

Philosophy and humanities
Web Address: philosophyandhumanities.ir
Email: philosophyandhumanities@irip.ac.ir
Tel:+982166492169
Attribution-NonCommercial 4.0 International
(CC BY-NC 4.0)
Open Access Journal

Philosophy and humanities

Vol. 1, Number 1, spring and summer 2023, Serial Number 1

Relationship between Two Generations of Economic Man in the Light of Essential Movement of the Soul and the Path of Future Generations

pp: 211-236

Vahid Moghadam*

Mohamad Fotuhi Rashidi**

Sara Zare***

Abstract

Self-interest of economic man, one of the most influential concepts of economics, has been subjected to many criticisms, especially from the findings of economic anthropologists and economic experiments that emphasize the fairness and reciprocity properties of the real human being. The present article, by using the theory of the intrinsic movement of the soul of Mulla Sadra presents a model for the orders of intensity of the soul in its upward course, which includes four orders named plant, animal, human and angelic and explains their relationship with each other. According to this model, the conventional economic man can be adapted to the animal level and the altruistic or reciprocating man of the behavioral

*Assistant Professor, Department of Ahl Al-Bayt Studies, University of Isfahan, Isfahan, Iran (Corresponding Author), v.moghadam@ahl.ui.ac.ir

** PhD student in business management, business policy management, Department of Management and Accounting, Imam Reza International University, Iran, E-mail: mh.fotoohirashidi@imamreza.ac.ir

***Graduate of Master of Islamic Economics, University of Isfahan, Isfahan, Iran, E-mail: sarazare1996t@gmail.com

Recived date: 9/5/2023 Accepted date: 15/7/2023

economics can be adapted to the human level. According to this model the next generation of economic man, or homo Islamicus, is achieved by following religion and striving with self.

Key words: Homo Economicus, Homo Reciprocans, Essential Movement of the Soul, Homo Islamicus.

Extended Abstract

Introduction

According to the most famous doctrine of economics, known as the invisible hand, if self-interested people are left in the free market in pursuit of their self-interests, the greatest benefit for society will be achieved. This view of man was met with many criticisms from economic and social science thinkers, the most important of which is perhaps the recurrent findings that show the bounded self-interest in behavioral economics (Thaler, 2015: 258), that is, sometimes his behavior is prosocial. One of the roots of this prosocial behavior is the important motive of reciprocity, which led a group of economists (for example, Fehr and Gächter, 1998; Bowles and Gintis, 2002) to argue that a new economic man has emerged that can be called homo reciprocans. Studies of Islamic economics show that this development is still not able to take into account the characteristics of Islamic economic man, or as some say homo Islamicus (for example, Farooq, 2011), who also considers spirituality and otherworldly motives in his behavior. The present study, with the aim of filling a part of this theoretical gap, based on the theory of the essential movement of the soul of Mulla Sadra, claims that the homo economicus and the homo reciprocans can be considered as two orders of the soul in its perfection process. At the same time, there are higher orders that are achieved in the light of religious guidance.

Research Methodology

By using comparative and multidisciplinary studies (including behavioral economics, Ibn Sina's and Mulla Sadra's views, the history of western societies development), firstly, related the present research, a four-order model of the essential movement of the soul, including plant, animal, human, and angelic, is presented. Then it is applied to the real man in the socio-economic history of the West, and finally its implications for Islamic economic man are extracted.

Research Findings

So far, two different generations of economic man have been proposed, the main motivation of the first one is self-interest and the second one is reciprocity. With the help of the model presented based on Ibn Sina's opinions and Mulla Sadra's opinions and theories, it is possible to present a theory that both claims are correct in their place. In this way, the homo economicus should be applied to the capitalists of 2 to 3 centuries ago in Europe, the main actors of the economy who greedily and without worrying about the plight of their workers sought to increase their wealth and capital. As a result of the economic development of Europe, the situation of income distribution gradually improved and led to the formation of the economic

middle class as an economic driver, a class whose income, consumption, savings, etc., play an essential role in the movement of the economy. Therefore, gradually the motivation of this class became the main motivation in the economy. The concern of this class is more human than accumulating wealth. Therefore, the motive of self-interest was modified and could no longer be depicted in the form of unbridled greed. The reason for this, according to the implications of the proposed model, is the growth of the economic human order in Europe and the predominance of the human order, that is, the motive of reciprocity in the economic field, which subordinates the motive of self-interest and causes its adjustment. According to the presented model, it is possible to make a general prediction about the next generation of economic man, which will be achieved in the light of the guidance of religion and his promotion to the angelic order, and it will put both animal and human orders under its control.

Discussion and Conclusion

By using the proposed model, it was shown that the neoclassical economic man can be applied to the animal order and the altruistic or homo reciprocans of behavioral economics can be applied to the human order of self. Another implication of the model is that the economic man will not be exclusive to these two. The next economic man, that is, the Islamic economic man, or as some say homo Islamicus, which is obtained by following religion, can be the new generation of Islamic social science man. With the strengthening of the human soul and his ascension to the order of the self, the previous two ranks, i.e. animal and human, are also promoted under this order, and for example, it is possible that the human order of the self becomes fairness and the motivation of the animal order becomes the search for divine grace. If an order higher than the order of angelic is imaginable then the Islamic economic man will not be the last generation.

References

- Bowles, Samuel & Gintis, Herbert. (2002). Homo Reciprocans. *Nature*, 415, 125-128.
- Farooq, M. Omar. (2011). Self Interest, Homo Islamicus and Some Behavioral Assumptions in Islamic Economics and Finance, *International Journal of Excellence in Islamic Banking and Finance*, 1(1), 52-79.
- Fehr, Ernst & Simon Gächter. (1998). Reciprocity and economics: The economic implications of homo reciprocans. *European Economic Review* 42 (3-5), 845-59.
- Thaler, Richard H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.

فلسفه و علوم انسانی، شماره ۱، بهار و تابستان ۱۴۰۲، صفحات ۲۱۱-۲۳۶

رابطه بین دو نسل انسان اقتصادی در پرتو حرکت استکمالی نفس و مسیر نسل‌های آتی

* وحید مقدم

** محمدحسین فتوحی رشیدی

*** سارا زارع

چکیده

اقتصاددانان رفتاری در راستای نقد بر انسان اقتصادی منفعت‌طلب بر نسل جدیدی از انسان اقتصادی با تمرکز بر مقابله به‌مثل تکیه می‌کنند. مقاله حاضر با استفاده از نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس ملاصدرا، الگویی برای مراتب اشتدادی نفس در سیر صعودی خود، شامل چهار مرتبه نباتی، حیوانی، انسانی و ملکی ارائه و ارتباط آنها با یکدیگر را تبیین می‌کند. انسان اقتصادی رایج بر مرتبه حیوانی و انسان دیگرخواه یا مقابله به‌مثل‌کننده اقتصاد رفتاری بر مرتبه انسانی الگو قابل تطبیق است و هر دو طی توسعه اقتصادی غرب حاصل شده‌اند. دلالت مهم الگو آن است که نسل‌های انسان اقتصادی منحصر به این دو نبوده و انسان اقتصادی بعدی، یا *homo Islamicus* که با تبعیت از دین و مجاهده با نفس حاصل می‌شود می‌تواند نسل جدید انسان علوم اجتماعی اسلامی باشد. **کلیدواژه‌ها:** انسان اقتصادی رایج، انسان مقابله به‌مثل‌کننده، ذومراتب بودن نفس، حرکت جوهری نفس، انسان اقتصادی اسلامی.

* (نویسنده مسئول) استادیار گروه معارف اهل البیت علیهم السلام دانشگاه اصفهان. رایانامه: v.moghadam@ahl.ui.ac.ir

** دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی، گروه مدیریت و حسابداری، دانشگاه بین‌المللی امام رضا، ایران. رایانامه: mhfr110@gmail.com

*** فارغ التحصیل کارشناسی ارشد علوم حدیث گرایش اقتصاد اسلامی دانشگاه اصفهان. رایانامه: sarazare1996t@gmail.com

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۴/۲۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱/۲۸

۱. مقدمه

طبق معروف‌ترین آموزه علم اقتصاد موسوم به دست نامرئی، در صورتی که افراد منفعت‌طلب در تعقیب منافع شخصی خود در بازار آزاد گذاشته شوند، بیشترین منفعت برای جامعه حاصل خواهد شد. به بیان ماندویل در کتاب معروف افسانه زنبوران، رذیلت فردی (یعنی طمع) موجب حصول خیر جمعی می‌شود (ماندویل، ۱۷۱۴، ج ۱). توسعه سریع اقتصادهای غربی بر اساس بازار آزاد اقتصادی موجب تقویت این دیدگاه به انسان و اقتصاد، و تضعیف نحله‌هایی همچون مکتب تاریخی و نهادگرایی قدیم شد که بر اهمیت تاریخ، اخلاق، نهادها و فرهنگ هر کشور در فرآیند توسعه اقتصادی تأکید می‌کردند (دادگر، ۱۳۹۲: ۹). در علوم اجتماعی نیز چنین تلقی‌ای از انسان متأثر از اقتصاد رایج شد. انسان اقتصادی به‌وسیله انگیزه منفعت‌طلبی خود (و در واقع توسط هواهای نفسانی خود) اهداف دارای بیشترین لذت را انتخاب کرده و سپس به‌وسیله محاسبات دقیق تلاش می‌کند به آنها دست یابد (دادگر، ۱۳۸۴: ۳۶). بدین سان از این زمان، عقلانیت انسان به عنوان ابزار در خدمت غریز وی قرار گرفت.

