

اقتصاد و فلسفه اخلاقی در دوران معاصر

○ نوشته: دانیل ام. هاسمن از دانشگاه ویسکانسین و مایکل اس. مکفرسون از کالج ویلیامز

● ترجمه و تلخیص آزاد: ادموند خشادوریان - از دانشگاه شهید بهشتی

مقدمه:

فرد خوب در جامعه کسی است که پای بند اصول اخلاقی باشد اما آیا این گفته در مورد يك اقتصاددان خوب نیز صدق می کند؟ گروهی بر این عقیده اند که میان فلسفه اخلاق و اقتصاد رابطه ای وجود ندارد. اما حتی این عده نیز به ندرت منکر این حقیقت می شوند که برای سیاستگذاری، درك کامل اقتصادی بسیار ضروری است، ولی آنها ضرورت دانش اقتصادی را يك ضرورت کاملاً فنی می شناسند.

اقتصاد نوعی بینش علت و معلولی به سیاستگذار می بخشد که به کمک آن می تواند پیامدهای اجرای هر سیاست اقتصادی را پیش بینی کند. در این راستا، اخلاق و اخلاقیات مشخص کننده اهداف است؛ حال آنکه اقتصاد و اقتصادیات ابزار کار است. هر دو برای سیاستگذاری بسیار مهمند، اما در عین حال ارتباط چندانی با یکدیگر ندارند.

البته چنین برداشتی از قضیه آمیخته به نوعی تناقض مفهومی است، زیرا اگر اقتصاددان نخواهد خود را درگیر مسائل اخلاقی نماید، هرگز نخواهد دانست که کدام مسئله فنی را باید مورد مطالعه قرار دهد؛ برای مثال، چرا تورم يك معضل است؟ چرا تورم در بعضی جوامع مهمتر از مشکل بیکاری است؟ و غیره. خلاصه اینکه پرسش های ارزشی و اثباتی همواره در انجام تحقیقات اقتصادی به هم آمیخته است و این مسئله حتی در این مورد هم که يك اقتصاددان باید چه نوع

توصیه هایی به سیاستگذار بکند به خوبی به چشم می خورد. البته در اینجا اشاره به يك نکته ضرورت دارد و آن اینکه، ممکن است بعضی از نگرشهای اخلاقی سازگاری بیشتری با الگوهای مدل سازی اقتصادی داشته باشد و به همین جهت اقتصاددانان ممکن است بر جنبه های خاصی از نظریه اخلاق تکیه کنند و سایر جوانب آن را مردود شمارند. اما از سوی دیگر، درك بهتر وجوهی از نظریات اخلاق که به سختی ممکن است در کالبد مدلهای اقتصادی تعبیه گردند، خود می تواند به پیشرفت و توسعه زمینه های جدید علم اقتصاد بینجامد؛ هرچند این جریان الزاماً همیشه از نظریه اخلاق به سمت نظریه اقتصاد در حرکت نبوده است. برای مثال، نتایج بعضی از تحقیقات اقتصادی همچون «نظریه عدم امکان آرو» و یا «پاراداکس لیبرال سن»، نظریه پردازان اخلاق را به کنکاشی مجدد در مبانی علم اخلاق رهنمون شده است.

فلسفه اخلاق و اهمیت آن در حیطه اقتصاد

اهمیت فلسفه اخلاق در تجزیه و تحلیل های اقتصادی را می توان براساس دلایل زیر توجیه نمود:

* معیارها و تمهیدات اخلاقی مورد قبول دست اندرکاران اقتصاد، اثر قابل ملاحظه ای بر نحوه رفتار اقتصادی آنها دارد. شاید به عنوان يك مثال بسیار مناسب در این زمینه اشاره به کار ریچارد تیتنموس^۱، در مورد سیستمهای تهیه و انتقال خون خالی از لطف نباشد. او مدعی است که

نه چندان جنجال برانگیز و بی خطر (از قبیل اصل پارتو) استوار است. اما شایان ذکر است که در تعریف استاندارد بهینه اجتماعی، مسأله صراحتاً به مقایسه شقوق مختلف سیاست اقتصادی بر حسب خوب بودن نتایج آنها بازمی گردد و نه به درست بودن فرآیند حصول این نتایج. همچنین، خوبی یا بدی نتایج حاصل از هر سیاست اقتصادی منوط به میزان رضامندی یا الگوی ترجیحات افراد است و در مورد ارتباط این رضامندی یا الگوی ترجیحات با معیارهای اخلاقی جای کمترین شک و تردیدی وجود ندارد.

* نتایج حاصل از مطالعات اقتصادی برای آنکه بتواند در قالب یک سیاست مشخص اجتماعی بیان گردد، لاجرم باید با تعهدات اخلاقی مرتبط شود. هنگامی که افراد غیر اقتصادی یا سیاستمداران در مورد مقوله رفاه گفتگو می کنند، اغلب از مفاهیمی سخن به میان می آورند که مناسبتی با نظریات جا افتاده اقتصاد ندارد. برای نمونه، آنها اغلب از نیازها (و نه ترجیحات) سخن می گویند، برای آنها واژه هایی همچون انصاف، عدالت، موقعیت و امکان، آزادی و حقوق در اتخاذ هر نوع تصمیم سیاسی به مراتب مرجح تر از بهبود وضعیت رفاهی افراد در مقیاس ترجیحاتشان - و به عبارت دیگر قرار گرفتن روی یک تراز مطلوبیت بالاتر - است. برای مثال، موضوع جنجالی کمکهای جنسی (از قبیل غذا و کمکهای پزشکی) را در مقایسه با کمکهای مالی در نظر بگیرید. بر اساس الگوی متداول ترجیحات، می توان مجموعه منحنیهای بی تفاوتی افراد را به گونه ای رسم کرد که مثلاً میزان خدمات پزشکی روی یک محور و کمیت یک کالای مرکب روی محور دیگر صفحه مختصات نمایش داده شود. کمک مالی به افزایش درآمد می انجامد و در نتیجه خط بودجه را بالا می کشد. این افزایش درآمد دقیقاً برابر ارزش خدمات پزشکی خواهد بود. در چنین صورتی فرد مورد نظر می تواند همه درآمد اضافی خویش را صرف مخارج پزشکی و بهداشتی نماید یا اینکه بخشی یا تمام آن را مصروف کالاهای دیگری سازد که مطلوبیت او را بیشتر افزایش خواهد داد. بدین ترتیب، یک کمک مالی مطلوبیت فرد را حداقل به میزان کمک جنسی افزایش خواهد داد و از نظر معیار پارتویی (یعنی دیدگاه استاندارد اقتصاد رفاه) بر کمکهای جنسی ارجحیت دارد. کمک مالی با گسترش مجموعه تصمیم گیری، آزادی افراد را در تصمیم گیری و انتخاب تضمین می کند. مضافاً چون هزینه های اداری اعطای کمکهای مالی کمتر است، بار مالیاتی خفیف تری دارد و خود به خود با کاهش بار مالیاتی، افراد می توانند بر مخارج درمانی خود بیفزایند.

