فلسفة

ATHARAH
فقه تدبير المعرفة

الأغبياء العقلانيون

نقد الأسُس السلوكية للنظرية الاقتصادية

أمارتيا سين

ترجمة:
فريد أكوزال

atharah.com

الأغبياء العقلانيون

نقد الأسُس السلوكية للنظرية الاقتصادية

بسم الله الرحمن الرحيم

الأغبياء العقلانيون

نقد الأسس السلوكية للنظرية الاقتصادية

أمارتيا سين

ترجمة:

فريد أكوزال

المحتويات

(1) 7
(2) 13
(3) 16
(4) 18
(5) 23
(6) 27
(7) 29
(8) 37
الحواشي 42
المصدر 47

(1)

في كتاب *علم النفس الرياضي* (Mathematical Psychics)، المنشور سنة 1881، أكد إدجورث (Edgeworth) أن "أول مبدإ اقتصادي هو أن كل فاعل لا يتحرّك إلا عن مصلحةٍ شخصيّة". [1] هذا المنظور عن الإنسان بقيَ صامداً في النماذج الاقتصادية ويبدو أن طبيعة النظرية الاقتصادية متأثرة بقوّة بهذه المُسلّمة الأساسية. في هذا المقال، أسعى إلى اختبار بعض المشاكل التي أنتجها هذا المفهوم عن الكائن الإنساني.

لا تفوتني الإشارة إلى أن إدجورث بنفسه كان على تمام الوعي بأن هذا المبدأ الاقتصادي لم يكن بعينِه واقعيا، حيث كان يعتبر أن "الإنسان الملموس في القرن التاسع عشر هو في الغالب أنانيّ غير خالص ونفعيّ مخلتط". [2] الشيء الذي يدفع للسؤال المثير: لماذا خصّص إدجورث معظم حياته وموهبته في تطوير توجّه بحثي مع أن أول مبادئه يبدو خاطئاً بالنسبة إليه؟ ليست القضية ما إذا كان يجب استخدام التجريدات في بحث الأسئلة الاقتصادية العامة -إذ طبيعة البحث تجعل الاستعمال حتميا- ولكن لماذا يتم النزوع إلى اختيار فرضية يُعتقد ليس فقط أنها غير دقيقة في تفاصيلها بل خاطئة من الأساس؟ هذا السؤال، كما سنرى، ما يزال ذا أهمية حتى في علم الاقتصاد الحديث.

طرفٌ من الإجابة، فيما يتعلق بإدجورث، يكمُن بلا شكٍ في واقِعِ عدمِ اعتقاده أن هذه الفرضية خاطئة بالأساس في أنواع معينة من الأنشطة التي طبّق عليها ما أسماه بـ"الحساب التفاضلي الاقتصادي" (economical calculus): (أ) الحرب و(ب) التعاقد. "إقراراً بأنه ثمة في الأجزاء العليا من الطبيعة البشرية نزوعا لصالح المؤسسات النفعية وميلاً إليها"، يطرح إدجورث السؤال الاستنكاري الآتي: "هل نستطيع حقّا أن نعد هذه الاعتبارات الأخلاقية منطبقة على الحرب وعلى التجارة أو أنها تستطيع القضاء على الجوف الصامد للأنانية الإنسانية أو أن تمارس قوّة مماثلة على الدافع للمصلحة الشخصية؟». [3] إن سيدجويك (Sidgwick) -حسب تأويل إدجورث-قد نجح في إزالة الوهم الذي يجعلُ " مصلحة الجميع هي مصلحة كل واحد"، مشيرا إلى أن سيدجوك نظرَ إلى "المبدأين العلويين -الأنانية والنفعية-" على أنه "لا توفيق بينهما، إلا من قِبَل الدين". يقول إدجورث: "ليسَ من روح فلسفة اللذة التقليل من أهمية الدين، لكن في بحثنا الحالي وحين يكون الأمر متعلقا بالعناصر الدنيا للطبيعة الإنسانية، فإنه ينبغي علينا أن نعثر على إنتقال أكثر وضوحاً وممراً أكثر أرضية من مبدإ المصلحة الشخصية إلى مبدإ -أو على الأقل إلى ممارسة- النفعية". [4]

لنتنبّه إلى أن سياق النقاش مهم لهذه الحجة. يظنّ إدجورث أنه قد أثبت -في بحثِه- قابلية "الأنانية" كفرضية أساسية للسلوك، عن طريق هدمِ قابلية النفعية كوصفٍ للسلوك الفعلي. وبالتأكيد، فإن النفعية بعيدة عن كونها المقاربة اللا-أنانية الوحيدة. علاوة على ذلك، فإنه بين متطلبات الفرد ومتطلبات الجميع توجد متطلبات مجموعات متنوعة – مثل العائلة،

الأصدقاء، التجمعات المحلية، جماعة الأقران (Peer group) والطبقات الاقتصادية والاجتماعية. فمفاهيم مسؤولية العائلة، وأخلاقيات العمل، والوعي الطبقي وما إلى ذلك متعلقة بهذه المجالات الوسيطة، ورفض النفعية كنظرية وصفية للسلوك لا يجبرنا على تبنّي الأنانية كبديل وحيد. سيكون من الصعب إنكار أهمية بعض هذه الاعتبارات في اقتصاد التفاوض والتعاقد.

تجدُر الإشارة إلى أن أبحاث إدجورث حول نتيجة الاتصال الاقتصادي بين الأفراد الساعين للمصلحة الذاتية لوحدها كان له الفضل في تطبيقه بشكل مباشر في بحث تجريدي كان مستمراً قبل أكثر من مئة عام، والذي كان كثيرا ما يورد في المناقشات التي شملت هربرت سبنسر (Herbert Spencer) وهنري سيدجويك (Henry Sidgwick) وغيرهم من كبار مفكري تلك الحقبة. وقبل عامين فقط من ظهور علم النفس الرياضي لإدجورث، نشر هيربرت سبنسر تحليلا معقّدا حول علاقة الأنانية والإيثار في كتاب *بيانات الأخلاق* (The Data of Ethics). ولقد توصل – سبنسر -إلى استنتاج مريح -وإن كان قليل الوضوح -بأن "السعادة العامة يجب أن تتحقق بشكل رئيسي من خلال البحث المناسب عن السعادة من قِبَل كلّ فردٍ؛ وبالمثل، يتم بلوغ سعادة مختلف الأفراد جزئيًا من خلال سعيهم إلى السعادة العامة". [5] في سياق هذا البحث التجريدي نسبيًا، كان التحليل الاقتصادي البحت الذي أجراه إدجورث، بناءً على نموذج محدد جيدًا من التعاقد بين شخصين يبحثان عن المصلحة الذاتية أو بين نوعين من الأفراد (المتطابقين) الباحثين عن المصلحة الذاتية؛ يُقدّم إجابة واضحة لسؤال افتراضي قديم.

لقد تبيّن أن نموذج إدجورث القائم على السلوك الأناني يُقدم توافقا ملحوظاً بين توازن التبادلات في الأسواق التنافسية وما يطلق عليه في اصطلاح الاقتصاد الحديث "نواة" (The core) الاقتصاد. يُقال إن نتيجة توجد "في نواة" الاقتصاد إذا -وفقط إذا- استوفت مجموعةً من شروطِ عدمِ قابلية التحسين (unimprovability). هذه الشروط إجمالا هي -ليسَ فقط- أن لا أحد يستطيع تحسين حالته دون إفساد حالة شخصٍ آخر (هذا ما يسمى بـ "أمثلية باريتو" (Pareto optimum))، ولكن أيضا ألا أحد في حالٍ أكثر سوءا ممّا كان ليكون عليه حاله في غياب التبادلات، وأن لا [وجود لـ] إئتلاف أفراد يستطيع بنفسِه، عن طريق تعديل المبادلات بداخله، تحسين وضعه الخاص. لقد بيّن إدجورث أنه بالنظر إلى بعض الافتراضات العامة، كل توازن يُمكن ظهوره في سوق تنافسي يجب أن يستوفي هذه الشروط وأن يقع "في النواة". وبهذا، في نموذج إدجورث، ليست توازنات السوق التنافسي، وفق هذا المعنى، مُهيمَنة من أيّ تنسيق آخر ممكن، بحُكم التوزيع الأصلي للموارد. والأكثر إثارة في بعض النواحي هو النتيجة العكسية أنه إذا زاد -بلا حدود- عدد الأفراد من كل نوعٍ، فإن النواة (التي تمثل هذه النتائج كتوازنات غير مهيمِنة) ستنزعُ للتقلص نحو التوازنات التنافسية، أي أن النواة لن تعود أكثر اتساعا من مجموعة التوازنات التنافسية. هذا الزوج من النتائج تمت دراسته بكثافة وتم توسيعه في الأدبيات الحديثة حول التوازن العام بنماذج مشابهة، وبالأساس تحت نفس الإفتراضات بخصوص السلوك. [6]

رغم هذا، فإن التموقع "في النواة" ليسَ بذاك الإنجاز الحاسم على مستوى الرفاهية الاجتماعية. فقد يبدؤ شخصٌ حياتَه بقدرٍ ضعيف من الموارد ومع ذلك يظل فقيرا ومحروما، حتى بعدَ المعاملات، وإن كان التموقع

"في النواة" هو كل ما تمنحه التنافسية، فمعذور الشخص الفقير لعدمِ اعتبارِه لهذه النتيجة "إنجازاً عظيماً". هذا هو الواقع الذي أخذه إدجورث بعين الاعتبار بتصدّيه لمشكلة الاختيار بين توازنات تنافسية مختلفة. فقد لاحظ أنه في مجتمع نفعي جيّد، "يجب أن تكون المنافسة مكمَّلةً بتحكيمٍ (arbitrage)، وأساس التحكيم بين المتعاقدين الساعين للمصلحة الشخصية هو أكبر إجماليٍ للمنافع الممكنة". [7] أمّا في الجوانب المؤسسية لتحكيمٍ كهذا ولآثاره المهمة على توزيع الملكية، فإن إدجورث لم يعر لها اهتماما، رغم بعض المظاهر الموهِمة بخلاف هذا. يرى إدجورث أنه من الحسن، على أساس تحقيق المنافسة مهما كانت محدودة، تبني "حذَرٍ أكثر تحفظًا إزاء الإصلاح". عند حساب "فائدة مؤسسات ما قبل النفعية"، كان إدجورث يملك "نظرةً للطبيعة لم تكُن خاطئةً بالكامل -كالتي كانت لدى لدى مل (Mill)-، ولكن تقريباً مبدئياً من الأفضل". [8]

لا يعنيني في هذا المقال فحص إلى أي حدّ هذا التقريب بعيد عن الواقع. (هذا ما أعتقده، حتى داخل بنية الفرضيات المستعملة من إدجورث، ولكن هذا ليس هو الموضوع المحوري في المقال الحالي.) ما يهمّني ها هنا، هو تصوّر الإنسان الذي يُشكل جزءا من تحليل إدجورث والذي صمَدَ تقريباً في جزء كبير من النظرية الاقتصادية الحديثة. هذا التصوّر كان بالطبع مُنَمذجاً وموجّها بشكل محدّد لتوظيفه في النقاش شبه التجريدي الذي شغل كثيرا سبنسر، سدجويك ومفكرين آخرين كبار خلال تلك الحقبة: بأي معنى وإلى أي حدّ قد يُمكّن سلوك أناني من تحقيق المصلحة العامة؟ معرفةُ ما إذا كان السلوك الأناني فرضية مؤكّدة في الواقع ليسَ لها بطبيعة الحال أي أثر

على دقّة إجابة إدجورث على السؤال المطروح. داخل البنية التي يشكّلها نموذج اقتصادي محدود، هذه الفرضية كانت تمنح جوابا واضحا على التساؤل التجريدي حول الأنانية والمصلحة العامة.