این دیدگاه از انسان هر چند با نقدهای زیادی از جانب اندیشمندان اقتصادی و علوم اجتماعی مواجه شد، اما هیچ کدام موجب تعدیل اساسی در آن نشد تا آن که اقتصاددانان با جدی گرفتن دوباره روان‌شناسی در اقتصاد و در واقع جایگزین کردن نظریات جدید روان‌شناسی به جای یک نظریه بسیار قدیمی و توسعه آزمایش‌های اقتصادی، فروض عقلانیت و منفعت‌طلبی را زیر سؤال برده و حوزه‌های زیادی از اقتصاد را کشف نمودند که این فروض، تقریب خوبی برای توصیف رفتار عوامل اقتصادی نیست. یکی از تعدیلات اقتصاد رفتاری محدود و کران دار بودن منفعت‌طلبی انسان است (تالر، ۲۰۱۵: ۲۵۸)، یعنی برخی اوقات بصورت اجتماعی رفتار می‌کند. شواهد قوی و مکرر آزمایشگاهی بیانگر فاصله گرفتن انسان‌ها از رفتار مبتنی بر منفعت‌طلبی صرف در برخی آزمایش‌ها است (لدیارد، ۱۹۹۵؛ کامر، ۲۰۰۳؛ چودهوری، ۲۰۱۱). مثلاً نتایج بازی پیشنهاد آخر (یا اولتیماتوم) در ۱۵ جامعه کوچک در سراسر دنیا نشان از نقض نظام‌مند مدل متعارف عامل اقتصادی حداکثرکننده منفعت شخصی دارد (هنریچ و همکاران ۲۰۰۱: ۷۷).

این یافته‌های جالب موجب شد گروهی از اقتصاددانان (برای مثال فهر و گاجر، ۱۹۹۸؛ باولز و گینتیس، ۲۰۰۲)، استدلال کنند که انسان اقتصادی جدیدی پا به عرصه

گذاشته که باید وی را مقابله به مثل کننده (homo reciprocans) نامید، در مقابل انسان اقتصادی متعارف (homo economicus)، مطالعات مردم‌شناسی، زیست‌شناسی، اجتماعی و تاریخی شواهد خوبی فراهم آورد که انسان‌ها به وسیله این انگیزه، و نه منفعت‌طلبی، قادر به حفظ خود، گونه خود و اجتماعات انسانی و توسعه جوامع و بازارها در طول تاریخ شده‌اند.

مطالعه نصوص اسلامی در مورد رفتار اقتصادی انسان‌ها نشان می‌دهد، تبدیل انسان منفعت‌طلب به انسان مقابله به مثل کننده، اگر چه نوعی پیشرفت محسوب می‌شود، اما همچنان قادر به در نظر گرفتن ویژگی‌های انسان اقتصادی اسلام، یا به قول برخی homo Islamicus (مثلاً فاروق، ۲۰۱۱)، نیست که در رفتارهای خود عامل معنویت و انگیزه‌های اخروی را هم به حساب می‌آورد. بر همین اساس، مطالعات زیادی در زمینه انسان اقتصادی بر اساس آموزه‌های اسلامی صورت گرفته که بطور خلاصه می‌توان آنها را در سه دسته جای دارد: (الف) نقد انسان اقتصادی منفعت‌طلب از منظر اسلام (مثلاً بافنده ایماندوست، ۱۴۰۰)؛ (ب) تعدیل منفعت‌طلبی انسان اقتصادی: مثلاً از نظر زرکا (۱۳۸۳)، مطالعه نصوص قرآن و سنت نشان می‌دهد بجز انگیزه خودخواهی، دیگرخواهی دیگر نیروی مؤثر بر رفتار انسان است؛ (ج) ترسیم انسان اقتصادی اسلام (مثلاً هادوی‌نیا، ۱۳۹۸).

با وجود همه تلاش‌ها، این آثار به دلیل بهره نگرستن همزمان از مبانی فلسفی اسلامی، شواهد تجربی و آموزه‌های دینی هنوز موفق به خلق یک نظریه منسجم در باب انسان اقتصادی اسلام نشده‌اند. مطالعه حاضر با هدف پر کردن بخشی از این شکاف نظری، بر اساس نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس ملاصدرا، این ادعا را طرح می‌کند که انسان اقتصادی رایج و انسان مقابله به مثل کننده را می‌توان دو مرتبه از مراتب نفس در سیر استکمالی خود محسوب نمود. در عین حال مراتب بالاتری نیز وجود دارد که در پرتو هدایت دین حاصل می‌شود. مقاله حاضر به صورت زیر سامان یافته است: ابتدا ویژگی‌های انسان اقتصادی منفعت‌طلب بیان شده و سپس با تفصیل بیشتری خصوصیات ناظر به منفعت‌طلبی محدود انسان در اقتصاد رفتاری توضیح داده می‌شود. پس از آن با استفاده عمده از نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس ملاصدرا و شمارش مراتب نفس از سوی ابن سینا و ملاصدرا و بدون آن که در صدد بیان همه مراتب نفس در قوس صعودی خود باشیم، برخی از مراتب نفس در حرکت استکمالی‌اش به سوی

خداوند بیان می‌شود. پس از آن در بخش آخر دو نسل انسان اقتصادی بر این مراتب تطبیق داده شده و برخی از ویژگی‌های انسان اقتصادی اسلام - مرتبط با مراتب بالاتر - شرح داده می‌شود.

۲. انسان اقتصادی منفعت طلب

علم اقتصاد حول یک شخصیت محوری می‌چرخد که انسان اقتصادی یا homo economicus نام دارد. انسان ایدئالی که عقلانی عمل می‌کند و در پی به حداکثر رساندن مطلوبیت یا رضایت شخصی است. ریشه اصلی شکل‌گیری این انسان را باید در تحولات فکری رنسانس جست‌وجو کرد که برخلاف آموزه‌های کلیسا، معتقد شد خوشبختی و سعادت از طریق روی آوردن به دنیا و کسب لذات مادی امکان‌پذیر است. متفکران انگلیسی قرون ۱۷ تا ۲۰ نقش زیادی در معرفی این آموزه به علم اقتصاد داشتند.

ماندویل (۱۶۷۰-۱۷۳۳)، اقتصاددان سیاسی هلندی-انگلیسی، در اثر معروف «افسلنه زنبورها»، (۱۷۱۴) استدلال می‌کند که همه مردم خودخواه هستند و این خودخواهی هم طبیعی و هم فضیلت‌آمیز است. فضایی مانند مهربانی و صداقت، به جای کمک به بهبود جامعه، پشیمان به بار می‌آورد. ردایی مانند خودخواهی در همه اقشار جامعه موجب پدیدار شدن رونق باورنکردنی در جامعه می‌شود. به بیان مختصر، ردایل فردی مانند جست‌وجوی منفعت شخصی موجب ایجاد خودبخودی نظامی اجتماعی می‌شود.

آدام اسمیت، پدر علم اقتصاد، متأثر از ماندویل، در کتاب ثروت ملل نسخه بسیار ساده شده‌ای از رفتار انسانی را اتخاذ می‌کند که طبق آن، رفتار اقتصادی انسان در جامعه تجاری مبتنی بر منفعت‌طلبی شخصی مستقیم (حب ذات) و عقلانیت ابزاری است، با این جملات معروف که: «به‌خاطر خیرخواهی قصاب، آبجو فروش یا نانوا نیست که ما انتظار شاممان را داریم، بلکه این به‌خاطر توجه آنها به نفع شخصی‌شان است. ما مخاطب انسان دوستی آنها نیستیم، بلکه مخاطب خود دوستی آنهایم. ما هرگز با آنها درباره نیازهایمان حرف نمی‌زنیم، بلکه با آنها از نفعشان سخن می‌گوییم» (اسمیت، ۱۹۸۶: ۱۱۹). حتی زندگی وی در اجتماع از نفع‌طلبی ناشی می‌شود، زیرا متوجه است که به تنهایی از عهده برآوردن نیازهای حیاتی‌اش بر نمی‌آید، لذا به دنبال تسخیر دیگران

بر می‌آید، اما می‌دلند که چنین چیزی ممکن نیست، مگر آن که خود نیز به تسخیر دیگران درآید و لذا اجتماع شکل می‌گیرد.

جرمی بنتام (۱۷۴۷-۱۸۳۲)، که به عنوان بنیان‌گذار فایده‌گرایی مدرن در علوم اجتماعی شناخته می‌شود، تلاش نمود تا بر اساس فلسفه لذت‌گرایی، پایه‌ای روان‌شناسانه برای نسخه فایده‌گرایی منفعت‌طلبی دست و پا کند. به گفته بنتام، «طبیعت، بشر را تحت حاکمیت دو ارباب مقتدر، یعنی لذت و الم قرار داده است. تنها به عهده آنهاست که تعیین کنند انسان چه کاری باید انجام دهد» (بنتام، ۲۰۰۰: ۱۴).

در همین راستا، جان استوارت میل (۱۸۰۶-۱۸۷۳)، دیگر فایده‌گرای معروف، فایده‌گرایی را در قالب یک اصل چنین توصیف می‌کند: «کنش‌ها تا اندازه‌ای که بتوانند شادمانی [یا سعادت] را افزایش دهند، درست هستند و زمانی که تمایل به ایجاد عکس شادی دارند، اشتباه هستند». منظور وی از شادمانی، «لذت مقصود و فقدان رنج؛ و منظور از بی‌سعادت، دردمندی و محرومیت از لذت» است (میل، ۲۰۰۲: ۲۳۹).

اهمیت دیگر نفع‌طلبی، تعریف سایر ویژگی‌های وی بر اساس آن است. مثلاً طبیعت، انسان را برای حداکثرسازی لذت با حداقل تلاش مجهز به قوه حسابگری نموده است. بنابر این حداکثرسازی ثروت نشانه عقلانیت و هوشمندی انسان اقتصادی شمرده می‌شود (آلتمن، ۱۳۹۷: ۳۲).

