

فرهنگ و اقتصاد

-
- سرشناسه: یونگ، الکه د، ۱۹۵۵ – م.
عنوان و نام پدیدآور: فرهنگ و اقتصاد: در باب ارزش‌ها، علم اقتصاد و کسب و کار بین‌المللی / الکه د یونگ؛ ترجمه سهیل سمی، زهره حسین‌زادگان
مشخصات نشر: تهران: ققنوس، ۱۳۹۰
مشخصات ظاهری: ۴۲۲ ص: نمودار
فروست: مدیریت و فرهنگ: ۶
شابک: 978-964-311-925-6
یادداشت: عنوان اصلی: Culture and economics: on values, economics and international business, 2009
یادداشت: کتابنامه: ص. ۳۸۳.
یادداشت: نمایه
موضوع: فرهنگ – جنبه‌های اقتصادی
شناسه افزوده: سمی، سهیل، ۱۳۴۹ - ، مترجم
شناسه افزوده: حسین‌زادگان، زهره، ۱۳۵۴ - ، مترجم
رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۰ ف۴ ۹/ی/۶۲۱ HM
رده‌بندی دیویی: ۳۰۶/۳
شماره کتاب‌شناسی ملی: ۲۴۳۹۶۹۴
-

مدیریت و فرهنگ - ۶

فرهنگ و اقتصاد

در باب ارزش‌ها، علم اقتصاد و کسب و کار بین‌المللی

الکة دِ یونگ

ترجمهٔ سهیل سُمی

زهره حسین زادگان



این کتاب ترجمه‌ای است از:

Culture and Economics

On Values, Economics and International Business

Eelke de Jong

Routledge, 2009



انتشارات قنوس

تهران، خیابان انقلاب، خیابان شهدای زاندارمیری،

شماره ۱۰۷، تلفن ۴۰ ۸۶ ۴۰ ۶۶

* * *

الکه در یونگ

فرهنگ و اقتصاد

در باب ارزش‌ها، علم اقتصاد

و کسب و کار بین‌المللی

ترجمه سهیل سَمی

زهره حسین‌زادگان

چاپ اول

۱۶۵۰ نسخه

۱۳۹۰

چاپ شمشاد

حق چاپ محفوظ است

شابک: ۹۷۸ - ۹۶۴ - ۳۱۱ - ۹۲۵ - ۶

ISBN: 978 - 964 - 311 - 925 - 6

www.qoqnoos.ir

Printed in Iran

فهرست

۱. مقدمه ۷
۲. تاریخ اندیشه در باب فرهنگ و اقتصاد ۲۵
۳. طرح دوباره فرهنگ در اقتصاد ۴۹
۴. شیوه‌ها و شیوه‌شناسی فرهنگ و اقتصاد ۷۷
۵. فرهنگ و تفاوت‌های میان‌کشوری در نهادها ۱۲۱
۶. فرهنگ و عملکرد اقتصادی ۱۶۷
۷. دین به مثابه فرهنگ ۱۹۷
۸. طراحی نقشه چشم‌انداز ثروت اجتماعی: ضرورت رویکردی
دوسطحی ۲۴۷
۹. روابط و تعاون بین‌المللی ۲۸۷
۱۰. نتایج و توصیه‌ها ۳۳۱

- پیوست ۱: ابعاد فرهنگی مختلف ۳۵۳
- پیوست ۲: بعضی تجارب ۳۶۹
- پیوست ۳: طرح شاخص‌های فرهنگی بر اساس بررسی
ارزش‌های جهانی ۳۷۱

پیوست ۴: بعضی از متون کتاب مقدس در باب بهره ۳۷۳

پیوست ۵: معیارهای بررسی وطن پرستی و رویکرد نسبت به

خارجی‌ها ۳۷۵

پیوست ۶: معادلهٔ جاذبه ۳۷۷

کتاب‌شناسی ۳۸۳

نمایه ۴۱۱

مقدمه

از اوایل دهه نود فرهنگ بار دیگر در حوزه تحلیل اقتصادی مطرح شد، حال آن که در بخش اعظم نیمه دوم قرن بیستم محلی از اعراب نداشت. در آن دوره، دیدگاه غالب در اقتصاد بر رفتار منطقی استوار بود، و به زمینه‌ای که فرایند تصمیم‌گیری در آن تحقق می‌یافت توجهی نمی‌شد. نتایج مایوس‌کننده ناشی از این رویکرد و نیز تحولات رخ داده در اقتصاد جهان (معجزه در آسیا و تبدیل اقتصادهای مرکزگرای سابق به اقتصادهای بازار) بذر آگاهی و توجه نسبت به محیط و زمینه تصمیم‌گیری‌ها را پاشید. البته در عالم اقتصاد همواره گرایش نهفته‌ای وجود داشته که بر اهمیت زمینه در تصمیم‌گیری‌ها تأکیدی خاص داشته است. در این زمینه، پیروان اقتصاد رفتاری،^۱ با محققانی چون هربرت سایمون،^۲ ریچارد نلسون،^۳ سیدنی وینتر،^۴ و بعدها دانیئل کانمان^۵ و آموس تورسکی^۶ نمونه‌هایی از همین افرادند. به‌علاوه، در رشته‌های دیگر علوم اجتماعی نیز در باب تأثیر اصول اخلاقی و باورها بر رفتار اقتصادی و

1. behavioural economics

2. Herbert Simon

3. Richard Nelson

4. Sidney Winter

5. Daniel Kahneman

6. Amos Tversky

موفقیت اقتصادی تحقیقاتی انجام شد؛ برای مثال، تحقیق بنفیلد (Banfield 1958) در باب شالوده اخلاقی در جامعه عقب افتاده جنوب ایتالیا و کتاب مککلند (McClelland 1961) در مورد نقش انگیزه کسب پیروزی در موفقیت اقتصادی افراد و کشورها.

در عالم اقتصاد، ضرورت توجه به فرهنگ به مثابه عاملی تبیینی نخستین بار در دو حوزه احساس شد، حوزه‌هایی که محققان در آن‌ها با تفاوت‌های فرهنگی روبرو شدند، یعنی اصطلاحاً اقتصاد توسعه و بازرگانی بین‌المللی.^(۱) از آن‌جا که اکثر محققانی که در مورد توسعه کشورهای توسعه نیافته مطالعه می‌کنند شهروندان کشورهای صنعتی هستند، ناگزیر با تفاوت‌های میان کشورهای زادگاه خود و جوامع مورد تحقیقشان روبرو می‌شوند. این تفاوت‌ها هر چه بیش‌تر باشند، گرایش محققان به تشریح این تفاوت‌ها بر حسب فرهنگ (رجوع کنید به DiMaggio 1994: 33) نیز عمیق‌تر خواهد شد. بر همین مبنا، عدم پیشرفت در روند توسعه اقتصادی بی‌هیچ شک و تردیدی به حساب عقب افتادگی فرهنگی گذاشته، و پیشرفت غیرمنتظره اقتصادی نیز نتیجه ارزش‌هایی خاص در فرهنگی بیگانه قلمداد می‌شود. محققان، جنوب ایتالیا را نمونه‌ای از مورد نخست و ژاپن (و آسیای جنوب شرقی به طور کلی) را نمونه‌ای از مورد دوم تلقی کرده‌اند. در این رویکرد، فرهنگ به یک مُستَمسک تبدیل می‌شود، مستمسک برای شرح آنچه محقق از درکش عاجز است: یک نشانه. در فصل سوم به اختصار به این نوع استفاده از معنای فرهنگ خواهیم پرداخت. فعلاً به ذکر این مسئله بسنده می‌کنیم که در دهه نود، تعداد فزاینده‌ای از دانشگاهیان و دست‌اندرکاران اقتصاد از اهمیت تفاوت‌های فرهنگی در حیطه تحقیق در باب جوامع خارجی یا حتی مداخله‌جویی در این جوامع آگاه شدند. درک این مسئله در بانک جهانی به

شکل‌گیری ابتکاراتی چون تأسیس مرکز گفتگوی جهانی گسترش ایمان^۱ و برنامه فرهنگ و توسعه بانک^۲ منجر شده است.

