظیفه‌شناسی و هنجارهای اجتماعی دارند و نادیده گرفتن این انگیزه‌ها، تصویری ناقص از عقلانیت ارائه می‌دهد.

۶. عقلانیت اخلاقی جامعه‌گرا: در این سطح، فرد علاوه بر منفعت شخصی، خیر عمومی، انصاف، اصول اخلاقی و هنجارهای اجتماعی را نیز در تصمیم‌گیری دخالت می‌دهد. این سطح با عقلانیت ارزشی وبر قرابت دارد. شواهد آزمایشگاهی مانند بازی اعتماد و بازی کالاهای عمومی نشان می‌دهند که افراد در بسیاری از موقعیت‌ها حتی با وجود امکان کسب سود بیشتر، همکاری و تقسیم عادلانه را انتخاب می‌کنند. یافته‌های نورواکانومیکس اجتماعی نیز نشان داده‌اند که مغز نسبت به انصاف، همدلی و تعامل اجتماعی واکنش نشان می‌دهد (Camerer & Fehr, 2007). آمارتیا سن مفهوم «تعهد» را برای توضیح رفتارهایی به‌کار می‌برد که فرد به سبب یک اصل اخلاقی یا هدف اجتماعی انجام می‌دهد؛ حتی اگر مطلوبیت شخصی او را کاهش دهد. بنابراین عقلانیت جامعه‌گرا دامنهٔ خرد انسانی را از خودنفعی صرف فراتر می‌برد و پیوند عقل با اخلاق و خیر جمعی را به رسمیت می‌شناسد.

۷. عقلانیت کمال‌طلب: عقل نه صرفاً ابزار تأمین خواسته‌های فردی یا جمعی، بلکه راهنمای حرکت به‌سوی کمال انسانی است. فرد تصمیم‌ها و کنش‌های خود را با اهدافی مانند حقیقت‌جویی، عدالت، فضیلت و خودسازی تنظیم می‌کند و منافع کوتاه‌مدت را در برابر اهداف پایدارتر و متعالی‌تر می‌سنجد. در سنت ارسطویی، فضیلت و عقل عملی در نسبت با سعادت انسانی معنا می‌یابند و در حکمت اسلامی نیز عقل می‌تواند با تهذیب و رشد وجودی، انسان را به‌مراتب بالاتر کمال هدایت کند. بنابراین عقلانیت کمال‌طلب جهت‌گیری بلندمدت و فراتر از منفعت فوری دارد و غایت آن شکوفایی ظرفیت‌های انسانی است.

۸. عقلانیت الهی: آنگاه که انسان توانست هدف کنش خود را تقرب وجودی به مصداق کمال مطلق، یعنی خدا قرار دهد، نقطهٔ اوج ظرفیت انسانی امکان فعلیت پیدا می‌کند. در این سطح از عقلانیت، رفتارهای آدمی با ارجاع به تقرب وجودی به بی‌نهایت قابل توضیح خواهد بود. اگر سطح ۱ را حضیض عقلانیت بدانیم، سطح ۸ اوج آن است؛ قله‌ای که خرد انسان در آن با فضیلت و کمال مطلق یکی می‌شود.

مزایای فرانظریهٔ فازی ـ ذومراتبی

چارچوب عقلانیت فازی و ذومراتبی پاسخی به پیچیدگی رفتار انسانی است که نظریه‌های تک‌ساحتی قادر به تبیین کامل آن نبودند. این رویکرد چند مزیت مهم دارد:

ـ شمول و جامعیت: عقلانیت نه فقط بهینه‌سازی خودخواهانه یا عقلانیت محدود، بلکه طیفی از غیاب عقلانیت تا عقلانیت اخلاقی کامل را شامل می‌شود. به این ترتیب، رفتارهایی چون ایثار یا خطاهای شناختی وصلهٔ ناجور نیستند، بلکه نقاطی بر پیوستار عقلانیت‌اند.

ـ انعطاف در تحلیل و سیاست‌گذاری: با پذیرش درجات مختلف عقلانیت می‌توان سیاست‌هایی واقع‌بینانه طراحی کرد؛ مثلاً فقر را نه‌تنها مسئله‌ای اخلاقی، بلکه مانعی برای ارتقای عقلانیت جمعی دید. همچنین به‌جای سرزنش مردم به خاطر سوگیری‌ها، باید محیط تصمیم‌گیری را بهبود داد (مانند تلنگرها در اقتصاد رفتاری). این چارچوب امکان راه‌حل‌های تدریجی و ارتقادهنده را فراهم می‌آورد.