در بعد کلان نیز بین شکوفایی اقتصادی و نفع شخصی رابطه‌ای مستحکم ایجاد شد. از نظر اسمیت دست نامرئی مبتنی بر نفع‌طلبی شخصی، منجر به هماهنگی منافع فرد و جامعه شده و با اموری چون تقسیم کار، ابداع پول و گردآوری سرمایه، که لازمه افزایش ثروت در جامعه است، به همه سود می‌رساند (هادوی‌نیا، ۱۳۸۷: ۲۱۳). در بازارهای گسترده که افراد نوعاً بصورت ناشناس با یکدیگر مبادله می‌کنند، نفع‌طلبی شخصی با تقریب خوبی تنها انگیزه فعالیت است. مثلاً در یک فروشگاه زنجیره‌ای بزرگ، مصرف‌کننده به دنبال آن است که با کمترین هزینه سبد مورد نیازش را خریداری کند.

اقتصاددانان نئوکلاسیک مانند والراس، جیونز، منگر و پارتو توسعه‌های زیادی در انسان اقتصادی دادند، و با فرض عوامل عقلانی دارای اطلاعات کامل در مورد همه گزینه‌های در دسترس، مطلوبیت همه را محاسبه کرده و بهینه‌یابی می‌کنند، الگوی ایدئال‌تری از انسان اقتصادی ارائه کردند که در الگوهای صوری اقتصاد نئوکلاسیک

مشاهده می‌شود (افه اوغلو و کالیسکان، ۲۰۱۸). در طول سال‌های ابداع این مفهوم، اندیشمندان اقتصاد نهادی، اقتصاد رفتاری، اقتصاد سیاسی و انسان‌شناسی اقتصادی، راه حل انسان اقتصادی را ناکافی دانسته و مورد نقد قرار داده‌اند (اوربینا و ویلاورده، ۲۰۱۹). اما گروهی از فلاسفه اقتصاد با توسل به نیاز مدل‌سازی به فروض ساده‌تر، این جعل‌ها را سودمند دانستند (زربیاف، ۱۳۹۱: ۴۰۵). فریدمن در مقاله معروف «روش‌شناسی اقتصادی اثباتی»، از این دیدگاه حمایت کرده و بیان می‌کند تا زمانی که پیش‌بینی‌های یک مدل صحیح باشد، واقعی بودن فروض آن اهمیتی ندارد (فریدمن، ۱۳۸۱).

با این وجود بیشترین نقد متوجه فروضی مانند اطلاعات کامل و توان محاسباتی بی‌نهایت انسان اقتصادی بود، نه لذت‌طلبی وی که در اقتصاد رایج تلقی به قبول شده بود، هر چند نقدهایی از جانب اقتصاددانان دگراندیش مانند وبلن، از معروف‌ترین نهادگرایان قدیم، (دادگر، ۱۳۹۲: ۲۶۳) و آمارتیا سن به فرض عقلانیت ابزاری یعنی جست‌وجوی منفعت شخصی به عنوان تنها انگیزه انسان وارد می‌شد (همان: ۳۰۳). با این وجود هیچ کدام از این نقدها نتوانست تأثیر قابل توجهی بر روش‌شناسی علم اقتصاد داشته باشد، چرا که جدی گرفتن آنها به معنای لزوم کنار گذاشتن اکثر دستاوردهای نظری و تجربی موفق علم اقتصاد است. اما اقتصاد رفتاری با ترفتن به این نکته، تلاش نمود خود را به عنوان رویکرد مکمل اقتصاد نئوکلاسیک و نه رقیب آن مطرح کند.

۳. انسان در اقتصاد رفتاری با تأکید بر ترجیحات اجتماعی

هم چنان که در مقدمه گفته شد، پیوند دوباره اقتصاد و روان‌شناسی و توسعه روش‌های آزمایشگاهی، زمینه توسعه انسان واقعی را فراهم نمود. از نظر تالر (۲۰۱۵: ۲۵۸)، انسان واقعی (Humans) سه تفاوت عمده با انسان اقتصادی (به قول تالر Econ ها) دارد: عقلانیت محدود، اراده محدود و منفعت‌طلبی محدود. اهمیت مورد اخیر موسوم به ترجیحات اجتماعی در آزمایش‌های اقتصادی زیادی مانند دیکتاتور، آخرین پیشنهاد (یا اولتیماتوم)، مبادله هدیه، ... تأیید و منجر به شناسایی انواع مختلفی از ترجیحات اجتماعی اثرگذار در تعاملات اجتماعی شده است. یک فرد زمانی ترجیحات اجتماعی از خود نمایش می‌دهد که فقط برای علیدی خود اهمیت قائل نباشد؛ بلکه به علیدی

دیگران و همچنین هدفی که به آن عایدی منجر می‌شود نیز اهمیت بدهد (کارپنتر، ۲۰۰۸). ترجیحات اجتماعی انواع مختلفی دارد که از جمله مهم‌ترین آنها می‌توان به نوع دوستی، انصاف، مقابله به مثل و بیزاری از نابرابری اشاره کرد (فهر و فیشباخر، ۲۰۰۲). ابتدا مختصراً نوع دوستی و نابرابری‌گریزی توضیح داده شده و سپس با تفصیل بیشتری مقابله به مثل و اهمیت سرنوشت‌ساز آن در همکاری افراد درون گروه‌های کوچک و بزرگ بیان می‌شود.

آزمایش‌های زیاد انجام گرفته در سراسر دنیا و طی سالیان متمادی نشان از وجود چنین ترجیحاتی در دنیا دارد که به دلیل مرتبط نبودن با اهداف تحقیق حاضر از بیان آنها صرف نظر شده و تنها ترجیحات اجتماعی شناسایی شده برای امکان توضیح یافته‌های این آزمایش‌ها بیان می‌شود.

– نوع دوستی

نوع دوستی، شکلی از محبت بدون قید و شرط است؛ یعنی، فردی به دیگری لطف می‌کند، بدون آن که این لطف در قبال لطف سابق دیگری یا به امید تلافی آتی باشد (آندرونی، ۱۹۸۹؛ آندرونی و میلر، ۲۰۰۲؛ کاکس و همکاران، ۲۰۰۱؛ چارنس و رابین، ۲۰۰۲). فرد نوع دوست، حاضر است برای بهبود رفاه دیگران، منابع خود را فدا کند و هرگز اقدامی که منجر به کاهش عایدی دیگری شود، انجام نمی‌دهد (فهر و فیشباخر، ۲۰۰۲: ۴-۲). نوع دوستی دارای دو گونه خالص و ناخالص است. نوع دوست خالص تنها به عایدی دیگران اهمیت می‌دهد و مطلوبیتی از خود عمل دهش کسب نمی‌کند. اما نوع ناخالص علاوه بر عایدی دیگران از عمل دهش نیز مطلوبیت به دست می‌آورد.

– نابرابری‌گریزی

نابرابری‌گریزی، نوع شرطی نوع دوستی است (فهر و اشمیت، ۱۹۹۹؛ بولتن و اکنفلز، ۲۰۰۰؛ چارنس و رابین، ۲۰۰۲). فرد زمانی از نابرابری‌گریزان است که مطلوبیت وی علاوه بر منافع مادی خود به برابری عایدی‌اش با عایدی‌های مادی دیگران نیز بستگی مثبت داشته باشد، یعنی منصفانه‌تر شدن تخصیص، موجب افزایش مطلوبیت وی می‌شود. لذا فرد نابرابری‌گریز تمایل کمتری به کمک به افراد دارای وضعیت بهتر از خود دارد. واضح است که تعریف برابری در این مدل، بسیار مهم است. در بازی‌های آزمایشگاهی، معمولاً انصاف به عنوان تساوی عواید پولی تعریف می‌شود. با این حال،

برداشت افراد از برابری، متفاوت است و باید آن را بر اساس این برداشت تعریف و اندازه‌گیری کرد (فهر و اشمیت، ۲۰۰۵).

– مقابله به مثل (یا تلافی)

یک فرد مقابله به مثل کننده، به اقدامات دوستانه یا خصمانه دیگران پاسخ می‌دهد، حتی اگر هیچ گونه دستاورد مادی قبل از انتظاری برای وی نداشته باشد. در این حالت ترجیحات فرد به رفتار منصفانه یا غیرمنصفانه سایر عوامل بستگی دارد. در مقابله به مثل، فرد به رفتارهای مهربانانه یا از روی لطف دیگران با مهربانی و به اعمال به نظر خصمانه، با عداوت پاسخ می‌دهد (رابین، ۱۹۹۳؛ سگال و سوبل، ۲۰۰۴؛ دافنبرگ و کیرشترگر، ۲۰۰۴؛ فالک و فیشباخر، ۲۰۰۵). بنابر این، ترجیحات، فقط به عایدی مادی بستگی ندارند، بلکه به نیت‌ها و مقاصد افراد نیز بستگی دارند؛ یعنی به باورهای مربوط به اینکه چرا کنشگر، یک اقدام خاص را انتخاب کرده است (گیناکوپلوس و همکاران، ۱۹۸۹). مثلاً عمل فردی که به دیگری سیلی می‌زند با این هدف که خورنده سیلی وی را تعقیب کرده و از مهلکه‌ای که بدان باور ندارد (مثلاً خطر آسیب دیدن در اثر سیلاب)، بگریزد، با عمل کسی که صرفاً برای به قصد تفریح یا در نتیجه شرط‌بندی با دوستان خود به دیگری سیلی زده، یکسان ارزیابی نمی‌شود.