محققان بازرگانی بین‌المللی جزو نخستین افرادی بودند که به اهمیت تفاوت‌های فرهنگی در معاملات بین‌المللی اذعان کردند.^(۲) پس از چاپ مطالعه هوفستده (Hofstede 1980) در باب تفاوت‌های بین‌المللی در ارزش‌های مرتبط با کار، حجم تحقیقات در مورد نقش فرهنگ در بازرگانی بین‌المللی فوق‌العاده افزایش یافت. هوفستده در این بررسی، پاسخ‌های یک پرسشنامه در باره ارزش کار در بین کارمندان آی بی ام در چهل کشور جهان را تحلیل می‌کند. او از همین پاسخ‌ها چهار بُعد فرهنگی استنتاج می‌کند. متعاقباً از این ابعاد برای تحلیل موفقیت یا ناکامی شیوه ورود بنگاه‌های بین‌المللی استفاده می‌شود: آیا می‌توان در کشوری بیگانه به واسطه احداث کارخانه‌ای جدید، سرمایه‌گذاری مشترک یا احداث شرکتی وابسته، فعالیتی جدید را آغاز کرد یا خیر. سپس از نمایه‌ای که از تفاوت‌های فرهنگی خلاصه‌ای ارائه می‌داد - نمایه کوگوت - سینگ - و معیار اعتماد دوجانبه میان ساکنان کشورهای مختلف استفاده شد تا جریان‌های تجاری دوسویه تشریح شوند، موضوعی که از دیرباز بیش از آن‌که از طرف محققان حوزه مطالعات بازرگانی بین‌المللی مورد تحقیق قرار گیرد، از جانب اقتصاددانان بین‌المللی بررسی شده است.

بعدها، برای بعضی موضوعات در عرصه اقتصاد، شرح و تفصیل‌های فرهنگی ارائه شد. برای توضیح تفاوت‌های میان کشورها - از جمله - به لحاظ مقررات بازار کار (Black 1999, 2001a, 2001b, and 2005)، نظام‌های مالی (De Jong and Semenow 2004, Kwok and Tadesse 2006, Licht *et al.*

1. World Faith Development Dialogue

2. Bank's Culture and Development Program

(2001)، الگوهای مالکیت (De Jong and Semenov 2006a)، و میزان استقلال بانک مرکزی (De Jong 2002) از ابعاد فرهنگی هوفستده و شوارتس استفاده شد. مطالعه پاتنم (Putnam 1993) در باب ارتباط اعتماد کلی با عملکرد دموکراسی در ایتالیا موجب جلب توجه همگان به نتایج حاصل از اعتماد در کارکرد و عملکرد اقتصادهای مختلف شد. مراحل متعدد در بررسی ارزش‌های جهانی و بررسی ارزش‌های اروپایی باعث شد که دامنه این تحقیق به مراتب گسترده‌تر شود، بررسی‌ای که در باب اعتماد کلی، در بر گیرنده سؤالی معروف به این شرح است: «در مجموع، آیا معتقدید که می‌توان به اکثر مردم اعتماد کرد یا این‌که در برخورد با مردم هر قدر هم که محتاط و هوشیار باشید، باز کم است؟» از پاسخ‌های ارائه شده به این سؤال‌ها برای تشریح تفاوت‌های موجود در رشد اقتصادی (Knack and Keefer 1997)، کیفیت دولت (Tabellini 2008b) و چند موضوع دیگر مطرح در فصل هشتم، استفاده شده است. علاقه روزافزون به فرهنگ در حیطه برجسته‌تر این موضوع در کنفرانس‌های بین‌المللی نیز کاملاً محسوس است. مثلاً در گردهمایی سالانه مجمع اقتصادی اروپا، خطابه ریاست مجمع، سخنرانی آلفرد مارشال^۱ و سخنرانی یوزف شومپتر^۲، همگی به فرهنگ یا مسائل مرتبط با فرهنگ مربوط می‌شدند.

به‌رغم توجه روزافزون به نقش فرهنگ در اقتصاد، تا آن‌جا که من مطلع هستم، هیچ کتابی که شامل بررسی کلی این موضوع باشد، در دسترس نیست. جونز (Jones 2006) بررسی تاریخی‌ای به دست می‌دهد، اما به آثاری که در پاراگراف قبلی به آن‌ها اشاره شد و نیز دیگر بررسی‌هایی که در آن‌ها از مقیاس‌های کمی استفاده شده هیچ اشاره‌ای نمی‌کند. کتاب‌های دیگر هم فقط به موضوعی خاص توجه می‌کنند، موضوعاتی که ممکن است بخشی

1. Alfred Marshall

2. Joseph Schumpeter

خاص (Austen 2003) یا معیاری خاص از فرهنگ (اعتماد در Bornschier 2005) باشد. هدف این کتاب، پُر کردن این خلأ و ارائه بررسی‌ای کلی و ارزیابی‌ای انتقادی از مجموعه آثار موجود در این زمینه است.

ساختار این کتاب

فصل‌های باقیمانده در قالب چهار گروه سازمان یافته‌اند: تاریخ فرهنگ و اقتصاد (فصل‌های دوم و سوم)، شیوه‌ها و شیوه‌شناسی (فصل چهارم)، کاربردها (فصل‌های پنجم تا نهم) و اشارات نهایی (فصل دهم). در بخش مربوط به تاریخ به حذف فرهنگ از علم اقتصاد و ظهور مجددش پرداخته می‌شود. ما اهمیت فرهنگ را در حوزه اقتصاد به واسطه تحولات رُخ داده در علم اقتصاد و نیز تغییرات محیط اقتصادی و سیاسی در گذر زمان تشریح خواهیم کرد. فصل دوم به نقش‌های فرهنگ، اخلاق و اصول اخلاقی در نوشته‌های اقتصاددان‌ها از آدام اسمیت^۱ به بعد می‌پردازد. در قرون نوزدهم و بیستم، اقتصاد به سمت شیوه‌های صوری‌تر حرکت کرد. همین مسئله موجب شد که اقتصاد به مثابه صرفه‌جویی مطرح شود: عوامل مختلف باید موجب بهینه‌سازی کارکردی عینی شوند که با محدودیت‌های متعددی روبروست. عناصر ناملموس مانند فرهنگ در این تحلیل گنجانده نشده‌اند. موفقیت رویکرد صوری به احتمال بسیار تا حدی مرهون موفقیت در استفاده از تحلیل صوری در حل مشکلات لجستیک در خلال جنگ جهانی دوم است. متعاقباً، جو فکری ناشی از جنگ سرد باعث جلوگیری از تحقیقات انتقادی در باب تنوع در اقتصاد بازار و در نتیجه، مناسبت این فرضیه‌ها ظاهر واحد که در همه موارد کاربرد دارد شد. فصل سوم از تحولات منجر به ظهور مجدد فرهنگ در حوزه اقتصاد طرحی کلی ارائه می‌دهد. یک بار دیگر به نیروهای داخل حیطه اقتصاد در قالب