لقد استمر هذا النقاش الخاص لفترة طويلة وما زال يثير العديد من الأعمال في نظرية الاقتصاد اليوم. وكان للطابع المحدود لهذا السؤال تأثير حاسم في اختيار النماذج الاقتصادية ومفهوم الكائن الإنساني الذي تتضمنه. على هذا يؤكّد أرو (Arrow) وهان (Hahn) في كتابهما البارز عن نظرية التوازن العام (ص6-7):

"يوجد الآن تيار عريض ومهيمن بقوة بين الاقتصاديين -من آدم سميث إلى الوقت الحاضر -الذي سعى إلى إظهار أن الاقتصاد اللامركزي المدفوع بالمصلحة الشخصية والمسترشد بإشارات الأسعار سيكون متوافقًا مع تنظيم متسق للموارد الاقتصادية بحيث يكون -بمعنى محدد بعناية- متفوقاً على فئة كبيرة من التنظيمات البديلة المحتملة. علاوة على ذلك، تعمل إشارات الأسعار بطريقة تدفع إلى هذه الدرجة من الاتساق. من المهم أن نفهم مدى غرابة هذا الادعاء لأي شخص لم يتعوّد على هذا التقليد. ذلك أن جواب "الحس المشترك" الفوري على سؤال: "كيف سيبدو الاقتصاد الذي يحركه الجشع الفردي ويسيطر عليه عدد كبير جدًا من العوامل المختلفة؟"؛ هو على الأرجح: ستكون هناك فوضى. كون جوابٍ مختلفٍ تماما تم ادعاء صحته منذ زمن بعيد وأنه أثر حتى في التفكير الاقتصادي لعدد كبير ممن ليسوا أصلا اقتصاديين يُشكّل بذاته سببا كافيا لفحصه بشكل جدّي.

ينبغي ليس فقط معرفةُ ما إن كان صحيحا ولكن أيضا ما إن كان بإمكانه أن يكون صحيحاً. يتعلق جزء كبير مما يلي بهذا السؤال الأخير، الذي يبدو لنا مفتقراً لاهتمام أكبر من قِبَل الاقتصاديين".

إن شاغلي الأساسي هنا ليس معنيا بالعلاقة بين النماذج الموضوعة وواقع العالم الاقتصادي، وإنما بدقة الإجابات على أسئلة محددة جيدًا تطرحها افتراضات محددة مسبقًا والتي تقيد بشدة طبيعة النماذج التي يمكن قبولها في التحليل. فالسؤال نفسه يحوي تصوّراً محددًا عن الإنسان، ولا توجد حرية لتبني تصور آخر طالما نحاول الإجابة على هذا السؤال. فما زالت إذاً طبيعة الإنسان كما هي متصوّرة داخل النماذج الاقتصادية الحالية تُجلّي التشكل الخاص لبعض الأسئلة الفلسفية العامة والتي طرحت منذ مدة طويلة. وببساطة، فإن واقعية التصور المختار لا تنتمي إلى هذا البحث.

(2)

هناك سببٌ آخر غير تجريبي -وربما أكثر بساطة- لتفسير مَيلِ مفهوم الإنسان في النماذج الاقتصادية إلى أن يكون أنانياً جشعاً. من الممكن تحديد مصالح شخصٍ بحيثُ يُمكن أن يُنظر إليه - بغض النظر عمّا فعَلَه - على أنه يسعى وراء مصالحه الخاصة في كلّ فعل اختياري معزول. [9] إن هذا التحليل -وإن لم يتمّ تصويره (formalized) إلا مؤخرا في سياق نظرية

التفضيلات المكشوفة (the theory of revealed preference) – فإن له ماضياً مُحترما؛ وكان جوزيف بتلر (Joseph Butler) يجادل فعلياً ضده في كنيسة رولز قبل قرنين ونصف من الزمن. [10] إن اختزال الإنسان إلى حيوان مهمومٍ بمصالحِه الخاصة فقط متوقّف -في هذا التحليل- على تعريف محدّد. إذا لوحظَ أنك تختار x رافضا y، نقول إنك تحملُ تفضيلا "مشكوفاً" (revealed) لـ x على حساب y. منفعتك الشخصية إذا معرّفة ببساطة كأنها تمثيل رقميّ لهذا "التفضيل"، بحُكمِ أن منفعةً أعلى مخصّصة للخيار "المُفضّل". مع هذه المجموعة من التعريفات، يصعُب الفرار من تعظيم المنفعة الخاصة إلا من خلال عدم اتساق (inconsistency). بالطبع، إذا اخترت مرّةً x ورفضت y ثم انتقلت فوراً إلى القيام بالعكس تماماً، فإنك قد تمنع منظّر التفضيلات المكشوفة من أن يجعلَ لك ترتيبا للتفضيلات، وبالتالي منعَه من تعيين دالة منفعة خاصة بك التي من المفروض أن تَعملَ على تعظيمها. وعليه بعد ذلك، أن يخلُص إلى أنك إمّا غير متّسقٍ وإما أن تفصيلاتك تتغيّر. ويُمكنك أيضاً إحباط منظّر التفضيلات المكشوفة بتناقضات أكثر تعقيدا. [11] أما إذا كنتَ متّسقاً، سواء أكنت أنانياً عنيداً أو سخيّا أحمقاً أو مناضلا بوعيٍ طبقيّ، فستظهر في هذا العالم المغمورِ بالتعريفات، معظّما لمصلحتك الشخصية. وإذا استعرنا هاهنا معجم المجال الضريبي، فإن كان تبرير أرو وهان لفرضية السلوك الأناني يقترب من تجنّبٍ ضريبي (avoidance)، فإن مقاربة التفضيل المكشوف يبدو أشبه بتهرّب ضريبي (evasion) صريح.

أحيانا، يندرج هذا النهج الأناني أصَالةً تحت اسم الاختيار العقلاني (rational choice)، ولا يفترض شيئاً آخر سوى الاتساق الداخلي. في هذا

التحليل، تعتبر اختيارات شخصٍ "عقلانيةً" إذا -وفقط إذا- كان بالإمكان تفسير جميع هذه الاختيارات باعتبار علاقة تفضيل متّسقةٍ مع تعريف التفضيلات المكشوفة، أي إذا كانت جميع هذه الاختيارات تُمثّل اختيار الحلول "الأكثر تفضيلا" بالنسبة لعلاقةِ تفضيلات مفترضة. [12] يبدو أن الأساس المنطقي لهذا النهج يستند إلى فكرة أن الطريقة الوحيدة لفهم التفضيلات الحقيقية لشخصٍ هي فحص اختياراته الفعلية، ولا توجد طريقة مستقلة عن الاختيار لفهم موقف الشخص تجاه البدائل الممكنة (alternatives). (هذه النظرة، بالمناسبة، لا تقتصر على الاقتصاديين لوحدهم. فقبل سنوات عديدة، عندما لَزمني اجتياز الاختبار التأهيلي في الأدب الإنجليزي في جامعة كالكتا، كانت إحدى الأسئلة التي كان يجب الإجابة عليها حول حلم ليلة منتصف الصيف (A Midsummer Night's Dream) السؤال الآتي: قارن بين شخصيات هيرميا وهلينيا. أيهما تختار؟)

لقد حاولت أن أثبت في موضع آخر أنه بمجرد أن نتجنب هذه التعريفات الغريبة للتفضيل والرفاهية (Welfare)، يظهرُ هذا التحليل أنه يفترض القليل جدًا والكثير جداً: القليل جدًا نظرًا لوجود مصادر غير اختيارية للمعلومة حول التفضيل والرفاهية كما يتم فهم هذه المصطلحات عادةً، والكثير جداً لأن الاختيار قد يعكس توفيقاً/تراضياً (compromise) بين مجموعة متنوعة من الاعتبارات التي قد تكون الرفاهية الشخصية فيها اعتباراً واحداً فقط من بين اعتبارات أخرى. [13]

وقد قامت مجموعة من الدراسات المعمقة التي تتناول قرارات المستهلكين [14] وأنشطة الإنتاج [15] بتسليط الضوء على القضايا النفسية المعقدة الكامنة في الاختيار. يبقى السؤال مفتوحاً ما إذا كان بالإمكان احتواء

جميع هذه الخصائص السلوكية داخل الحدود الصورية للاختيار المتّسق الذي تتوقّف عليه نظرية تعظيم الرفاهية. [16]

(3)

أشار بول ساموبلسون (Paul Samuelson) إلى أن العديد من الاقتصاديين "يَفصلون علم الاقتصاد عن علم الاجتماع على أساس السلوك العقلاني أو غير العقلاني، حيث يتم تعريف هذه المصطلحات في ظل نظرية المنفعة (utility theory)". [17] قد يستاء علماء الاجتماع من هذا الرأي لأسباب وجيهة، لكن نظرة الانفصال هذه تجبر الاقتصاديين أيضا على حملِ صليبٍ [أي تحمّلِ عبئٍ] يظهرُ عندما نكتشف أن تحليل "السلوك العقلاني" يجرّ، كما يتمّ تأويله عموماً، إلى نظرية خرساء على نحوٍ بارز. يبدو أن السلوك ينبغي "تفسيره باعتبار التفضيلات التي ليست مُعرَّفة بدورها إلا بالسلوك". فلا عجب إذا أن تكون الجولات الدائرية متكرّرة. ومع ذلك، فإن ساموبلسن محقّ بلا شك في التأكيد على أن هذه النظرية " ليست لغواً (meaningless)، بالمعنى التقني للكلمة". [18] والسبب بسيط للغاية. كما رأينا سابقا، هذه النظرية تفرض بالفعل شرط الاتساق الداخلي للاختيار المشاهد، وهو الشرط الذي يُمكن أن يُدحض من قِبَل مشاهدات حقيقية، ما قد يعطي للنظرية "معنى"، حسب المراد الذي قصده ساموبلسن من تقريره.

