



Journal of Endowment
& Charity Studies
<https://ecs.ui.ac.ir>

Journal of Endowment & Charity Studies

E-ISSN: 2980-9444

Vol. 1, No.2, Autumn & Winter, 2023, pp113-130

Received: 06/07/2022 Accepted: 24/04/2023

Research Paper

Theories and Evidence of Extrinsic Motivational Crowding out in Charitable Giving: Towards an Islamic Theory

Vahid Moghadam* 

Assistant Professor, Department of Ahl Al-Bayt Studies, Faculty of Theology and Ahl-al-Bayt (Prophet's Descendants) Studies, University of Isfahan, Isfahan, Iran

v.moghadam@ahl.ui.ac.ir

Marjan Esmaili

Graduate of Master of Islamic Economics, University of Isfahan, Isfahan, Iran

m.esmaili200@gmail.com

Introduction

According to the standard economic theory, participation of individuals in charitable activities is low, because this participation is usually used to compensate for market failure, which is precisely due to the self-interest of the economic man. However, field and experimental evidence show a high level of participation of individuals in the third economic sector. The conflict between the traditional economic theory and observations has led to the modification of the self-interest assumption in behavioral economics and the recognition of intrinsic motivations in humans, such as fairness, reciprocity, and altruism, which are opposed to the traditional economic motivations, namely material rewards and punishments, known as extrinsic motivations. In some situations, both intrinsic and extrinsic motivations coexist, and increasing material rewards can have a reverse effect and cause crowding out of intrinsic motivation (Frey, 1997). Many experiments have been conducted in various disciplines such as economics and psychology and various theories have been proposed to explain intrinsic and extrinsic motivations. These theories aim to understand the nature of the interaction of these two motivations on each other to make correct policies and reduce the financial burden of the government. The phenomenon of motivational crowding out is also addressed in Islamic teachings, especially ethical issues without naming it, because in Islamic teachings there are multiple motivations in at least two general categories: divine and non-divine, and crowding out occurs when a good-looking activity is done with a non-divine motive (Riya). What highlight the importance of developing an Islamic theory, in addition to the importance of motivation in Islam itself, are (1) the difference between the definition of human in Islamic teachings and social sciences, and (2) the difference in the goal of attracting charitable contributions, because in Islam the main purpose of the donation is firstly to purify the donor (Surah Al-Tawbah /103) and then to help the needy. Any proposed theory on motivational crowding out in charitable giving should take place in two related steps: first identifying and classifying different types of motivations for participating in charity and then determining their types of interactions, ie. crowding in or crowding out. Accordingly, this paper aims to fill part of this important research gap with the help of transcendental theosophy to identify the motivations of charitable giving and provide a model for their effect on each other.


*Corresponding Author

Moghadam, V., & Esmaili, M. (2023). Theories and evidence of extrinsic motivational crowding out in charitable giving: towards an islamic theory. *Journal of Endowment & Charity Studies*, 1(2), 113-130.



2980-9444 © The Author(s). Published by University of Isfahan

This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 License (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>).

 <http://dx.doi.org/10.22108/ecs.2023.134277.1003>

Research Methodology

Using comparative and multidisciplinary studies (including behavioral economics, related Hadiths, anthropological findings, Aristotelian philosophy, and transcendental theosophy), the anthropology of charitable giving is presented and then its results are extracted using rational analysis. Based on this, this article with the help of Mulla Sadra's theory of substantial motion of the soul and the theory of nature of martyr Motahari and a glance at related Hadiths and findings of behavioral economics, proposes five levels of the soul from low to high including vegetable, animal and human instincts and angelic and divine nature in human.

Research Findings

Types of motivations in charitable giving in Islamic thoughts are (1) Life instinct (the lowest level): the tendency to preserve life such as reproduction, growth, and nutrition. (2) Animal instincts: The most important manifestation of this instinct in economics is self-interest, according to which the individual helps others if he or she gets more help. This is the character of the neoclassical economic man. (3) Human Instincts: Motivations such as fairness, reciprocity, and altruism. (4) Angelic Nature: Motivations of achieving future rewards and pleasures or avoiding future punishments (related to the world of the hereafter) come into play. (5) Divine Nature: All actions are done with the intention of being close to God Almighty. The motivation of the instinctive action is first to achieve pleasure (which is understood by the instinct itself) and then the achievement of perfection occurs, but the motivation of the natural action is first to achieve perfection (which is understood by the intellect) and then to obtain pleasure. Based on this, in the Islamic governance of charitable contributions, where the main goal is to bring more people to higher perfections, i.e. eudemonia, two types of motivational crowding out can occur. The first type is when a higher order has completely reached its actuality and perfection, and therefore doing a good deed will cause pleasure. In this case, the stimulation of the lower-order motivation can lead to the motivational crowding out and withdrawal of the person from doing the good deed, the mechanism of which is similar to the expulsion of intrinsic motivations by extrinsic motivations in traditional literature. The second type occurs when the higher order has not yet reached its worthy perfection and therefore the person does not enjoy doing good deeds and even suffers. In this case, the stimulation of the lower-order motivation causes more pleasure for the individual and if consciousness does not play a role, for example by nudging the individual, the motivation of the individual is weakened, and doing a good deed not only does not create perfection for the individual but also causes the degradation of his order (Misbah Yazdi, 2012: 162). Therefore, improper management of motivations can cause a person to be placed in the lower orders of perfection and even backward. For example, for a person who is at the beginning of the stage of faith, and has not yet settled in it, the stimulation of purely human motives without involving faith, has the power to weaken his faith. Although this may increase donations.

Discussion and Conclusion

According to the verses of the Holy Qur'an, in the management of motives for good work in Islamic governments such as the era of the Messenger of God, peace and blessings be upon him, people should be given attention to the exalted status of their existence and asked to give charity continuously and solely with the motive of gaining divine approval. In this case, people who obey this order can quickly follow the path of growth and perfection (like the story of Ahl al-Bayt's charitable giving in Surah Al-Insan), and people who do not have the desire to do this, will follow the path of degeneration and their actions will be destroyed and they enter the valley of disbelief (Surah Al-Baqarah/264). But non-Islamic governments usually pay attention to maximizing charitable contributions rather than paying attention to the perfection of human beings. In this case, they choose a combination of intrinsic and extrinsic motivations so that they can witness the most participation in charitable giving with the least cost (reward). In addition, out of the four motivations of the proposed model, they only deal with the second and third orders. Islamic countries have not yet extracted the authentic Islamic model and applied it, and usually give the most importance to the amount of donations. While in the government of the Prophet, a group of people were forced to participate in charity affairs due to social pressures or to gain the opinion of the Prophet and the people, and considered it a loss for themselves. God does not give any rewards for such donations. In this case, it can be said that in Islamic countries, similar to many other social interactions, we are witnessing the secularization of charity and its departure from the path that God has set for it. While this model is suitable for secular countries.

Keywords

Motivational Crowding Out, Innate Nature, Instinct, Charities Policies, Islamic Teachings.

References

- Misbah Yazdi, M. T. (2012). *Prerequisites of islamic management*. Qom: Imam Khomeini Institute. [in Persian]
- Frey, B. S. (1997). *Not just for the money. An economic theory of personal motivation*. Brookfield: Edward Elgar.