1. Adam Smith

رشته‌ای علمی با در نظر گرفتن وضعیت سیاسی-اقتصادی توجه شده است. نگرش به اقتصاد بر اساس بهینه‌سازی عوامل در تشریح رفتار واقعی ناموفق بود، و به همین سبب، رویکردهایی پدید آمدند که به بافت، از جمله به مسئله فرهنگ، توجه داشتند. این حرکت به واسطه دسترس‌پذیری پایگاه داده‌های سراسری در باب ارزش‌ها و گرایش‌ها نیز تا حد زیادی تحکیم و تقویت شد. به علاوه، بحث ارزش‌های آسیایی، فرو ریختن پرده آهنین، و ناموفق بودن شیوه واحد و ثابت سازمان‌های توسعه، همگی حوادثی بودند که به ایده اهمیت ارزش‌ها در موفقیت اقتصادی دامن زد. فصل سوم با توصیف نحوه مطرح شدن دوباره فرهنگ در تحلیل‌های اقتصادی به پایان می‌رسد. در ارتباط با برخوردی که می‌توان نسبت به مسئله فرهنگ و اقتصاد داشت، سه رویکرد را می‌توان برشمرد: فرهنگ به عنوان عامل تشریح مازاد؛ فرهنگ به عنوان محدودیت‌های رفتار اقتصادی؛ و فرهنگ به مثابه اولویت‌ها. در دو رویکرد آخر، انتقال بین‌نسلی ارزش‌ها مهم‌ترین مکانیسمی است که ارزش‌ها بر اساس آن شکل می‌گیرند.

در بخش مربوط به شیوه‌ها و شیوه‌شناسی (فصل چهارم) به ملاحظات شیوه‌شناختی و شیوه‌های به کار رفته در تحقیقات تجربی در مورد رابطه میان اقتصاد و فرهنگ می‌پردازیم. مسائل شیوه‌شناختی مورد نظر از این قرارند: تبیین ارزش‌های به کار رفته؛ تمهیداتی که به واسطه آن‌ها می‌توان معیارهای تجربی ارزش‌ها را استنتاج کرد؛ و این مسئله جنجال‌برانگیز که آیا کشورها برای مطالعات تجربی در باب فرهنگ و اقتصاد، واحدهای مناسبی هستند یا خیر. بررسی‌ها تا به حال حول محور شیوه‌هایی گشته‌اند که اکثر اوقات برای کسب اطلاعات در باب ارزش‌ها به کار برده می‌شوند. بنابراین، فصل چهارم به بحث در مورد ابعاد مختلف مربوط به نحوه اجرای بررسی‌ها می‌پردازد، مواردی مانند: گزینش نمونه (همتا یا معرف)؛ نحوه مطرح شدن سؤال‌ها؛ زبان به کار رفته، و شیوه‌های موجود برای تقویت تشابه محتوای سؤال‌ها در

زبان‌های مختلف. در بسیاری از مطالعات از ابعاد فرهنگی مشتق از بررسی‌های محققان دیگر استفاده می‌شود، به‌خصوص، هوفستده و شوارتس و نیز پروژه گلوب که همین اواخر کامل شده است. در پیوست ۱ این مطالعات به شکل خلاصه ارائه شده‌اند و در باب تفاوت‌های عمده آن‌ها نیز بحث شده است. در همین بخش، دو مقیاس مهم در سنجش ارزش‌ها، که مشتق از بررسی ارزش‌های جهانی است، تشریح شده‌اند: دو بُعد فرهنگی مشتق از اینگلهارت و متغیر اعتماد.

هدف اصلی این کتاب با کاربردهای شیوه‌های توصیف شده در فصل چهارم مرتبط است، و از فصل پنجم تا فصل نهم را در بر می‌گیرد. در این قسمت، انتقال بین‌نسلی مهم‌ترین شیوه شکل‌گیری ارزش‌ها افراد در بیست سال نخست زندگی‌شان معرفی شده است. اگر این ارزش‌ها صحیح باشند، آن‌گاه اولویت‌ها و رفتار مهاجران نسل دوم تا حدی نشانه تلقی‌هایی خواهند بود که در وطن والدینشان کاملاً معمول و مقبول قلمداد می‌شوند. در ایالات متحده، بعضی از مراکز مجموعه داده‌ها شامل اطلاعات در مورد وطن اصلی والدین متقاضی‌ها نیز می‌شوند. فصل پنجم با مرور نتایج این رویکرد معرفت‌شناختی آغاز می‌شود. ادامه این فصل نیز به مطالعاتی در باب رابطه میان فرهنگ و نهادهای بخش مالی، بازارهای کار و سیستم‌های تأمین اجتماعی اختصاص یافته است. از نتایج حاصل برای تحقیق استفاده می‌شود، تحقیق در مورد این‌که آیا سیستم ملی ترتیبات نهادی انسجام دارد یا خیر: آیا نهادهای هر ریزسیستمی مکمل نهادهای ریزسیستم‌های دیگر هستند و آیا با مجموعه‌ای واحد از ارزش‌ها با همدیگر ارتباط یافته‌اند یا خیر؟ در این میان، در باب دو مسئله شیوه‌شناختی نیز بحث خواهیم کرد: گزینش کشورها در نمونه و امکان ایجاد الگویی متغیر میان فرهنگ و نهادها در گذر زمان.

فصل ششم به رابطه فرهنگ و عملکرد اقتصادی مربوط می‌شود: رشد اقتصادی و درآمد سرانه. در این فصل، به دو مضمون بسیار توجه می‌شود: اول

به نقش سیاستمداران در شکل‌دهی به افکار عمومی به نحوی که مؤید سیاستشان باشد توجه شده است. این سیاستمداران اغلب به دوره‌ای «طلایی» در گذشته اشاره می‌کنند؛ و دوم به ارتباط ذاتی میان فرهنگ و عملکرد اقتصادی و نحوه برخورد اقتصاددانان با این مسئله.

فصول پنجم و ششم به بررسی شیوه‌های مختلف نزدیک شدن به فرهنگ اختصاص یافته‌اند، و فصول هفتم و هشتم هر یک به نماینده‌ای خاص از فرهنگ پرداخته‌اند. فصل هفتم به مذهب می‌پردازد، مسئله‌ای که از نظر بسیاری از نویسندگان یکی از عوامل بسیار مهم فرهنگ قلمداد شده است، به‌خصوص برای جوامع پیشاصنعتی. مسائل مورد بحث به ادعای ویر مربوط می‌شوند که می‌گویند ارزش‌های پروتستانی محرک رشد اقتصادی‌اند، این بحث در گذر تاریخ در باب منع بهره در مسیحیت و اسلام، اقتصاد و هویت اقتصادی، و این مسئله مطرح می‌شود که آیا ارزش‌های مرتبط با یک مذهب خاص آن قدر هم‌گون و متجانس هستند که بتوان گفت از مذهب به عنوان عامل و نماینده فرهنگ استفاده می‌شود. بررسی تاریخی نگرش‌های یهودی و مسیحی در مورد پرداخت بهره فرصت خوبی پدید می‌آورد که ضمن آن می‌توان رابطه‌ی علی میان فرهنگ - به لحاظ ارزش‌ها - و شرایط اقتصادی را روشن کرد.