يتّسم معيار الإتساق بقدرة مدهشة على القطع. بالإمكان أن نشتقّ منه العديد من الخصائص العامة لعلاقات الطلب. لكن في السياق الحالي، فإن القضية الرئيسية هي إمكانية استخدام معيار الاتساق للاختبار (testing) الفعلي. يقول ساموبلسن مدقّقا، أنه تلزم "ظروف مشاهدة مثالية" حتى يصير من الممكن "دحض أو تأكيد" لوازم هذه المقاربة. لكن ليس من السهل تحقيق هذا، إذ من جهةٍ، ميلُنا للتنوع لا يسمح لنا أن نعتبر الأفعال الاختيارية المعزولة كوحدات مناسبة (في مقابل تسلسلات الاختيار)، فيما، من جهةٍ أخرى، مرور الوقت يجعل من الصعب التمييز بين عدمِ الاتساق وتحوّل الأذواق. وفي الواقع، قليلة جدا الدراسات النظامية التي حاولت فحص اتساق السلوك اليومي للأفراد، على الرغم من حصول تجارب مهمة ومفيدة، في ظروف مُختبرية، حول استجابة الناس لعدم اليقين. وما يعتبر دليلا مقبولا ما يزال غير محدّد. ولو أننا أجبرينا اليوم استطلاعا لدى الاقتصاديين من مختلف المدارس، لوجدنا بشكل مؤكد تقريبا أن الآراء التالية متجاوِرة: 1- إن نظرية السلوك العقلاني غير قابلة للدحض، 2- إنها قابلة للدحض، لكن هذا لم يحصُل بعد وأخيراً 3- إنها قابلة للدحض وهي في الواقع خاطئة بوضوح. [19]

ومع ذلك، فليست هذه هي القضية المركزية لطرحي هاهنا. فحتى لو تبيّن أن الاتساق المطلوب موجود، فهذا لن يحلّ رغم ذلك مسألة الأنانية إلا بالمعنى التعريفي المحض، كما سبقت الإشارة إليه. طبعاً، يُمكن أن يحملَ شخصٌ متّسقٌ في اختياراته درجة الأنانية التي نريد بالفعل منحَهُ إياه. وصحيح بالطبع في الحالة الخاصة لاختيار الاستهلاك المحض بين سلعٍ خاصة، يحاول منظر التفضيلات المكشوفة أن يربطَ "تفضيل" الشخص أو

"منفعته" مع حزمة السلع الخاصة به. ومع ذلك، لا يصدُر هذا التقييد من كونِ الشخص غير مهتما إلا بمصالحه الخاصة، ولكن من كون الحزمة الخاصة به من السلع الاستهلاكية، أو حزمة أسرَته، هي الحزمة الوحيدة التي له تحكّم مباشرة عليها بأفعاله الاختيارية. يبقى سؤال الأنانية إذا مفتوحاً بالكامل.

أعتقد أن السؤال يتطلب أيضا صياغة أكثر وضوحا مما هو مُقترح غالبا، وهذه هي النقطة التي سأتناولها الآن.

(4)

عند اعتبار ما يبتعد عن "العزلة غير المتعاطفة، المفترضة بشكل مجرّد في الاقتصاد"، إذا استعرنا عبارة إدجورث، فإنه يجب علينا التفريق بين مفهومين منفصلين: (1) التعاطف (sympathy) و(2) الالتزام (commitment). يتوافق النوع الأول مع الحالة التي يؤثر فيها الاهتمام بالآخرين بشكل مباشر على رفاهية الفرد الخاصة. إن كانت معرفتُك بوجود التعذيب تجعَلُك مريضاً، فهذه حالة من التعاطف؛ أمّا إذا كان هذا لا يجعلك تشعر بأنك أسوء حالاً من الناحية الشخصية، ولكنك تعتقد أنه خطأ وأنك على استعداد للقيام بشيء لإيقافه، فهذه حالة التزام. لا أزعُم أن الكلمات المختارة مميزة في نفسِها، ولكن أعتقد أن التفريق مهم. يُمكن القول إن السلوك المبنيّ على التعاطف هو -بمعنى مهمّ- أنانيّ، حيثُ ثمة

شعور شخصيّ بسعادة الآخرين وتألم من آلام الآخرين، وأن السعي وراء المنفعة الخاصة يُمكن أن يكون مدعوما من أفعال خاضعة للتعاطف. إن الفعل المبني على الالتزام لا المبني على التعاطف هو المنفكّ بالأحرى عن الأنانية بهذا المعنى. (نشير مع ذلك أن وجود التعاطف لا يستلزم أن فعلاً نافعا للغير يجب أن يكون مبينا على التعاطف، بمعنى أن الفعل ما كان ليقع لو كان استخلاص اطمئنانٍ [/ارتياحٍ] من رفاهية الآخرين قليلاً أو معدوماً. مسألة السببية هذه سنتناولها بعد حين).

إن التعاطف في بعض النواحي مفهوم أسهل تحليلاً من الالتزام. حينما يكون معنى الرفاهية لدى شخص متوقّفا نفسياً على رفاهية شخص آخر، فهذه حالة تعاطف؛ بمعطيات أخرى، فإن الوعي بزيادة رفاهية الشخص الآخر تجعل بالتالي الشخص أفضل حالاً بشكل مباشر. (طبعاً، عندما يكون التأثير سلبيا، المفروض أن نطلق على العلاقة اسم "الكراهية" (antipathy)، لكن يمكن الاقتصاد في المصطلحات والإبقاء على كلمة "تعاطف"، مع الاكتفاء بالتنبيه إلى أنها علاقة كما يمكنها أن تكون إيجابية قد تكون سلبية.) بينما يربط التعاطف أشياء متماثلة بعضها ببعض -أي رفاهية أشخاص مختلفين-، فإن الالتزام يربط الاختيار بمستويات متوقّعة من الرفاهية. تتمثل إحدى طرق تعريف الالتزام بأن نقول إن الشخص يختار الفعل الذي يعتقدُ أنه سيحقق له مستوى رفاهية شخصية أقل مقارنة بما قد يحقّقه له فعلٌ آخر متاحٌ له. ولنلاحظ أن المقارنة تتمّ بين مستويات رفاهية متوقّعة (anticipated)، وبالتالي فإن هذا التعريف للالتزام يستبعد الأفعال التي تتعارض مع المصلحة الشخصية والتي نتجت فقط عن الفشل في توقع العواقب.

سؤالٌ آخر أكثر صعوبةُ يظهرُ في الحالة التي يتزامن فيها اختيار شخصٍ مع تعظيمه لمصلحته الشخصية المتوقعة، في حين أن هذا التعظيم ليس سببَ الاختيار. إن أردنا أن نفسحَ المجال لذلك، يمكن توسيع تعريف الالتزام بحيث يشمل الحالات حيث اختيار شخصٍ، مع تعظيمه للرفاهية الشخصية المتوقعة، لن يتغيّر في حالة افتراضية واحدة على الأقل حيث الفعل المختار سيوقف من تعظيم الرفاهية الشخصية. قد يكون من الصعب تعيين الالتزام بهذا التعريف الأوسع ليسَ فقط في اختيارات الآخرين ولكن أيضا في اختياراتنا الخاصة، إذ ليسَ من المتاح دائماً التعرف على ما كنا سنقوم به في ظروفٍ مختلفة. قد يكون هذا المعنى الأوسع ملائما عندما يتصرف الشخص على أساس شعورٍ بالواجب، الذي إذا انتهك تسبّب في ندمٍ، لكن الفعل تم اختياره في الحقيقة من شعورٍ بالواجب لا لمجرّد تجنّب التعاسة (illfare) الناتجة عن الندم الذي يقعُ حين التصرف خلاف ذلك. (بالطبع، حتى التعريف الضيق للالتزام يشملُ الحال التي يكون فيها المزيد من الرفاهية أكثر ثقلا في اتخاذ القرار على التعاسة الناتجة عن الندم إن وجد.)

لم أشر بعدُ إلى عدم اليقين (uncertainty) بشأن الرفاهية المتوقعة. ففيما لا يتأثر مفهوم التعاطف باستحضار عدمِ اليقين، فإن الالتزام يتطلب بموجبه إعاة صياغة. تتعلّق التعديلات الضرورية بردّة فعل الشخص تُجاه عدم اليقين. ربما تكون أبسط حالة هي الحالة التي يكون فيها توقع الشخص حُيال الأرباح التي قد يجنيها من "اليناصيب" (lottery) مُمكنة الوصف بواسطة "المنفعة المتوقعة" للرفاهية الشخصية (أي مجموع درجات الرفاهية الشخصية المختلفة المتحصّل عليها من مختلف النتائج، مرجَّحَة باحتمال وقوع كل نتيجة). في هذه الحالة، يكفي إعادة صياغة مجموع

النقاش باستبدال "الرفاهية الشخصية" بـ"الرفاهية المتوقعة": الالتزام يفترض بالتالي اختيار فعل ينتج درجة رفاهية متوقعة أقل من الدرجة التي كان ليمنحها فعل ممكن آخر. (المعنى الواسع يمكن تعديله بنفس الطريقة.)

في اصطلاح النظرية الاقتصادية الحديثة، يعتبر التعاطف حالة "تأثير خارجي" (externality). غير أن العديد من النماذج تقوم بإقصاء التأثيرات الخارجية، مثل النموذج الاعتيادي لإثبات أن كل توازن تنافسي هو الأمثلية باريتو [هو الوضع الأمثل حسب معنى باريتو] وأنه ينتمي "إلى نواة" الاقتصاد. ولو أن وجود التعاطف كان مسموحاً به في هذه النماذج، لطرأت تعديلات على بعض من نتائجها التقليدية، لا جميعها. [20] ومع ذلك، فإن هذا لن يتطلب مراجعة جادة للبنية الأساسية لهذه النماذج. في المقابل، ينطوي الالتزام -بمعنى حقيقي للغاية- على اختيار مخالف للتفضيلات، وهو ما يهدم الفرضية الأساسية القائلة إن إمكانية مختارة يجب أن تكون الأفضل (أو متساوية الفضل على الأقل) مقارنة بالإمكانيات الأخرى بالنسبة للشخص الذي اختارها: هذا المعطى قد يستلزم بالتأكيد إعادة صياغة لهذه النماذج بطريقة مختلفة جذرياً.