مطالعات وقف و امور خیریه

دوره ۱، شماره ۲، پاییز و زمستان ۱۴۰۲، ص ۱۱۳-۱۳۰

مقاله پژوهشی

نظریه‌ها و شواهد تخلیه انگیزشی در مشارکت امر خیر: به سوی یک نظریه اسلامی

مقدم، وحید*^۱ ID، اسماعیلی کرباسی، مرجان^۲

۱- استادیار گروه آموزشی اهل بیت علیهم السلام، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران

v.moghadam@ahl.ui.ac.ir

۲- دانش آموخته کارشناسی ارشد اقتصاد اسلامی، دانشگاه اصفهان، اصفهان، ایران

m.esmaili269@gmail.com

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۴/۱۵ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۰۲/۰۴

چکیده

انسان‌ها نه صرفاً براساس منفعت‌طلبی صرف، بیشتر تحت تأثیر انگیزه‌های درونی، مانند نوع‌دوستی، در امر خیر مشارکت می‌کنند. این انگیزه‌ها می‌تواند با هم در تعارض (همراهی) قرار بگیرند و موجب تخلیه (تراکم) انگیزشی شوند. در این مقاله با استفاده از روش مطالعات تطبیقی و چندرشته‌ای، ابتدا انسان‌شناسی اقدام به امر خیر، ارائه و سپس با استفاده از تحلیل عقلی نتایج آن استخراج می‌شوند. بر این اساس، به کمک نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس ملاصدرا و نظریه فطرت شهید مطهری و نیم‌نگاهی به روایات و یافته‌های اقتصاد رفتاری، پنج مرتبه از دانی به عالی شامل غرائز نباتی، حیوانی و انسانی و فطرت انسانی و الهی در انسان پیشنهاد می‌شود. سعادت مراتب غریزی توسط لذت و سعادت مراتب فطری به وسیله عقل تشخیص داده می‌شود. طبق نظریه ملاصدرا با استكمال نفس و رسیدن به مراتب بالاتر، دادن حظ هر مرتبه درنهایت، موجب بهره‌بردن مراتب پایین‌تر و در عین حال، عدم استكمال مراتب بالاتر می‌شود. پدیده تخلیه انگیزشی زمانی رخ می‌دهد که مرتبه‌ای از نفس فرد تحریک شود که پایین‌تر از مرتبه به فعلیت رسیده وی است.

واژه های کلیدی: تخلیه انگیزشی، فطرت، غریزه، سیاست‌گذاری امر خیر، آموزه‌های اسلامی

*نویسنده مسئول

مقدم، و، و اسماعیلی کرباسی، م. (۱۴۰۲). نظریه‌ها و شواهد تخلیه انگیزشی در مشارکت امر خیر: به سوی یک نظریه اسلامی. *مطالعات وقف و امور خیریه*، (۲)، ۱۱۳-۱۳۰.



2980-9444 © The Author(s). Published by University of Isfahan

This is an open access article under the CC BY-NC 4.0 License (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>).



<http://dx.doi.org/10.22108/ecs.2023.134277.1003>

۱- مقدمه و بیان مسئله

طبق پیش‌بینی نظریه استاندارد اقتصادی، مقدار مشارکت افراد در امر خیر اندک خواهد بود؛ زیرا این مشارکت نوعاً برای جبران شکست بازار استفاده می‌شود که دقیقاً به دلیل منفعت‌طلب بودن انسان اقتصادی حادث می‌شود؛ انسانی که به دنبال بردن بیشترین بهره از بقیه در قبال رساندن کمترین منفعت ممکن به آنها است؛ به‌طور مثال، تأمین کالاهای عمومی (مانند کاهش فقر) از جمله این شکست‌ها است که دولت جبران آن را بر عهده دارد (Hindriks & Myles, 2013: ch. 6). در این صورت، چگونگی این انسان اقتصادی مایل به کمک به دیگران است؛ برای مثال، پیش‌بینی نظریه اقتصادی اندک‌بودن تعداد اهداکنندگان خون است؛ زیرا به هر حال، همه افراد در زمان نیاز (به‌طور مثال، در زمان عمل جراحی) خون دریافت می‌کنند. در این صورت، دولت مجبور به خرید خون از شهروندان خود خواهد بود و نمی‌تواند به اهدای خون متکی باشد. با وجود این، این واقعیت که در کشورهای بسیاری از جمله ایران، خون مورد نیاز از طریق اهدا تأمین می‌شود، نشانه نارسایی فرض منفعت‌طلبی است. آمارها و مشاهدات وسیع نیز نشان‌دهنده اهمیت بخش سوم در اقتصاد (شامل بخش‌های غیر دولتی، بخش‌های غیر انتفاعی و وقف و امور خیریه) است که می‌تواند به کمک دولت شتافته و شکست بازار در زمینه تأمین کالاهای عمومی یا آثار جانبی را تا حدی جبران کند؛ حتی این بخش می‌تواند به‌عنوان مکمل دولت به جبران شکست دولت نیز کمک کند (درخشان و نصراللهی، ۱۳۹۳: ۷۱). هرچند بخش سوم در اقتصاد سهم نسبی زیادی ندارد، به‌صورت مطلق دارای اندازه درخور توجهی است؛ به‌طور مثال، در سال ۲۰۲۱ حدود ۵۰۰ میلیارد دلار به مؤسسات خیریه آمریکا کمک شده که ۶۷ درصد آن توسط افراد بوده است (Giving USA, 2023).

وجود تعارض بین نظریه اقتصادی رایج و مشاهدات موجب توسعه مسیر دیگری در اقتصاد موسوم به اقتصاد رفتاری شده است. یکی از تعدیلات اقتصاد رفتاری در فرض منفعت‌طلبی انسان اقتصادی آن است که وی منفعت‌طلب محدود^۱ است (Thaler, 2015: 258) و برخی اوقات به‌صورت اجتماع‌پسند رفتار می‌کند. شواهد قوی آزمایشگاهی وجود دارد که افراد در برخی آزمایش‌ها کاملاً از رفتار مبتنی بر منفعت‌طلبی صرف فاصله می‌گیرند (Ledyard, 1995; Camerer, 2003; Chaudhuri, 2011)؛ به‌طور مثال، مطالعه بازی اولتیماتوم آزمایشگاهی در ۱۵ جامعه کوچک در سراسر دنیا نشان می‌دهد «مدل متعارف عامل اقتصادی حداکثرکننده منفعت شخصی، به‌طور نظام‌مند نقض می‌شود» (Henrich et al., 2001: 77).

آزمایش‌های فراوان اقتصاد آزمایشگاهی نشان‌دهنده طیف مختلفی از انگیزه‌هایی است که موجب رفتار دیگرطلبانه می‌شود؛ از جمله انصاف، عمل متقابل و نوع‌دوستی که به انگیزه‌های درونی معروف است، در مقابل پاداش و مجازات مادی که به انگیزه بیرونی شهرت دارد. در برخی موقعیت‌ها دو انگیزه درونی و بیرونی هم‌زمان وجود دارند و افزایش پاداش‌های مادی می‌تواند اثر معکوس به جا بگذارد و موجب تخلیه انگیزه درونی^۲ شود (Frey, 1997). آزمایش‌های بسیاری در علوم مختلفی مانند اقتصاد و روان‌شناسی، انجام و نظریات گوناگونی برای توضیح آن ارائه شده‌اند. هدف این نظریه‌ها درک ماهیت تعامل انگیزه‌ها بر یکدیگر به‌منظور سیاست‌گذاری صحیح و کاهش بار مالی دولت است.