مقابله به مثل را می‌توان به دو نوع مستقیم و غیرمستقیم دسته‌بندی نمود. در اولی دو نفر متقابلاً اما با وقفه زمانی به یکدیگر سود می‌رسانند: «من به تو کمک می‌کنم و تو به من کمک می‌کنی». در دومی، فرد A به B کمک می‌کند تا بعداً در صورت نیاز C به وی کمک کند، هر چند رابطه‌ای بین B و C نباشد (تیلور و نوک، ۲۰۰۹: ۴۴ و ۴۵) که مصداق بیت معروف جناب سعدی است:

«تو نیکی می‌کن و در دجله انداز که ایزد در بیابانت دهد باز».

– اهمیت مقابله به مثل در ایجاد همکاری و شکل‌گیری جوامع انسانی

از نظر تاریخی، سه مکانیسم تکاملی برای توضیح منشأ همکاری بشر پیشنهاد شده است. ویلیام همیلتون به وسیله مکانیزم انتخاب خویشاوندان، تبیینی ژنتیکی از ترجیحات اجتماعی ارائه داد. بدین معنا که مردم تمایل دارند به دیگرانی که از نظر ژنتیکی شباهت بیشتری با آنها دارند، کمک کنند (همیلتون، ۱۹۶۴). دوم، طبق استدلال رابرت تریورز، افراد غیرمرتبط به لحاظ ژنتیکی تا زمانی که بتوانند روی دریافت کمک دیگران در آینده

حساب کنند، می‌توانند از همکاری سود ببرند. این نوع همکاری ممکن است در ابتدا پرهزینه باشد، اما در درازمدت، پرمفعت خواهد بود (تریورز، ۱۹۷۱). بنابراین همکاری برای گروه‌های دوستان یا حتی قبیله‌های کوچک را می‌توان با این سه مکانیسم توضیح داد: انتخاب خویشاوندی، مقابله به‌مثل مستقیم و مقابله به‌مثل غیر مستقیم (بارنتین، ۲۰۲۰: ۶).

مقابله به‌مثل مستقیم بین افراد غیرمرتبط، همکاری را امکان‌پذیر می‌کند و تنها نیازمند اعتماد داشتن به شریک همکاری است. مقابله به‌مثل مستقیم به تعاملات مکرر بستگی دارد. تحت این شرایط، و زمانی که بازیکنان با حساسیت نسبت به اقدام یکدیگر واکنش نشان می‌دهند، همکاری به یک حل پایدار تبدیل می‌شود. به نظر می‌رسد مقابله به‌مثل مستقیم به شدت با احساسات مرتبط است. مهمتر از همه، احساس قدردانی نقش اصلی را برای عمل متقابل ایفا می‌کند. از دیدگاه تکاملی، حتی می‌توان استدلال کرد که قدردانی و همچنین انتقام، نتایج فرآیندهای سازگاری برای امکان‌پذیر ساختن رابطه مبتنی بر مقابله به‌مثل مستقیم است. به طور کلی، مقابله به‌مثل مستقیم تبیینی عالی برای تکامل همکاری، به ویژه در جوامع انسانی فراهم می‌کند. تولنایی به خاطر سپردن در انسان به خوبی توسعه یافته و در ترکیب با مقابله به‌مثل احتمالاً عنصری حیاتی برای ایجاد جوامع باشد (زاگل، ۲۰۱۳: ۲۰۴-۲۰۶).

مقابله به‌مثل غیرمستقیم، بر خلاف نوع مستقیم، مبتنی بر تعاملات مکرر بین افراد یکسان نیست (نواک و سیگموند، ۱۹۹۸a و ۱۹۹۸b). بنابراین، عمل متقابل غیرمستقیم به عنوان توضیحی برای همکاری بین افرادی که قبلاً هرگز یکدیگر را ملاقات نکرده‌اند و احتمال ملاقات مجدد ناچیز است، در نظر گرفته می‌شود (تیلور و نواک، ۲۰۰۹: ۴۴ و ۴۵). این امر، دارای ظرفیت افزایش رفاهی بسیار بیشتر از ظرفیت مقابله به‌مثل مستقیم است، چرا که مقابله به‌مثل غیرمستقیم محدود به جفت افراد نیست و می‌توان از سایر ارتباطات با نسبت منافع به هزینه بیشتر بهره برد. بنابراین، مقابله به‌مثل غیرمستقیم را می‌توان به‌عنوان تعمیم مقابله به‌مثل در نظر گرفت. ضمن اینکه چنین عملی امکان تبادل منابع بین افرادی را فراهم می‌کند که به‌صورت دو به دو امکان آن وجود ندارد (زاگل، ۲۰۱۳: ۲۰۶).

در جمع بندی آنچه گفت شد، باید توجه داشت که نسل دوم انسان اقتصادی یعنی مقابله به‌مثل کننده، از آنجا متفاوت از انسان اقتصادی منفعت‌طلب در نظر گرفته می‌شود

که شواهد زیادی از رفتارهای وی وجود دارد که با منفعت‌طلبی سازگار نیست. یکی از این پدیده‌ها موسوم به تنبیه هزینه‌بر است که در آن کنشگر حاضر است از خود هزینه کند تا به فردی که از مشارکت دیگران در کالاهای عمومی سواری رایگان می‌گیرد، هزینه وارد کند. این پدیده به عنوان یک مکانیسم کلیدی برای توضیح رفتار مشارکتی در جوامع بشری شناخته شده (وو و همکاران، ۲۰۰۹) و بصورت گسترده در آزمایش‌های اقتصادی مشاهده شده است از جمله در فehr و گاچر (۲۰۰۰ و ۲۰۰۲) و فehr و فیشباخر (۲۰۰۴). پدیده دیگر، که قبلاً مورد بحث قرار گرفت، نتایج آزمایش اولتیماتوم در سراسر جهان است که فرد گیرنده پیشنهاد حاضر است، مقادیر کم پیشنهادی فرد پیشنهاددهنده را رد کرده و در واقع به هزینه خود وی را مجازات کند (ویلکینسون و کلاوز، ۲۰۱۲: ۵۴).

۴. رابطه انگیزه‌ها در حکمت متعالیه بر اساس مراتب نفس

هم چنان که در بخش‌های قبل دیدیم، انسان اقتصادی متعارف و انسان اقتصادی مقابله به مثل‌کننده بر اساس انگیزه‌های آنها در انجام کنش‌های خود نام‌گذاری شده‌اند. در این بخش برای بررسی تفاوت بین این دو نوع انسان، ابتدا ادبیات مربوط به انواع انگیزه‌ها را در ادبیات اسلامی مورد بحث قرار داده و سپس تلاش می‌کنیم با استفاده از نفس‌شناسی حکمت متعالیه الگویی در این زمینه ارائه نماییم.

در ادبیات اسلامی و در حوزه‌هایی همچون اقتصاد، اخلاق و مدیریت، انگیزه‌ها بصورت‌های مختلفی دسته‌بندی شده‌اند. برخی از آنها بدون ذکر منطق خاصی و شاید به صورت استقرائی به دسته‌بندی انگیزه‌ها پرداخته‌اند. مثلاً وجدانی (۱۳۹۵)، بر اساس تفسیر المیزان، شش منبع انگیزشی اخلاقی شامل گرایش فطری به خوبی‌ها، آسایش اخروی، محبت الهی، مقبولیت و تأیید اجتماعی، شخصیت و منش تقوا، و الگوها معرفی می‌نماید. نداشتن مبانی نظری در تقسیم‌بندی موجب کاهش کارایی چنین الگوهایی می‌شود، لذا متعرض آنها نمی‌شویم.

ساده‌ترین الگوها بر اساس ترکیب انسان از دو بُعد جسم و روح یا تشکیل جهان هستی از دنیا و آخرت، یا به تعبیر شهید مطهری (۱۳۸۸: ۱۱۹) تشکیل خود انسانی از دو بعد اصلی علوی و سفلی، از تقسیم‌ثنایی بهره می‌برند. مثلاً کاویانی ارانی (۱۳۹۲) بر اساس قرآن کریم، انگیزه‌ها را به دنیوی و اخروی، مثبت یا منفی، پست یا متعالی، و

ارادی یا غیر ارادی تقسیم می‌کند. داوودی و توکلی (۱۳۹۲) و توکلی (۱۳۹۳) با الهام از تمایز بین انگیزه‌های درونی و بیرونی در روان‌شناسی، در بررسی رفتار عام المنفعه در اقتصاد اسلامی، انگیزه‌های معنوی و مادی در انفاق را جایگزین انگیزه‌های درونی و بیرونی می‌نمایند. با این وجود طبق آیات قرآن کریم به نظر می‌رسد در انفاق بیشتر از دو انگیزه دخیل است. مثلاً آیه «إِنَّمَا نُطْعِمُكُمْ لِوَجْهِ اللَّهِ لَا نُرِيدُ مِنْكُمْ جَزَاءً وَلَا شُكُورًا» (انسان/۹)، سه نوع انگیزه را از یکدیگر متمایز می‌کند: جزا، شکور و وجه الله. در حالی که طبق دسته‌بندی فوق باید شکور و وجه الله را در دسته معنوی قرار داد که به وضوح با ظاهر آیه متعارض است.