يُمكن التمثيل لهذا التباين بين التعاطف والالتزام بقصة طفلين عثرا على تفاحتين، إحداهما كبيرة والآخرى صغيرة. قال الطفل (أ) للطفل (ب): "لك الاختيار". قام (ب) على الفور باختيار التفاحة الكبيرة. فاستاء (أ) من هذا الاختيار وأخبَر أن هذا غير عادل إطلاقا. سأل (ب): "لماذا؟ ما التفاحة التي كنت لتختار، لو كان لك الاختيار أوّلا؟"، "الصغيرة، طبعاً"، أجاب (أ). (ب) ينتصر إذا: "هذه التي حصلت عليها! ما الذي تشتكي منه إذا؟" صحيحٌ أن (ب) يخرج منتصراً من هذه الجولة، لكن (أ) في الحقيقة ما كان ليخسر

شيئاً من اختيار (ب) لو أن اختياره الافتراضي للتفاحة الصغيرة صادرٌ عن تعاطف لا عن الالتزام. غضب (أ) يشير إلى أن الأمر لم يمكن ربما كذلك. [21]

بالتأكيد، يرتبط التزام شخصٍ ارتباطاً وثيقاً بأخلاقه. لكن هذا السؤال هو أخلاقي بمعنى واسع للغاية، ويغطي مجموعة متنوعة من التأثيرات، من الدينية إلى السياسية ومن المُساء فهمها إلى الأكثر دفاعاً عنها. عندما تفسر جوديث أندرسون (Judith Anderson)، في تابع/تلميذ الشيطان (The Devil's Disciple) لبرنارد شو (Bernard Shaw)، سبب قبول ريتشارد دادجن (Richard Dudgeon) أن يُشنق مكان زوجها كتعبير عن تعاطفه معه أو عن حبّه لها، يصر ريتشارد على إنكاره: "إن ما فعلته الليلة الماضية، فعلته وأنا في حالتي الطبيعية، بدون أن أهتم بزوجك، أو بك أكثر من اهتمامي بنفسي. لم يكن لي دافع أو مقصد: كل ما يمكنني أن أقوله لك هو إنه عندما فكرت فيما إذا كنت أنقذ رقبتي من حبل المشنقة لأضع فيه رقبة رجل آخر، لم أستطع أن أفعل" [21]

إن خاصية الالتزام التي تهمني أكثر هنا هي كون الالتزام يضع مسافة بين الاختيار الشخصي والرفاهية الشخصية؛ ومعلوم أن جزءا كبيرا من النظرية الاقتصادية التقليدية قائم على مطابقة هاتين الظاهرتين. هذا التطابق يكون أحيانا محجوباً بسبب غموض مصطلح "التفضيل"؛ ذلك أن الاستعمال العادي لهذه الكلمة يسمح بتشبيه التفضيل بمفهوم تحسين الوضعية الشخصية، وأنه في نفس الوقت ليس من غير الطبيعي تماماً تعريف "المفضَّلِ" كـ "المختار". ليسَ لدي رأيّ محرّر حول استعمال "صائب" لكلمة "التفضيل"، لكن سأكون راضيا ما دامَ مَعْنَيَا هذه الكلمة غير مستعملين في نفس الآن، في محاولة إثباته تجريبيا بفضل تعريفين. [22] إن

الرابط الأساسي الموجود في النماذج التقليدية بين سلوك الاختيار وإنجازات الرفاهية يسقُط بمجرّد أن نقرّ بالالتزام كمُكوّن من مكوّنات الاختيار.

(5)

قد تقول "حسنًا، ولكن ما مدى صلة كل هذا بنوع الخيارات التي يهتم بها الاقتصاديون؟ ليس للاقتصاد علاقة كبيرة بمسيرة ريتشارد دادجن نحو المشنقة". أعتقد أنه يجب الاعتراف حالاً أن الالتزام -في العديد من أنواع السلوك- نادراً ما يكون مكوّنا مهمّا. عندما يقوم الأفراد بشراء أغلب السلع الاستهلاكية لا يتاح لهم أي هامش للتعبير عن التزاماتهم، إلا في حالات معزولة كمقاطعة الأفوكادو القادم من جنوب إفريقيا أو الرحلات إلى إسبانيا. في دراسات سلوك المستهلك وتفسيراته، لا يطرح الالتزام إذاً على العموم أي مشكلة. بل حتى التعاطف قد لا يكون مهمًا للغاية، حيثُ إن مصادر العلاقات المتبادلة بين الأشخاص تكمن في مكان آخر، على سبيل المثال في الرغبة في مسايرة الجيران (Keeping up with the Joneses) أو في التأثر بعادات الآخرين.[23]

لكن لا يهتم الاقتصاد بسلوك المستهلك فحسب؛ كما لا يقتصر الاستهلاك على "السلع الخاصة" (private goods). من المجالات التي تكون فيها مسألة الالتزام أكثر أهمية هي فيما يسمى بالسلع العامة، والتي ينبغي مقابلتها بـ "السلع الخاصة" التي تتميز بسِمةِ أنه لا يمكن استخدامها من قِبل

أكثر من شخص واحد: إذا أكلت قطعة من كعكة، فلن أفكر في التهامها أيضًا. وهو خلاف الأمر بالنسبة للسلع "العامة"، من قبيل طريق عام أو حديقة عامة، التي يُمكننا معاً -أنا وإياك- استخدامها. في العديد من النماذج الاقتصادية، لا يدور الحديث إلا على السلع الخاص، وهو الحال غالباً عندما نوكِل "اليد الخفية" مهمةَ تحقيق المصلحة اللا-خفية. لكن الواقع أن السلع العامة مهمة في الكثير من الاقتصادات وتُشكّل مجموعة واسعة من الخدمات، بدءاً بالطرق وإضاءة الشوارع وصولاً إلى الدفاع الوطني. هناك الكثير من المؤشرات الدالة على أن نسبة السلع العامة من الاستهلاك الوطني تنمو بشكل قوي في معظم دول العالم.

كما نوقشت مشكلة التوزيع الأمثل للسلع العامة، خاصة في الأدبيات الاقتصادية الأخيرة [24]. حيث تم تكريس الكثير من الاهتمام، على وجه الخصوص، لمشكلة الكشف الصحيح عن التفضيلات، التي تظهر بصورةٍ أوضح في حالة أنظمة الاشتراك، حيث تكون الرسوم المخصومة حسب الخدمات المقدّمة. تتلخّص المشكلة المركزية في أن من مصلحة الجميع التقليل من أهمية الخدمات التي يأملون، لكن هذا التقليل من الأهمية قد يدفع إلى ترك مشروع عام كان ليكون مبررا لو كانت منافعُه الحقيقة معروفة. لقد أدى مؤخراً تحليل هذه الصعوبة، التي يشار إليها أحيانا بمشكلة "الراكب المجاني/الحر" (free rider)، إلى بعض الاقتراحات البارعة للتحايل على هذا المقصود، في إطار الفعل الأناني. [25] آلية المكافأة مصمّمة بحيلة ماكرة لدرجة أن الأشخاص محفزون للكشف بدقّة عمّا هم مستعدون لدفعِه مقابل السلعة العامة المعنية. تنبع إحدى عوائق هذا الحل من تقييد مفترض للإمكانيات الاستراتيجية المتاحة للفرد، والتي يؤدي إزالتها

إلى نتيجة استحالة [26]. ثمة عائق آخر يتعلق بواقع أنه عند تحفيز الناس على الكشف عن الحقيقة فإننا نقوم بتوزيع المال وبتغيير توزيع المداخيل دون أي استرشاد بالاعتبارات التوزيعية. يُمكن بطبيعة الحال استدراك هذا الأثر عن طريق إعادة توزيع الموارد الأولية وحصص الأرباح [27]، إلا أنه إجراء لا يخلو هو الآخر من صعوبات خاصة به.

إن ما هو مركزي في هذه المشكلة هو الفرضية القائلة إنه عند طرح سؤال، فإن الفرد يقدّم الإجابة التي ستعظّم من مكسبه الشخصي. ما مدى جودة هذه الفرضية؟ أشك في جودتها بشكل عام. ("أين محطة القطار؟" يسألني أحد المارّة؛ "هناك"، أجبتُه، مشيرا إلى مكتب البريد، "وهل تستطيع من فضلك إرسال هذه الرسالة لي في الطريق؟"؛ أجابَ: "نعم"، وهو مصمم على فتح الظرف والتحقّق مما إذا كان يحتوي على شيء ذي قيمة.) حتى في السياق الاستثنائي للكشف عن التفضيلات حول السلع العامة قد لا تكون فرضية السلوك المعظّم-للأرباح أفضل فرضية. أعتقد أن ليف جوانسن (Leif Johansen)، أحد المساهمين البارزين في علم الاقتصاد العام، كان محقّا في مساءلة الفرضية في هذا السياق:

> "تميل النظرية الاقتصادية بهذا الخصوص كميلها في بعض المجالات الأخرى، إلى تقرير أن الناس صادقون فقط لما يجدونه من مصلحة اقتصادية. إننا هنا أمام افتراض لإنسان اقتصادي (homo oeconomicus) بعيد كل البعد عن البداهة، ويفتقر إلى مواجهة مع الحقائق المرصودة. في الواقع، يشير التفكير البسيط إلى أن هذا الافتراض لا يمكن أن يكون صحيحًا في أكثر أشكاله تطرفًا. لا يمكن لأي مجتمع أن يكون قابلاً للحياة بدون معايير وقواعد

سلوك. هذه المعايير والقواعد ضرورية لقابلية الحياة في مجتمع، خصوصاً في المجالات التي تكون فيها الحوافز الاقتصادية غائبة تمامًا ولا يمكن خلقُها". [28]

ليست القضية معرفة ما إذا كان الناس دائمًا ما يجيبون بصدقٍ على جميع الأسئلة، ولكن ما إذا كانوا دائمًا ما يعطون إجابة تعظّم من أرباحهم، أو على الأقل، ما إذا كانوا يعطون إجابات كهذه في الغالب بما يكفي لجعل ذلك فرضية عامّة مناسبة للنظرية الاقتصادية. إن وجود إجابات لا تعظّم من الأرباح، بما في ذلك الإجابات الصادقة، يجلب فوراً الالتزام ضمن مكونات السلوك.

إنه سؤال يُطرح أيضا حولَ الدراسات الحالية حولَ التصويت الاستراتيجي. فقد أظهرت مؤخرا بعض النتائج التحليلية الجميلة استحالة أي إجراء تصويتٍ يستوفي معايير أولية معينة ويجعل في نفس الوقت التصويت الصادق لكل فرد هو استراتيجية تعظيم الأرباح. [29] ليست صحّة هذه النتائج محل نزاع، ولكن هل من المناسب افتراض أن الناس يحاولون دائمًا تحقيق أقصى قدر من المكاسب الشخصية في سلوك التصويت؟ الواقع أنه في الانتخابات الكبيرة، من الصعب إظهار أن ناخباً ما بإمكانه حقّا أن يأمل تغيير النتيجة بفضل تصويته، وإن كان التوصيت مكلّفا، فقد يكون الربح الصافي المتوقع من التصويت عادة سلبيًا. ومع ذلك، فإن نسبة المشاركة في الانتخابات الكبيرة قد تكون مرتفعة جدًا، وقد حاولت أن أثبت في موضع آخر أنه في مثل هذه الانتخابات قد يكون "ما يدفع الناس في كثير من الأحيان ليس تعظيم المنفعة المتوقعة، بل شيء أبسط بكثير، يعني مجرد الرغبة في تسجيل التفضيلات الحقيقية". [30] إذا كانت هذه الرغبة تعكس

شعورًا بالالتزام، فإن السلوك المعني سيكون مختلفًا عن مفهوم الإنسان في النظرية الاقتصادية التقليدية.

(6)

إن مسألة الالتزام مهمة في عدد من السياقات الاقتصادية الأخرى. [31] وهي مركزية في مشكلة النشاط/الدافع (motivation) للعمل، وهي المشكلة التي لا يمكن تجاهل أهميتها في الإنتاجية.