پدیده تخلیه انگیزشی در معارف اسلامی به‌ویژه مباحث اخلاقی نیز بدون آنکه اصطلاحی برای آن وضع شود، مورد توجه است؛ زیرا در آموزه‌های اسلامی تعدد انگیزه‌ها دست‌کم در دو دسته کلی الهی و غیرالهی و تخلیه انگیزشی، به‌طور مثال، در ریا شایان توجه قرار گرفته است؛ زمانی که فردی کار نیک را با انگیزه غیرخدایی انجام می‌دهد. دو تحقیق نسبتاً قدیمی داوودی و توکلی (۱۳۹۲) و توکلی (۱۳۹۳) از معدود مطالعاتی است که بر تخلیه انگیزشی در امر خیر متمرکز شده‌اند. آنچه اهمیت توسعه یک نظریه اسلامی را برجسته می‌کند، فارغ از اهمیت خود انگیزه در اسلام، نخست، تفاوت انسان‌شناسی متفاوت معارف اسلامی

^۱ bounded self-interest

^۲ motivational crowding out (in)

نسبت به انسان علوم اجتماعی رایج و دوم، تفاوت در هدف جذب کمک‌های خیر است؛ زیرا هدف اصلی از انفاق در اسلام، ابتدا پاک‌شدن انفاق‌کننده (توبه/۱۰۳) و در وهله بعد کمک به نیازمندان است.

هر نظریه پیشنهادی در زمینه تخلیه انگیزشی در امور خیر باید در دو گام مرتبط صورت گیرد: ابتدا شناسایی و دسته‌بندی انواع انگیزه‌های مشارکت در امر خیر و سپس مشخص کردن انواع تعاملات آنها یعنی هم‌افزایی یا تخلیه؛ اما قبل از آن، مطالعه ادبیات غربی در این دو زمینه لازم است. بر این اساس، مقاله حاضر با هدف پرکردن بخشی از این خلأ پژوهشی مهم در بخش‌های زیر سامان یافته است: ابتدا پدیده تخلیه انگیزشی به تفصیل، توضیح داده و در بخش سوم انواع نظریه‌ها در تبیین چرایی رفتار اجتماعی افراد با تمرکز بر امر خیر و تخلیه انگیزشی بیان می‌شوند. سپس با کمک نفس‌شناسی حکمت متعالیه، انواع انگیزه‌های کار خیر در انسان، شناسایی و الگویی برای تأثیر آنها بر یکدیگر ارائه می‌شود. بخش بعدی مقاله به دنبال نشان‌دادن قدرت تبیین این نظریه براساس تعدادی از آیات قرآن است. در نهایت، بخش پایانی مقاله به دلالت‌های این نظریه در سیاست‌گذاری اختصاص دارد.

۲- مشوق‌های پولی و کمک به امر خیر

۱-۲- قیمت‌های نسبی مشارکت در امر خیر

از دیدگاه اقتصادی، هر رفتاری از جمله رفتار اجتماعی با منطق اقتصادی یعنی تحلیل هزینه - فایده انجام می‌شود. اقتصاددانان در توضیح بخشی از رفتارهای اقتصادی افراد از قانون تقاضا سود می‌جویند که طبق آن میزان تقاضای یک کالا در بازار - به شرط ثبوت سایر شرایط - با قیمت آن رابطه عکس دارد. از یک منظر، می‌توان کمک به امر خیر را یک کالا مانند سایر کالاها محسوب کرد؛ زیرا انجام آن برای فرد هزینه‌بر است؛ یعنی دارای قیمت است. هزینه‌ها به دو دسته هزینه صریح (پول یا وقت صرف‌شده فرد برای خیریه) و هزینه ضمنی (به‌طور مثال، وقت صرف‌شده برای جستجوی خیریه مورد اعتماد یا رساندن پول به دست خیریه) تقسیم می‌شوند. خیریه‌ها با جلب اطمینان افراد می‌توانند هزینه جستجوی آنها را کاهش دهند یا با قراردادن صندوق‌های کمک خود در مکان‌های پر رفت‌وآمد، هزینه رساندن کمک‌ها به خود را کاهش دهند و بدین ترتیب طبق قانون تقاضا موجب افزایش مشارکت افراد شوند. نمونه دیگر، دادن یارانه به کمک‌های مردمی برای کاهش هزینه کمک به امر خیر است؛ به‌طور مثال، در برخی کشورها از جمله آمریکا بیش از یک قرن است که مقدار کمک افراد یا شرکت‌ها به مؤسسات خیریه تأییدشده دولت از درآمد مشمول مالیات آنها کسر می‌شود (گیلک حکیم‌آبادی، ۱۳۹۰). درباره قیمت نسبی، می‌توان تحلیل کشش قیمتی تقاضا نیز انجام داد؛ به این معنا که با کاهش یک درصدی در قیمت کالا (در اینجا هزینه رفتار اجتماعی)، مقدار تقاضا چند درصد افزایش می‌یابد. اگر رفتار اجتماعی در حوزه‌ای همانند کالای ضروری (لوکس) به شمار آید، کاهش قیمت آن تأثیر اندکی (زیادی) بر مقدار تقاضا خواهد داشت. این مسئله اهمیت اندازه‌گیری تجربی کشش برای سیاست‌گذاری بهتر دولت را روشن می‌کند.

نمونه دیگر کاربرد نظریه اقتصادی، مکمل بودن یا جانشین بودن دو کالای خیر در زمان تحلیل اثر قیمت نسبی بر رفتار اجتماعی است؛ به‌طور مثال، کمک‌های خیریه به دو صورت نقدی (کمک مالی) یا زمانی (فعالیت داوطلبانه) انجام می‌شوند. اگر این دو مکمل (جانشین) یکدیگر باشند، کسر کمک‌ها از درآمد مشمول مالیات، موجب افزایش کمک‌های مالی و در نتیجه، افزایش (کاهش) کار داوطلبانه خواهد شد. بررسی این موضوع در سطح کلان یک کشور نیازمند مطالعات تجربی است.

اما در کنار این آثار سازگار با نظریه تقاضا، یک اثر متناقض هم وجود دارد. در شرایط خاص، تشویق‌های پولی ممکن است انگیزه درونی برای انجام رفتار اجتماعی را به دلیل اثر تخلیه انگیزشی کاهش دهد (Frey, 1997). تأثیر خالص مشوق‌های پولی

بر رفتار اجتماعی ممکن است در چنین شرایطی بسته به بزرگی این دو اثر مثبت یا منفی باشد؛ بنابراین، در شرایط خاص، اثر قیمت نسبی می‌تواند معکوس شود که در ادامه بحث می‌شود.

۲-۲- اثر تخلیه انگیزشی

اثر قیمت نسبی همیشه برقرار نیست. در شرایط خاص، اثر تخلیه انگیزشی می‌تواند علیه اثر قیمت نسبی کار کند (Frey, 1997). این واقعیت برای رفتارهای اجتماعی از اهمیت درخور توجهی برخوردار است. مشوق‌ها ممکن است انگیزه درونی برای رفتار اجتماعی را تضعیف کند یا حتی از بین ببرند (Bénabou & Tirole, 2004).