این تحلیل به خوبی ارزش آزادی را نشان می دهد، اما مشکل این است که تنها در قالب مباحث نظری اقتصاد می گنجد. در اینجا هیچ اشاره ای به نیاز در میان نیست و مقولاتی همچون حق، انصاف و حیثیت افراد در نظر گرفته نمی شود. هیچ بحثی در مورد معیارهای اخلاقی افرادی که به منظور کمک به هموعان خود زیر بار مالیاتی سنگین تری قرار دارند صورت نمی گیرد (و به عبارتی ترجیحات اعطاکنندگان این کمکها در نظر گرفته نمی شود). اینکه این قبیل

این سیستم در کشورهایی (مانند انگلیس) که اعطای خون در آنها حالت داوطلبانه دارد بر سیستمهای تجاری برتری دارد و نظام انتقال خون در این کشورها از کارایی اقتصادی بالاتری برخوردار است. در يك سیستم تجاری اگر فرآیندهای آزمایش خون ناکافی یا ناقص باشد ناکارایی فراوانی در این سیستم وجود خواهد داشت. در يك سیستم داوطلبانه (یا خیریه)، اعطاکنندگان خون انگیزه ای برای دروغ گفتن در مورد کیفیت خون خود ندارند، اما اعطاکنندگان در يك سیستم تجاری به وضوح چنین انگیزه ای خواهند داشت. مطالعه تیتنوس نشان می دهد که يك اقتصاددان همواره باید اثر تعهدات اخلاقی بر پیامدهای اقتصادی را جدی بگیرد. البته در ظاهر این بدان معنی نیست که آنها الزاماً باید ذهن خود را درگیر بررسی صحت یا اعتبار این تعهدات اخلاقی سازند، بلکه تنها کافی است روی عواقب اقتصادی ناشی از رعایت يك رشته اصول اخلاقی توسط دست اندرکاران اقتصادی متمرکز گردند. اما در مورد این مدعا تردید بسیاری وجود دارد، زیرا اگر يك رفتار اخلاقی یا الگوی ترجیحات يك فرد (که آشکارا از يك معیار اخلاقی ناشی می شود) غیر عقلایی به نظر رسد، خود به خود ماهیت وجودی و پایداری این خصلت اخلاقی در سایه ای از شک و تردید قرار خواهد گرفت. از این گذشته، برداشتهای اخلاقی دست اندرکاران اقتصاد برخلاف فاکتورهای علت و معلولی، تحت تأثیر نحوه توجیه و تفسیر اقتصاددان از آنها قرار دارند. برای نمونه، این حکم که شرط عقلانیت به معنی پیگیری منافع شخصی است یا اینکه رفتار انسان (طبق ادعای مکتب شیکاگو) بر اساس تأمین منافع شخصی پی ریزی می شود، از بعدی دیگر بدان معنی است که از دید ما رفتار یا منش فردگرایانه در جامعه صحیح و برحق است.

نهایتاً، این حقیقت که اقتصاددانان به ندرت قادرند يك پدیده اخلاقی را بدون قضاوت ابتدایی در مورد آن تبیین کنند و اینکه آنچه را می بینند متأثر از نحوه ادراک و تفسیر ایشان از آن پدیده است، بیانگر این واقعیت می باشد که يك اقتصاددان فلسفه اخلاق را صرفاً به صورتی که در عمل توسط جامعه پذیرفته می شود مورد کندوکاو قرار نمی دهد بلکه آن را به گونه ای تصویر می کند که خود وی معتقد است باید توسط جامعه مورد قبول واقع شود. از همین جا می توان نتیجه گرفت که تفکرات اخلاقی نه فقط در حیطه اقتصاد ارزشی، بلکه در حیطه اقتصاد اثباتی نیز حائز اهمیت است. شیوه نظریه پردازی يك اقتصاددان در حقیقت منعکس کننده تفکرات و تعهدات اخلاقی خود وی می باشد که بی شک رفتار و تعهدات اخلاقی دیگران را نیز تحت تأثیر قرار خواهد داد.

* نظریه استاندارد اقتصاد رفاه، برپایه پیش فرضهای اخلاقی مستحکمی بنا شده است و به همین دلیل توسعه این شاخه از علم اقتصاد محتاج نگرشی عمیق به مقولات اخلاقی است. هرچند اقتصاددانان رفاه بعضاً مدعی بوده اند که فنون مورد استفاده آنها عملاً از نظر اخلاقی خنثی است - زیرا نظریه های آنها عمدتاً متکی بر فروض

اخلاقی بهر دازیم، ابتدا نکات بارز تعریف استاندارد عقلانیت در اقتصاد را مورد بررسی قرار دهیم.

عقلایی بودن اقتصادی

در اقتصاد چنین فرض می‌شود که عاملان اقتصادی انتخاب عقلایی صورت می‌دهند. اما کلیاتی که در مورد نحوه انتخاب عاملان اقتصادی در دنیای واقعی ارائه شده است این معنی را نیز در ذهن تداعی می‌کند که آنها «باید» چگونه در اقتصاد عمل نمایند. این همان واقعیتی است که اقتصاد را از علوم طبیعی متمایز می‌سازد، زیرا در علوم طبیعی اجزاء مورد مطالعه حق انتخاب ندارند و بنابراین هیچ بُعد ارزشی بر آنها مترتب نیست ولی در علم اقتصاد به علت وجود محدودیتها، ترجیحات، انتظارات و باورها مسئله انتخاب پیش می‌آید. البته اقتصاددانان ترجیحات را مسلم فرض می‌کنند و آن را منوط به ارزشیایی عقلایی نمی‌دانند، ولی مجموعه باورها و ترجیحات و نیز خود فرآیند انتخاب می‌تواند عقلایی یا غیر عقلایی باشد.

یک انتخاب در صورتی عقلایی است که از یک مجموعه باورها و ترجیحات عقلایی حاصل شده باشد. مقوله عقلایی بودن یا نبودن مجموعه‌های ترجیحات و باورها در محدوده نظریه مطلوبیت تعریف می‌گردد.

این نظریه در دو قالب کلی مطلوبیت ترتیبی، که در شرایط اطمینان کامل تعریف می‌شود و مطلوبیت انتظاری که در شرایط عدم اطمینان معرفی می‌گردد، شکل می‌گیرد. در شرایط اطمینان، ترجیحات عاملان اقتصادی در صورتی عقلایی خواهد بود که کامل و انتقال پذیر باشد. کامل بودن و انتقال پذیر بودن توأماً قاعده‌ای برای مرتب سازی ضعیف هر مجموعه محدود ارائه می‌کند. جرارد دبریو، ثابت می‌کند که اگر هر مجموعه ترجیحات فردی، کامل، انتقال پذیر و پیوسته باشد، می‌توان آن را در قالب یک تابع مطلوبیت ارائه کرد.^۱

برای آنکه فردی مطلوبیت خود را بیشینه سازد، صرفاً کافی است گزینه‌ای را انتخاب کند که نسبت به سایر شقوق برای وی مرجح باشد (یا اینکه در شرایط برابری ترجیحات، انتخاب انجام شده فقط از میان مجموعه شقوق با ترجیحات یکسان صورت پذیرد). هر چند لفظ مطلوبیت از مطلوبیت گرایان به ارث رسیده است، ولی در شکل کنونی نظریه مطلوبیت، هیچ نوع بار احساسی یا شدت رضایت در آن وجود ندارد. اما به رغم این حقیقت، نظریه مطلوبیت همچنان در قالب یک نظریه هنجاری باقی می‌ماند، زیرا شرط عقلانیت خود، یک مقوله ارزشی است. از این گذشته، نظریه مطلوبیت را می‌توان به شرایط آمیخته به مخاطره و عدم اطمینان نیز تعمیم داد که در این صورت ابعاد هنجاری آن به شکل بارزتری جلوه گر می‌گردد. هنگامی که اقدامات افراد منجر به یک پیامد قطعی نگردد، می‌توان آن را به صورت نوعی لاتاری یا مسابقه شانس در نظر گرفت که پیامدهای آن در واقع جوایز مسابقه باشد. برای ارائه یک نظریه ارزشی تصمیم‌گیری تحت شرایط عدم اطمینان باید فرض کرد که ترجیحات بین لاتاری‌ها کامل، انتقال پذیر و پیوسته

مقولات باید چه وزنی در تعیین خط‌مشی‌ها داشته باشد نیاز به درک عمیقتر معیارهای اخلاقی جامعه دارد.