برای حل این مشکل دسته‌بندی‌های سه مؤلفه‌ای ارائه شده‌اند که ریشه آن را نیز می‌توان در آثار شهید مطهری یافت. ایشان تصریح می‌کند که از قدیم بشر امور را به مادی و معنوی تقسیم می‌کرده و مقصودشان از امور معنوی نه امور مجرد و ماوراء الطبیعه مانند خدا و فرشتگان، بلکه ارزش‌های غیرمادی مانند مثل آزادی، آزادی اجتماعی و آزادی عقیده بوده است (مطهری، ۱۳۸۷، ج ۲۲: ۸۳۱-۸۳۲). مثلاً احمدنیا و همکاران (۱۳۹۲: ۳۵-۳۴)، انگیزه اخروی را به دو انگیزه مادی و معنوی اضافه می‌کنند. هادوی‌نیا (۱۳۹۸) به صورتی مشابه، و با توجه به گروه‌های مختلف نیازهای انسان، ابعاد سه‌گانه وجودی مادی، معنوی و اخروی را در انسان متمایز می‌کند، با این توضیح که هر گروه از نیاز، برخاسته از یکی از ابعاد وجودی انسان است. گروهی از نیازها، مانند گرسنگی و تشنگی، بیشتر نشان‌دهنده کمبود در بعد مادی انسان بوده و با حیوانات مشترک است. دسته‌ای دیگر از نیازها، موسوم به معنوی، مانند ایمنی، عزت نفس و نوع‌دوستی، مختص انسان بوده و جنبه مادی کمتری دارند. این دو بعد به جهان پیش از مرگ اختصاص دارند. گروه سوم از نیازها مرتبط با حیات اخروی و پس از مرگ بوده و توسط دین مطرح می‌شوند و نیازهای همچون سعادت ابدی و لقای الهی را شامل می‌شوند. این دسته‌بندی عام‌تر است، اما به صراحت مشخص نمی‌کند انگیزه دقیق کنش اقتصادی در هر بعد چیست. به علاوه مقابله بین معنوی و اخروی مطابق اصطلاح مستقر نیست، چرا که امور معنوی در مقابل امور مادی بوده و شامل هر دوی امور غیرمادی دنیوی و اخروی می‌شود.

یک دسته‌بندی چهار مؤلفه‌ای را نوده‌ئی (۱۳۹۵: ۱۳۳) تحت تأثیر شهید مطهری و حکمت متعالیه ارائه کرده است. وی گرایش‌های مهم انسانی را بصورت مشکک و

ذو مراتب به چهار دسته تقسیم می‌کند: (۱) غرائز حیوانی مانند خوردن و خوابیدن که منشاء اصلی آن بعد طبیعی و مشترک میان انسان و حیوان است؛ (۲) غرائز انسانی مانند طلب شهرت یا ثروت که منشاء اصلی آن طبیعی و ویژه انسان است؛ (۳) فطریات انسانی مانند حقیقت‌طلبی، فعل اخلاقی و طلب زیبایی، که منشاء اصلی آن بعد فطری و ویژه انسان است؛ و (۴) فطرت الهی که طالب کمال مطلق در همه ابعاد آن و نه در یک یا چند بعد بوده و ویژه اولیاء الهی است. دیگر دسته‌بندی چهار بعدی از آن آیت الله جوادی آملی در کتاب تفسیر انسان به انسان (۱۳۸۴: ۱۶۵-۱۶۶) است. ایشان بر اساس تشکیل جهان هستی از عوالم چهارگانه ماده، مثال، عقل، و اله، انسان را نیز دارای مراتب چهارگانه مشابه می‌شمارد. در مرتبه مادی مشابه گیاهان تغذیه، تنمیه و تولید دارد. در مرتبه مثالی مشابه حیوانات گرفتار شهوت و غضب است. در مرتبه عقلی صاحب ادراک و رأی بوده و با معارف الهی مرتبط می‌شود. مرتبه الهی بالاترین مرتبه وجودی انسان است که به «امانت الهی» و «فصل الفصول» انسان اشاره دارد.

یک دسته‌بندی پنج مؤلفه‌ای به کمک نفس‌شناسی حکمت متعالیه، نظریه فطرت شهید مطهری و روایات به‌ویژه روایات معروف به ارواح خمس در مقدم و اسماعیلی (۱۴۰۲) ارائه شده که به ترتیب از مرتبه دانی به عالی بصورت زیر تعیین می‌شوند: نباتی، حیوانی، انسانی، ملکی و قدسی. سپس این الگو برای بررسی انواع انگیزه‌های کار خیر و تأثیر آنها بر یکدیگر مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در ادامه تلاش می‌کنیم الگویی از مراتب مختلف وجود انسان ارائه کنیم که هم آنها را از یکدیگر متمایز کند و هم ارتباط آنها را با یکدیگر نشان دهد. برای نحوه ارتباط آنها با یکدیگر از نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس ملاصدرا و برای شمارش مراتب نفس از آثار ابن سینا و ملاصدرا بهره می‌بریم.

تکوین نفس و ارتباط مراتب مختلف آن با یکدیگر

ملاصدرا (۱۰۴۵-۹۷۹ق)، بنیان‌گذار حکمت متعالیه، با پایه‌گذاری اصولی همچون اصالت وجود، تشکیک در وجود و حرکت جوهری، مبانی لازم برای نظریه اصلی خود در علم النفس فلسفی موسوم به «جسمانیة الحدوث و روحانیة البقاء بودن نفس» را فراهم کرد. طبق این نظریه، نفس در ابتدای پیدایش، موجودی جسمانی است، اما طی حیات خود به واسطه حرکت جوهری اشتدادی، کمال یافته و به موجودی روحانی و

مجرد از ماده تبدیل می‌شود (عبودیت، ۱۳۹۰: ۲۰۲) و در عین تجرد، ذومراتب بوده و همه مراتب قبل را دارا می‌باشد که در ادامه به توضیح آن می‌پردازیم.

نفس در ابتدای حیات جسمانی بوده و حدوث جسمانی دارد، اما برخلاف اجسام، نشئه وجودی در طبیعت منحصر نمی‌شود بلکه از طریق تصرف در بدن به تدریج تکامل یافته و هویتی نو می‌یابد. این حرکت اشتدادی در جوهر نفس متوقف نمی‌ماند و هر بار با کمک تصرف در مرتبه پایین‌تر وجود، مرتبه‌ای عالی‌تر را حائز می‌شود. این حرکت دائمی و هویت نو یافتن، اما بصورت «لبس بعد از لبس» (لباسی روی لباس دیگر) است و نه «لبس بعد از خلع»، به تعبیر شهید مطهری، انسان «در عالی‌ترین درجه خود یک فرشته است و بلکه بالاتر از آن، در درجه دیگر یک گیاه است و در درجه دیگر یک جماد» (مطهری، ۱۳۹۲: ۴۰). به عبارت دیگر، در ضمن حایز شدن کمالات جدید، کمالات قبلی را رها نمی‌کند بلکه کمالی را به کمال یا کمالات قبلی خود اضافه می‌کند. بنابر این زمانی که با حرکت جوهری به مرحله تجرد می‌رسد تمام مراتب قبلی خود شامل جسمانی، برزخی و عقلی را با خود همراه دارد (حسنی و موسوی، ۱۳۹۸: ۵۰). بدین ترتیب نفس در این حرکت صعودی به هر مرتبه‌ای که برسد، مراتب فروتر را از دست نمی‌دهد و با آنها متحد است. ملاصدرا از این حقیقت تعبیر به «النفس فی وحدتها کل القوی» کرده است که طبق آن «نفس، با تمامی قوای خویش دارای وجود واحد ذومراتبی است که هر یک از مراتب مذکور منشاء انتزاع قوه خاصی می‌شود. مثلاً در مرتبه اعلای نفس ناطقه، قوه عاقله، در مرتبه پایین‌تر، قوه خیال و در نهایت ادراک حسی است» (مصباح یزدی، ۱۳۹۴، ج ۱: ۳۲۶).

اما حدوث مرتبه جدید به معنای آن است که همه مراتب پیشین زایل شده و دارای مراتبی می‌شود مشابه مراتب فروتر پیشین. بنابر این «مرحله کامل‌تر نفس که بر اثر حرکت جوهری اشتدادی حادث شده است، خود متشکل از مراتبی است مشابه مراتبی که در مرحله زایل وجود داشتند با همان خواص و آثار به‌علاوه مرتبه‌ای جدید که برتر از همه آنهاست و آثار جدیدی دارد» (عبودیت، ۱۳۹۰: ۲۱۵). لذا مرتبه عالی‌تر به تنهایی همه کمالات مراتب مادون را در خود دارد. اما آیا با اشتداد نفس، مراتب پایین‌تر تغییر می‌کنند یا کاملاً مشابه مراتب قبل از اشتداد باقی می‌مانند؟ ملاصدرا در مواردی نادر گوشزد می‌کند که مراتب پایین‌تر «نیز به‌طور نسبی وجود برتری دارند: مثلاً قوه غاذیه

نفس در مرحله حیوانی آن برتر از قوه غذایی آن در مرحله گیاهی آن است و دارای آثاری لطیف‌تر و راقی‌تر است» (عبودیت، ۱۳۹۰: ۲۱۵).

شمارش قوا یا مراتب نفس در فلسفه

پس از بحث از نحوه اشتداد مراتب نفس و ارتباط آن مراتب با یکدیگر، نوبت به شمارش یا تعیین این مراتب می‌رسد که برای علوم انسانی به مراتب مهم‌تر است، چرا که از یک طرف از هر مرتبه‌ای از نفس انسان، کنش‌های خاصی قابلیت صدور دارد و از طرف دیگر می‌توان از کنش‌های صورت گرفته توسط وی به مراتب وجودی فعال نفس وی پی برد.

شیوه‌های مختلفی برای شمارش مراتب وجود دارد. ملاصدرا از ملاک تغییر نیروهای نفس بهره برده و دو ملاک ذیل را بر شمرده است: (۱) اگر دو فعل از یکدیگر قابل انفکاک باشند، به معنای نشأت گرفتن آنها از دو قوه متفاوت است (مانند تغذیه که تا پایان حیات ادامه دارد اما رشد تنها تا سن خاصی ادامه دارد، لذا حکم به مغایرت قوه تغذیه از نامیه می‌کنیم)؛ (۲) دو فعلی که با یکدیگر غیر قابل جمع هستند، نشان از تغایر مبداء آنها با یکدیگر دارد، مانند تغایر شهوت و غضب که هیچ‌گاه با یکدیگر جمع نمی‌شوند (حسنی و موسوی، ۱۳۹۸: ۶۰-۶۱). روش علامه در شناخت قوای نفس استفاده هم زمان از دو روش فلسفی و قرآنی بوده است. به ویژه در بعد قرآنی، «از روش تفسیر قرآن به قرآن برای تفسیر ویژگی‌ها یا مراحل وجودی انسان سود جسته است» (حسنی و موسوی، ۱۳۹۸: ۴۱-۴۲).