ـ پیوند فرد و ساختار: عقلانیت ذومراتبی هم‌زمان به رشد فردی (شناخت و اراده) و شرایط اجتماعی ـ فرهنگی توجه می‌کند. فرد می‌تواند با آموزش ارتقا یابد و جامعه نیز با تقویت اعتماد و ارزش‌های مشترک رفتارها را از خودمحوری به جامعه‌گرایی سوق دهد.

ـ آشتی نظریه‌های رقیب: عقلانیت کلاسیک اقتصادی، اقتصاد رفتاری، دیدگاه‌های جامعه‌شناختی و حتی عقلانیت الهی همگی در این طیف جای می‌گیرند. این رویکرد نشان می‌دهد به‌جای رد یا پذیرش یک نظریه، باید هرکدام را صورتی خاص از عقلانیت در پیوستاری وسیع‌تر دانست.

در نهایت، عقلانیت یک نقطهٔ ثابت نیست، بلکه مسیری است که از محدودیت‌ها و خطاها آغاز می‌شود و با شناخت، پرورش فردی و بهبود ساختارها به تعالی فرد و جامعه می‌انجامد.

نتیجه‌گیری

مقالهٔ حاضر نشان داد که عقلانیت اقتصادی رایج که در دوران جدید غرب شکل گرفته، هرچند در محاسبه‌گری تحلیلی نیرومند است، اما رویکردهای جامعه‌شناختی و نهادگرا نشان می‌دهند که انسان به‌عنوان کنشگری اجتماعی و نهادمند، موجودی تاریخی و یادگیرنده است. ترجیحات و انتخاب‌های فرد در بستر ساختارهای اجتماعی، فرهنگ و نهادهای حاکم شکل می‌گیرد؛ بنابراین فرض کنشگر کاملاً مستقل و جهان‌شمول بسیار ساده‌انگارانه و مخدوش است. اندیشمندانی چون وبر، پارسونز و وبلن تأکید کرده‌اند که عقلانیت صرفاً به انتخاب ابزارها محدود نیست و تنها در پیوند با ارزش‌ها و هنجارهای اجتماعی معنا می‌یابد. از این منظر، الگوی اقتصاد نئوکلاسیک با چشم‌پوشی از بافت اجتماعی ـ فرهنگی رفتار، تبیینی ناقص از کنش اقتصادی ارائه می‌دهد. علاوه بر این، یافته‌های روان‌شناسی شناختی، اقتصاد رفتاری و نرواکونومیکس نیز محدودیت‌های بنیادین عقلانیت کلاسیک را آشکار کرده‌اند. وجود سوگیری‌های شناختی، نقش هیجانات و فرایندهای ناخودآگاه مغز در تصمیم‌گیری نشان می‌دهد که انسان واقعی همواره مطابق مدل «عامل عقلانی کاملاً محاسبه‌گر» رفتار نمی‌کند. بدین ترتیب، ایدهٔ انسان اقتصادی به‌عنوان موجودی کاملاً منطقی و منفعت‌طلب، با واقعیت‌های

رفتاری ناسازگار است و نیاز به تجدیدنظر جدی دارد. بر مبنای مجموعهٔ این نقدها و شواهد، ضرورت عدم اکتفا به پارادایم عقلانیت ابزاری آشکار می‌شود.

در همین راستا، پژوهش حاضر با الهام از حکمت متعالیه (فلسفهٔ صدرایی)، الگوی «عقلانیت فازی پویا» را پیشنهاد کرده است. این الگو، عقلانیت را نه یک وضعیت مطلق، بلکه طیفی پیوسته و چندسطحی در نظر می‌گیرد که طی آن مراتب متعددی از خرد و عقل انسانی قابل شناسایی است. چنین نگرشی امکان می‌دهد ارزش‌های اخلاقی، عواطف انسانی و زمینه‌های اجتماعی و روان‌شناختی در کنار محاسبات سودجویانه در تحلیل‌های اقتصادی لحاظ شوند. بدین‌سان، مفهوم عقلانیت اقتصادی از قید تقلیل‌گرایی تک‌بعدی رها شده و به چارچوبی جامع‌تر برای فهم انسان پیچیده ارتقا می‌یابد. بنابراین بازنگری در مبانی نظری اقتصاد بر اساس این رویکرد چندلایه و پویا، اقدامی ضروری برای نزدیک‌تر کردن نظریه‌های اقتصادی به واقعیت‌های پیچیدهٔ رفتار انسانی است.