نمونه‌هایی از این قبیل را می‌توان به کرات در تصمیمات روزمره جوامع مشاهده کرد. مثلاً واحد مراقبتهای ویژه در بیمارستانها هزینه‌های کلانی به خود اختصاص می‌دهد که با صرف چنین هزینه‌هایی می‌توان جان دهها کودک را نجات بخشید یا آن را صرف امور عام‌المنفعه نمود. این مسئله از دید نظریه مطلوبیت گرای، نوعی تخصیص غیرعقلایی منابع به شمار خواهد رفت، اما موضوع این است که اقتصاددان درک کند اساس زندگی اجتماعی چیست. آیا مقوله انسانیت در جوامع همواره باید تحت نفوذ محاسبات عقل‌گرایانه قرار گیرد؟ اقتصاددانی که این مسائل را مورد تحلیل قرار می‌دهد باید ارزیابی قابل قبولی از ارزشهای اخلاقی داشته باشد.

* سرانجام اینکه مرزهای ارزشی و اثباتی اقتصاد اغلب از یکدیگر قابل تمیز نیست. بنابراین، هر معیاری که بر پایه آن بخواهیم این مرز را مشخص سازیم باید براساس اصول اخلاقی بنیاد شده باشد.

مقوله عقلانیت و فلسفه اخلاق

در کاربرد روزمره، «اخلاقی» بودن و «عقلایی» بودن به عنوان مفاهیمی ارزشی تلقی می‌گردد. اگر یک انتخاب غیر عقلایی یا غیر اخلاقی نامیده شود منظور، توجیه و توضیح ماهیت این انتخاب نیست بلکه صرفاً و عمدتاً برای محکوم کردن آن است. از آنجا که اقتصاد مدرن عمیقاً متکی به تحلیل رفتار عقلایی است، بنابراین متعهد به قبول یک رشته ارزشهای خاص رفتار برای افراد و واحدهای اقتصادی خواهد بود. اما چگونه این ارزشها با ارزشهای اخلاقی مرتبط می‌گردد و چگونه این ارزشهای اخلاقی، رفتار افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد؟ تلاش به منظور وارد ساختن این ارزشهای اخلاقی در الگوی رفتار یک فرد عقلایی با مشکلاتی چند روبروست. موضوع از دو جنبه قابل بررسی است. نخست، گروهی از اقتصاددانان به دنبال بررسی تجربی اثرات ارزشهای اخلاقی روی رفتار دست‌اندرکاران اقتصاد هستند. البته در ظاهر می‌توان این مقوله را از دیدی کاملاً اثباتی مورد مطالعه قرار داد (یعنی اینکه کاری نداشت که آیا این باورهای اخلاقی توجیه پذیر است یا نه، بلکه فقط این مسئله را بررسی کرد که آیا از نظر اقتصادی باورهای مورد نظر مؤثرند یا نه).^۲

و اما جنبه دوم چنین مطالعه‌ای بیشتر زمینه‌ای مفهومی دارد تا زمینه‌ای تجربی. بطور خلاصه، این دیدگاه به دنبال یافتن رابطه‌ای میان اخلاق و الگوی ترجیحات افراد است. آیا می‌توان مفهومی از عقلانیت اقتصادی ارائه کرد که براساس آن بتوان تمایزی میان رفتار اخلاقی از یک سو و بیشینه ساختن مطلوبیت از سوی دیگر قائل گردید؟ و اگر مواردی وجود داشته باشد که بتوان چنین تمایزی قائل شد آیا این بدان معنی خواهد بود که در مواردی ممکن است یک رفتار اخلاقی غیرعقلایی باشد یا اینکه یک رفتار عقلایی غیر اخلاقی تعبیر شود؟ در اینجا بهتر است پیش از آنکه به مطالعه این دو نگرش در ارتباط با الگوسازی رفتار

از پیامدها را با احتمالی توأم ساخت، یا اینکه باید ناتوانی از محاسبه احتمالات مربوط به پیامدها را در نظر گرفت و اصل دیگری برای تبیین انتخاب عقلایی تمهید کرد. در کنار این بحث هنوز بعضی از فلاسفه بر این عقیده اند که الزاماً نباید تمامی ترجیحات افراد را عقلایی دانست و این مسئله به خودی خود سبب هیچگونه عدم سازگاری در نظریه کلاسیک نخواهد شد. برای نمونه، پارفیت^۴ می گوید «این غیر عقلایی است که يك فرد به چیزی تمایل داشته باشد که به هیچ وجه ارزش دوست داشتن ندارد». او مثال فردی را می آورد که حاضر است در روز سه شنبه درد شدیدتری بکشد ولی درد خفیفتری را در روز چهارشنبه تحمل نکند و دلیل این ترجیح صرفاً آن باشد که برای وی اتفاقاتی که در روزهای سه شنبه رخ می دهد اهمیتی ندارد اما اتفاقات روزهای چهارشنبه مهمند. به بیان پارفیت، «اینکه اتفاق دردناکی در روز سه شنبه واقع خواهد شد، دلیلی برای ترجیح دادن آن نیست و ترجیح درد بیشتر به درد کمتر - بدون هیچ دلیل موجهی - کاملاً غیر عقلایی است.»

ملحوظ داشتن رفتار اخلاقی در نظریه اقتصاد

اینکه در شرایطی قرار داریم که می توانیم نشان دهیم چگونه ویژگیها یا مشخصه های اخلاقی رفتارهای اقتصادی می تواند به نگرش استاندارد عقلانیت بدل گردد. يك نقطه آغاز مناسب در این زمینه، نوشته های معاصر است که سعی دارد ابعاد اخلاقی رفتار را در حیطه اقتصاد اثباتی بگنجانند. این دیدگاه می کوشد تا با استفاده از دریافتهای کلی خود از علوم اجتماعی (همچون جامعه شناسی، تاریخ و روانشناسی و غیره)، رفتار خانوارها، بنگاهها و نتیجتاً کل اقتصاد را اصلاح نماید. این نگرش معتقد است که حتی اگر تعهدات اخلاقی هیچ اثری بر کارایی اقتصادی نداشته باشد باز مطالعه تأثیر آنها بر نوع و ماهیت پیشامدهای اقتصادی می تواند جالب توجه باشد.^۷