إنه بلا شك مكلف، بل ومستحيل، أن نشكل نظامَ رقابة يعاقب ويكافئ بحيث يكون الكل محفّزا لتقديم عملِه على أكمل الوجوه. كل نظام اقتصادي إذاً يميل إلى الاعتماد على وجود نوع من السلوك تجاه العمل يتفوق على حساب الأرباح الصافية المستلّة من كل وَحَدَة مجهودٍ. يقوم التكييف/التأطير الاجتماعي بدور مهمّ للغاية هنا. [32] أنا مقتنع بأن جزءاً كبيرا من الصعوبات الاقتصادية الحالية في بريطانيا عائد إلى مشاكل في النشاط للعمل، وهي المشكلة الخارجة عن نطاق المكافآت والعقوبات الاقتصادية. وإن كان الاقتصاديون على ما يبدو لديهم القليل فقط للإسهام به في هذا المجال فذلك راجعٌ إلى إهمال النظرية الاقتصادية التقليدية لمجمل مسألة الالتزام والعلاقات الاجتماعية المحيطة بها. [33]

جميع هذه الأسئلة مرتبطة بطبيعة الحال بالأخلاقيات (Ethics)، حيث إن التحليل الأخلاقي يؤثر في أفعال الفرد، ولكن بمعنى أعم هي أسئلة متعلّقة بالثقافة التي لا تشكل الأخلاق إلا جزءا منها. بالمناسبة، إن أخذنا حالة استثنائية، كان من الأهداف الأولية لـ"الثورة الثقافية" الصينية هو تقوية معنى الالتزام، سعياً بالخصوص لتحسين النتائج الاقتصادية: "إن الهدف من الثورة الثقافية البروليتارية الكبرى هو إحداث ثورة في أيديولوجية الناس، وبالتالي تحقيق نتائج أكبر وأسرع وأفضل وأكثر اقتصادا في جميع مجالات العمل". [34] كانت الصين تحاول أيضا بطبيعة الحال تقليص دور الحوافز المادية في الإنتاج بشكل كبير، والتي بلا شك ستقوّي من الدور المخوَّل للالتزام، ولكن حتى أنظمة السداد التقليدية تستدعي بشكل واسع قواعدَ سلوكية وأشكالاً من التصرف تتجاوز التحفيزات الاقتصادية بالمعنى الضيق. [35] إن إقامة إدارة مؤسسة على مجرّد التحفيزات لتحقيق الأرباح الشخصية هي إلى حد كبير مهمة مستحيلة.

سأتناول بعد قليل الأسس الممكنة لمعنى الالتزام، لكن أود قبلَ ذلك أن أشير إلى أن الخُلق أو الثقافة المندرجة تحت الالتزام قد تكون من نوعٍ محدود-بعيداً عن عِظمِ نظريات كالنفعية. إن "التواطؤات الضمنية" (implicit collusions) المشاهَدَة في السلوك المهني داخل احتكارات الأقلية (oligopolies) تبدو مؤسسة على نظام من الثقة المتبادلة والشعور بالمسؤولية التي لها حدود مسطّرة بعناية، وقد لا تكون محاولات كَوْنَنَة (universalization) هذا النوع من السلوك في مجالات عمل أخرى مناسبةً. يتعلّق الأمر هنا فقط بمسألة الأخلاقيات المهنية التي من المفروض تطبيقها ضمن نطاق محدود إلى حد ما.

وبالمثل، في مفاوضات الرواتب والاتفاقيات الجماعية، فالإحساس بالتعاون، من جانب أو من آخر، قد يكون له حدود محددة بدقة، وقد لا يتوافق إطلاقا مع تحليل كالذي تقدّمه النفعية العامة. إن الفرضية الضمنية لإدجورث، التي علّقت عليها أعلاه، القائلة أن الأنانية والنفعية تستنفد جميع الدوافع الممكنة، لا فائدة منها إطلاقا في هذا السياق. وإن كان مجال الالتزام واسعاً، فقد يكون مجال الالتزام المؤسس على النفعية وعلى أنظمة أخلاقية كونية أخرى لا يُشكّل نسبيا إلا جزءاً ضيّقاً منها.

(7)

أحيانا، يتم انتقاد النظرية الاقتصادية للمنفعة، التي ترتبط بنظرية السلوك العقلاني، على أن لها بنية زيادةً على اللازم؛ حيثُ يُزعم أن الكائنات الإنسانية "أبسط" في الواقع. إذا كان تحليلنا صحيحاً، فإن العكس تماماً هو الصحيح: بنية النظرية التقليدية أقلّ من اللازم: [حيثُ] نجعلُ للشخص ترتيب تفضيلات واحد وكلما جدّت حاجة، من المفترض أن يعكس هذا الترتيب مصالحه وأن يُمثّل رفاهيته وأن يلخّص رأيه عمّا يجب القيام به وأن يصف اختياراته الفعلية وسلوكه. وهل يستطيع ترتيب تفضيلات واحد القيام بكلّ هذه الأدوار؟ قد يكون الشخص الموصوف بهذه الطريقة "عقلانيا" بالمعنى المحدود أنه لا يبدي أي تناقض في سلوك الاختيار، لكن إن كان لا يستخدم هذه الفروق بين مفاهيم مختلفة للغاية، عندئذ فهو

غبيّ شيئا ما. الانسان بالمعنى الاقتصادي المحض هو في الحقيقة مغفّل اجتماعي. لقد انشغلت النظرية الاقتصادية كثيرا بهذا الغبي العقلاني، المُزيّن بشرف ترتيبه للتفضيلات الأوحد ومتعدّد الوظائف. ولإعادة الاعتبار لمتخلف المفاهيم المتعلّقة بسلوكه، نحتاج إذا إلى بنية أكثر تعقيدا.

ما نوع البنية التي نحن بحاجة إليها؟ يمنح التفريق المهم الذي وضعه جون هارساني (John Harsanyi) بين التفضيلات "الخُلقية" (ethical) والتفضيلات "الذاتية" (subjective) إمكانية إضافية في قمة البنية: "الأولى تعبّر عمّا يُفضّله الشخص (أو ما قد يفضّله، بالأحرى) على أساس اعتبارات اجتماعية وغير شخصية، فيما تعبّر الثانية عمّا يفضله الشخص في الواقع، سواء أكان لمصالح شخصية أو على أساس أي معيار آخر." [36] تُمكّننا هذه البنية المزدوجة من التمييز بين ما يعتبره الشخص حسناً من وجهة نظر اجتماعية وما يعتبره حسنا من وجهة نظر شخصية. يبدو أن التعاطف داخل مباشرة تحت ما يسمى بالتفضيل الذاتي، ولكن يبقى دور الالتزام غير معرّف بوضوح. بقدر ما يفترض من التفضيلات "الذاتية" أن "تحدّد دالة منفعته"، يبدو القصد هو استبعاد الالتزام منه، لكن يبقى الغموض حاضراً، لأن هذه التفضيلات الذاتية معرّفة على أنها "معبّرة عن التفضيلات بكلّ ما تعنيه الكلمة من معنى، كما هي في الواقع". هل هو تفضيل بمعنى اختيار أم هو تفضيل من حيث تصوره للرفاهية؟ كان هارساني ربما يقصد المعنى الثاني، إذ يجعل للتفضيلات "الخلقية" دور التعبير "عما يفضله الشخص فقط في تلك اللحظات النادرة التي يجبر نفسه فيها على اتخاذ موقف محايد وغير شخصي". [37] ولكن ما الذي يقع لو تخلّى عن تعظيم رفاهيته الشخصية (بما فيها التعاطف)، لا من أجل اهتمام حيادي بالجميع [38]، ولكن من

شعور بالالتزام تجاه جماعة معيّنة، سواء الحيّ أو الطبقة الاجتماعية التي ينتمي إليها؟ لابدّ أن نعترف أن البنية ما زالت غير كافية.

حتى عندما تعبّر عن أحكام أخلاقية من وجهة نظر غير شخصية، فإن البنية المزدوجة تكون ناقصة. يُمكن أن يكون ترتيب تفضيلات أكثر أخلاقية قطعاً من آخر وأقل أخلاقية من ثالث. يلزمنا إذا المزيد من البنية بهذا الخصوص أيضاً. لقد اقترحت في موضع آخر -في محاضرة بريستول سنة 1972 حول "العقل العملي" – أن نعمَد إلى ترتيبات لترتيب التفضيل (rankings of preference ranking) للتعبير عن أحكامنا الأخلاقية. [39] أود فحص هذه البنية عن قرب. يُمكن اعتبار خلُقٍ معيّن ليس فقط من زاوية ترتيب "الأكثر أخلاقية" من مجموع الأفعال الممكنة، ولكن كترتيب أخلاقي لترتيبات الأفعال (وهو ما يتجاوز بعيداً مجرّد تحديد ترتيب لـ "الأكثر أخلاقية" من الأفعال). لنضع X هو مجموعة تركيبات الأفعال الممكنة والتي يقصي بعضها بعضا، وأن Y هو مجموعة ترتيبات عناصر X. نُطلق على ترتيب من المجموعة Y (المكوّن من ترتيبات أفعال) أنه ترتيب-عُلويّ (meta-ranking) للمجموعة X. أزعُم أن ترتيبا معيّنا من المجموعة X للأفعال ليسَ دقيقاً للتعبير بصدقٍ عن خُلقٍ ما وأننا نحصل على بنية أكثر صلابة باختبار ترتيب-علوي للأفعال (أي ترتيب من Y لا من X). طبعاً، هذا الترتيب-العلويّ يستطيع تحديد ترتيب لأفعال -من بين ترتيبات أخرى- على أنها "الأكثر أخلاقية"، ولكن بحُكم أن السلوك الحقيقي يُمكن أن يصدُر عن توفيق بين متطلبات أخلاقية والسعي وراء أهداف أخرى عديدة (بما فيها المصلحة الشخصية)، فمن الضروري أن نفحص أيضا القيمة الأخلاقية المرتبطة بترتيبات الأفعال التي ليست "الأكثر أخلاقية".

تمثيلا لهذا، لننظُر في مجموعة X من تركيبات أفعال ممكنة وإلى الترتيبات الثالثة الآتية لهذه المجموعة X: A يُمثّل الترتيب حسب رفاهيّتي الشخصية (ويمثّل أيضا بالتالي بمعنى من المعاني مصالحي الشخصية)، الترتيب B يَعكِس مصالحي الشخصية "معزولة"، دون اعتبار للتعاطف (حين يكون فصلٌ كهذا مُمكنا، وهو ما ليس كذلك دئماً)، [40] وC هو الترتيب الذي حسَبَه سأقوم باختيارتي الحقيقية (عندما تتطبق هذه الاختيارات بترتيب، وهو ما ليسَ كذلك دائماً). [41] يُمكن أن يكون الترتيب "الأكثر أخلاقية" M هو، كما يُتصوّر، أي واحد من هذه الترتيبات A و B وC. لكن يُمكن أن يكون M أيضا ترتيبا آخر، مختلفا عن هذه الثلاثة. (سيكون الأمر كذلك إذا لم تكن الاختيارات الحقيقية هي "الأكثر أخلاقية" في نظر النظام الأخلاقي المسؤول، وإذا، زيادةً، كان النظام الأخلاقي يستلزم التضحية ببعض المصالح الشخصية كما بمصالح شخصية "معزولة".) لكن حتى عندما نعيّن ترتيبا M، مختلفا عن A وB وC، في قمة الجدول الأخلاقي، فهذا لا يحلّ مع ذلك سؤال معرفة كيفية ترتيب A وB وC حسبَ بعضها البعض. إذا، على سبيل مثال معيّن، تبيّن أنه حسب نظر أخلاقي نضع الدفاع عن المصلحة الشخصية، يما في ذلك اللذة والألم المُحصّلة من التعاطف، فوقَ الدفاع عن المصلحة الشخصية "المعزولة" (ما يؤدي إلى تلاقٍ جزئي بصدفة بين المصلحة الشخصية ولأخلاق)، وأن الاختيارات الحقيقية تعكس موقفاً أعلى أخلاقيا في السعي للمصلحة الشخصية (ربما بسبب توفيق في التوجيه الأخلاقي)، إذاً الاخلاق المعنية تنتج ترتيبا-علوياً C،M، A، B ، بترتيب تنازلي. هذا يذهب طبعاً أبعد من مجرّد تعيين أن M هو "أحسن ترتيب من وجهة نطر أخلاقية".