واضح است که روش‌های شناخت قوای نفس منحصر به فلسفه و قرآن نیست و مشاهدات تجربی نیز - هم چنان که ملاصدرا بیان می‌کند - اهمیت بسزائی دارند. برای هدف این قسمت، ابتدا دو دسته‌بندی از ابن سینا و ملاصدرا را بیان کرده و سپس با استفاده از مشاهداتی که در بخش‌های قبلی مقاله بیان شد، تلاش می‌کنیم به تدقیق بیشتر آن متناسب با انسان‌شناسی اقتصادی بپردازیم.

ابن سینا بر اساس اولین تقسیم‌بندی از افعال نفس، سه مرتبه برای آن می‌شمارد: نباتی، حیوانی و انسانی. از مرتبه نباتی، افعال مشترک میان انسان، حیوان و گیاه سر می‌زند، مانند تغذیه و تولید مثل. از مرتبه حیوانی افعال مشترک میان انسان و حیوان سر

می‌زند، مانند تخیل و حرکت ارادی و از مرتبه انسانی تنها افعال ویژه انسان مثل یادگیری، ابداع و تعقل معقولات صادر می‌شود (ابن سینا، ۱۴۱۷: ۵۱-۵۲)

ملاصدرا در جلد ۸ اسفار، برای نفس ۴ مرتبه بر اساس تقدم و تأخر در حدوث می‌شمارد: (۱) نفس نباتی: در مرحله جنینی، نفس بالفعل نبات و بالقوه حیوان است و به واسطه همین حیوانیت بالقوه از گیاهان متمایز است. (۲) نفس حیوانی: از هنگام تولد از مادر تا بلوغ صوری، که بالفعل حیوان و بالقوه انسان نفسانی است. (۳) نفس انسانی (انسان نفسانی): این دوره از بلوغ صوری تا بلوغ معنوی و باطنی (حدود چهل سالگی) امتداد دارد که در آن نفس با اندیشه و رویه‌های عقل عملی، اشیاء را ادراک می‌کند. در این زمان انسان نفسانی بالفعل و انسان ملکی یا شیطانی بالقوه است. (۴) نفس ملکی یا شیطانی: پس از رسیدن به مرتبه انسان نفسانی بالفعل اگر توفیق او را یاری و راه حق و صراط توحید را طی کند و عقلش با علم کامل و با اعراض از اشیاء مجرد شود، فرشته‌ای بالفعل از فرشتگان خدا می‌شود، و در صورت انحراف از صراط مستقیم حق، در صف شیاطین قرار می‌گیرد یا در زمره حیوانات و حشرات محشور می‌شود (صدرالمتألهین، ۱۹۸۱، ج ۸، ۱۳۷-۱۳۶).

آنچه در این تقسیم‌بندی دیده می‌شود، اضافه کردن مرتبه ملکی به تقسیم مشهور ثلاثی (نباتی، حیوانی و انسانی) است که پای ایمان دینی را به این مبحث باز می‌کند. از آنجا که همین تقسیم‌بندی برای بحث مقاله حاضر کافی است، از آن استفاده می‌کنیم.

شمارش قوا یا مراتب نفس در فلسفه

با توجه به آنچه گفته شد، انگیزه‌های کنش اقتصادی در مراتب چهارگانه نباتی، حیوانی، انسانی و ملکی را بیان می‌کنیم:

(۱) مرتبه نباتی: در این مرتبه نفس در حداقل درجه از حیات قرار دارد، و تنها به حفظ خود می‌اندیشد. برای حفظ حیات باید بتواند تغذیه داشته باشد. افراد از هنگام تولد وارد مرتبه حیوانی نفس می‌شوند، اما ممکن است به هر دلیل به تکامل کامل نرسد، به ویژه انسانی که همواره دغدغه معیشت خود را دارد و گزینه‌های زیادی برای انتخاب و به فعلیت رساندن قوه اختیار و گزینش‌گری خود ندارد، در مراتب پایین حیوانی، که چه بسا بیشتر نزدیک به مرتبه نباتی است، قرار می‌گیرد. اصطلاح معیشت بخور و نمیر متناسب با چنین مرتبه‌ای است.

(۲) مرتبه حیوانی: نوعاً حیوان با دو ویژگی شهوت و غضب توصیف می‌شود، هر چند ممکن است برخی از آنها از صفات سطح بالاتری مانند شجاعت، نجابت، ... برخوردار باشند. در این مرتبه کنشگر اقتصادی به دنبال بردن بیشترین بهره از لذایذ و مشتهیات نفسانی و کمترین رنج به‌وسیله استخدام دیگران است. در صورتی که این کار بدون بهره رساندن به دیگران ممکن باشد، به استثمار دیگران می‌پردازد و در غیر این صورت به استخدام متقابل و تقسیم کار، تن می‌دهد (علامه طباطبایی، ۱۳۵۳: ۱۲۹-۱۳۰). هم چنان که در بخش‌های پیش دیدیم، منفعت‌طلبی شخصی از نظر ماندویل ریشه در رذایل نفسانی مانند حرص و طمع و از نظر بنتام و میل ریشه در کسب لذت و دوری از رنج دارد که کاملاً با مرتبه حیوانی نفس قابل تطبیق است.

(۳) مرتبه انسانی (انسان نفسانی): این مرتبه بالاتر از شهوت و غضب صرف است و به فضایل نفسانی مربوط می‌شود، که در حوزه اقتصاد می‌توان به نوع دوستی و انصاف اشاره کرد. اگر از ملاک دوم ملاصدرا در تغایر نیروهای نفس استفاده کنیم، واضح است که حرص و طمع و لذت‌گرایی با کمک به دیگران و نوع دوستی با یکدیگر غیر قابل جمع هستند، بنابر این از دو قوه یا مرتبه متفاوت نفس سرچشمه می‌گیرند. از دیگر فضایل اقتصادی می‌توان به زهد و قناعت اشاره کرد. شیخ سعدی رحمه الله علیه آنجا در فضیلت قناعت گوید: «خواهنده مغربی در صف بزآزان حلب می‌گفت: ای خداوندان نعمت، اگر شما را انصاف بودی و ما را قناعت، رسم سؤال از جهان برخاستی» (سعدی، ۱۳۸۵: ۶۵). به زیبایی اولاً عدم امکان جمع بین انصاف و قناعت از یک سو و طمع به کمک دیگران داشتن از سوی دیگر و ثانیاً بالاتر بودن این فضیلت‌ها نسبت به طمع و خواهش از دیگران را نشان می‌دهد.

(۴) مرتبه ملکی: به گفته ملاصدرا پیمودن صراط مستقیم موجب رسیدن به این مرتبه می‌شود که روشن است با تبعیت از دین حق و توجه به آخرت حاصل می‌شود. واضح است که طبق آنچه در مورد رابطه بین مراتب مختلف گفته شد، مؤمنی می‌تواند به این مرتبه برسد که فضایل نفسانی را در خود تقویت کرده باشد. شاید حدیث معروف «مَا الْمُجَاهِدُ الشَّهِيدُ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَعْظَمِ أَجْرًا مِمَّنْ قَدَرَ فَعَفَ لَكَادَ الْعَفِيفُ أَنْ يَكُونَ مَلَكًا مِنَ الْمَلَائِكَةِ» (نهج البلاغه/حکمت ۴۷۴) اشاره به همین موضوع داشته باشد. این مرتبه با ایمان به غیب و سیر در مراتب ایمان گره خورده است. چنان که علامه طباطبایی ذیل آیه «أُولَئِكَ كَتَبَ فِي قُلُوبِهِمُ الْإِيمَانَ وَأَيَّدَهُم بِرُوحٍ مِنْهُ» (مجادله/۲۲) مراد از

روح را روح ایمانی می‌داند که طبق آیه شریفه جدا از روح مشترک بین مؤمن و کافر است (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۱۹: ۳۴۲).

نوعاً این مرتبه با مرتبه انسانی خلط می‌شود و مشکلات زیادی در تحلیل رفتارهای برخاسته از فضایل نفسانی مانند رحم، مروت، قناعت، زهد و حیا و فضایل نفسانی اقتصادی مانند رفتارهای عام المنفعه و خیر ایجاد می‌کند. هم‌چنان که در گذشته دیدیم، شهید مطهری و هادوی‌نیا از وجود انگیزه‌های انسانی، نشأت گرفته از مرتبه خاصی از نفس، در رفتارهایی که افق آنها زندگی دنیوی است، سخن گفته‌اند. مؤید این برداشت وجود فضایی در مشرکان مانند کمک به خیریه‌ها است که با هدف کسب لذت درونی صورت می‌گیرد، اما نتیجه اخروی در پی نخواهد داشت، چرا که طبق نص صریح قرآن کریم در آیه «إِنَّ اللَّهَ لَا يَغْفِرُ أَنْ يُشْرَكَ بِهِ وَيَغْفِرُ مَا دُونَ ذَلِكَ لِمَنْ يَشَاءُ» (نساء/۴۰)، مشرک هر چند دارای برخی از فضایل نفسانی باشد، هیچ‌گاه به بهشت نمی‌رود، گر چه در کاهش عذاب اخروی بی‌تأثیر نیست.