نیازی به ذکر نیست که در مسائل مربوط به تمهید کالاهای عمومی، رأی گیری و نیز تولید کالاهایی که اثرات خارجی دارند معیارهای اخلاقی بسیار مهم است. اما شاید اصولی ترین و روشن گرانه ترین تحلیلهایی که در مورد تأثیر اخلاقیات بر رفتارهای اقتصادی صورت گرفته است حول مقوله انگیزه کار و سازماندهی بنگاه متمرکز باشد. دست کم از زمان کارل مارکس و استوارت میل، اقتصاددانان درك کرده اند که نحوه رفتار و فعالیت کارگران به شدت بستگی به چگونگی درك آنها از قانونی و مشروع بودن قدرت کارفرما و عادلانه بودن توزیع ماحصل تلاش خودشان دارد. تحقیقات اخیر در این زمینه ها نشان می دهد که قراردادهای کار در قالب فعلی نارساست و به علاوه، بازرسی و کنترل فعالیت کارگران در عمل بسیار مشکل است. در نتیجه هر نوع قرارداد کار مبتنی بر نحوه عملکرد کارگران یا نوعی ریسک اخلاقی از هر دو طرف آمیخته خواهد بود. کارگران نسبت به آنچه مورد توافق بوده است تلاش کمتری به خرج می دهند و در مقابل، کارفرمایان نیز سطح عملکرد کارگران را پایین تر از واقع ارزیابی خواهند کرد. ابزارهای متعددی برای برطرف ساختن این مشکل به آزمون گذاشته

است. از این گذشته برای شناسایی لاتاری های مرکب براساس لاتاری های ساده هم شانس به يك اصل موضوعه قیاسی نیاز است. نهایتاً اینکه اصلی را نیز که اصل استقلال یا واقعه قطعی نامیده می شود باید اضافه کرد که براساس آن اگر دو لاتاری تنها در يك جایزه با هم فرق داشته باشند، ترجیحات هر فرد بین این دو لاتاری مترادف با ترجیحات وی بین جوایز آنها خواهد بود. در چنین صورتی می توان مجموعه ترجیحات افراد میان لاتاری های مختلف را براساس نوعی تابع مطلوبیت که دارای خاصیت مطلوبیت^۳ مورد انتظار باشد و نسبت به کلیه تبدیلات هم نوای خطی یگانه باشد، نشان داد. براساس این نظریه، تفاوت بین مقدار مطلوبیت ها مستقل از مقیاس انتخاب شده برای اندازه گیری آن است. به عبارتی، هر چند مطلوبیتهای مورد انتظار کمی است ولی نمی توان مطلوبیتهای مورد انتظار افراد مختلف را با هم مقایسه کرد. البته مقادیر احتمالات در نظریه مطلوبیت مورد انتظار، براساس نظریه فون نیومن و مورگن اشترن^۴ معرف فراوانیهای عینی است، اما معمولاً انتظار ما آن است که آنها ذهنی و معرف درجه اعتقاد افراد در قبال احتمال وقوع پیشامدها باشند. بدین ترتیب، نظریه مطلوبیت^۳ مورد انتظار نه تنها يك نظریه ترجیح و انتخاب عقلایی است، بلکه همچنین می تواند يك نظریه اعتقاد عقلایی نیز باشد.

بطور خلاصه، نظریه مطلوبیت مورد انتظار در مقایسه با نظریه مطلوبیت در شرایط اطمینان، محدودیتهای بیشتری برای مفهوم عقلانیت فردی ایجاد می کند و به همین دلیل هم با انتقادات بیشتری روبرو گردیده است. روانشناسان و اقتصاددانان بسیاری نظریه مطلوبیت^۳ مورد انتظار را به آزمون گذاشته اند و صرف نظر از این یافته که عوامل اقتصادی یا افراد بعضاً رفتار عقلایی ندارند، به این نتیجه قابل تأمل رسیده اند که نظریه مطلوبیت^۳ مورد انتظار را نمی توان يك نظریه رفتار عقلایی دانست. این حمله جدی بر پیکر نظریه مطلوبیت^۳ مورد انتظار باعث گردیده است که سیر مطالعات جدید در باب مطلوبیت در شرایط عدم اطمینان و رفتار عقل گرایانه، به سمت نظریاتی متوجه گردد که فروض محدود کننده کمتری داشته باشند.^۵ هر چند هدف ما در اینجا بررسی نظریات و انتقادات مطرح در مورد هر يك از این دیدگاههای رقیب نیست اما باید به این مسئله اشاره کنیم که تمامی این نظرات و انتقادات دقیقاً به جوانبی از فلسفه اخلاق و اقتصاد ربط می یابند.

به هر حال هر چند نظریه مطلوبیت^۳ مورد انتظار کاملاً جنبه تئوریک دارد اما تنها به این دلیل که نتایج حاصل از آن راه حل مشخصی در مورد نحوه رفتار عقلایی به دست می دهد، از يك جهت بسیار ارزشمند است. برای نمونه، یکی از زمینه های جنجالی بحث در مورد مطلوبیت در شرایط عدم اطمینان که اتفاقاً به یکی از نقاط بارز اختلاف میان مکاتب پس از کینز و مکتب شیکاگو بدل گشته است به تمایز میان ریسک و عدم اطمینان محض مربوط می شود. معمولاً وضعیتی را که در آن میزان احتمال مشخص است ریسک، و وضعیتی که در آن احتمال شناخته شده نیست عدم اطمینان می نامند. این پرسش مطرح است که آیا در موارد عدم اطمینان باید با استفاده از بهترین تخمین ممکن هر يك

عقلایی خواهد بود؟ آیا در اینجا میان رفتار عقلایی (از نظر اقتصادی) و عملکردهای مبتنی بر انگیزشهای اخلاقی نوعی عدم سازگاری مشاهده نمی‌شود؟

در جواب باید به این نکته اشاره کرد که اصولاً نظریه مطلوبیت بطور ابتدا به ساکن، هیچ نوع قیدی را برای موضوع یا محتوی ترجیحات مطرح نمی‌کند و بنابراین ترجیحات می‌تواند هم تحت تأثیر نیازها و انگیزشهای روانی و هم زیر نفوذ انگیزشهای مادی شکل گیرد. اما، به رغم انعطاف پذیری نظریه مطلوبیت، ممکن است ملحوظ داشتن چنین دامنه وسیع و فراگیری از مبانی اخلاقی در درون آن، عملی نباشد. کامل بودن و انتقال پذیری، این الزام را به همراه دارد که افراد باید در هر موقعیت تصمیم گیری نسبت به درست ترین عمل دید واضح و قطعی داشته باشند و بدانند که مسائل اخلاقی باید چه وزنی در تصمیم داشته باشد. اما چون نوسانات اخلاقی، ضعف اراده و تردید و دودلی از ویژگی‌های عمومی تجربه‌های اخلاقی روزمره اکثر افراد است به سختی می‌توان پذیرفت که تصمیمات فرد در چنین شرایطی از طریق يك تابع انتقال پذیر و کامل توجیه عقلانی گردد و نه حتی می‌توان چنین انتظاری داشت.