تسمح تقنية الترتيب-العالي بدرجةٍ متغيّرة من البنية الأخلاقية. لا أدّعي أن ترتيبا-علويّا أخلاقيا يجب أن يكون ترتيباً كاملا للمجموعة Y، أي أنه يجب أن يرتب بشكل تام جميع ترتيبات X. بل يمكن أن يكون ترتيباً جزئيا، والذي قد يكون غالباً غير كامل، لكن أعتقد أنه في أغلب الأحيان لن يكون من الصعب الذهاب أبعد ممّا يسمح به التعبير المحدود لثنائية التفضيلات "الأخلاقية" و"الذاتية".

طبعاً، يُمكن أيضا ترتيب ترتيبات الأفعال حسب معايير أخرى غير نظام أخلاقي معيّن: الترتيب-العلوي هو تقنية عامة قابلة للاستعمال في إطار تأويلات مختلفة لعلاقة الترتيب-العلوي. يُمكن استعمالها لوصف إيديولوجية معيّنة أو مجموعة أولويات سياسة أو نظام مصالح طبقية. في سياق مختلف تماما، يُمكن أن تُمكّن من التعبير عن التفضيلات التي نودّ لو امتلكناها ("أتمنى لو أحببت أكثر الأطعمة النباتية" أو "يا ليتني لا أحب التدخين بهذا القدر!"). يُمكن أيضا استعمال هذه التقنية لتحليل الصراعات التي يخلقها الإدمان ("بالنظر إلى ذوقي الحالي، فأنا أفضل حالا مع الهيروين، لكن وجود الهيروين يقودني إلى الإدمان، وأُفضّل ألاّ تكون لديّ هذه الأذواق"). يُمكن استخدام أداة الترتيبات -العلوية بعدة طرق مختلفة وفي سياقات متنوعة.

ليست هذه بوضوح المناسبة للولوج إلى التحليل التفصيلي لكيف تُقدّم هذه البنية الموسّعة فهماً أفضل للتفضيلات والسلوك. ليست البنية بطبيعة الحال نظريةً، ونستطيع صياغة نظريات أخرى باستعمال نفس هذه البنية. لا تفوتني الإشارة مع ذلك أن هذه البنية تتطلب معلومات أكثر بكثير مما

نتحصل عليه برصدِ الاختيارات الواقعية للناس، والتي لا تكشف في أحسن الأحوال إلا الترتيب C . ذلك أن هذه البنية تجعل للاستبطان والحوار دوراً. تمثيلا لأحد استعمالات هذا الجهاز، يُمكنني الرجوع إلى بعض النتائج التقنية. لنفرض أني أحاول فهمَ تصوّرك الخاص لرفاهيّتك. تُحدّد أولا الترتيب A، الذي يمثل ترتيب الرفاهية الخاص بك. لكني أريد الذهاب أبعد من ذلك لتحديد دالة المنفعة العددية (cardinal) الخاصة بك، أي بشكل بسيط ليس فقط ما هو الترتيب الذي يمنحك مزيدا من الرفاهية بل أيضا ما هي درجة الرفاهية المضافة. فأطلب منك إذاً أن ترتب مختلف الترتيبات من حيث قربها تقريبا من ترتيبك الواقعي حسب الرفاهية، A، على طريقة محقّق شرطيّ يستعمل تقنية الصورة الضوئية: هل هو أشبه بهذا الرسم أم بذلك؟ إن كانت إجاباتك تُظهر أن عكسَ تفضيل قويّ يُبعدنا أكثر عن النتيجة مقارنة بعكس تفضيل ضعيف، فإنها تحقّق بعض معايير الاتساق؛ وسيُمكننا ترتيب الترتيبات من مقارنة اختلافات رفاهيّتك بين الأزواج. في الواقع، من خلال اعتبار ترتيبات أعلى فأعلى، نستطيع تحديد دالة الرفاهية العددية الخاصة بك بقدرِ الدّقة التي يهمّك تحديدها بها [42]. أنا لا أقول إن هذا النوع من الحوار هو أفضل طريقة لاكتشاف دالة رفاهية شخص، لكنه يُبيّن جيدا أنه بمجرّد التخلي عن فرضية أن المصدر الوحيد لمعطيات الرفاهية هو مشاهدة الاختيارات، ينفتح عالم جديد بالكامل، يُحرّرنا من العوائق المعلوماتية للمنهج التقليدي.

إن لهذه البنية الموسّعة استعمالات أخرى: تسمح على سبيل المثال بتحليل أوضح لـ Akrasia (أو ضعف الإرادة)؛ كما أنها توضّح عددا من

الاعتبارات المتناقضة في نظرية الحرية، وهي النقطة التي تناولتها في موضع آخر. [43] إنها تساعد أيضا على تحليل ظهور سلوكات تنطوي على الالتزام، في حالات تتميّز بألعابٍ من مثل معضلة السجين (Prisoners' Dilemma). [44] هذه اللعبة غالباً ما يتم التعامل معها، جزئيا بحقّ، على أنها حالة كلاسيكية لفشل العقلانية الفردانية. كِلا اللاعبين يملكان استراتيجيتين، والتي يمكن -تسهيلاً- تسمية إحداهما بالأنانية والأخرى بالسّخية. كل لاعب يُحسّن من وضعيته الشخصية باللعب بالاستراتيجية الأنانية مهما فعل الآخر، لكن كلا اللاعبين يربحان إذا اختار كلاهما الاستراتيجية السّخية. على المستوى الفردي، يُعد القيام بالفعل الأناني هو الاستراتيجية المثلى: يُمكن لأحدهما التأثير فقط على أفعاله دون التأثير على أفعال الآخر، كيفما كانت، وعليه فمن مصلحة كلّ لاعب أن يكون أنانيا. غيرَ أن دمج الاستراتيجيات الأنانية، الناتجة من كون كل واحد منهما يدافع عن مصالحه الشخصية، يُنتج نتيجة أسوأ للاعبين ممّا إذا اختارَ كلاهما الاستراتيجية السّخية. وبالإمكان إثبات أن هذا الصراع موجود حتى حينَ يتم تكرار اللعبة مرات عديدة.

يجد البعض مُلغزاً أنه عندما يسعى كلّ شخصٍ لمصالحه الشخصية، نصلُ إلى نتيجة دنيا للجميع، لكنّه طبعاً نزاعٌ مشهور تجري حولَه نقاشات منذ فترة طويلة جدا. هذا النزاع بالمناسبة هو أصلُ التفريق المشهور الذي أجراه روسو بين "الإرادة العامة" (general will) وَ"إرادة الجميع" (will of all). [45] لكن ما هو مُلغز من وجهة نظر السلوك العقلاني يكمُن في حقيقة أنه في المواقف الواقعية لا يتبع الناس غالباً الاستراتيجية الأنانية. إن أمثلة هذا النوع من السلوك في ظروف مُعقّدة من الحياة الواقعية معروفة بشكل

شائع، ولكن حتى في ظروف مختبرية، فإن الأشخاص أمام معضلة السجين غالباً ما يتبنّون الاستراتيجية غير الأنانية. [46]

في تفسير هذه النتائج التجريبية، يُراوِد منظّر الألعاب أن ينسب هذا السلوك إلى نقص ذكاء اللاعبين: "من البدهي أن اللاعبين العاديين لا يملكون تفكيراً استراتيجيا كافي التعقيد لتصوّر أن الاستراتيجية DD [الاستراتيجية الأنانية] هي الاستراتيجية الوحيدة التي يمكن الدفاع عنها بعقلانية، وإن هذا الخلل الفكري هو الذي يحميهم من الخسارة". [47] ربما، تكمُن زاوية مقاربة أكثر إثمارا في الاعتراف بأن اللاعب أكثر تعقيداً مّما تفترضه النظرية: وأنه يتساءل أي نوع من التفضيل يودّ أن يكون لدى اللاعب الآخر ثم لأسباب كانطية شيئا ما يتوجّه إلى الحال التي تُمكّنه من الحصول بنفسه على هذه التفضيلات، أو على الأقل حيثُ قد يتصرّف وكأنه في تلك الحال. هذا التفكير يُجبره على تخيّل ماهية التعديلات التي تطرؤ على اللعبة في حال ما إذا كانت الأفعال مدفوعة بالالتزام (حسب عبارة "التفضيلات المكشوفة"، سيبدو وكأن لديه تفضيلات مختلفة عن تفضيلاته الواقعية) ويلزمه تقييم مختلف السلوكات الممكنة في ضوء هذا. لقد فحصت هذه الأسئلة في موضع آخر؛ [48] سأكتفي إذا فقط بالتنبيه هنا إلى أن جهاز ترتيب الترتيبات يساهم في التفكير الذي يُجوّد من اعتبار فضائل امتلاك أنواع مختلفة من التفضيلات (أو التصرف وكأن الأمر كذلك).

(8)

إن الإقرار بسلوك قائم على الالتزام يُكون بالطبع انعكاسات بعيدة المدى على طبيعة العديد من النماذج الاقتصادية. لقد حاولت أن أبيّن لماذا هذا التغيير ضروري ولماذا قد تكون الانعكاسات جادّة. لكن ما تزال العديد من القضايا دون حلّ، بما في ذلك الأهمية التجريبية للالتزام من حيث كونِه مكوّنا للسلوك، الذي قد يتغيّر من مجال إلى آخر، كما سبَق أن شرحت ذلك. كما أشرت أيضا إلى سبب استحالة استخلاص الدليل التجريبي لذلك بمجرّد رصدِ الاختيارات الفعلية، وأنه يجب استدعاء مصادر آخرى للمعلومات، بما في ذلك الاستبطان والمحاورة.

ومع ذلك، تبقى هنالك قضية ما إذا كانت هذه النظرة عن الإنسان تجعلُ منه مخلوقاً لا-عقلانيا. كلّ الأمر متوقّف على مفهوم العقلانية المستعمل، والواقع أن ثمة العديد من التعريفات البدلية. بمعنى الاتساق في الاختيارات، لا يوجد داعٍ للاعتقاد بأن الاعتراف بالالتزام يجب أن يستلزم تخلّيا عن العقلانية. غير أن الأمر متعلّق هنا بمعنى ضعيف للعقلانية.