در روان‌شناسی، انگیزه به عاملی پویا تعریف می‌شود که رفتار را به سمت یک هدف هدایت می‌کند. انگیزه به آغاز، جهت، شدت و تداوم رفتار انسان اطلاق می‌شود. انگیزه بیرونی هنگامی عملی می‌شود که کسی رفتاری خاص مانند دریافت تحسین، جوایز، نقدهای خوب یا اجتناب از موقعیت‌های ناخوشایند یا مجازات را به منظور اهداف خارج از خود رفتار انجام دهد. رفتاری که با انگیزه بیرونی ایجاد می‌شود، «منجر به پیامدی می‌شود که از نظر عملیاتی از خود رفتار تفکیک‌پذیر است» (Deci et al, 2008: 12). به بیان دیگر، انگیزه بیرونی در فعالیت‌هایی جاری است که بیش از آنکه خود فعالیت رضایت‌بخش باشد، کسب پاداش یا اجتناب از مجازات الصاق‌شده به آن فعالیت موضوعیت دارد. در عوض، انگیزه درونی زمانی دخالت دارد که فعالیت به خاطر خودش صورت می‌پذیرد؛ یعنی پاداش یا مجازات در ذات فعالیت قرار دارد و برای رسیدن به آن صورت می‌پذیرد؛ برای مثال، اگر فردی پژوهشی را صرفاً برای برآوردن انگیزه حقیقت‌جویی خود دنبال کند، تحت انگیزه درونی عمل می‌کند؛ اما اگر هدف‌اش صرفاً رسیدن به منافع مادی باشد، انگیزه وی بیرونی است.

اثر تخلیه انگیزشی مدت‌ها قبل از اینکه اقتصاددانان به‌طور جدی به آن فکر کنند، در روان‌شناسی شناخته شده بود؛ اما در اقتصاد از زمان انتشار کتاب نطفه زای تیموس با عنوان رابطه هدیه (Titmuss, 1970)، مطرح شد. طبق فرضیه تیموس که خود به آزمون آن نپرداخت، ارائه جبران‌های پولی برای تشویق اهدای خون ممکن است بالعکس موجب کاهش عرضه و تخلیه انگیزه اهداکنندگان شود. از آن زمان تا کنون شواهد درخور توجهی در زمینه اثر تخلیه انگیزشی جمع‌آوری شده است؛ به‌طور مثال، نیزا و همکاران (Niza et al., 2013) در فراتحلیلی از مطالعات تجربی صورت‌گرفته برای آزمون این فرضیه، به گزارش مطالعات متعددی می‌پردازند که در آنها فرضیه رد نشده است. در مقابل مواقعی هم وجود دارد که تشویق نتیجه منفی ندارد. بنابر این مسئله اصلی این نیست که آیا تشویق کار می‌کند یا خیر؛ بلکه این است که چه زمانی کار می‌کند و چه زمانی کار نمی‌کند که نیاز به شناسایی انواع انگیزه‌ها و اثرگذاری آنها بر یکدیگر را نشان می‌دهد. در همین راستا در بخش زیر انواع انگیزه‌های مؤثر در فعالیت‌های خیر شناسایی می‌شود.

۳- نظریه‌های راجع به مشارکت در امر خیر

۳-۱- الگوی منفعت‌طلبی بسط‌یافته

اقتصاددانان به دلیل اهمیتی که برای انگیزه منفعت‌طلبی شخصی قائل‌اند، تمایل دارند مشارکت در امر خیر را تا حد ممکن با این انگیزه هرچند از نوع بسط‌یافته آن توضیح دهند. در واقعیت نیز گاهی چنین مشارکتی پیش‌نیاز دریافت یک کالای خصوصی است که در گذشته در گروه‌های کوچک قابل رصد بوده است (Olson, 1965)؛ برای مثال، ممکن است انگیزه برخی خیرین مدرسه‌ساز کسب امتیاز لازم برای ثبت‌نام فرزندان خود در مدارس نمونه دولتی یا شاهد باشد. علاوه بر این مزایا، مشارکت‌کنندگان ممکن است از عضویت در شبکه‌های اجتماعی - به‌طور مثال، جمعیت داوطلبان هلال احمر - یا کسب مهارت شغلی به‌طور مثال از ساخت مسکن برای محرومان مطلوبیت کسب کنند (Ziemek, 2006). برخی مواقع نیز این مشارکت‌ها

به‌منظور افزایش اعتبار و شأن فرد در اجتماع صورت می‌گیرد که می‌توان آن را به‌مثابه یک پاداش بیرونی محسوب کرد. مطالعات آزمایشگاهی و مشاهدات نشان می‌دهند افراد وقتی توسط دیگران مشاهده می‌شوند یا دیگران را در محیط اجتماعی مشاهده می‌کنند، بخشنده‌تر رفتار می‌کنند (Reinstein & Riener, 2012). اگر تنها این انگیزه به رسمیت شناخته شود، تعدد انگیزه‌ای وجود ندارد که طبق آن پدیده تخلیه انگیزشی امکان رخداد داشته باشد.

با وجود این، نظریه‌های مبتنی بر منفعت شخصی «بسط‌یافته» نمی‌توانند همه مشارکت‌ها در امر خیر را توضیح دهند. به‌طور مثال، فردی که به‌صورت ناشناس و از طریق واریز کارت به کارت پول به زلزله‌زدگان کمک می‌کند، هیچ عایدی مادی و حتی غیرمادی بیرونی مانند شأن اجتماعی دریافت نمی‌کند. در دوره‌های پایانی تعاملات (به‌طور مثال، دور آخر بازی‌های آزمایشی در اقتصاد)، نیز مردم غالباً رفتار اجتماعی از خود نشان می‌دهند (Meier, 2007). به علت فراوانی چنین رفتارهایی و انباشت شواهد تجربی مؤید وجود رفتار اجتماعی، نظریه‌هایی نیاز است که بتوانند رفتار فراتر از منفعت‌طلبی شخصی را توضیح دهند. در ادامه دو دسته مهم از چنین نظریاتی بیان می‌شوند که عبارت‌اند از: (۱) نظریه‌های ترجیحات اجتماعی مبتنی بر پیامد که فرض می‌کنند مطلوبیت فرد مستقیماً به مطلوبیت دیگر افراد بستگی دارد؛ و (۲) نظریه‌های عمل متقابل که مبتنی بر این تصور است که افراد وقتی با آنها خیرخواهانه رفتار می‌شود، رفتاری دوستانه نشان می‌دهند و بالعکس، زمانی که رفتار بدی با آنها صورت می‌گیرد، با بدی پاسخ می‌دهند.

۳-۲- ترجیحات اجتماعی مبتنی بر پیامد^۱

این دسته از نظریه‌ها مبتنی بر این انگاره است که مردم علاوه بر رفاه خود برای رفاه دیگران نیز اهمیت قائل‌اند. در مهم‌ترین نسخه‌های این دسته، مطلوبیت دیگران می‌تواند (۱) مستقیماً بر مطلوبیت شخص تأثیر بگذارد (نظریه‌های نوع‌دوستی^۲ خالص)، (۲) به دلیل گرمای محبتی^۳ که کمک به دیگران ایجاد می‌کند، تا حدی بر مطلوبیت فرد تأثیر بگذارد (نظریه‌های نوع‌دوستی ناخالص)، یا (۳) براساس تفاوت بین رفاه شخص با رفاه سایرین، بر مطلوبیت شخص تأثیر بگذارد (نظریه‌های نابرابری‌گریزی^۴).