ارزیابی سیاستها و تمهیدات اقتصادی

مشخص ساختن بهتر و بدتر از میان مجموعه سیاستهای اقتصادی از اهداف اصلی اقتصاد هنجاری است، هدفی که بدون هیچ شکي کاملاً متکی به قضاوتهای اخلاقی است. اما این ارزیابی بهتر و بدتر در چه ابعادی از فلسفه اخلاق صورت می‌پذیرد؟ هر نظریه فراگیر فلسفه اخلاقی، ابتدا باید به تعریف برداشتهای خود در مورد مفاهیم هنجاری همچون «رفاه»، «برابری»، «حقوق» و غیره بپردازد. در اینجا توجه خود را روی مفهوم «رفاه» متمرکز می‌سازیم. بسیاری از اقتصاددانان برای تبیین نحوه انتخاب افراد، از نظریه مطلوبیت مدد می‌جویند. طبیعی است که این دسته سطوح مطلوبیت یا میزان ترجیحات افراد را معیار مناسبی برای تبیین وضعیت رفاهی افراد بشناسند. اما آیا ارضای ترجیحات می‌تواند معیار مناسبی برای ارزیابی رفاه افراد باشد؟ البته شایان ذکر است که يك اقتصاددان از مطالعه سطح رفاه افراد در جامعه می‌تواند دلایل بسیاری داشته باشد: برای تعیین معیاری برای عدالت، به منظور محاسبه میزان پیشرفت به سمت این هدف در طول زمان، به منظور مقایسه سطح زندگی میان جوامع مختلف، یا به منظور تعیین وزنی برای نیازهای افراد جهت توزیع منابع. به هر حال، در متون معاصر دلایل متعددی دال بر این حقیقت وجود دارد که ارضای ترجیحات نمی‌تواند پاسخگوی اهداف فوق باشد. نخست، هیچ معیار قابل قبولی وجود ندارد که بتوان با استناد به آن رفاه را بر مبنای ارضای ترجیحات محاسبه نمود، زیرا ممکن است ارضای ترجیحات بر مبنای باورهای نادرستی حاصل آمده باشد. افرادی که با تحمل انواع ریاضتها به جسم خود لطمه می‌زنند، ممکن است بر مبنای

شده است، اما هم تجربه و هم تحقیقات انجام شده نشان می‌دهد که معیارهای اخلاقی در این زمینه می‌تواند بسیار مهم باشد. اگر لوف^۸ نقش معیار منصفانه بودن را در کنترل سطح تلاش بسیار مهم می‌داند و معتقد است که اعمال این معیار اخلاقی نیازمند آن است که کارگران و کارفرمایان بخشی از مبادلات بین خود را به صورت نوعی هدیه تلقی نمایند؛ هدیه تلاش بیشتر از حد توافق شده از سوی کارگران در قبال هدیه پرداختی بالاتر از حد مقرر از سوی کارفرما. يك نکته مرتبط ولی بارز در این زمینه نقش معیار اخلاقی «اعتماد» در روابط متقابل کارگر و کارفرما، بویژه در روابط کاری بلندمدت است که در آن پاداش يك کار یا خدمت قابل اعتماد تا مدت زیادی به تأخیر می‌افتد. ناقدان اقتصاد ژاپن، معیارهای اخلاقی و فرهنگی را در شکل گیری همکاریهای شغلی و تلاش در کار بسیار مهم می‌دانند؛ اگر تعهدات اخلاقی بر نحوه عملکرد تأثیر می‌گذارد، در این صورت ممکن است اقتصاددانانی که به دنبال مطالعه اثر سیاستهای اجتماعی می‌باشند، به این باور برسند که طراحی سیاستها باید به گونه‌ای باشد که رفتارهای اخلاقی خاصی را در جامعه تقویت نماید. ملوین درر، در این زمینه تحقیقی در مورد اقتصاد صداقت ارائه می‌دهد.

در معتقد است میزان صداقت يك فرد را می‌توان با میزان پاداشی اندازه گرفت که برای واداشتن او به دروغگویی لازم است؛^۹ به زعم وی، «صداقت بیشتر» موجب کاهش هزینه‌های تهیه قرارداد و دقت در مفاد آن و نیز هزینه‌های کنترل و نظارت و هزینه‌های پلیسی خواهد شد. برپایه همین مسئله است که در سرمایه‌گذاریهای اجتماعی همچون ساختن مدارس و کلیساها را از نظر اقتصادی توجیه پذیر می‌داند. روشهای متعددی وجود دارد که براساس آنها می‌توان باورها و خصوصیات اخلاقی افراد را به شکل ابزاری تعیین نمود (و بدین وسیله آنها را به صورت سنجش پذیر در تحلیلها وارد ساخت). شاید ساده ترین روش برای این منظور، همانگونه که در پیشنهاد می‌کند، استفاده از مفهوم «کارایی» به عنوان هدف عمده اقتصادی باشد. البته نیازی به توضیح نیست که تعهدات اخلاقی بر فرآیند توزیع نیز تأثیر دارد و بنابراین «عدالت» نیز همانند مفهوم «کارایی» می‌تواند در تعیین ابزاری رفتارهای اخلاقی به کار رود. اما سؤال اساسی در اینجا آن است که تمایل به پیروی از قواعد اخلاقی در رفتار، کجا و چگونه وارد سیستم ترجیحات افراد می‌گردد؟ اگر آن را به عنوان جزئی از سیستم ترجیحات افراد قلمداد کنیم، در این صورت به نظر می‌رسد که به يك دور باطل خواهیم رسید: «شدت» تمایل (ترجیح) به پیروی از قواعد اخلاقی به عنوان بخشی از يك استراتژی جهت بهینه سازی ترجیحات مطرح می‌شود، اما، حالا باید دید که چه چیزی این شدت تمایل را توضیح می‌دهد؛ از سوی دیگر اگر معیارهای اخلاقی را به عنوان بخشی از سیستم ترجیحات در نظر بگیریم، پس این حقیقت که پیروی کل جامعه از معیارهای اخلاقی می‌تواند تابع اجتماعی کارآمدی به دست دهد این پرسش را باقی می‌گذارد که آیا پیروی از معیارهای اخلاقی - که اینك جزئی از سیستم ترجیحات افراد نیست - هنوز از دید فردی،

سن نگرش رالس را مورد انتقاد قرار می‌دهد، زیرا معتقد است معیار رالس به جای تکیه بر تواناییهای افراد، روی ابزارهای برونزایی تکیه دارد که به افراد امکان می‌دهند تا کارکردهای مختلفی بدست آورند. چنین تمرکزی روی عوامل خارجی، بسیاری از ویژگیهای درونی شرایط افراد (مثلاً معلولیتها، از کارافتادگی و غیره) را که بی‌شک بر رفاه افراد تاثیر شگرفی دارند، از نظر دور می‌دارد. از سوی دیگر با تمرکز روی کالاهای اجتماعی «اولیه»، معیار رالس برای مقایسه رفاه حال افرادی که در سطوحی بسیار بالاتر از استاندارد فوق قرار دارند به هیچ وجه کارآمد نیست. در روش بدیلی که سن معرفی می‌کند، رفاه افراد برحسب تعداد کارکردهایی اندازه گرفته می‌شود که فرد قادر به تمهید آن است. برای نمونه، تغذیه کامل مثالی از يك کارکرد است که می‌تواند هم تحت تاثیر موانع یا مشکلات درونی (از قبیل مشکلات جسمی و انواع بیماریها) و هم تحت تاثیر عوامل خارجی (مثلاً فقر مادی) قرار بگیرد. به عقیده سن، حتی اگر این نگرش (که منطقی تر است) در زمینه انتساب وزنهایی که معرف درجه اهمیت هر يك از کارکردهاست دچار مشکلات بیشتری باشد، (و نهایتاً سیستم ترجیحات را از جنبه‌ای دیگر وارد قضیه نماید)، باز چنین روشی که می‌تواند به شکلی مبهم صحیح باشد، بر روشی که قطعاً غلط است ترجیح دارد. به هر حال يك مزیت دیگر این نوع روشها عدم نیاز به انجام مقایسه‌های بین فردی است.^{۱۳}

رفاه يك بحث اساسی در نظریه اخلاق است اما این مقوله تنها موضوع مهم این نظریه بشمار نمی‌رود. یکی دیگر از این مفاهیم مهم مفهوم آزادی است. بسیاری از افراد و نیز اقتصاددانان معتقدند که حمایت از یکسری آزادیها - قطع نظر از اینکه آیا این حمایت به افزایش رفاه افراد منجر شود یا نه - از اهمیت اخلاقی بالایی برخوردار است و در این مفهوم افزایش رفاه اقتصادی و حمایت از آزادی اهداف مستقلی هستند.