المفهوم الآخر للعقلانية السائد في علم الاقتصاد هو مطابقة العقلانية بإمكانية تبرير كل فعل باعتبار المصلحة الشخصية: عندما يختار الشخص i الفعل x ويرفض الفعل Y، هذا يستلزم أن المصالح الشخصية قد تكون مع x أكثر تحقّقا من y. ويبدو لي أن ثمة ثلاثة عناصر متفرّقة في هذا التحليل. أولاها، التصور العواقبي (consequentialist): أن الحكم على الأفعال لا يتمّ

إلا باعتبار العواقب/النتائج فحسب. [49] ثانيها، أن هذه المنهجية تعمل على تقييم الأفعال بدلاً من القواعد. وثالثها أن العواقب الوحيدة المأخوذة بعين الاعتبار في تقييم الأفعال هي التي تؤثر في المصالح الخاصة للشخص، بما أن الباقي ليسَ إلا منتَجا وسيطاً في أحسن الأحوال. من الواضح أنه بالإمكان الاعتراض على ادعاءات كل عنصر من هذه العناصر لكونها مُكوّنا ضروريا لمفهوم العقلانية بالمعنى المعجمي/القاموسي: "القدرة على النظر العقلي". علاوة على ذلك، ليس من الصعب العثور على حجج لإسقاط الموانع التي تضعها هذه المبادئ الثلاثة. ينتسب الالتزام أحيانا إلى معنى الإيجاب الذي يتجاوز العواقب. من الحاصل الا نقبل إلا أفعال معيّنة لا تؤول إلى أي ربح شخصي لكنها مبرّرة باحترام بعض قواعد السلوك. ولكن حتى في إطار عواقبي في تقييم الأفعال، إقصاء أي اعتبار دون المصلحة الشخصية يبدو فارضاً لقيودٍ تعسفية تماماً على مصطلح العقلانية.

لقد أشار هنري سيدجويك (Henry Sidgwick) إلى الطبيعة التعسفية لفرضية الأنانية:

> "إذا كان على النفعيّ أن يجيب على سؤال، "لماذا يجب أن أضحي بسعادتي من أجل سعادةٍ أكبر لشخص آخر؟" سيكون من المقبول قطعاً أن نسأل الأناني، "لماذا يجب أن أضحّي لذة حاضرةً بواحدة من المستقبل؟ لماذا يجب أن أهتمّ بمشاعري المستقبلية أكثر من اهتمامي بمشاعر أشخاص آخرين؟" يبدو بلاشك أنه من المفارقة - في الحسّ المشترك- أن يُسأل شخصٌ عن سببٍ عامٍ لبحثِه عن سعادته الخاصة؛ لكن لا أرى كيف يُمكن دحض هذا السؤال على

أنه غير معقول مِن مبتنّي المذهب المتطرّف من المدرسة التجريبية في علم النفس، على الرغم من أن الآراء التي يدافعون عنها من المقرّر عموماً أنها على صلة وثيقة بمذهب المتعة الأنانية (Egoistic Hedonism). لنفرض أن الذات (the Ego) ليسَ إلا نظامَ ظواهر متّسقة، وأن "الأنا" المتطابقة والدائمة ليست واقعاً بل خيالا محضا، كما يقرّره هيوم وأتباعه؛ فلماذا إذا من المفروض على جزء من سلسلة المشاعر التي تتحدّد فيها الذات أن يهتمّ بجزء آخر من نفس السلسلة أكثر من أي سلسلة أخرى؟" (50)

يُمكن مساءلة العقلانية التي تُطابق نفسها بالتقييم الفعلي العواقبي باستخدام المصلحة الشخصية من جميع هذا الزوايا الثلاث. إن الإقرار بالالتزام كجزء من السلوك لا يستلزم بتاتاً رفض التقييم المنطقي كأساس للفعل.

ليس هنالك جدوى من إنفاق الكثير من الجهد في مناقشة التعبير "الصائب" للعقلانية. إذ يتم استخدام هذا المصطلح بمعان عديدة ولا يُمسك أي من انتقادات الأسس السلوكية للنظرية الاقتصادية المقدّمة هنا التعريف المختار أو يقع عليه. القضية الرئيسية هي إمكانية قبول فرضية السعي الدائم وراء المصلحة الشخصية في كل فعل. إن وصف هذا السلوك بأنه عقلاني أو وصف سلوكٍ مختلف على أنه لا-عقلاني، لا يُصيّر هذه الانتقادات أكثر أهمية، رغم أنه يُنتج مع ذلك تعريفاً ضيقا تعسّفيا للعقلانية. لم يُعن هذا المقال بسؤال معرفة ما إذا كان أحسن وصفٍ للسلوك البشري هو أنه عقلاني أو غير عقلاني، وإنما كانت الأطروحة الرئيسية هي الحاجة إلى اعتبار الالتزام كمكون من السلوك. لا يفترض

الالتزام التفكير لكن لا يُقصيه؛ فحيث أنه يجبر الشخص على إحسان الفهم والتقييم باعتبار قِيَمِه وغرائزه، فإنه يوسّع من نطاق التفكير. لقد حاولت تحليل الامتدادات البنيوية لمفهوم التفضيل التي صُيّرت ضرورية من قِبل السلوك المبني على تقييم نظري للإلتزام. ينبغي استبدال التفضيلات من حيث هي ترتيبات ببنية أكثر ثراءاً تستدعي ترتيبات-علوية ومفاهيم أخرى مجاورة.

لقد دحضت أيضا تصوّر السلوك وفق الشّقِّ التقليدي الذي يُناقض الأنانية بالأنظمة الأخلاقية الكونية (مثل النفعية). كثير من الأفعال التي تستدعي الالتزام تُركّز على مجموعات وسيطة بين الفرد وجميع الآخرين، من قبيل الطبقة والجماعة. وبالتالي فإن رفض الأنانية كتوصيف للدافع لا يستلزم قبول نظام أخلاق كوني كأساس للسلوك الواقعي. كما لا يجعل هو الآخر من البشر نبلاء بشكل مفرط.

وبطبيعة الحال، فإن استعمال التفكير لا يستلزم حكمةً خارقةً.

"كما أنه حقّ أن قيصرَ كان اسمه ملكا؛

كذلك لم يُكن اقتصادي قطّ أذكى"

هذا ما قاله روبرت فروست (Robert Frost) في مدحٍ ماكرٍ للاقتصادي المعاصر. ويُمكن لتبجيلٍ مشبوه فيه بدورِه أن يُمنح للإنسان الاقتصادي من قِبل تصورنا المعدّل. إنْ تألّقَ، فإنَّ تألّقه على نقيض الصورة المهيمنة للغبي العقلاني.

الحواشي

1. F.Y. Edgeworth, Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences (London, 1881), p. 16.

2. Edgeworth (1881), p. 104.

واصَل بالمناسبة ببعض الملاحظات المثيرة حول نتائج الأنانية "غير الخالصة"، معترفاً بعنصر عاطفة للآخر. تمت دراسة هذه الملاحظات وتحليلها في:

David Collard, "Edgeworth's Propositions on Altruism," Economic Journal 85 (1975).

3. Edgeworth, p. 52.

4. Ibid., pp. 52-53.

5. H. Spencer, The Data of Ethics (London, 1879; extended edition, I887), P. 238.

6. See, especially, K.J. Arrow and F.H. Hahn, General Competitive Analysis (San Francisco, 1971).

7. Edgeworth, p. 56.

8. Ibid., p. 82.

9. إذا كانت الأفعال المحقّقة اليومَ من شخصٍ تؤثر على رفاهيته في المستقبل، فمصالحه المستقبلية -حسب هذا التحليل يجب أن تُحدّد باعتبار تقييمه اليوم. على العموم، ليس ثمة سبب لافتراض أن المصالح المستقبلية كما نقيّمها اليوم ستتزامن مع نفس هذه المصالح كما سنقيّمها في المستقبل. هذا يضيف بُعداً إضافيا للمشكلة، وأشكر Derek Parfit على إقناعي بالأهمية المفاهيمية لهذا السؤال.

10. J. Butler, Fifteen Sermons Preached at the Rolls Chapel (London, 1726); see also T. Nagel, The Possibility of Altruism (Oxford, 1970), p. 8I.

11. See H.S. Houthakker, "Revealed Preference and the Utility Function," Economica17 (1950); P.A. Samuelson, "The Problem of Integrability in Utility Theory," Economica I17 (1950).

12. من أجل النتائج التحليلية الرئيسية، انظر:

M.K. Richter, "Rational Choice," Preference, Utility and Demand Theory, ed. J.S. Chipman et al. (New York, 1971).

13. A.K. Sen, "Behaviour and the Concept of Preference," Economica 40 (1973). See also S. Korner's important recent study, Experience and Conduct (Cambridge, I97I). Also T. Schwartz, "Von Wright's Theory of Human Welfare: A Critique," forthcoming in P.A. Schlipp, ed., The Philosophy of Georg Henrik von Wright; T. Majumdar, "The Concept of Man in Political Economy and Economics," mimeographed (Jawaharlal Nehru

University, New Delhi, 1976); and F. Schick, "Rationality and Sociality," mimeographed (Rutgers University, Philosophy of Science Association, 1976).

14. See T. Scitovsky, The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction (London and New York, I976).

انظر أيضا النقد العام لنظرية سلوك المستهلك "العقلاني" لـ

J. Kornai, Anti-Equilibrium (Amsterdam and London, I971), chap. ii.

وأدبيات "نماذج الاختيار النفسي"، بالخصوص:

D. McFadden, "Economic Applications of Psychological Choice Models" (presented at the Third World Econometric Congress, August I975).

15. See H. Liebenstein, "Allocative Efficiency vs. x-Efficiency," American Economic Review 56 (I966).

أيضا، انتقادات الفرضية التقليدية لتعظيم الربح في سلوك الأعمال، خصوصاً:

W.J. Baumol, Business Behavior, Value and Growth (New York, I959); R. Marris, The Economic Theory of Managerial Capitalism (London, I964); 0. Williamson, The Economics of Discretionary Behavior (Chicago, I967); and A. Silberston, "Price Behaviour of Firms," Economic Journal 8o (1970), reprinted in Royal Economic Society, Surveys of Applied Economics, vol. i (London, I973).

16. عن سوط الاتساق المطلوبة للنظر للاختيار تحت علاقة ثنائية، انظر:

my "Choice Functions and Revealed Preference," Review of Economic Studies 38 (I97I); H.G. Herzberger, "Ordinal Preference and Rational Choice," Econometrica 4I (1973); K. Suzumura, "Rational Choice and Revealed Preference," Review of Economic Studies 43 (I976); S. Kanger, "Choice Based on Preference," mimeographed (Uppsala University, I976).

17. P.A. Samuelson, The Foundation of Economics (Cambridge, Mass., 1955), p. 90.

18. Ibid., p. 9I.

19. تضمّ الانتقادات الفلسفية المتأخرة لنظرية السلوك العقلاني، من بين أخرى:

M. Hollis and E.J. Nell, Rational Economic Man (Cambridge, 1975 ;S. Wong, "On the Consistency and Completeness of Paul Samuelson's Programme in the Theory of Consumer Behaviour" (Ph.D. thesis, Cambridge University, I975, forthcoming). See also the pragmatic criticisms of Kornai, Anti-Equilibrium, chap. ii.