الف) نوع‌دوستی خالص

در یکی از اولین نظریات اقتصادی دربارهٔ بخشش، از انگیزه نوع‌دوستی خالص برای توضیح کمک مردم به خیریه‌ها استفاده می‌شود (Becker, 1974). اهداکننده از خروجی خیریه به‌طور مثال، کمک به کودکان نیازمند مطلوبیت کسب می‌کند. بخشش‌ها مشارکت در تدارک یک کالای عمومی در نظر گرفته می‌شوند؛ زیرا رفاه اهداکننده با افزایش خروجی مؤسسه خیریه افزایش می‌یابد؛ حتی اگر اهدا توسط دیگران موجب آن شده باشد. همچنان که واژه خالص نشان می‌دهد، افراد صرفاً از مشاهده رفاه دیگران لذت می‌برند، بدون آنکه برایشان مهم باشد چه کسی موجب این رفاه شده است؛ یعنی منبع ایجاد رفاه نقشی در مطلوبیت آنها ندارد که منجر به این فرضیه می‌شود که مردم با دیدن مشارکت کافی دیگران در امر خیر، چه دولت و چه افراد، به همان میزان سهم خود را کاهش می‌دهند؛ یعنی مشارکت آنها با مشارکت دیگران رابطه کاملاً معکوس (یک به یک) دارد (Smith et al., 1995).

به این پیش‌بینی قوی، براساس ملاحظات نظری و واقعیت‌های تجربی انتقاد شده است؛ به‌طور مثال، از دیدگاه نظری طبق پیش‌بینی نوع‌دوستی خالص نباید کسی به خیریه‌های بزرگ مانند هلال احمر یا کمیته امداد امام خمینی کمک کند، یا در زمان

¹ outcome-based social preferences

² Altruism

³ warm glow

⁴ Inequality aversion

بروز حوادث طبیعی مانند سیل و زلزله و بسیج شدن امکانات دولت، به کمک‌رسانی در کنار دولت تمایل داشته باشد؛ زیرا می‌تواند از کمک‌های سایر افراد سواری رایگان بگیرد؛ اما در واقعیت، چنین کمک‌هایی به‌وفور وجود دارند (Croson, 2007). مطالعات تجربی نشان می‌دهند هرچند کمک‌های دولتی در امر خیر، مشارکت خصوصی را کاهش می‌دهد این کاهش یک به یک نیست؛ یعنی تخلیه کامل نیست و در محدوده صفر تا نیم قرار دارد (Andreoni, 2004).

ب) نوع دوستی ناخالص

از آنجا که نظریه‌های نوع دوستی خالص پیش‌بینی‌های تجربی دقیقی را درباره اثرات تخلیه انجام نمی‌دهند، آندرونونی (Andreoni, 1990) مدل نوع دوستی با انگیزه گرمای محبت را برای بخشش توسعه می‌دهد. مردم نه تنها به مطلوبیت گیرنده اهمیت می‌دهند، از عمل بخشش نیز فی‌نفسه مطلوبیت کسب می‌کنند. به بیان ساده‌تر، مردم به دلیل احساس خوبی که از کمک به دیگران پیدا می‌کنند، بدان مبادرت می‌ورزند. از نظر روان‌شناختی، انگیزه‌های زیربنایی مختلفی مانند پاداش‌دهی به خود، خوب کردن حال بد خود یا کاهش احساس گناه باعث گرمای محبت می‌شود. درباره فعالیت‌های داوطلبی، خودتعیین‌گری و افزایش عزت‌نفس ممکن است انگیزه‌های درونی پاداش‌دهنده باشند. در مدل‌های نوع دوستی ناخالص، تخلیه هیچ‌گاه کامل نیست؛ زیرا اهداکنندگان در صورت کمک نکردن به دیگران هیچ مطلوبیتی کسب نمی‌کنند (برخلاف نوع دوستی خالص). در عمل نیز مشاهده می‌شود مشارکت کنندگان در امر خیر، هیچ‌گاه کمک‌های دولتی را جانشین کامل مشارکت خود محسوب نمی‌کنند. با وجود این، این مدل پیش‌بینی می‌کند مردم با افزایش سهم دولت تا حدی مشارکت خود را کاهش می‌دهند. نظریه‌های نوع دوستی چه خالص و چه ناخالص، فرض می‌کنند افراد همیشه مشتاق کمک به دیگران هستند؛ در حالی که شواهد تجربی نشان می‌دهد افراد گاهی اوقات آگاهانه با تنبیه رفتار دیگران مطلوبیت آنها را کاهش می‌دهند؛ عملی که با ترجیحات نوع‌دوستانه ناسازگار است (Fehr & Gächter, 2000). برای مقابله با این بی‌نظمی‌های رفتاری، مدل‌های نابرابری‌گریزی بر رفاه نسبی تمرکز می‌کنند نه بر سطوح مطلق مطلوبیت.

ج) نابرابری‌گریزی

در مدل‌های نابرابری‌گریزی جایگاه نسبی فرد در توزیع درآمد مهم است. براساس مدل فهر و اشمیت (Schmidt & Fehr, 1999)، مردم نابرابری را دوست ندارند؛ به‌ویژه زمانی که عایدی‌شان کمتر از سایر افراد باشد؛ بنابراین، افراد به نابرابری عایدی خود با فردی که قصد کمک به وی دارند نیز حساس‌اند. کمک به افراد کم (پر) درآمدتر موجب کاهش (افزایش) نابرابری و در نتیجه، افزایش (کاهش) مطلوبیت فرد می‌شود. بر اساس این مدل انتظار می‌رود افراد تمایل کمی در کمک به مناطق برخوردارتر دست به‌گیریان با سوانح طبیعی مانند سیل یا زلزله داشته باشند. همچنین، هر گونه کمک دولت می‌تواند موجب تخلیه کمک مردم شود؛ زیرا درباره طبقات کم‌درآمدتر موجب کاهش نابرابری می‌شود و مطلوبیت فرد در کمک را کاهش می‌دهد (هرچند آن را به صفر نمی‌رساند). درباره طبقات پردرآمدتر از خود هم، چه قبل و چه بعد از کمک دولت، افراد کمک نمی‌کنند. نقص همه نظریه‌های ترجیحات اجتماعی مبتنی بر پیامد آن است که فرض می‌کند مردم فقط نگران پیامدهای توزیعی رفتار خود و دیگران هستند و انگیزه‌ها، باورها یا نیت افراد درگیر در کمک را با وجود اهمیت آنها وارد نظریه‌ها و مدل‌های خود نمی‌کند. دسته بعدی نظریه‌ها به دنبال رفع این نقیصه‌اند.

۳-۳- عمل متقابل و همکاری مشروط

در نظریه‌های عمل متقابل^۱، مردم نگران نیاتی هستند که سایرین بر اساس آن دست به انتخاب می‌زنند و نیت دوستانه را با دوستی و نیت خصمانه را دشمنی پاسخ می‌دهند؛ هرچند شکل عمل یکسان باشد (Dufwenberg & Kirchsteiger, 2004; Gintis & Bowles, 2011). عمل متقابل به تازگی توجه زیادی را به خود جلب کرده است؛ به گونه‌ای که برخی سخن از تولد انسان اقتصادی جدید می‌گویند که نه براساس منافع شخصی، براساس انگیزه عمل متقابل رفتار می‌کند (Dohmen et al., 2009). مطالعات بسیاری در اقتصاد آزمایشگاهی نشان می‌دهد آزمودنی‌ها تمایل دارند کسانی که به دنبال گرفتن سواری رایگان از مشارکت دیگران هستند را با هزینه خود مجازات کنند (Fehr & Schurtenberger, 2018). بر همین اساس، چودهوری، یکی از جمع‌بندی‌های آزمایش‌های فراوان کالای عمومی را وجود همکاری‌کنندگان مشروط می‌داند که حاضرند با هزینه خود ناقضان قواعد را مجازات کنند که همین امر منجر به پایداری همکاری می‌شود. (Chaudhuri, 2011: 49)