با توجه به این مسأله جالب است که چرا اقتصاد رفاه، تقریباً بطور دربست بر مفاهیم کارایی پارتویی تکیه می‌کند درحالی که اقتصاددانان عمدتاً آزادی فردی را با ارزش تری می‌دانند. بطور سنتی هم بحثی که اساساً در دفاع از سرمایه‌داری عنوان می‌شود بحث ظرفیت این نظام در عرضه کالاها و خدمات نیست بلکه این بحث است که تفکیک قدرت اقتصادی از قدرت سیاسی، به تضمین آزادیهای فردی خواهد انجامید. مثلاً هنگامی که اقتصاددانان در بحث کنترل آلودگی هوا، وضع مالیات‌های سنگین را بر نظارت دولتی ترجیح می‌دهند تنها به این دلیل نیست که مالیات از نظر پارتویی ترجیح دارد، بلکه به این علت است که کنترل و نظارت دولتی تهدیدی علیه آزادی است. بحث کارایی بخش علمی تر اقتصاد رفاه را تشکیل می‌دهد، زیرا عمدتاً بر پایه فروض اخلاقی غیر جنجالی و مورد قبول عموم بنا گردیده است، درحالی که مباحث مربوط به آزادی از جنبه فلسفی قویتری برخوردار است و در عین حال در قضاوت‌های يك اقتصاددان اهمیت والایی دارد. لذا، باید آن را به نحوی از انحاء در روش ارزشیابی

باورهای غلط خویش تا حدی نیز ارضاء شوند اما به هیچ عنوان به رفاه دست پیدا نمی‌کنند. ولی لازم نیست حتماً ترجیحات بر مبنای باورهای خطا حاصل شده باشد تا بحث فوق صادق باشد بلکه حتی ممکن است که این باورها نادرست نباشند ولی از دید عمومی افراطی قلمداد گردند. برای نمونه، انفاقی که يك فرد گرسنه انجام می‌دهد. (درحالی که خود محتاج تر از بقیه است) ممکن است ترجیحات وی را ارضا نماید، اما هرگز کمکی به رفاه وی نخواهد کرد! این مسئله از بعد توزیع منابع دارای اثرات مهمی است، زیرا نمی‌توان تصور کرد که همیشه نیازهای ذهنی افراد باید تعیین کننده نحوه توزیع منابع اجتماعی باشد.

هنوز دلایل دیگری وجود دارد که توضیح می‌دهد چرا ارضای ترجیحات به عنوان معیاری برای سنجش رفاه و در نتیجه تعیین نحوه توزیع منابع نمی‌تواند مناسب باشد. مثلاً در بعضی از موارد ارضای سلیقه‌های افراد هزینه‌های هنگفتی به همراه دارد و محتاج صرف حجم عظیمی از منابع کمیاب برای برآورده ساختن آن است. فردی که چنین سلیقه‌ای دارد و نمی‌تواند خود را ارضا نماید، حتی ممکن است از نظر سطح ترجیحات پایین تر از فردی قرار گیرد که نیازها و ترجیحات پیش پا افتاده‌ای دارد. اما آیا سیاست اجتماعی باید پاسخگوی چنین ترجیحاتی باشد؟ از طرفی، هارسانی (و دیگران) از يك بعد دیگر این سؤال را مطرح می‌سازند که آیا ارضای تمایلات دگرآزایی، نژادپرستی و غیره می‌تواند رفاه افراد را بهبود بخشد؟

آخرین مشکل در این رابطه مسئله تاثیر فرهنگ بر ترجیحات و مسئله ترجیحات تطبیقی است که توسط الستر^{۱۴} و سن^{۱۵} عنوان گردیده است. برای مثال زنانی که از یکسری حقوق اولیه در جامعه (مانند آموزش و پرورش و غیره) محرومند، ممکن است در طول زمان یاد بگیرند که اصولاً خواستار چیزی که نمی‌توانند از آن برخوردار گردند نشوند. مطلوبیت آنها ممکن است بسیار بالا باشد اما رفاه آنها بسیار پایین خواهد بود.

يك استراتژی رقیب، مفهوم دیگری برای رفاه تعریف می‌کند. برای مثال، يك دید غیر هدونستی و عقلایی در زمینه تعریف رفاه که سنجیت بیشتری با علم اقتصاد دارد نظریه عدالت رالس است. هرچند رالس رفاه را در ارضای تمایلات یا ترجیحات عقلایی جستجو می‌کند، اما معتقد است که این مفهوم برای رسیدن به هدف نظریه عدالت نمی‌تواند مناسب باشد. از دید وی باید میزان رفاه را به کمک شاخصی از کالاهای اولیه اجتماعی اندازه گیری کرد. کالاهایی همچون آموزش یا درآمد ابزارهایی همه کاره هستند و یا به تعبیر خود رالس چیزهایی هستند که شما آنها را می‌خواهید ولو چیزهای دیگری هم وجود دارند که شما طالب آنها نیز هستید! رالس کالاهای اجتماعی را به عنوان جانشینی برای سنجش سطح مطلوبیت نمی‌گیرد، بلکه برعکس معتقد است که آنها مبنایی برای يك توافق عام اجتماعی در مورد مفهوم رفاه هستند. نگرش رالس، وجود سلیقه‌های پر هزینه و مشکلات مربوط به ترجیحات ضد اجتماعی را به همراه ندارد و در عوض معیاری نیز برای سنجش سطح رفاه افراد (نسبت به معیار استاندارد) ارائه می‌دهد.

اقتصادی وارد ساخت. اما این کار مشکلاتی را به همراه دارد. زیرا اولاً باید دید که آزادی چیست و اهمیت اخلاقی آزادی چگونه قابل دفاع است. ثانیاً چگونه می‌توان آزادیها را به همراه سایر ارزشهای اخلاقی در یک چارچوب سازگار ارزشیابیهای اخلاقی وارد ساخت؟ هنوز در کنار این مباحث ابعاد دیگری از ارزشیابیهای اخلاقی (از قبیل «برابری» و «عدالت») وجود دارد که مباحث مطروحه در مورد آنها نیز به همان میزان جنجال برانگیز است.^{۱۲}

به هر حال، تمامی مفاهیم اخلاقی مورد اشاره در این بحث را می‌توان در چهار گروه کلی نظریات اخلاقی (که طبیعتاً هر یک نیز دیدگاه منحصر به فردی در قبال هر یک از این مفاهیم دارند) طبقه‌بندی نمود:

- نظریاتی که حول محور کارایی متمرکزند.