منابع

احمدی، شهرزاد و معطوفی، علیرضا (۱۳۹۹). بررسی عقلانیت اقتصاد رفتاری در حسابداری ذهنی با مطالعه اقتصاد آزمایشگاهی. *پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی*، ۲۸(۹۵)، ۱۳۷ـ۱۸۰.

برزگر، ابراهیم و حسین‌زاده، صیاد (۱۳۹۵). بررسی عقلانیت سیاست‌گذاری عمومی در ایران: مطالعه موردی «قانون هدفمند کردن یارانه‌ها». *سیاست‌گذاری عمومی*، ۲(۱)، ۵۱ـ۷۹.

توحیدی‌نیا، ابوالقاسم (۱۳۸۸). امکان‌سنجی تأثیر اخلاق بر مبانی اقتصاد خرد و کلان. *اخلاق در علوم و فناوری*، ۴(۳ و ۴)، ۲۸ـ۳۸.

چمنی، رضا، باقریان، فاطمه و شکری، امید (۱۳۹۸). نقش سوگیری‌های شناختی بر عقلانیت تصمیم‌گیری اقتصادی تحت ریسک در میان دانشجویان دانشگاه شهید بهشتی. *روان‌شناسی شناختی*، ۷(۱)، ۱ـ۱۴.

داوودی، پرویز، توکلی، محمدجواد و پناهی بروجردی، محمدسعید (۱۳۹۶). عقلانیت طیفی اسلامی در مقابل نظریه انتخاب عقلایی اقتصاد متعارف. *معرفت اقتصاد اسلامی*، ۹(۱)، ۶۷ـ۸۴.

رفیعی آتانی، عطاءالله (۱۳۹۸). *واقعیت و روش تبیین کنش انسانی در چهارچوب فلسفه اسلامی: نظریه‌ای بنیادین در علوم انسانی*. تهران: آفتاب توسعه.

سعیدی، احمد (۱۳۹۵). *حرکت جوهری نفس در حکمت متعالیه و کتاب و سنت*. قم: مؤسسهٔ آموزشی و پژوهشی امام خمینی.

شیرازی، صدرالدین محمد بن ابراهیم (۱۹۸۱م). *الحکمة المتعالیة فی الأسفار العقلیة الأربعة*. بیروت: دار إحیاء التراث العربی.

عبدالهی، عادل و فرجادی، غلامعلی (۱۳۹۵). عقلانیت اقتصادی و اجتماعی و کنش فرزندآوری در شهر تهران؛ نتایج یک مطالعه کیفی. *مطالعات جمعیتی*، ۴، ۱۰۱ـ۱۳۱.

عبودیت، عبدالرسول (۱۳۸۹). *خطوط کلی حکمت متعالیه*. *تهران: سمت*.

عزتی، مرتضی و دادگر، یدالله (۱۳۸۲). عقلانیت در اقتصاد اسلامی. *پژوهش‌های اقتصادی (رشد و توسعه پایدار)*. ۱ـ۲۵.

علم‌الهدی، سیدناصر و توکلی، محمدجواد (۱۳۹۴). نقد و بررسی سیر تحول اندیشه انسان اقتصادی در اقتصاد متعارف. *معرفت*، ۱۱، ۱ـ۲۹.

عمرایی، رضا و نسرین‌دوست، طیبه (۱۴۰۰). عقلانیت و بهینگی در ریسک‌پذیری اقتصادی و نوروفاینانس. *مطالعات مدیریت و حسابداری*. ۷(۲)، ۸۰ـ۹۴.

منظور، داود و طاهری، مجتبی (۱۳۹۲). عقلانیت اقتصادی در بوته نقد اقتصاد رفتاری. *پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی*، ۲۱(۶۸)، ۱۵۹ـ۱۷۴.

مینی، پیرو و. (۱۳۷۵). *فلسفه و اقتصاد: مبادی و سیر تحول نظریه اقتصادی*. ترجمهٔ مرتضی نصرت و حسین راغفر. تهران: شرکت انتشارات علمی و فرهنگی.

مولاینیتن، سندهیل و شفیر، الدار (۱۳۹۸). *فقر احمق می‌کند*. ترجمهٔ سیدامیرحسین میرابوطالبی. تهران: ترجمان علوم انسانی.