در خارج آزمایشگاه نیز شواهدی برای عمل متقابل و تأثیر آن بر رفتار کمک به امر خیر وجود دارد. فونگ (Fong, 2001) داده‌های یک پیمایش دربارهٔ حمایت از بازتوزیع را به‌عنوان شواهدی برای اهمیت عمل متقابل تفسیر می‌کند. اگر مردم معتقد باشند فقر ناشی از شرایط خارج از کنترل افراد است (به‌طور مثال، رکود اقتصادی)، ممکن است طرفدار بازتوزیع بیشتر به نفع به فقرا باشند. در مقابل، افرادی که معتقدند فقرا به‌اندازه کافی برای فرار از فقر تلاش نمی‌کنند، احتمالاً مخالف بازتوزیع هستند. در واقعیت نیز کسانی که تصور می‌شود به‌صورت ارادی دچار فقر شده‌اند، مانند معتادان یا متکدیان حرفه‌ای کمتر کمک دریافت می‌کنند.

یکی از دلالت‌های نظریه‌های عمل متقابل این است که مردم به مشارکت دیگران حساس هستند. وقتی گروهی از مردم دربارهٔ مشارکت در امر خیر تصمیم می‌گیرند، به ارزیابی مهربانی رفتار دیگران می‌پردازند، اگر مشاهده کنند دیگران در آن امر کمک می‌کنند، آنها نیز چنین می‌کنند؛ زیرا تقریباً کسی دوست ندارد از مهربانی او سوءاستفاده شود و دیگران از آن سواری رایگان بگیرند. یک پیش‌بینی جالب این نظریه آن است که با افزایش سهم افرادی که در یک گروه معین به امر خیر کمک می‌کنند، میزان کمک سایر افراد افزایش می‌یابد. این ایده که بدان همکاری مشروط گفته می‌شود، کاملاً برخلاف پیش‌بینی نظریه‌های نوع دوستی خالص است که در آن انتظار رابطه منفی بین رفتار فرد و مشارکت دیگران در گروه می‌رود (Chaudhuri, 2011).

شواهد به نفع همکاری مشروط نشان می‌دهد انتظارات دربارهٔ رفتار دیگران با رفتار خود فرد همبستگی مثبت دارد؛ برای مثال، آندرتونی و شولز (Scholz & Andreoni, 1998) در یک مطالعه غیرآزمایشگاهی دریافتند کمک مالی شخص به کمک‌های گروه مرجع بستگی دارد؛ بدین گونه که اگر سهم افراد گروه مرجع اجتماعی فرد به‌طور متوسط ۱۰ درصد افزایش یابد، افزایش سهم فرد حدود ۲ تا ۳ درصد است. در نمونه‌ای دیگر، فری و مایر (Frey & Meier, 2004) شواهدی از همکاری مشروط در یک آزمایش میدانی یافتند. از دانشجویان دانشگاه زوریخ در هر ترم سؤال می‌شد آیا تمایل به مشارکت در دو صندوق کمک اجتماعی دارند یا خیر. در این آزمایش، به‌طور تصادفی به برخی دانشجویان اطلاع داده شد در گذشته دانشجویان زیادی در این صندوق مشارکت کرده‌اند (۶۴ درصد جمعیت دانشجویی) یا تعداد کمی مشارکت داشته‌اند (۴۶ درصد). مبنای این اطلاعات یا میانگین رفتار طی ده سال گذشته (نرخ مشارکت کمتر) یا رفتار در ترم قبل (نرخ مشارکت بالاتر) بود. نتایج نشان دادند اگر افراد آگاه شوند افراد دیگر مشارکت زیادی داشته‌اند، به‌طور میانگین مشارکت افزایش می‌یابد.

^۱ Reciprocity. به مقابله به مثل یا تقابل هم ترجمه شده است.

براساس نظریه همکاری مشروط در حوادث طبیعی دولت‌ها باید تلاش کنند ابتدا کمک افراد مرجع جامعه مانند هنرمندان، دانشمندان و ورزشکاران معروف را جلب کنند و سپس به تبلیغ آن با هدف افزایش مشارکت سایر افراد جامعه بپردازند.

۴- الگوی پیشنهادی تخلیه انگیزشی امر خیر براساس آموزه‌های اسلامی

۴-۱- انواع گرایش‌ها به امر خیر در مطالعات اسلامی

چنانکه در بخش قبل گذشت برای بررسی تعارض یا عدم تعارض انگیزه‌ها در مشارکت در امر خیر، در ادبیات نظری و تجربی اقتصاد و روان‌شناسی اجتماعی بر دسته‌بندی انگیزه‌ها به درونی و بیرونی در امر خیر تمرکز می‌شود. در ادبیات اسلامی، انگیزه‌ها به صورت‌های متعددی دسته‌بندی شده‌اند. وجدانی (۱۳۹۵)، براساس تفسیر المیزان، شش منبع انگیزشی برای امر خیر معرفی می‌کند: گرایش فطری به خوبی‌ها، آسایش اخروی، محبت الهی، مقبولیت و تأیید اجتماعی، شخصیت و منش تقوا، الگوها. کاویانی آرانی (۱۳۹۲) براساس قرآن کریم، انگیزه‌ها را به دنیوی و اخروی، مثبت یا منفی، پست یا متعالی و ارادی یا غیر ارادی تقسیم می‌کند. برخی نیز در استخراج الگوی انگیزش در اسلام، عوامل مؤثر زیادی بر شمرده‌اند تا بتواند همه انواع رفتارها را پوشش دهد؛ اما همین امر موجب شده است برای تبیین رفتارهای خاص مانند مشارکت در امر خیر کارایی خاصی نداشته باشد (تیبیک، ۱۳۹۸).

دسته‌بندی انگیزه‌ها به دو دسته درونی و بیرونی که مورد نیاز بحث تخلیه (تراکم) انگیزشی است، در نظریه‌های اسلامی انگیزش چندان شایان توجه قرار نگرفته است. تنها استثناء نظریه ارائه‌شده در داوودی و توکلی (۱۳۹۲) و توکلی (۱۳۹۳) است که در بررسی تطبیقی خود از الگوهای رفتار عام‌المنفعه در اقتصاد متعارف و اسلامی، انگیزه‌های معنوی و مادی در انفاق را جایگزین انگیزه‌های درونی و بیرونی می‌کند. این پیشنهاد اگرچه گامی به جلو است، توانایی کافی در توضیح انواع مختلف رفتارهای انفاق، که در بخش ۳ گذشت، را دارا نیست.