- نظریاتی که حول محور آزادی‌گرایی دور می‌زنند.

- نظریاتی که حول محور مطلوبیت‌گرایی یا عاقبت‌گرایی متمرکزند.

- نظریاتی که حول محور قراردادگرایی دور می‌زنند.

کارایی‌گرایی و مقوله بهینگی پارتویی بر پایه این اصل استوار است که اگر تمامی افراد جامعه میان دو وضعیت متمایز بی تفاوت باشند، در این صورت این دو وضعیت از نظر اجتماعی بی تفاوت خواهند بود و اگر دست کم یک نفر، اولی را به دومی ترجیح دهد اما بقیه بی تفاوت باشند، در این صورت جامعه، اولی را به دومی ترجیح می‌دهد. بر مبنای این اصل می‌توان تعادل رقابتی را نوعی «ایده آل اخلاقی» قلمداد کرد زیرا در غیاب هرگونه اثرات خارجی، کالاهای عمومی، محدودیتهای اطلاعاتی و غیره، تعادل رقابتی از نظر پارتویی کاراست و بر همین اساس نقائص بازار نامطلوب قلمداد می‌گردد. بدین ترتیب اقتصاددانان می‌توانند (به شرط ثابت ماندن بقیه شرایط) ارزیابی‌های اخلاقی خود را حول محور کارایی (در کنار تمامی مسائل مترتب بر آن) صورت دهند. اما در عمل، متأسفانه اصل پارتو یا هر یک از شقوق منتج از آن از کاربرد بسیار محدودی برخوردارند، زیرا معمولاً هر تغییر یا رخداد اقتصادی به همراه خود یک برنده و یک بازنده دارد و همین امر انجام مقایسه‌های بین فردی را الزامی می‌سازد. اقتصاددانان تاکنون تمایل چندانی به پذیرش محدودیتهای قضاوت‌های مبتنی بر کارایی نداشته‌اند و در طول سالهای متمادی در پی یافتن ابزار برای انجام قضاوت در مورد موضوعاتی هستند که متضمن نوعی بده بستان باشد (بدون اینکه نیازی برای مقایسه بین فردی مطلوبیتها وجود داشته باشد). آنها امیدوار بوده‌اند روشی را برای به‌کارگیری «بهبود بالقوه پارتویی» به دست آورند که براساس آن بتوانند وضعیتهایی را مشخص سازند که در آنها منافع به دست آمده توسط برندگان برای جبران ضرر بازندگان کافی باشد (بدون اینکه عملاً این پرداخت جبرانی صورت پذیرد). ولی تاکنون هیچ روشی برای این منظور پیدا نشده و پیشرفتهای به دست آمده نیز چندان رضایتبخش نبوده است.

اما در دکترین آزادی‌گرایی تنها ملاحظه مقتضی در مسائل سیاسی، آزادی فردی است. در نوشته‌های آزادی‌گرایان، آزادی عموماً به نوعی تصور متکی به حق و قانون از مفهوم عدالت بازمی‌گردد. در این چارچوب قوانین و سیاستها تنها هنگامی عادلانه خواهند بود که به حقوق دیگران تعدی ننمایند.

در دیدگاه معروف نوزیک در مورد آزادی‌گرایی، «حقوق طبیعی» افراد متضمن استقلال فردی است. براساس این دیدگاه یک پیشامد اقتصادی تنها هنگامی عادلانه است که از دستیابی عادلانه به چیزی که در تملک کسی نبوده است یا از طریق انتقال اختیاری چیزی که بطور عادلانه در تملک همه بوده است، حاصل شده باشد. به دست آوردن عادلانه (یا کسب عادلانه) آن کسی است که هیچ حقی را پایمال نکرده باشد. بدین ترتیب، تنها نیاز به تصحیح بی‌عدالتی‌های گذشته می‌تواند توزیع مجدد را توجیه کند. همچنین از آنجا که در دیدگاه آزادی‌گرایی مجاز بودن افراد برای پیگیری مقاصد مورد نظر خود بر مفهوم حقوق فردی متکی است بنابراین از دید نوزیک و دیگران، ملاحظات مربوط به رفاه اقتصادی هرگز دخالت در آزادیهای فردی را توجیه‌پذیر نمی‌سازد و طبیعتاً یک دولت کمینه را توصیه می‌کند.

از عبارات فوق روشن است که آزادی‌گرایان در اصول خود، مستقل از دیدگاه طرفداران نظریه رفاه اقتصادی هستند. ولی گروهی از پیروان این نظریه همواره تمایل داشته‌اند تا نشان دهند حمایت از آزادیهای فردی به بهبود رفاه افراد نیز خواهد انجامید؛ البته مثالهای متعددی در رد این مدعا وجود دارند. برای مثال قوانین و مقررات دولتی در مورد حقوق مالکیت می‌تواند به کاهش هزینه‌های مبادله و در نتیجه حصول نوعی بهبود پارتویی منجر گردد، البته از نظر یک آزادی‌گرا این نقض اصل آزادی به شمار خواهد رفت.

و اما عقوبت‌گرایی نوعی نظریه اخلاقی است که بیان می‌دارد یک عمل، قانون و یا سیاست تنها زمانی از نظر اخلاقی درست و برحق است که هیچ شق دیگری با عواقبی بهتر وجود نداشته باشد. گونه‌های مختلف عقوبت‌گرایی در مورد اینکه «عواقب بهتر» کدام عواقب هستند از یکدیگر متمایز می‌گردند. از دیدگاه رفاه‌گرایان، تنها عواقبی که رفاه افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهند مهم است و مقولات دیگر از قبیل حقوق یا ارزشهای غیر مادی، خود معیارهایی برای بالا بردن رفاه افراد بشمار می‌رود. مطلوبیت‌گرایی شاخه‌ای از رفاه‌گرایی است که به مجموع یا میانگین رفاه افراد نظر دارد.

به هر حال، مسأله قیاس‌های بین فردی همچنان به عنوان مشکل عمده این نگرش به جای خود باقی است. اما مشکل اساسی‌تر نظریه مطلوبیت‌گرایی این است که حتی اگر بدانیم مثلاً کشتن یک فرد خبیث توسط فردی دیگر مطلوبیت مجموع (یا متوسط مطلوبیت) افراد جامعه را افزایش خواهد داد، عمل قتل از نظر اخلاقی جایز نمی‌گردد. رالس در این زمینه تمایزی میان طراحی نهادها و نحوه به اجرا درآوردن نهادهای ارزشی قائل می‌گردد. به عبارتی، هرچند کشتن یک فرد خبیث رفاه اجتماعی را افزایش خواهد داد، اما عمل کشتن هم‌نوع، توسط قانون و

طرز تفکر به وجود آید. به هر حال، اقتصادی که بطور فعال درگیر جوانب اخلاقی موضوع مورد بررسی خویش است به ناچار باید جذاب تر، روشنگرانه تر و کاربردی تر گردد.