سرمایه اجتماعی، از جمله اعتماد، متغیر فرهنگی دیگری است که توجه خاصی به آن خواهیم داشت. از هر دوی این مفاهیم به نحوی گسترده در مطالعات تجربی در باب فرهنگ و عملکرد اقتصادی استفاده شده است. در فصل هشتم چنین استدلال شده است که گسستن و شکستن مفهوم سرمایه اجتماعی به دو سطح ضروری است. در سطح کلی، سرمایه اجتماعی به مثابه سازه‌ای فرهنگی در ارتباط با هنجارهای تعاون به کار گرفته می‌شود. در سطح فردی، سرمایه اجتماعی به شیوه‌ای اجتماعی - ساختاری و در ارتباط با شبکه‌ها بررسی می‌شود. ما ساختار علی و معلولی و دینامیک درونی را در هر دو سطح تحلیل بررسی می‌کنیم.

در فصل‌های قبلی عمدتاً یا انحصاراً به تفاوت‌های میان جوامع پرداخته شده است. در فصل نهم بر تأثیرات تفاوت‌های فرهنگی میان جوامع در چارچوب فعالیت‌های بین‌المللی تمرکز شده است. فرضیه اصلی در این فصل این است که ناآشنایی با کارکرد نهادهای رسمی و دست و پاگیر بودن فرایندهای غیررسمی (فرهنگ) سدّ راه معاملات بین‌المللی هستند. مطالعات مربوط به تأثیر تفاوت‌های فرهنگی بر تجارت بین‌المللی، سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی، شیوه ورود به بنگاه‌های چندملیتی، سرمایه‌گذاری‌های سهام، مهاجرت و تعاون سیاسی مرور می‌شوند. علاوه بر معاملات مختلف بین‌المللی، در باب تناسب نشانه‌های تفاوت‌های فرهنگی میان کشورها نیز بحث خواهیم کرد، مانند شاخص کوگوت-سینگ که استفاده گسترده‌ای دارد، تفاوت در زبان‌ها و نیز تفاوت‌های ژنتیکی.

فصل دهم شامل نکات پایانی و راهکارهایی برای انجام تحقیقات آتی در این عرصه می‌شود. یکی از نتیجه‌گیری‌ها این است که در بعضی شاخه‌های دیگر، فرهنگ مفهومی بسیار گسترده محسوب می‌شود، در حوزه اقتصاد، فرهنگ به مثابه ارزش‌ها درک می‌شود، که بر اساس تعاریف محدود فرهنگ شامل عنصر هسته‌ای، و فقط هسته‌ای فرهنگ می‌شود. در بخش بعدی، در باره این تعاریف گسترده اما محدود فرهنگ بحث می‌کنیم.

تعاریف فرهنگ

در این بخش از کتاب، در باره تعاریف مختلف فرهنگ، نحوه کاربرد آن‌ها در علوم اجتماعی و ارتباط بالقوه‌شان با تحلیل اقتصادی بحث می‌شود. انسان‌شناسان آمریکایی، مثلاً، کروبر^۱ و کلاکھون^۲ ۱۶۰ تبیین مختلف از فرهنگ ارائه داده‌اند (Bodley 1994). این تعاریف به لحاظ این‌که شامل تقریباً

1. Kroeber

2. Kluckhohn

تمامی ابعاد رفتار اجتماعی می‌شوند، ممکن است بسیار گسترده و وسیع باشند. انسان‌شناس‌ها برای فرهنگ تعریفی بسیار گسترده دارند. ادوارد تایلر (Edward Tylor 1958 [1871]: 1) انسان‌شناس بریتانیایی قرن نوزدهم می‌نویسد: «فرهنگ یا تمدن، به مفهوم گسترده قوم‌نگارانه‌شان، کلیتی پیچیده است که شامل دانش، اعتقاد، هنر، اخلاقیات، قانون، عرف، و هر نوع قابلیت و عادت که انسان به عنوان عضوی از جامعه کسب می‌کند می‌شود.» تعریف گسترده دیگر را می‌توان در دیکشنری آمریکایی هریتیج زبان انگلیسی (۲۰۰۰: چاپ چهارم، به‌روزشده در سال ۲۰۰۳) یافت، منبعی که فرهنگ در آن به این شکل تبیین شده است:

(الف) کلیت الگوهای رفتاری، هنرها، عقاید، نهادها، و همه تولیدات دیگر، کار و اندیشه انسان که به لحاظ اجتماعی انتقال می‌یابند؛ (ب) این الگوها، گرایش‌ها و تولیدات که به مثابه نمود دوره، طبقه، جامعه یا جمعیتی خاص تلقی می‌شوند (مانند فرهنگ ادواری، فرهنگ ژاپنی، فرهنگ فقر)؛ (پ) این الگوها، گرایش‌ها و تولیدات که در چارچوب دسته‌بندی‌ای خاص مد نظر قرار می‌گیرند، مانند موضوع میدانی، یا شیوه بیان (مثل فرهنگ مذهبی در قرون وسطی، فرهنگ موسیقایی، فرهنگ شفاهی)؛ و (ت) تلقی‌ها و رفتار غالب که شاخص عملکرد گروه یا سازمان است.

این تعاریف به لحاظ ارجاع به کل سیستم اجتماعی با هم اشتراک دارند؛ «کلیت پیچیده» و «تمامیت». این تعاریف با تأکید بر کلیت، از تمرکز معنایی برخوردار نیستند و پایانی غیربسته دارند. اگر کل سیستم یک واحد باشد، آیا ریزسیستم‌ها را می‌توان از همدیگر تمیز داد، و اگر چنین باشد، با چه معیاری می‌توان این کار را انجام داد؟ انتظار می‌رود که این ابعاد چگونه ارتباطی با همدیگر داشته باشند؟ آیا فرهنگ‌های مختلف را می‌توان با همدیگر مقایسه کرد، و با کدام هدف؟ این نوع تعریف به سهولت منجر به ایجاد مقولات مختلف می‌شود، این امر در فهرست فرهنگ‌های مختلف در فرهنگ دوم

تشریح شده است. اما این مقولات به این شکل هیچ مسیری برای تشریح و توضیح هموار نمی‌کنند. به نظر من، یکی از ویژگی‌های مشکل‌ساز این تعاریف این است که همگی شامل منابع احتمالی رفتار (مانند باورها)، خود رفتار و نتایج آن می‌شوند. گیرتس، انسان‌شناس معروف، می‌نویسد: «همه آن‌ها [مقاله‌هایش]، گاه به‌وضوح، و اغلب صرفاً از طریق تحلیل خاصی که به دست می‌دهند، به مفهوم محدود و خاص، و به تصور من، به لحاظ نظری به مفهوم قدرتمندتری از فرهنگ اشاره دارند تا در نهایت جایگزین پیچیده‌ترین کلیت، معروفی که ای. بی. تایلور از آن سخن می‌گوید بشوند.» (Geertz 1993: 4).