20. See A.K. Sen, "Labour Allocation in a Co-operative Enterprise," Review of Economic Studies 33 (I966); S.G. Winter, Jr., "A Simple Remark on the Second Optimality Theorem of Welfare Economics," Journal of Economic Theory I (I969); Collard, "Edgeworth's Propositions"; G.C. Archibald and D. Donaldson, "Non-paternalism and Basic Theorems of Welfare Economics," Canadian Journal of Economics 9 (I976).

21. G.B. Shaw, Three Plays for Puritans (Harmondsworth, I966), p. 94.

22. See my "Behaviour and the Concept of Preference," Economica 40 (1973); and Shick, "Rationality and Sociality."

23. See J.S. Duesenberry, Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior (Cambridge, Mass., I949); S.J. Prais and H.S. Houthakker, The Analysis of Family Budgets (Cambridge, I955); W. Gaertner, "A Dynamic Model of InterdependentConsumer Behaviour," mimeographed (Bielefeld University, I973); R.A. Pollak, "Interdependent Preferences," American Economic Review 66 (1976).

24. See E. Lindahl, Die Gerechtigkeit der Besteuerung (Lund, I9I9), translated in R.A. Musgrave and A. Peacock, Classics in the Theory of Public Finance (London, I967); P.A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure," Review of Economic Studies 21 (I954); R. Musgrave, The Theory of Public Finance (New York, 1959); L. Johansen, Public Economics (Amsterdam, I966);D.K. Foley, "Lindahl's Solution and the Core of an Economy with Public Goods," Econometrica, 38 (1970); E. Malinvaud, "Prices for Individual Consumption, Quantity Indicators for Collective Consumption," Review of Economic Studies39 (1972).

25. T. Groves and J. Ledyard, "Optimal Allocation of Public Goods: A Solution to the 'Free Rider Problem,"' Discussion Paper No. 144 (Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science, Northwestern University, (1975); J. Green and J.J. Laffont, "On the Revelation of Preference for Public Goods," Technical Report No. 140 (Institute for Mathematical Studies in the Social Sciences, Stanford University, 1974). See also J. Dreze and D. de la Vallee Poussin, "A Tatonnement Process for Public Goods," Review of Economic Studies 38 (I97I); E. Malinvaud, "A Planning Approach to the Public Goods Problem," Swedish Journal of Economics 73 (I971); V.L. Smith, "Incentive Compatible Experimental Processes for the Provision of Public Goods," mimeographed (Econometric Society Summer Meeting, Madison, 1976).

26. See J. Ledyard and D.J. Roberts, "On the Incentive Problem for Public Goods," Discussion Paper No. 116 (CMSEMS, Northwestern University, 1974). See also L. Hurwicz, "On Informationally Decentralized Systems," in R. Radner and B. McGuire, Decisions and Organizations (Amsterdam, 1972).

27. See Theorem 4.2 in Groves and Ledyard, "Optimal Allocation of Public Goods."

28. L. Johansen, "The Theory of Public Goods: Misplaced Emphasis" (Institute of Economics, University of Oslo, 1976). See also J.J. Laffont, "Macroeconomic Constraints, Economic Efficiency and Ethics," mimeographed (Harvard University, 1974); P. Bohm, "Estimating Demand for Public Goods: An Experiment," European Economic Review 3 (1972).

29. A. Gibbard, "Manipulation of Voting Schemes: A General Result," Econometrica 41 (I973); M.A. Satterthwaite, "Strategy-proofness and Arrow's Conditions," Journal of Economic Theory io (1975); D. Schmeidler and H. Sonnenschein, "The Possibility of Non-manipulable Social Choice Functions" (CMSEMS, Northwestern University, 1974); B. Dutta and P.K. Pattanaik, "On Nicely ConsistentVoting Systems" (Delhi School of Economics, 1975); P.K. Pattanaik, "Strategic Voting without Collusion under Binary and Democratic Group Decisicon Rules," Review of Economic Studies 42 (I975); B. Peleg, "Consistent Voting Systems" (Institute of Mathematics, Hebrew University, Jerusalem, 1976); A. Gibbard, "Social Decision, Strategic Behavior, and Best Outcomes: An Impossibility Result," Discussion Paper No. 224 (CMSEMS, Northwestern University,1976).

30. See A.K. Sen, Collective Choice and Social Welfare (Edinburgh and San Francisco, 1970), p. 195.

31. من أجل مناقشة لضرورة "أساس نظري واقعي للسياسة الاجتماعية"، انظر:

R. Frisch, "Samarbeid mellom Politikere konometrikere Formuleringen av Politiske Preferenenser" (Social0konomen, 1971). (I am grateful to Leif Johansen for translating the relevant portions of the paper for me.) See also J.A. Mirrlees, "The Economics of Charitable Contributions," Econometric Society European meeting (Oslo, I973).

32. See A. Fox, Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations (London, I974); H.G. Nutzinger, "The Firm as a Social Institution: The Failure of a Contractarian Viewpoint," Working Paper No. 52 (Alfred Weber Institute, University of Heidelberg, I976).

33. "ولا ننسى أيضا إلى أي حدّ تجهل النظرية الكلاسيكية كيف ولماذا العمل منظّم كما هو في الشركات، أي ما يُمكن تسميته بـ"العلاقات الاجتماعية" في عملية الإنتاج"، في:

R.A. Gordon, "Rigor and Relevance in a Changing Institutional Setting," Presidential Address, American Economic Review 66 (1976).

See also R. Dahrendorf, Class and Class Conflict in Industrial Society (Stanford, I959); O.E. Williamson, "The Evolution of Hierarchy: An Essay on the Organization of Work," Fels Discussion Paper No. 9I (University of Pennsylvania, I976); and S.A. Marglin, "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production,", Review of Radical Political Economics 6 (I974).

34. "The Decision of the Central Committee of the Chinese Communist Party Concerning the Great Proletarian Cultural Revolution," adopted on 8 August 1966, reproduced in Joan Robinson, The Cultural Revolution in China (Harmondsworth, 1969). See also A.K. Sen, On Economic Inequality (Oxford, 1973); and C. Riskin, "Maoism and Motivation: A Discussion of Work Motivation in China," Bulletin of Concerned Asian Scholars, I973.

35. See Williamson, "The Evolution of Hierarchy," for a critical analysis of the recent literature in this area.

36. J. Harsanyi, "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility," Journal of Political Economy 63 (1955): 315.

37. Ibid., pp. 315-316.

38. تنبّيه إلى أنه بالنسبة لهارساني "تفضيلات الفرد تفي بشرط عدم الشخصية هذا إذا أشارت إلى الوضع الاجتماعي الذي سيختاره إذا لم يكن يعرف ما هو موقفه العام في الوضع الجديد المختار (وفي كلّ وضع بديل) وأنه كانت لديه فرصة متساوية للحصول على أي من المناصب الاجتماعية الموجودة في هذه الحالة، من أعلاها إلى أدناها" (ص316).

39. A.K. Sen, "Choice, Orderings and Morality," in S. K6rner, ed., Practical Reason (Oxford, 1974). See also J. Watkins' rejoinder and my reply in the same volume, and R.C. Jeffrey, "Preferences among Preferences," Journal of Philosophy 71 (I974); K. Binmore, "An Example in Group Preference," Journal of Economic Theory io (1975); and B.A. Weisbrod, "Toward a State-Preference Model of Utility Function Preferences: A Conceptual Note," mimeographed (University of Wisconsin, 1976).

40. هذا يفترض "علاقة" بين مختلف العناصر المؤثرة في مستوى الرفاهية العامة، ما يستلزم "قابلية افتراق" (Separability) ما. انظر:

W.M. Gorman, "Tricks with Utility Functions," in M. Artis and A.R. Nobay, eds., Essays in Economic Analysis (Cambridge, 1975).

41. See fn. 16 above.

42. هذه النتيجة وبعض النتائج ذات الصلة نشأت خلال مناقشات مع كين بنمور (Ken Binmore) عام 1975، ولكن المقالة التي من المفترض أن نشترك في كتابتها لم تر النور بعد. كما يقوم R. R. Nader-Ispahani حاليًا بالعمل في هذا الموضوع.

43. See Sen, "Choice, Orderings and Morality"; and also Sen, "Liberty, Unanimity and Rights," Economica 43 (1976).

نشير أيضا إلى أي مدى هذه البنية مفيدة في تحليل عدم اكتمال تصوّر الحرية المعرّفة بأنها القدرة على القيام بما نتمناه حقّا. حول هذا: "إذا تبيّن لي أني لا أستطيع القيام بشيء -أو الشيء الكثير- مما أشتهيه، يكفيني لأكون حرّا أن أُسكت هذا الرغبات أو التقليل من عددها. إذا كان الطاغية ("أو الإقناع السّري" (hidden persuader)) يعمل على تأطير عبيده (أو زبنائه) حتى يتخلو عن رغباتهم ويتبنّو ("يستبطنوا" (Internalize)) نوع الوجود الذي شكّله من أجلهم، فسيكون، حسب هذا التعريف، قد نجح في تحريرهم"

I. Berlin, "Two Concepts of Liberty," in Four Essays on Liberty (Oxford, 1969), pp. 139-140).

44. See R.D. Luce and H. Raiffa, Games and Decisions (New York, 1958); A. Rapoport and A.M. Chammah, Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation (Ann Arbor, 1965); W.G. Runciman and A.K.Sen, "Games, Justice and the General Will," Mind, 74 (1965); N.Howard, Paradoxes of Rationality (Cambridge, Mass., 1971).

45. See Runciman and Sen.

46. See, for example, L.B. Lave, "An Empirical Approach to the Prisoner's Dilemma Game," Quarterly Journal of Economics 76 (1962), and Rapoport and Chammah, Prisoner's Dilemma.

47. Rapoport and Chammah, p. 29.

48. Sen, "Choice, Orderings and Morality." See also K. Baier, "Rationality and Morality," and A.K. Sen, "Rationality and Morality: A Reply," both forthcoming in Erkenntnis; K. Baier, The Moral Point of View (Ithaca, 1958); and Fred Schick's analysis, "Rationality and Sociality."

49. حول طبيعة "العواقبية" وما تؤدي إليه من إشكاليات، انظر:

B. Williams, "A Critique of Utilitarianism," in J.J.C. Smart and B. Williams, Utilitarianism: For and Against (Cambridge, 1973).

50. H. Sidgwick, The Method of Ethics (London, 1874; 7th ed., 1907), pp.418-419.

من أجل عرض مُحكم للأطروحة القائلة أن "الإيثار نفسه متوقّف على الوعي بواقع الأشخاص الآخرين وبقدرة مماثلة بمجرّد شعور الواحد أنه فرد وسط آخرين كُثر"، انظر :

Nagel, The Possibility of Altruism, p. i.

المصدر

https://www.jstor.org/stable/2264946?origin=JSTOR-pdf&seq=1

فقه تدبير المعرفة

رقم الملف

pdf-3-3

يمكنك الوصول للمقال عبر:

Atharah.com/pdf-3-3