الهی، ناصر، کیاءالحسینی، سیدضیاءالدین و فیروزآبادی، سیدمحمدضیاء (۱۳۹۸). بازتعریف مفاهیم اساسی نظریه انتخاب عقلایی بر اساس برداشت‌های تفسیری علامه طباطبائی. *معرفت اقتصاد اسلامی*، ۱۱(۱)، ۴۱ـ۵۶.

Arrow, K. J. (1951). *Social choice and individual values*. New Haven, CT: Yale University Press.

Bourdieu, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge University Press.

Bourdieu, P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Harvard University Press.

Bourdieu, P. (1990). *The Logic of Practice*. Stanford University Press.

Bourdieu, P. (2005*). The Social Structures of the Economy*. Polity Press.

Camerer, C. F., Loewenstein, G. & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, 43(1), 9-64.

Descartes, R. (1641/1996). *Meditations on first philosophy* (J. Cottingham, Trans.). Cambridge: Cambridge University Press. (Original work published 1641).

Durkheim, É. (1893). The Division of Labour in Society.

Elster, Jon. (1986*). Rational Choice*. Oxford: Basil Blackwell.

Fehr, E. & Camerer, C. F. (2007). Social neuroeconomics: The neural circuitry of social preferences. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(10), 419-427.

Habermas, J. (1984). *The Theory of Communicative Action*, Volume 1: Reason and the Rationalization of Society (T. McCarthy, Trans.). Beacon Press.

Hausman, D. M. (2008). *Philosophy of Economics*. In E. N. Zalta (Ed.), The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition). Stanford University. Retrieved from.

Hume, D. (I740/I978). *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon Press.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.

Kalberg, S. (1980). Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History. *American Journal of Sociology*, 85(5), 1145-1179.

Kant, I. (1788). *Critique of Practical Reason* (M. Gregor, Trans.). Cambridge University Press.

Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. London: Macmillan.

Lichbach, Mark Irving. (2003*). Is Rational Choice Theory All of Social Science?* University of Michigan Press.

Mas-Colell, A., Whinston, M. D. & Green, J. R. (1995). *Microeconomic Theory*. New York: Oxford University Press.

McClure, S. M., Laibson, D., Loewenstein, G. & Cohen, J. D. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, 306(5695), 503-507.

Mises, L. von. (1936). *Socialism: An economic and sociological analysis* (J. Kahane, Trans.). London: Jonathan Cape. (Original work published 1922).

North, D. C. (1990). *Institutions Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

Palgrave, R. H. I. (Ed.). (1918). *Dictionary of political economy* (Vols. 1-3). London: Macmillan. (Original work published 1894-1899).

Pareto, V. (1935). *The Mind and Society (Trattato di Sociologia Generale)* (A. Livingston, Trans.). New York: Harcourt, Brace. (Original work published 1916).

Parsons, T. (1937). *The Structure of Social Action*. New York: McGraw-Hill.

Parsons, T. (1951). *The Social System*. Glencoe, IL: Free Press.

Parsons, T. & Smelser, N. J. (1956). *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge & Kegan Paul.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press.

Samuelson, P. A. (1947). *Foundations of economic analysis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E. & Cohen, J. D. (2003). The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. *Science*, 300(5626), 1755-1758.

Schelling, F. W. J. (1978). *System of Transcendental Idealism* (1800), translated by Peter Heath, University of Virginia Press.

Sen, A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory. *Philosophy & Public Affairs*, 6(4), 317-344. Princeton University Press.

Simon, H. A. (1947). *Administrative Behavior*. New York: Free Press.

Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

Simon, H. A. (1957). *Models of Man*. New York: Wiley.

Simon, H. A. (1976). *From substantive to procedural rationality*. In Method and Appraisal in Economics (p. 129-148). Cambridge University Press.

Simon, H. A. (1996). *The Sciences of the Artificial* (3rd ed.). MIT Press.

Simon, H. A. & Chase, W. G. (1973). Skill in chess. *American Scientist*, 61(4), 393-403.

Smith, Michael (1987). The Humean Theory of Motivation. *Mind*, 96(381), 36-61.

Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2008). Nudge: *Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.

Veblen, T. (1899). The Theory of the Leisure Class. Macmillan.

Veblen, T. (1914). *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. Macmillan.

von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1953). *Theory of games and economic behavior* (3rd ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press. (Original work published 1944)

Weber, M. (1978). *Economy and society: An outline of interpretive sociology* (G. Roth & C. Wittich, Eds.). Berkeley: University of California Press. (Original work published 1922)

Weber, M. (2002). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (S. Kalberg, Trans.). Roxbury Publishing.