مفاهیم محدودتر فرهنگ در ارتباط با مسائلی که آشکارا به عنوان عناصر فرهنگ از آن‌ها یاد می‌شود، متغیرند. به نظر خود گیرتس (Geertz 1993: 89) فرهنگ «به مفهوم الگوی معانی انتقال‌یافته به لحاظ تاریخی است که در نمادها عینیت می‌یابند، سیستمی از مفاهیم به ارث رسیده که در اشکال نمادین بیان می‌شوند و انسان به واسطه آن‌ها دانش و تلقی‌های خود را در باب زندگی با دیگران در میان می‌گذارد، به آن‌ها تداوم می‌بخشد و آن‌ها را بسط می‌دهد». تعریفی مشابه توسط کلاکھون نیز مطرح می‌شود، او می‌نویسد که «فرهنگ شامل شیوه‌های الگودار تفکر، احساس و واکنشی است که عمدتاً به واسطه نمادها اکتساب و منتقل می‌شوند، و شامل دستاوردهای متمایز گروه‌های انسانی می‌گردد، از جمله تجسد آن‌ها در کالاهای مصنوع بشر: هسته اساسی فرهنگ شامل ایده‌های سنتی (یعنی ایده‌هایی که به لحاظ تاریخی اکتساب و برگزیده می‌شوند) و به‌خصوص، ارزش‌های متصل به آن‌هاست» (Kluckhohn 1951: 86, n. 5). در این دو تعریف، به‌وضوح از نمادها به عنوان بخشی از فرهنگ یاد شده است. کلاکھون آشکارا به مسئله ارزش‌ها اشاره می‌کند، مسئله‌ای که در بعضی دیگر از تعاریف فرهنگ جنبه محوری دارد. برای مثال، بوید و ریچرسون (Boyd 2)

and Richerson 1985) فرهنگ را به مثابه «انتقال دانش، ارزش‌ها و دیگر عوامل مؤثر بر رفتار از یک نسل به نسل دیگر، از طریق آموزش و تقلید» تعریف می‌کنند. هوفستده (Hofstede 2001:9)، که ابعاد فرهنگی‌اش اغلب در مطالعات تجربی در باب فرهنگ و اقتصاد مورد استفاده قرار می‌گیرند، از طریق تعریف فرهنگ به مثابه «برنامه‌ریزی جمعی ذهن که عامل تمایز اعضای یک گروه یا دسته از مردم از گروه دیگر است»، شکلی موجز از تعریف کلاکهون به دست می‌دهد. در نهایت، تعریف اینگلهارت آشکارا معرف این ایده است که فرهنگ عامل مکمل ابعاد مستقیماً قابل مشاهده جامعه است. او می‌نویسد: «منظور ما از فرهنگ اشاره به بُعد ذهنی نهادهای جامعه است: باورها، ارزش‌ها، دانش و مهارت‌هایی که مردم جامعه‌ای خاص به آن‌ها ماهیتی درونی داده‌اند، مکمل سیستم‌های بیرونی جبر و تبادل هستند» (Inglehart 1997: 15).

این تعاریف محدود از بعضی جهات مشترکند: (۱) ارزش‌ها اهمیتی اساسی دارند، (۲) همه به یک گروه اشاره دارند، (۳) همه به یک گرایش یا الگو اشاره دارند، و (۴) عناصر فرهنگی ابعادی تمهیدشده توسط انسانند که از یک نسل به نسل دیگر انتقال می‌یابند. همه تعاریف به شکل مستقیم یا ضمنی به ارزش‌ها اشاره دارند. علاوه بر ارزش‌ها به نمادها، اشکال نمادین و عوامل دیگر به عنوان عناصر فرهنگ اشاره شده است. هوفستده (Hofstede 2001: 11) رابطه میان ارزش‌ها و دیگر عناصر فرهنگ را با «نمودار لایه‌ای» تجسم کرده است، نموداری که در آن هسته اصلی در برگیرنده ارزش‌ها و لایه‌های بیرونی چیزی است که او خود روال می‌نامد: مناسب، قهرمان‌ها و نمادها. ارزش‌ها به منزله «گرایشی عمده به ترجیح دادن بعضی وضعیت‌ها به اوضاع دیگر» (ibid: 5) هستند. افراد و گروه‌های خاص می‌توانند چنین گرایشی داشته باشند. فرهنگ به جمع اشاره دارد، و از این رو، با ارزش‌های جمع نیز سر و کار دارد. آیین‌ها کنش‌هایی جمعی هستند که به لحاظ فنی

برای دستیابی به اهداف مورد نظر ضروری نیستند. قهرمان‌ها نیز اشخاصی هستند که ویژگی‌هایشان در یک فرهنگ خاص ارزشمند قلمداد می‌شوند و به همین دلیل، به الگوهای رفتاری تبدیل می‌گردند. نمادها اشارات کلامی، تصاویر و اشیائی هستند که اغلب معانی پیچیده‌ای دارند، فقط کسانی که در سایه آن فرهنگ خاص قرار می‌گیرند آن معانی را درک می‌کنند.^(۳)

ارجاع به یک گروه نشان‌دهنده آن است که فرهنگ و ویژگی یک جمعیت است، نه تک‌تک افراد. «فرهنگ عمومی است، چون معنا چنین است» (Geertz 1993: 12). این گروه به‌وضوح مشخص نشده و در اصل می‌تواند در برگیرنده هر گروهی باشد: یک ملت، شرکت، دپارتمانی خاص، یک حرفه، گروهی قومی یا مذهبی و غیره و غیره. فرهنگ هر یک از این نوع گروه‌ها با همدیگر تفاوت‌های چشمگیری دارند. مثلاً هوفستده (Hofstede 2001: Chapter 8) گزارش می‌دهد که ویژگی‌های فرهنگ سازمانی با ویژگی‌های فرهنگ‌های ملی تفاوت دارند. فرهنگ‌های ملی عمدتاً به لحاظ ارزش‌ها با همدیگر تفاوت دارند، اما فرهنگ‌های سازمانی عمدتاً به لحاظ روال‌ها با همدیگر متفاوتند. هوفستده و نویسندگان دیگر می‌گویند که این تفاوت‌ها را می‌توان به این واقعیت نسبت داد که انسان وقتی وارد سازمان می‌شود که دیگر بالغ است، اما هنگامی وارد یک ملت واحد می‌شود که چشم به دنیا می‌گشاید. افراد بالغ پیشاپیش رویکردها و تلقی‌ها و ارزش‌های خاص خود را، که به‌سختی قابل‌تغییرند، کسب کرده‌اند، حال آن‌که نوزاد در شرایطی است که چارچوب فکری‌اش تازه در آینده شکل خواهد گرفت. دی‌ماجیو (DiMaggio 1994) در باب تحقیقات انجام‌شده پیرامون فرهنگ‌های سازمانی، طبقات اجتماعی، ملت‌ها، و مصرف‌کنندگان فقیر بررسی خوبی ارائه داده است. فرد مسلماً می‌تواند به گروه‌های مختلفی تعلق داشته باشد، مثل یک ملت، گروه حرفه‌ای و غیره و غیره. در بسیاری از مطالعات، ملت‌ها گروه‌هایی قابل‌تحلیل، قلمداد می‌شوند. از این شیوه به لحاظ غفلت از

ریزساختارهای متفاوت در یک ملت به شدت انتقاد شده است. در فصل چهارم بیش‌تر به این انتقاد می‌پردازیم.

ویژگی دوم فرهنگ این است که به گرایش یا باور یا ادراکی غالب در یک گروه اشاره می‌کند. این به آن معناست که اعضای گروه می‌توانند نظرهای متفاوتی داشته باشند. فرهنگ بر گرایش و میانگین نظرها تمرکز دارد. چنین روالی به این معناست که هر یک از اعضا در فرایند شکل‌گیری گرایش کل گروه سهم و وزنی برابر با دیگران دارد. مسلماً ممکن است بعضی از اعضای غالب، مثلاً رهبران سیاسی، در شکل‌گیری آرای گروه، از اعضای معمولی نفوذ بیش‌تری داشته باشند. در چنین مواردی، در نظر گرفتن تقسیم نیرو در گروه (نیز رجوع کنید به فصول ششم و هفتم) ضروری است.