● یادداشت‌ها

1. Richard Titmus, *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. New York: Random House, 1971.

۲. اما به هر حال نمی توان منکر این مسئله شد که چنین مطالعه ای خواه و ناخواه به این پرسش ختم خواهد شد که آیا اینگونه باورها از نظر اقتصادی مفیدند یا مضر، و در همین جاست که مرزهای اثباتی و ارزشی اقتصاد درهم می آمیزد.

3. Gerard Debreu, *Theory of Value*, New York: Wiley, 1959.

4. J. Von Neumann And Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd ed., Princeton University Press, 1947.

۵. برخی از نظریات جدیدتر در زمینه عقلانیت همچون کارمکن کلنن که در آن مفهوم جدیدی به نام «انتخاب جبری» معرفی شده است افق جدیدی برای مرتفع ساختن تضاد میان عقلانیت فردی و بهینگی اجتماعی گشوده است. ر.ک. به:

E. McClennen, *Rationality and Dynamic Choice: Foundational Explorations*, Cambridge University Press, 1990.

6. Derek Parfit, *Reasons and Persons*, Oxford University Press, 1984.

۷. برخی از اقتصاددانان برای باورند که تفسیر پدیده های اقتصادی که رفتار مبتنی بر منفعت غیر فردی را مسلم می انگارند الزاماً اضافی و غیر قابل استناد است. یک تفسیر مناسب از چنین رفتاری باید بتواند نشان دهد که رفتار مبتنی بر منافع غیر فردی، با اصل منفعت فردی کاملاً سازگار یا حتی قابل استنتاج از آن است.

8. G. Akerlof, «Loyalty Filters», *AER*, Vol. 73, No.1 (March 1983) Idem, «Gift Exchange and Efficiency, Wage Theory: Four Views», *AER*, Vol. 74, No.2 (May 1984).

۹. ابعاد اجتماعی و اخلاقی روابط کاری می تواند بازارهای کار را نیز تحت تأثیر قرار دهد. بی شک معیارهای اجتماعی در محل کار، می تواند پدیده چسبندگی دستمزدها و بیکاری مستمر را توضیح دهد. «مبادله هدیه» توجیهی برای وجود تداوم نرخ دستمزد بالاتر از حد تعادلی بازار است.

۱۰. در این مورد طنزی وجود دارد که منشأ آن برای ما شناخته شده نیست. گفته می شود که در زمان ابراهام لینکلن فردی بود که در مورد مسئله ای دائماً به وی پیشنهاد رشوه می کرد. لینکلن پیوسته سعی در طرد وی داشت اما فرد مزبور در مقابل، دائماً قیمت پیشنهادی خود را افزایش می داد. این وضع ادامه یافت تا آنکه سرانجام روزی لینکلن با عصبانیت این فرد را مورد ضرب و شتم قرار داد. وقتی از لینکلن در مورد چنین رفتار خشنی سؤال کردند وی پاسخ داد «چرا این فرد به قیمت من نزدیک شده بود».

11. J. Elster, *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*. Cambridge University Press, 1983.

12. A. Sen, «The Standard of Living: Lecture I, Concepts and Critiques» and idem, «Gender and Cooperative Conflicts», in *Persistent Inequalities* ed. Irene Tinker, Oxford University Press, 1990.

۱۳. مسئله مقایسه مطلوبیت های افراد مختلف همواره یک مشکل اصلی در نظریه اقتصاد رفاه پارتنویی بوده است. لایونل رابینز معتقد است چون ترتیب ترجیحات افراد کاملاً ذهنی است بنابراین امکان مقایسه بین یک موقعیت الف برای فرد اول با یک موقعیت ب برای فرد دوم وجود ندارد.

۱۴. برای بحث بیشتر در این زمینه به اصل مقاله رجوع کنید.

فرهنگ ممنوع شده است. حتی يك مطلوبیت گرا، کشتن مکرر افراد به این بهانه را که قاتل می دانسته کشتن مقتول رفاه را افزایش خواهد داد، تأیید نخواهد کرد.

در مورد قراردادگرایی نیز باید گفت این دیدگاه بیشتر به نوعی روش رسیدن به يك قضاوت اخلاقی مربوط می گردد تا به يك نظریه اخلاقی. اندیشه اصلی این نگرش در مورد مسئله اخلاق این است که يك دیدگاه قابل قبول از نظر اجتماعی، به نوعی منعکس کننده توافقی میان اعضای آن جامعه است. از نظر نگرش اخلاقی، قراردادگرایان به دو دسته تقسیم می شوند. دسته اول، عقلانیت را براساس پیروی از منفعت فردی مشخص می سازند و هر نوع توافق ناشی از چانه زنی را متضمن منافع دوجانبه می دانند. دسته دوم، عقلانیت را براساس پیروی از اهداف مستقل مشخص می سازند (البته ممکن است این اهداف الزاماً در قالب منافع شخصی پی ریزی نشده باشد) نگرش دسته دوم نهایتاً به دیدگاهی از عدالت منتهی می شود که صادقانه باشد.

هارسانی و ویکری نخستین کسانی بودند که «عدالت صادقانه» را از نظریه مطلوبیت گرایی نتیجه گرفتند. آنها صادقانه بودن را با پرسش این سؤال وارد تحلیل خود ساخته اند که عاملان اقتصادی چه اصول اخلاقی را قبول خواهند کرد اگر:

الف- آنها از موقعیت اجتماعی خود در جامعه آگاهی نداشته باشند، و ب- با قبول اصل عدم تفاوت، این احتمال وجود داشته باشد که در جامعه از موقعیتی بسیار بالا، متوسط، یا بسیار پایین برخوردار باشند. به عقیده آنها، افراد در چنین وضعیتی احتمالاً (از طریق به کارگیری اصل مطلوبیت گرایی)، مطلوبیت مورد انتظار خود را به حداکثر خواهند رساند و بدین ترتیب مطلوبیت متوسط جامعه به حداکثر خواهد رسید. اما رالس در مخالفت با این دیدگاه مدعی است که افراد در «پشت پرده جهل» در مورد هویت فردی خود، مطلوبیت گرایی را انتخاب نخواهند کرد. آنها از میان اصول موجودی که شانس زندگانی آنها را تعیین خواهد کرد بر این اساس دست به انتخاب خواهند زد که کدامیک از این اصول «کالاهای اولیه» مورد نیاز برای هر نوع طرح زندگی عقلایی را تأمین می کند. افرادی که در معرض این بی اطمینانی شدید قرار دارند انتخاب نوعی استراتژی عدالت مبتنی بر «اولویت امنیت» را ترجیح خواهند داد. آنها سپس با توجه به این قید، در مورد نهادهای بنیادی اقتصاد و جامعه، مطابق با تمایلاتشان برای پیشبرد منافع پایین ترین اقشار جامعه تصمیم گیری خواهند نمود. این را می توان به مثابه نوعی بیمه در قبال احتمال پرتاب شدن به پایین ترین قشر جامعه قلمداد کرد.

ملاحظه پایانی

در بیست سال گذشته اقتصاددانان و فلاسفه اخلاق از نو بحثی را آغاز کرده اند که در دوران اوج متدولوژی اثباتی را که مانده بود. هرچند هنوز شکاف قابل ملاحظه ای میان نحوه بیان و تفکر اقتصاددانان و فلاسفه اخلاق وجود دارد، اما امید آن است که با مرور بر مقولاتی که در این مقاله بدانها اشاره گردید، امکان ایجاد ارتباطی سازنده میان این دو