۵. تطبیق الگوی پیشنهادی بر نسل‌های مختلف انسان اقتصادی

هم‌چنان که در بخش اول مقاله گفته شد، دو نسل مختلف انسان اقتصادی تا کنون پیشنهاد شده که انگیزه اصلی اولی منفعت‌طلبی و دومی مقابله به مثل است. بر اساس الگوی ارائه شده بر اساس آراء ابن سینا و آراء و نظریات ملاصدرا، می‌توان تفسیری ارائه نمود که هر دو با یکدیگر قابل جمع باشند. بدین ترتیب که انسان اقتصادی منفعت‌طلب را بر سرمایه‌داران ۲ تا ۳ قرن پیش اروپا تطبیق داد، بازیگران اصلی اقتصاد که حریصانه و بدون توجه به وضعیت کارگران به دنبال افزایش ثروت و سرمایه خود بودند. گزارش‌های انگلس از وضعیت اسفناک کارگران اروپایی و نظریه مارکس در مورد علل استثمار کارگران توسط طبقه سرمایه‌دار و پیش‌بینی انقلاب‌های کارگری بر اساس چنین واقعیاتی استوار بود. واقعیاتی که منجر به شورش‌های کارگری گسترده در میانه قرن نوزدهم میلادی در اروپا شد (تفضلی، ۱۳۸۷: ۲۰). اما به تدریج با توسعه اقتصادی اروپا وضعیت کارگران بهبود یافت و منجر به شکل‌گیری طبقه متوسط اقتصادی به‌عنوان موتور محرک اقتصادی شد، طبقه‌ای که درآمد، مصرف، پس‌انداز و ... آنها نقش اساسی را در حرکت اقتصاد بازی می‌کند. لذا به تدریج انگیزه این طبقه تبدیل به انگیزه اصلی در اقتصاد شد. دغدغه این طبقه بیشتر انسانی است تا جمع‌آوری ثروت. بنابر این انگیزه نفع‌طلبی شخصی تعدیل شده و دیگر در قالب حرص افسارگسیخته

قابل تصویرسازی نبود. دلیل این امر طبق دلالت‌های الگوی برگزیده، رشد مرتبه انسان اقتصادی در اروپا و غالب شدن مرتبه انسانی نفس یعنی انگیزه مقابله به مثل در ساحت اقتصاد است که انگیزه منفعت‌طلبی را ذیل خود قرار داده و باعث تعدیل آن می‌شود. اما هم چنان که گفته شد، مراتب پایین‌تر اولاً زایل می‌شوند و ثانیاً وجودی لطیف‌تر و راقی‌تر می‌یابند. بررسی این نظریه نیازمند تحقیقات مفصل است، اما در صورت صحت، در حوزه اقتصاد آثار زیادی خواهد داشت، برای نمونه انگیزه کسب سود در انسان اقتصاد مقابله به مثل کننده راقی‌تر شده و مثلاً به انگیزه تأمین معاش عائله فرد ارتقاء می‌یابد که به وضوح از منفعت‌طلبی شخصی بالاتر است. همین گفته برای بازار در نظام‌های اقتصاد اسلامی و سرمایه‌داری نیز صادق است و نمی‌توان انگیزه کسب سود را در هر دو یکسان دانست، چنان که قرآن کریم به کرات از عبارت ابتغای فضل الهی بهره می‌برد، مثلاً در شریفه «فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...» (جمعه/۱۰).

طبق آنچه گفته شد، می‌توان یک پیش‌بینی کلی راجع به نسل بعدی انسان اقتصادی داشت که در پرتو هدایت دین و ارتقای وی به مرتبه ملکی حاصل می‌شود. در این حالت دو مرتبه غریزی حیوانی و انسانی تحت تأثیر استکمال بیشتر نفس، قرار خواهند گرفت. توصیف ماهیت و ویژگی‌های این سه مرتبه نیازمند مطالعات تجربی، فلسفی و دینی است اما شاید به عنوان یک فرضیه بتوان گفت متناسب با ساحت اقتصادی، مرتبه انسانی به انصاف (ارتقاء یافته مقابله به مثل) و مرتبه حیوانی به ابتغای فضل الهی ارتقاء خواهد یافت. از عبارت دوم نباید وحشت داشت، چرا که ابتغا به معنای جست و جو است که نوعی خواستن و شهوت است. در یکی از روایات ارواح خمسه، نیز وجود روح شهوت در انبیاء را موجب میل آنان به طاعت خداوند و دوری از نافرمانی وی می‌داند: «... وَ أَيْدَهُمْ بَرُوحِ الشَّهْوَةِ فَبِهِ اسْتَهْوُوا طَاعَةَ اللَّهِ عَزَّ وَ جَلَّ وَ كَرِهُوا مَعْصِيَتَهُ ...» (کلینی، ۱۳۷۲، ج ۲: ۳۴۲)، در حالی که همین روح در کفار موجب تمایل آنها به دنیا می‌شود.

۶. بحث و نتیجه‌گیری

این پژوهش با هدف ارزیابی دو نسل انسان اقتصادی در پرتو حرکت استکمالی نفس و حدس مسیر توسعه‌های آتی صورت گرفت. انسان اقتصادی نسل اول غیراجتماعی،

منفعت طلب، خودمدار و حریص است. انسان نسل دوم به عایدی دیگران نیز اهمیت می‌دهد و صفاتی چون انصاف، نوع دوستی، مقابله به مثل و نابرابری‌گریزی را در تعامل با دیگران از خود نمایش می‌دهد. مقله حاضر با استفاده از نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس ملاصدرا، ابتدا ارتباط بین مراتب مختلف نفس در سیر اشتدادی خود را تعیین نموده و سپس با استفاده از شمارش مراتب نفس در آثار ابن سینا و ملاصدرا، الگویی از انسان دارای حداقل چهار مرتبه، شامل مراتب نباتی، حیوانی و انسانی و ملکی ارائه نمود که مرتبه ملکی در پرتو هدایت دین و مجاهده با نفس قبل دستیابی است.

با بهره گرفتن از این الگو، نشان داده شد که انسان اقتصادی نئوکلاسیکی بر مرتبه حیوانی و انسان دیگرخواه یا مقابله به مثل کننده اقتصاد رفتاری بر مرتبه انسانی نفس قابل تطبیق است. طی انقلاب صنعتی، موتور محرکه اقتصاد، سرمایه‌داران حریص، غیراجتماعی و بخیلی بودند که بدون توجه به وضعیت طبقه محروم کارگر به دنبال حداکثرسازی ثروت و سرمایه بودند. چنین انسان‌هایی به واقع نماد مجسم انسان اقتصادی نئوکلاسیکی بودند. با توسعه اقتصادی اروپا و بهبود وضع کارگران، طبقه متوسط اقتصادی پا به عرصه گذاشت که دغدغه انسانی برایش اهمیت بیشتری از جمع‌آوری مال دارد. قاعده رفتاری وی مقابله به مثل است که با فراهم آوردن زمینه همکاری، موجب انتظام جامعه و اجتماعات انسانی می‌شود.

دلالت دیگر الگو آن است که انسان اقتصادی منحصر به این دو نخواهد بود. انسان اقتصادی بعدی یعنی انسان اقتصادی اسلامی، یا به تعبیر برخی *homo Islamicus*، که با تبعیت از دین حاصل می‌شود می‌تواند نسل جدید انسان علوم اجتماعی اسلامی باشد. با اشتداد نفس انسان و صعود وی به مرتبه ملکی، دو مرتبه سابق یعنی حیوانی و انسانی نیز ذیل این مرتبه ارتقاء می‌یابند و مثلاً ممکن است مرتبه انسانی نفس به انصاف و انگیزه مرتبه حیوانی به جست‌وجوی فضل الهی تبدیل شود. اگر مرتبه ای بالاتر از مرتبه ملکی قابل تصور باشد - مثلاً طبق نظر آیت‌الله جوادی آملی - در این صورت انسان اقتصادی اسلامی آخرین نسل نخواهد بود.

- آلمن، موریس (۱۳۹۷). اقتصاد رفتاری، ترجمه محسن رنانی و دیگران، تهران: آوند اندیش.
- ابن سینا (۱۴۱۷ق). النفس من کتاب الشفاء، تحقیق حسن حسن‌زاده آملی، قم: بوستان کتاب.