در نهایت، تمام تعاریف فرهنگ به پدیده‌ای طراحی شده توسط انسان اشاره دارند که از نسلی به نسل دیگر انتقال می‌یابد، و به همین دلیل، زاده و حاصل طبیعت نیست و از محدودیت‌ها و فشارهای فیزیکی (DiMaggio 1994: 28) نیز ناشی نمی‌شود. فرهنگ به ابعاد آموخته‌شده زندگی اشاره دارد. نسل‌های جوان‌تر این ارزش‌ها، باورها و سنت‌ها را از افراد مسن‌تر فرا می‌گیرند. در بخش فرهنگ به مثابه اولویت‌ها در فصل سوم به شکلی مشروح به مسئله انتقال میان‌نسلی خواهیم پرداخت.

فرهنگ با هویت یکی نیست. هویت به احساسات مردم در باره تعلق داشتن به یک گروه خاص اشاره دارد. هویت گروه شامل روال‌های فرهنگی می‌شود، نه داشتن ارزش‌های مشترک. افرادی که دارای ارزش‌های مشترک هستند، می‌توانند ادعا کنند که حتی هویت‌های مختلف دارند، و حتی ممکن است با یکدیگر بجنگند؛ مثلاً گروه‌های مختلف در داخل یک کشور؛ فلاندری‌ها و والون‌ها در بلژیک، و گروه‌های مذهبی در ایرلند شمالی. هویت مستلزم وجود گروهی دیگر است. گروهی که فرد به آن تعلق ندارد به اندازه گروهی که فرد عضوی از آن است در این معنا دخیل است. افراد خاص بسته

به وضعیتی که دارند، می‌توانند هویت‌های مختلفی داشته باشند، و به این ترتیب، می‌توانند خود را از گروه‌های دیگر و حتی از گروهی که قبلاً عضوی از آن بودند نیز متمایز قلمداد کنند. به این ترتیب، در داخل نیدرلند، من یک فریسیایی هستم (متولد استان فریس‌لند)، و مسلماً اهل هولانت (دو استان دیگر) نیستم. در اروپا یک هلندی هستم، و اگر فکر کنید که اهل هولانت هستم، اشکالی ندارد، چون بسیاری از خارجی‌ها به جای ندرلند، هولانت می‌گویند. در ایالات متحده اگر تصور کنید که من اهل یکی از کشورهای کوچک اروپایی هستم (مثلاً هولانت یا دانمارک)، برای من قابل درک است. در میان یک گروه از افراد با حرفه‌های مختلف من اقتصاددان هستم و الی آخر.

تفاوت مهم میان نویسندگان به هدف تحلیل‌های فرهنگی مربوط می‌شود. از یک سو، انسان‌شناس‌ها، که گیرتس یک نمونه خوب از آن‌هاست، کار خود را دارای ماهیتی تفسیری می‌دانند؛ در جستجوی معنا. بررسی انسان‌شناختی فقط یکی از تفاسیر متعدد موجود است؛ مردمی که زیر سایه یک فرهنگ زندگی می‌کنند، همیشه تفسیر خوبی از فرهنگشان به دست می‌دهند (Geertz 1993: 15). این محققان در پی یافتن قوانین نیستند. بالعکس، بسیاری از نویسندگان در حوزه فرهنگ و اقتصاد در جستجوی روابط میان فرهنگ و نهادها و فعالیت‌های اقتصادی هستند. در یافتن ارتباط الگوهای فرهنگی از یک سو، و الگوهای اقتصادی از دیگر سو، تحلیل واپس‌گرایانه تمهیدی است که اغلب از آن استفاده شده است. این نویسندگان آشکارا در جستجوی قوانینی هستند که در مجموع معتبر باشند.

دی‌مگیو (DiMaggio 1994: 27 and 28) دو نوع فرهنگ را برمی‌شمرد، کاری که در بحث پیرامون رابطه میان فرهنگ و نهادها بسیار مفید است. شکل نخست، اساس فرهنگ است (دسته‌بندی‌ها، متن‌ها و غیره) و با ارائه ادراک و معنا انجام معاملات را ممکن می‌سازد. ایده اصلی در این جا این

است که مردم نمی‌توانند اقدام به معامله کنند، مگر آن‌که طرفین معامله همدیگر را بشناسند (درک کنند) و از اشیائی که در موردشان با همدیگر ارتباط برقرار می‌کنند، شناختی مشترک داشته باشند. شکل بعدی فرهنگ، شکل نظارتی است. این شکل شامل هنجارها، ارزش‌ها و روندهای معمول می‌شود که آزادی عمل فرد را محدود می‌کنند. در نتیجه، افراد جامعه می‌دانند که باید انتظار چه رفتاری را از دیگران داشته باشند. از آن‌جا که هنجارها محدودکننده رفتارهای خودخواهانه هستند، اعتماد متقابل قابل شکل‌گیری است، و به این ترتیب، هزینه‌های معاملات کاهش می‌یابند.

در متن قبلی در باب تعاریف گوناگون فرهنگ، ویژگی‌ها و تأثیراتشان بحث کرده‌ایم. گرچه در ارتباط با اقتصاد تعاریف بالنسبه معدودتری وجود دارد، در مورد اقتصاد، یعنی مسئله محوری این کتاب، هم می‌توان دو نگرش را برشمرد. نگرش نخست بر موضوع مورد بررسی اقتصاد تمرکز می‌کند. یک نمونه از چنین تعریفی در نقل قول آمده است: «منظور من از اقتصاد، اشاره به نهادها و روابط حاکم بر تولید، تبادل و مصرف است» (DiMaggio 1994: 28). تعریف دیگر به شیوه‌ای اشاره دارد که در تحلیل اقتصادی از آن استفاده شده است. پس اقتصاد علمی اجتماعی است که در آن فرض بهینه‌سازی توسط عوامل اقتصادی مسلم تلقی می‌شود. اقتصاد در قالب سنت دوم فرض را بر پذیرش قوانینی کلی می‌گذارد که در سرتاسر دنیا معتبر قلمداد می‌شوند. تحلیل به بافتی که تصمیم‌گیری‌ها در آن انجام می‌شوند توجهی ندارد. از آن‌جا که فرهنگ با بافت سروکار دارد، به این گونه تحلیل‌ها راه نمی‌یابد. دو فصل بعدی روند توسعه فرهنگ را در علم اقتصاد تشریح می‌کنند.

یادداشت‌ها

۱. نیز رجوع کنید به دی‌مجیو (DiMaggio 1994: 29) که می‌گوید توسعه، تاریخ اقتصادی

و اقتصاد سازمان، رشته‌های فرعی و تخصصی اقتصادند، به شرط آن‌که فرهنگ نیز مدّ نظر قرار گیرد.