برای جبران این نقیصه، برخی انگیزه اخروی را به دو انگیزه مادی و معنوی اضافه کرده‌اند (احمدنیا و همکاران، ۱۳۹۲: ۳۴-۳۵). هادوی‌نیا (۱۳۹۸: ۴۷) نیز به صورتی مشابه انسان را متشکل از ابعاد سه‌گانه و متفاوت مادی، معنوی و اخروی می‌داند. بعد مادی منشأ نیازهای نفسانی از قبیل خوردن، آشامیدن و دیگر نیازهای مرتبط با بقا و جسم است و مذموم شمرده می‌شود. همین بعد است که در ادبیات اقتصادی مشوق نامیده می‌شود. بعد دوم بعد معنوی انسان است؛ از جمله نیازهای مرتبط با این بخش باید به نیاز به ایمنی، عزت نفس، نوع دوستی و ... اشاره داشت. بعد سوم، لذات غیرمادی - غیردنیایی یا همان لذات اخروی است؛ این بعد همان هدف آفرینش انسان را می‌رساند (جهانیان، ۱۳۹۰: ۹۶). این دسته‌بندی شامل تر از تنها دو دسته مادی و معنوی است؛ اما در توضیح اهمیت خلوص نیت و دوری از ریا در انفاق که در قرآن و روایات بسیار تأکید شده است، دچار سختی و تکلف می‌شود و نیازمند اضافه کردن جزئیات بیشتری است. شهید مطهری (۱۳۸۸: ۱۱۹) خود انسانی را به دو بعد اصلی خود علوی و خود سفلی تقسیم می‌کند که به نظر می‌رسد شبیه به الگوی پیش‌گفته باشد؛ اما در مواضع دیگر تحت تأثیر حکمت متعالیه، انسان را موجودی مرکب از خودهای مختلف شامل خود نباتی، خود حیوانی، خود متعالی و ... می‌داند (سوزنچی، ۱۳۹۴، ج ۱: ۸۹). در مواضع دیگر از مفاهیم طبیعت، غریزه و فطرت در تعریف انسان سود می‌جوید (سوزنچی، ۱۳۹۴، ج ۱: ۳۰) که توسعه در نظریه حکمت متعالیه است.

در بخش بعد براساس نفس‌شناسی حکمت متعالیه و نظریه فطرت شهید مطهری انواع گرایش‌های امر خیر مشخص می‌شوند.

۴-۲- دیدگاه پیشنهادی مبتنی بر نفس‌شناسی حکمت متعالیه و نظریه فطرت

ملاصدرا برای نفس حرکت جوهری اشتدادی قائل است (عبودیت، ۱۳۹۵: ۹۷). مسیر حرکت خود نفس است که به صورت پیوسته و پشت سر هم، مراتبی را که از جماد یا خاک شروع می‌شود و تا مقام اعلای نفس، یعنی مرتبه عقل، ادامه دارد، کسب می‌کند. نفس نباتی و نفس حیوانی از مراتب میانی تکامل نفس‌اند.

نحوه کسب مراتب به صورت «لبس بعد اللبس» است؛ یعنی با رسیدن به یک مرتبه جدید، مراتب قبلی زائل نمی‌شود؛ بلکه مرتبه جدید به مراتب قبلی اضافه می‌شود؛ به طور مثال، زمانی که نفس در مسیر تکاملی خود به مرتبه حیوانی ارتقا می‌یابد، مراتب نباتی و عنصری وی هم به جای خویش باقی می‌ماند و هم‌زمان دارای آثار عنصری مثل حجم و وزن، آثار نباتی مثل حیات و آثار حیوانی مثل اراده و حرکت می‌شود. به تعبیر شهید مطهری (۱۳۹۲: ۴۰)، انسان «در عالی‌ترین درجه خود یک فرشته است و بلکه بالاتر از آن، در درجه دیگر یک گیاه است و در درجه دیگر یک جماد»؛ اما این مراتب مختلف به این معنا نیست که انسان چند هویت مختلف دارد؛ بلکه بنابر اصل اتحاد نفس با قوا و مراتب خود، نفس یک هویت واحد دارد با مراتب مختلف که در طول یکدیگر قرار دارند و مرتبه عالی‌تر واجد همه کمالات مراتب پایین‌تر است و بنابراین، عالی‌ترین مرتبه فی‌نفسه به صورت برتر و اعلی‌ واجد همه کمالات نفس است (عبودیت، ۱۳۹۵: ۲۵۷).

حرکت اشتدادی نفس در دو مرحله کلی صورت می‌گیرد: انسان از هنگام تکوین نطفه، مراتبی را به صورت تکوینی می‌پیماید تا به کمال غریزی خود برسد. سعی و تلاش و اختیار انسان در کمال تکوینی وی نقش ندارد؛ اگرچه زمینه مناسب برای پیمودن این مسیر لازم است (دهباشی و زمانی، ۱۳۹۷: ۵۳)؛ به طور مثال، دانه سیب اگرچه بدون انتخاب به درخت سیب تبدیل می‌شود، در صورتی که درون خاک قرار بگیرد، به صورت مناسب پرورش داده شود. مرحله دوم زمانی است که فرد به سن بلوغ می‌رسد و باید با حرکت اختیاری مسیر کمال انتخابی خود را پیماید. مرحله کلی اول با کمک غریزه یعنی به صورت ناآگاهانه یا نیمه‌آگاهانه و دومی با کمک فطرت یعنی آگاهانه و با انتخاب فرد صورت می‌گیرد.

بیشتر کتب نفس‌شناسی فلسفی، برای انسان به وجود سه نفس نباتی، حیوانی و ناطقه قائل‌اند؛ اما همچنان که نظریه اشتداد جوهری بیان می‌کند، مراتب نفس (یعنی جواهر بین مرتبه نازل و عالی نفس) معین و محدود نیستند و بسته به نیاز پژوهشی، مراتب مختلفی تعریف می‌شوند. روایات تعداد ارواح انسانی را متفاوت برشمرده‌اند. برخی روایات قائل به ۵ روح شده‌اند که سه روح حیات، شهوه و قوه بین مؤمن و کافر مشترک، روح الایمان ویژه مؤمنان و روح القُدُس ویژه انبیاء و اوصیا است (کلینی، ۱۴۰۷ق، ج ۱: ۲۷۲). بر همین اساس، مقاله حاضر با کمک نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس، نظریه فطرت شهید مطهری و نیم‌نگاهی به روایات و یافته‌های اقتصاد رفتاری، ۵ مرتبه برای انسان پیشنهاد می‌دهد که سه مرتبه مربوط به رشد غریزی و دو مرتبه مربوط به رشد فطری می‌شود که در زیر‌بدان پرداخته شده است. این ۵ مرتبه با دسته‌بندی کلی شهید مطهری در تقسیم خود به دو دسته دانی و عالی سازگار است (به طور مثال، ۱۳۸۸: ۱۱۹ و ۲۴۹).

(۱) نفس نباتی: جنین در رحم بالفعل نبات و بالقوه حیوان است؛ زیرا دارای قدرت حس و حرکت ارادی نیست؛ اما حیوانیت بالقوه وی را از نباتات ممتاز می‌کند (مصلح، ۱۳۵۲: ۱۵۵).

(۲) نفس حیوانی: نوزاد در هنگام تولد به تدریج واجد حس و حرکت ارادی می‌شود و به مرتبه حیوانیت بالفعل ارتقا می‌یابد. غرائزی از حیوانات که از نظر انسان رذیلت محسوب می‌شوند، مانند درندگی، طمع، زیاده‌طلبی، خودخواهی، ... در این مرتبه از رشد ظاهر می‌شوند.

(۳) نفس انسانی: با رشد بیشتر انسان و نزدیک شدن به سن بلوغ، صفاتی در وی ظاهر می‌شوند که فضایل اخلاقی شمرده می‌شوند و برای کسب کمالات معنوی در مراحل رشد اختیاری زمینه لازم را فراهم می‌کنند؛ از جمله انصاف، نابرابری‌گریزی، وفاداری، شجاعت، عمل متقابل، دیگرخواهی، همدردی، سخاوت ...