- احمدنیا آلاشتی، سیامک؛ محمدی، ابوالفضل؛ بازرگانی، محمد؛ اسکندری، مجتبی (۱۳۹۲). «الگوی انگیزش انسان در سازمان از دیدگاه قرآن کریم»، فصلنامه مدیریت اسلامی، ش ۲۱، ۱۱-۳۶.
- بافنده ایماندوست، صادق (۱۴۰۰). بررسی جایگاه انسان اقتصادی در اقتصاد متعارف، مطالعات اقتصاد اسلامی، ش ۲۶، ۸۱-۱۰۶.
- تفضلی، فریدون (۱۳۸۷). دوران اعتراض و آشوبهای اجتماعی همراه با تحولات شگرف اجتماعی و نظری در تاریخ علم اقتصاد (۱۹۲۰-۱۸۵۰)، پژوهشنامه اقتصادی، ش ۲۹، ۱۵-۴۸.
- توکلی، محمدجواد (۱۳۹۳). بررسی تطبیقی نظریه‌ها و مدل‌های رفتار عام المنفعه در اقتصاد متعارف و اقتصاد اسلامی، جستارهای اقتصادی ایران، ش ۲۲، ۶۷-۹۳.
- جوادی آملی، عبدالله (۱۳۸۴). تفسیر انسان به انسان: نظریه جدید پیرامون معرفت‌شناسی انسان، قم: اسراء.
- حسنی، سیدحمیدرضا، موسوی، هادی (۱۳۹۸). انسان‌کنش‌شناسی اعتباری: ظرفیت‌شناسی انسان‌شناسی عالمان علم اصول و علامه طباطبایی برای علوم انسانی، قم: پژوهشگاه حوزه و دانشگاه.
- دادگر، یدالله (۱۳۹۲). تاریخ عقاید اقتصادی، تهران: سمت.
- دادگر، یدالله (۱۳۸۴). درآمدی بر روش‌شناسی علم اقتصاد، تهران: نشر نی.
- داوودی، پرویز؛ توکلی، محمدجواد (۱۳۹۲). هزینه‌های مخفی سیاست‌های تشویقی و تنبیهی در اقتصاد، معرفت اقتصاد اسلامی، ش ۹، ۲۹-۵۶.
- زرقا، محمد انس (۱۳۸۳). اسلامی کردن علم اقتصاد: مفهوم و روش، ترجمه سیدمنصور زرانژاد، اقتصاد اسلامی، ش ۱۴، ۱۴۵-۱۶۶.
- زریباف، سیدمهدی (۱۳۹۱). تحلیلی بر شناخت و روش‌شناسی علم اقتصاد، تهران: دانشگاه امام صادق علیه السلام.
- سعدی، مصلح ابن عبدالله (۱۳۸۵). کلیات سعدی، تهران: طلایه.
- صدرالمتألهین شیرازی، محمد بن ابراهیم (۱۹۸۱). الحکمة المتعالیة فی الأسفار العقلیة الأربعة، بیروت: دار إحياء التراث العربی.
- طباطبائی، سیدمحمدحسین (۱۳۵۳). قرآن در اسلام، تهران: دارالکتب الاسلامیه.
- طباطبائی، سیدمحمدحسین (۱۳۷۴). المیزان فی تفسیر القرآن، ترجمه سید محمدباقر موسوی همدانی، قم: دفتر انتشارات اسلامی.
- عبودیت، عبدالرسول (۱۳۹۰). خطوط کلی حکمت متعالیه، تهران: سمت.
- فریدمن، میلتون (۱۳۸۱). روش‌شناسی اقتصاد اثباتی، ترجمه یدالله دادگر و پروانه کمالی، برنامه و بودجه، ش ۷۳، ۷۹-۱۲۶.

- کاویانی ارانی، محمد (۱۳۹۲). رویکردی جامع به مباحث انگیزش از دیدگاه قرآن، مطالعات اسلام و روانشناسی، ش ۱۳، ۶۷-۹۳.
- کلینی، محمد بن یعقوب (۱۳۷۲ش). اصول کافی، ترجمه محمدباقر کمره‌ای، تهران: اسوه.
- مصباح یزدی، محمدتقی (۱۳۹۴). شرح جلد هشتم الاسفار الاربعه، تحقیق و نگارش محمد سعیدی مهر، قم: مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی.
- مطهری، مرتضی (۱۳۹۲). تعلیم و تربیت در اسلام، تهران: صدرا.
- مطهری، مرتضی (۱۳۸۸). نقدی بر مارکسیسم، تهران: صدرا.
- مطهری، مرتضی (۱۳۸۷). مجموعه آثار، تهران: صدرا.
- مقدم، وحید، اسماعیلی کرباسی، مرجان (۱۴۰۲). نظریه‌ها و شواهد تخلیه انگیزشی در مشارکت امر خیر: به سوی یک نظریه اسلامی، پژوهشنامه مطالعات وقف و امور خیریه، ش ۲، ۱۱۳-۱۳۰.
- نوده‌ئی، داوود (۱۳۹۵). طراحی الگوی انگیزش مبتنی بر انسان‌شناسی فطری و مطالعه موردی اثربخشی آن بر میزان صبر، پایان‌نامه دکتری، دانشگاه علامه طباطبائی، دانشکده روان‌شناسی و علوم تربیتی.
- هادوی‌نیا، علی اصغر (۱۳۹۸). الگوی انسان اقتصادی از دیدگاه اسلام، اقتصاد اسلامی، ش ۷۴، ۶۳-۳۵.
- هادوی‌نیا، علی اصغر (۱۳۸۷). فلسفه اقتصاد در پرتو جهان بینی قرآن کریم، تهران: پژوهشگاه فرهنگ و اندیشه اسلامی.
- وجدانی، فاطمه (۱۳۹۵). تدوین الگوی منابع انگیزش اخلاقی در قرآن (بر اساس کتاب تفسیرالمیزان)، علوم تربیتی از دیدگاه اسلام، ش ۷، ۵-۲۰.
- Andreoni, James. (1989). "Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence." *Journal of Political Economy*, 97, 1447-1458.
- Andreoni, James & Miller, John. (2002). "Giving According to GARP: An Experimental Test of the Rationality of Altruism", *Econometrica*, 70, 737-753.
- Bentham, Jeremy. (2000). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Kitchener: Batoche Books.
- Bolton, Gary & Ockenfels, Axel. (2000). "A theory of equity, reciprocity and competition", *American Economic Review*, 100, 166-193.
- Bowles, Samuel & Gintis, Herbert. (2002). *Homo Reciprocans*. *Nature*, 415, 125-128.
- Camerer, Colin. (2003). *Behavioral Game Theory*. Princeton University Press, Princeton, 2003.
- Charness, Gary, and Rabin, Matthew. (2002). *Understanding Social Preferences with Simple Tests*, *Quarterly Journal of Economics*, 117, 817-869.

- Chaudhuri, Ananish. (2011). Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature, *Experimental Economics*, volume 14, 47-83.
- Cox, James C., Sadiraj, Klarita, and Sadiraj, Vjollca. (2001). Trust, Fear, Reciprocity and Altruism, mimeo, University of Arizona.
- Dufwenberg, Martin, Kirchsteiger, Georg. (2004). A theory of sequential reciprocity, Elsevier, *Games and Economic Behavior*, 47, 268-298.
- Efeoğlu, Efe & Çalışkan, Yurdanur. (2018). A brief history of homo economicus from the economics discipline perspective. *Artıbilim Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 28-36.
- Farooq, M. Omar. (2011). Self Interest, Homo Islamicus and Some Behavioral Assumptions in Islamic Economics and Finance, *International Journal of Excellence in Islamic Banking and Finance*, 1(1), 52-79.
- Fehr, Ernst, Fischbacher, Urs (2005). *The Economics of Strong Reciprocity*, Cambridge: MIT Press.
- Fehr, Ernst, Fischbacher, Urs (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behavior*, 25, 63-87.
- Fehr, Ernest, Fischbacher, Urs (2002). Why Social Preferences Matter- The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives, "Institute for Empirical Research Economics University of Zurich Working Paper Series", No.84.
- Fehr, Ernst, and Schmidt, Klaus M. (2005). The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism - Experimental Evidence and New Theories. In S. C. Kolm and J. M. Ythier (Eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity* (pp. 615-691). Amsterdam: Elsevier.
- Fehr, Ernst and Schmidt, Klaus M. (1999). A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Fehr, Ernst & Gächter, Simon. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature* 415, 137-140.
- Fehr, Ernst & Gächter, Simon. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review* 90, 980-994.
- Fehr, Ernst & Simon Gächter. (1998). Reciprocity and economics: The economic implications of homo reciprocans. *European Economic Review* 42 (3-5), 845-59.
- Geanakoplos, John, Pearce, David, and Stacchetti, Ennio. (1989). "Psychological Games and Sequential Rationality." *Games and Economic Behavior* 1, 60-79.
- Hamilton, William. (1964). The Genetical Evolution of Social Behavior, "Journal of Theoretical Biology", 7(1).

- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Herbert Gintis, Richard McElreath, and Ernst Fehr. (2001). "In Search of Homo Economicus: Experiments in 15 Small-Scale Societies." *American Economic Review* 91(2): 73-79.
- Ledyard, John O. (1995). "Public Goods: A Survey of Experimental Research." in: *Handbook of Experimental Economics*, 111-194, Princeton University Press, Princeton.
- Mandeville, Bernard. (1924 [1714]). *Fable of the Bees: Or, Private Vices, Public Benefits*. Ed. F.B. Kaye. 2 vols. Vol. 1. Oxford: Clarendon Press.
- Mill, John. (2002). *The Basic Writings of John Stuart Mill*. The Modern Library.
- Nowak, Martin, Sigmund, Karl. (1998a). The Dynamics of Indirect Reciprocity, "Journal of Theoretical Biology", 194(4).
- Nowak, Martin, Sigmund, Karl. (1998b). Evolution of Indirect Reciprocity by Image Scoring, *Nature*, 393(6685), 573-577.
- Rabin, Matthew. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *Amer. Econ. Rev.* 83, 1281-1302.
- Segal, Uzi and Sobel, Joel. (2004). "Tit for Tat: Foundations of Preferences for Reciprocity in Strategic Settings." Mimeo, University of California at San Diego.
- Smith, Adam. (1986). "On the Division of Labour," *The Wealth of Nations*, Books I-III. New York: Penguin Classics.
- Taylor, Christine, Nowak, Martin. (2009). *How to Evolve Cooperation*, in: *Games, Groups, and the Global Good*, Springer, Berlin 2009.
- Thaler, Richard H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.
- Trivers, Robert (1971). The Evolution of Reciprocal Altruism, *Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35-57.
- Urbina, Dante A. & Ruiz-Villaverde, Alberto. (2019). A Critical Review of Homo Economicus from Five Approaches. *The American Journal of Economics and Sociology*, 78(1), 63-93.
- Wilkinson, Nick & Klaes, Matthias (2012). *An Introduction to Behavioral Economics*, 2nd edition, Palgrave Macmillan.
- Wu, Jia-Jia, Zhang, Bo-Yu, Zhou, Zhen-Xing (2009). Costly punishment does not always increase cooperation. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106, 17448-1745.
- Zaggel, Michael (2013). Eleven Mechanisms for The Evolution of Cooperation, "Journal of Institutional Economics", 10:2.