۲. قابل توجه است که فرهنگ در تجارت بین‌المللی نقش غالب دارد، اما در اقتصاد بین‌المللی کاملاً به آن بی‌توجهی شده است. این امر نشان‌دهندهٔ مسیر رشته‌های فرعی در پایان دههٔ هفتاد است، زمانی که هر یک از این رشته‌ها صاحب مجله شد: مثل مجلهٔ مطالعات تجارت بین‌المللی و مجلهٔ اقتصاد بین‌المللی. در حوزهٔ تجارت بین‌المللی، مطالعات تجربی زیادی انجام شده و تقریباً هیچ مدل رسمی‌ای ارائه نشده است. اقتصاد بین‌المللی بر بخش بزرگی از مدل‌های ریاضیاتی رسمی، و نیز بر تحلیل‌های تجربی حاصل از این مدل‌ها متمرکز می‌شود. در رویکرد اخیر گرایش به بی‌توجهی به بافت و فرهنگ آشکار است.

۳. این‌ها تعاریف هوفستده هستند (Hofstede 2001: 10).

تاریخ اندیشه در باب فرهنگ و اقتصاد

رابرت میس لند

در این فصل، سعی می‌کنیم در ارتباط با رابطه میان فرهنگ و اقتصاد، سیر تاریخ اندیشه‌ها را تشریح کنیم. همان‌گونه که شرح خواهیم داد، هرگونه تاریخ اندیشه در باب رابطه میان فرهنگ و اقتصاد، در عین حال، تاریخ رابطه میان دو شکل از اقتصاد را نیز بیان می‌کند. از اواخر قرن نوزدهم به بعد، دست‌کم، دو نوع علم اقتصاد وجود داشته است (Polanyi 1944). یکی همان اقتصاد رسمی است که همه ما می‌شناسیم و به معنای صرفه‌جویی یا رفتار مقتصدانه است. نوع دیگر همان سنت بنیادی در علم اقتصاد است، که بر مطالعه اقتصاد متمرکز است: آن بخش‌های جامعه که تضمین‌کننده تولید، مصرف و توزیع کالاها و خدماتند. در حالی که فرهنگ در مورد نخست هیچ نقشی ندارد، در مورد دوم موضوعی است که همیشه مورد توجه بوده است. تقدیر فرهنگ در اندیشه اقتصادی با کشمکش مداوم این دو الگو برای تفوق یافتن بر دیگری گرهی تنگاتنگ خورده است. تا وقتی «اقتصاد بنیادی» در رأس باشد، آن هم در قالب نهادگرایی نویسندگانی چون وبلن، کامنز، یا گلبریت، به

فرهنگ نیز مسلماً توجه خواهد شد. هر جا که اقتصاد رسمی و نئوکلاسیک پا پس بکشد، فرهنگ هم ناپدید می‌شود.

در این فصل داستان تعارض مداوم برای شمول بافت اجتماعی و فرهنگی در اندیشه اقتصادی تعریف می‌شود، و کار از اواخر قرن نوزدهم تا احیای اخیر توجه به فرهنگ و اقتصاد دنبال می‌گردد. بخش دوم با شرح کار مردی آغاز می‌شود که معمولاً او را پدر فرهنگ و اقتصاد می‌نامند، یعنی ماکس وبر. بخش متعاقب آن نیز به ادامه بحث در باب پیشینیانی که درگیر این بحث بوده‌اند اختصاص می‌یابد. از آن پس، به ظهور اقتصاد به مفهوم رسمی‌اش می‌پردازیم. بخش بعدی در باب نهادگرایی آمریکایی بحث می‌کند، که تا مدتی الگوی پیشروی اقتصاد (بنیادی) بود. این فصل با توصیف یورش اقتصاد رسمی پس از جنگ جهانی دوم پایان می‌یابد، امری که تقدیر نقش فرهنگ را در اندیشه اقتصادی قطعی و محتوم کرد.

زایش اقتصاد فرهنگی

آغازگر بحث فرهنگ و اقتصاد را معمولاً ماکس وبر (Max Weber 1864-1920) می‌دانند. وبر، که در دانشگاه فرایبورگ و دانشگاه هایدلبرگ صاحب کرسی بود، در جو روشنفکرانه اوایل قرن بیستم در آلمان چهره‌ای پیشرو بود. او بر علوم اجتماعی چنان تأثیر عمیقی گذاشته است که نفوذش حتی اکنون نیز محسوس است. وبر را بیش‌تر با اثر تعیین‌کننده‌اش به نام اخلاقیات پروتستان و روحیه سرمایه‌داری^۱ - دست‌کم، در میان اقتصاددانان - می‌شناسند، اثری که در آلمان و در دو بخش *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 1904-1905 به چاپ رسید. او در مقاله‌اش توسعه سیستم اقتصادی سرمایه‌داری را در شمال غربی اروپا و آمریکای شمالی به اصول اخلاقی موجود در (بعضی زیرشاخه‌های) پروتستانیسم ربط می‌دهد.

1. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*

به عقیده وبر، پروتستانیسم محرک و مشوق فعالیت‌های هدفمند این جهانی است. پروتستان‌ها به جای فاصله گرفتن از دنیا - گرایشی که در بسیاری از فرقه‌های آیین‌های کاتولیک و بودا وجود دارد - به این نتیجه رسیدند که جامعه آکنده از خردگرایی الهی است. در این ساختار منطقی و خردگرایانه هر کس وظیفه‌ای دارد. ایده کار به عنوان وظیفه در اخلاقیات پروتستان مطرح است. فراخوانده شدن برای اجرای نقشی خاص در جامعه، و اجرای درست آن نقش، یکی از شیوه‌های تکریم خداوند و عالم مخلوق اوست. اخلاقیات پروتستان مشوق کار سخت و هدفمند و کسب ثروت است. اما لذت بردن از این ثروت توصیه نشده است. ثروت ممکن است به سهولت باعث تنبلی و بی‌کاری شخص شود. بنابراین، ثروت را باید برای دستیابی به اهداف مشخص و دنیوی سرمایه‌گذاری کرد و این امکان را فراهم آورد که مردم بهتر از پیش به وظیفه‌شان عمل کنند. تلفیق این ایده که کار سخت برای کسب ثروت دنیوی خوب است، با این مفهوم که خرج کردن و لذت بردن از این ثروت بد است، به گردآوری ثروت منجر شد. از این اخلاقیات تا روحیه غیردینی در سرمایه‌داری فقط یک گام کوچک فاصله بود. به عقیده وبر همین روحیه است که باعث جدا افتادن شمال غربی اروپا و آمریکای شمالی از دیگر بخش‌های عالم شد و آن‌ها را به جوامع سرمایه‌داری تبدیل کرد.

ایده رابطه میان ارزش‌های اخلاقی در یک جامعه و اقتصادش از جانب بسیاری از محققان با شور و شوق زیاد مقبول واقع شده است، این محققان از همان زمان به بعد در همین مسیر درگیر پروژه‌های تحقیقاتی شده‌اند (مثلاً

Tawney 1962 [1926], Granato, Inglehart and Leblang 1996, Harrison 1992, Harrison and Huntington 2000).

بخشی از مقبولیت نظریه وبر در این بود که در برابر رویکرد ماتریالیستی تاریخی مارکس (در این مورد در ذیل بیش‌تر توضیح داده شده) رویکرد توازن‌بخش دیگری ارائه داده است. وبر را اغلب حامی این نگرش دانسته‌اند

که ایده‌ها به شرایط مادی شکل می‌دهند، نه بالعکس، یعنی آن‌گونه که مارکس می‌گفت (هرچند بحث اصلی وبر بسیار پیچیده‌تر از این است (Giddens 1974). از نظر بسیاری از محققان لیبرال و مسیحی، این موضوع قطعاً جذاب‌تر بوده است).

بخش دیگر جذابیت نظریه وبر این است که داستان ریشه‌های پروتستانی جامعه سرمایه‌داری از نظر بسیاری از افراد که درک و هوش بالنسبه ضعیف‌تری دارند، دلیل برتری مذهب و فرهنگ پروتستان قلمداد شده است. به این ترتیب، همین نظریه به مثابه توجیه و توضیح نابرابری اقتصادی و سیاسی در دنیا مطرح شده است. جوامع غیرپروتستان بالنسبه فقیرتر بودند، چون مذاهب و ارزش‌های درستی نداشتند. کاتولیک‌های شمال غربی اروپا نیز به همین دلیل دچار عقب‌ماندگی بودند. جوامع خارج از اروپا و آمریکای شمالی، که مذاهب و اخلاقیاتشان فاصله‌ای بیش از این با آرمان پروتستان داشت نیز محکوم به داشتن ایده‌ها و ارزش‌های ناآگاهانه بودند. به این ترتیب، اداره اوضاع توسط اربابان پروتستان در مستعمرات ضرورت یافت (سفری به هند، اثر ای. ام. فورستر یا مکس هاولار، اثر مولتاتولی، یا «اعلامیه همگون‌سازی خیرخواهانه»ی رئیس‌جمهور ویلیام مکینلی به مناسبت مستعمره‌سازی فیلیپین توسط ایالات متحده در ۱۸۹۸^(۱)). در بافت برتری محسوس فرهنگ و مذهب شمال غربی اروپا تفاسیر بالنسبه خشک‌تر نظریه وبر کاربرد می‌یابد.

باید خاطر نشان کرد که چنین ایده‌هایی به دولت‌های مستعمراتی محدود نمی‌شوند. خیلی از شخصیت‌های جنبش آغازین ملی در جوامع مستعمراتی نیز از نظریه وبر بهره‌برداری کرده‌اند. در این مسیر فکری، این ایده که اخلاقیات و فرهنگ غربی (پروتستان) برتر و عامل تفوق سیاسی و اقتصادی قدرت‌های غربی است پذیرفته شده است. اما ملی‌گرایانی چون زابا در مالایای مستعمره بریتانیا به جای پذیرش این تفاوت‌های فرهنگی به مثابه

امری بدیهی، در این اوضاع تغییر اخلاقی و فرهنگی ملت خویش را ضروری قلمداد کرد.^(۲) براساس این باور، جوامع مستعمراتی فقط از طریق شبیه شدن به حاکمان استعمارگر خود می‌توانستند روی پای خود بایستند و استقلال خود را به دست آورند. حتی امروز هم چنین ایده‌هایی مطرح می‌شوند؛ گفته شده است که بخش اعظم آنچه در دهه‌های اخیر با عنوان «ارزش‌های آسیایی» مطرح شده، در واقع، چیزی بیش از اخلاقیات پروتستانی نیست که کمی صبغهٔ بنیادی پیدا کرده است (Lee and Ackerman 1997: 36). توضیح و دلیل موفقیت اقتصادی آسیای شرقی را هم به این امر نسبت داده‌اند که آن‌ها عملاً از آنچه در پروتستان‌نسیسم مطرح شده نیز پروتستان‌ترند. به این ترتیب، نظریهٔ وبر همچنان چارچوب بخش اعظم تفکرات در باب فرهنگ و توسعه محسوب می‌شود (Alatas 2002).

البته نمی‌توان ادعا کرد که چنین ایده‌هایی مستقیماً در آثار خود وبر یافتنی‌اند. از یک لحاظ، باید خاطر نشان کرد که نظریهٔ وبر ربطی به رابطهٔ میان ارزش‌های اخلاقی و رشد اقتصادی یا توسعه ندارد. اخلاقیات پروتستان و روحیهٔ سرمایه‌داری به ریشه‌های تاریخی سیستم اقتصادی خاصی (سرمایه‌داری) می‌پردازد، آن هم بدون ارزیابی محاسن و مضار این سیستم. هیچ‌جا اشاره نشده که نظام سرمایه‌داری برای توسعه یا رشد اقتصادی مفید است. اشاره به این‌که پروتستان‌ها در مقایسه با اعضای دیگر مذاهب – پس از استیلاي سرمایه‌داری – عملکرد بهتری داشتند حتی از این نیز نادرتر است. در اخلاقیات پروتستان مدرکی دال بر تأیید این تفسیر که سرمایه‌داری به بخش‌های پروتستان‌نشین جهان محدود می‌شود، وجود ندارد.^(۳) برای این‌که چرا سرمایه‌داری ابتدا در شمال غربی اروپا و آمریکای شمالی سر برآورد، توضیحی تاریخی وجود دارد. شاید وبر نقطهٔ آغازین بحث در باب فرهنگ و اقتصاد باشد، اما بسیاری از حرکات بعدی در این حوزه ناشی از تفاسیر نادرست از باورهای وبر بوده است.

اسلاف نظریه پردازان اقتصاد فرهنگی

شاید نظرهای ماکس وبر در باب رابطه میان اخلاقیات و اقتصاد به عنوان موضوعی برای تحقیقات تجربی بدیع بودند، اما رابطه بین اخلاق‌گرایی، فرهنگ و اقتصاد به هیچ وجه موضوع تازه‌ای نبود. وبر در چارچوب نوعی سنت فکری آثارش را می‌نوشت که در آن اقتصاد به مثابه علم تولید، مصرف و توزیع تعریف می‌شد. از آن‌جا که ملاحظات اجتماعی و فرهنگی بر نحوه سازمان‌یابی این مسائل تأثیرگذار بود، این ملاحظات نیز در حیطه تحلیل مد نظر قرار گرفتند. اقتصاد (هنوز) به مطالعه رفتار انسان اقتصادی محدود نشده بود. اخلاق‌گرایی، فرهنگ، اعتقادات و مذهب مسائلی خارج از حوزه تحقیق اقتصاددانان قلمداد نمی‌شدند.

این سنت اساسی و قابل توجه در تفکر اقتصادی به آرا و عقاید آدام اسمیت برمی‌گردد، کسی که از نظر خیلی‌ها بنیانگذار علم اقتصاد است. اسمیت در دوره خودش بیش از آن‌که به دلیل افکارش در حوزه اقتصاد معروف باشد، به دلیل نگرش‌هایش در باب اخلاق‌گرایی شناخته شده بود. اسمیت تقریباً دو دهه قبل از چاپ اثر معروفش، سرمایه‌ملت‌ها^۱ (1981 [1776])، با کتابی دیگر با عنوان نظریه عواطف اخلاقی^۲ ([1759] 1976) نام خود را تثبیت کرده بود. اسمیت در این کتاب می‌گوید که نیروی همدلی متقابل همان چیزی است که جامعه را حفظ می‌کند. از آن‌جا که مردم ذاتاً عادت دارند که خود را به جای دیگران بگذارند، بی‌رحمانه از یکدیگر سوءاستفاده نمی‌کنند، بلکه رفتاری بهنجار و اخلاقی در پیش می‌گیرند. از این رو، مهار ذاتی نفس در وجود افراد منجر به ایجاد جامعه‌ای آرام و پیشرو می‌شود. این امر به آن معناست که ما برای حفظ نظم و آرامش، به هیچ منبع بیرونی اقتدار اخلاقی نیاز نداریم؛ در این راستا، نظریه عواطف اخلاقی را می‌توان دفاعیه‌ای

1. *The Wealth of Nations*

2. *The Theory of Moral Sentiments*