دو مرتبه رشد فطری عبارت‌اند از:

(۴) نفس ملکی (یا فطرت انسانی): انسان در هنگام بلوغ به نهایت قوای حیوانی و انسانی خود دست می‌یابد و به مرحله‌ای می‌رسد که شایسته پذیرش الهامات ملکی قرار می‌گیرد و خطاب ادیان برای آوردن ایمان قرار می‌گیرد و در نتیجه، به غیب ایمان می‌آورد و به عمل صالح می‌پردازد. انگیزه چنین انسانی نوعاً رسیدن به پاداش‌های اخروی و دوری از عذاب‌های اخروی است.

(۵) نفس قدسی (یا فطرت الهی): زمانی است که فرد با مجاهده با نفس تنها به کسب رضایت الهی می‌اندیشد و همه کمالات نفسانی را در حد ظرفیت خود به دست می‌آورد. انگیزه انسان در این مرتبه رسیدن به لقای پرودگار است.

ارتباط این مراتب نیز مهم است. نخست، بنا بر اتحاد نفس و مراتب آن، مراتب نفس نه اجزای آن‌اند و نه در عرض یکدیگر؛ بلکه نسبت مراتب مادون به مرتبه عالی‌تر آنها و به‌ویژه نسبت همه مراتب مادون به عالی‌ترین مرتبه آن، نسبت رقیقه و تنزل یک حقیقت به خود آن حقیقت است؛ زیرا مرتبه عالی‌تر به‌تنهایی واجد همه کمالات مراتب پایین‌تر است (عبودیت، ۱۳۹۵: ۲۵۷) و بنابراین، عالی‌ترین مرتبه، فی‌نفسه واجد همه کمالات نفس است، به‌نحو برتر و اعلی. دوم، به‌واسطه همین ویژگی پیونددهندگی نفس میان مراتب مختلف خود، در مواردی اشتغال مرتبه‌ای، مرتبه دیگر را هم به کار و می‌دارد یا از کارش باز می‌دارد؛ بنابراین، این مراتب با وجود متغایر بودن و اینکه هیچ کدام نمی‌توانند کار دیگری را انجام دهند، می‌توانند نسبت به یکدیگر معاونت یا ممانعت به عمل آورند (عبودیت، ۱۳۹۵: ۲۴۷).

برای ساخت الگوی پیشنهادی انگیزشی اسلامی در حوزه امر خیر، ابتدا لازم است وجود این گرایش‌ها در امر خیر و انطباق آن با انگیزه‌های مختلف رایج (بخش ۲) نشان داده و سپس الگوی پیشنهادی تخلیه انگیزشی بیان شود.

۴-۳- انواع انگیزه‌های کار خیر در اندیشه اسلامی

(۱) **غریزه حیات:** نازل‌ترین مرتبه برای کار خیر، گرایش به حفظ حیات مانند تولید مثل، رشد و تغذیه است. فردی که در مرتبه حیات نباتی قرار دارد (ونه مراتب بالاتر)، از آنجا که مهم‌ترین انگیزه وی حفظ حیات است، انگیزه‌ای برای کمک به دیگران ندارد؛ بنابراین، این مرتبه در امر خیر دخیل نیست.

(۲) **غرائز حیوانی (هواهای نفسانی):** مهم‌ترین نمود این غریزه در حوزه معیشت و اقتصاد، نفع‌طلبی شخصی است که فرد تمایل دارد همه منافع را به خود تخصیص دهد؛ بدون آنکه به دیگران نفعی برساند یا در صورت عدم امکان با کمترین هزینه. این ویژگی انسان اقتصادی نئوکلاسیکی است. انسان اقتصادی وارد کار خیر نمی‌شود، مگر آنکه عایدی بیشتری به دست آورد که مطابق با منفعت‌طلبی بسط یافته است و می‌تواند اساس طراحی بازاریابی خیریه‌ها قرار گیرد؛ به‌طور مثال، فرد در ازای کمک به یک خیریه خاص امتیاز معینی دریافت می‌کند و در قرعه‌کشی تور سیاحتی یک کشور خارجی شرکت داده می‌شود. این کار می‌تواند موجب جذب مشارکت افراد ریسک‌پذیر و دهش خالص بیشتر شود. به نظر می‌رسد جزا در آیه «إِنَّمَا نُطْعِمُكُمْ لِوَجْهِ اللَّهِ لِأَتُرِيدُ مِنْكُمْ جَزَاءً وَ لَا شُكُوراً» (انسان/۹) به این انگیزه اشاره دارد؛ زیرا به معنای آن است که عمل فرد را به چیزی معادل و برابر آن عوض دهند (طباطبایی، ۱۳۷۴، ج ۲۰: ۲۰۴) که در نهایت، منفعت آن نصیب خود فرد می‌شود نه دیگری.

(۳) **غرائز انسانی:** در این مرتبه انگیزه‌های مختلف مؤثری در کار خیر وجود دارد؛ از جمله انصاف، عمل متقابل، نوع‌دوستی، همدردی، ستایش شدن، به‌جا گذاشتن نام نیک یا کسب اعتبار که در بخش سوم مقاله براساس منابع غربی بیان شد. واژه شُکور در آیه ۹ سوره انسان به این انگیزه اشاره دارد.

(۴) **فطرت انسانی (انسان ملکی):** فطرت انسانی و غریزه انسانی می‌توانند به لحاظ شکل عمل مشابه باشند؛ اما انگیزه در آنها متفاوت است. در حکمت صدرایی، لذت به لحاظ وجودی مؤخر از کمال است؛ اما به لحاظ انگیزه فاعل می‌تواند مقدم بر کمال باشد (ایرجی‌نیا، ۱۳۹۴: ۱۱۵). در این صورت، انگیزه فعل غریزی ابتدا رسیدن به لذت است و پس از آن نیل به کمال

رخ می‌دهد؛ اما در فعل فطری انگیزه رسیدن به کمال است و پس از آن، فاعل به لذت هم نائل می‌شود. نوعاً دین راهبر به این کمال است؛ به‌طور مثال، کسی که به‌صورت غریزی بخشنده است، با هدف کسب لذت انفاق می‌کند؛ اما فردی که در کمک به دیگران خسیس است، برای رسیدن به کمال باید رنج بخشیدن به دیگران را تحمل کند و بنابراین، نسبت به فرد اول کمال بالاتری را به دست می‌آورد یا به‌عنوان مثال دیگر، در برخی حیوانات از جمله شامپانزه مشابه انسان همدردی با اعضای گروه مشاهده می‌شود (Preston & de Waal, 2002)؛ اما انسانی که تمایلی به همدردی با یک انسان دردمند ندارد، ولی می‌داند شرعاً باید چنین کند، ابراز همدردی موجب اشتداد وجودی وی خواهد شد؛ اما همین عمل برای حیوان کمال جدیدی در بر ندارد؛ هرچند حیوان دارای غریزه همدردی، اشتداد وجودی بیشتری نسبت به حیوان فاقد این غریزه دارد.

(۵) فطرت الهی (انسان قدسی): انسان قدسی تمام افعال را برای کسب رضایت الهی انجام می‌دهد. شناسایی این انگیزه، مختص ادیان است و بنابراین، در انگیزه‌های ادبیات رایج رفتار خیر وجود ندارد. آیات متعددی از قرآن از آن به‌عنوان انگیزه اصلی انفاق یاد می‌کنند؛ به‌طور مثال، آیه «وَمَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ...» (بقره/۲۶۵).

۴-۴- نظریه پیشنهادی

قبل از ارائه نظریه، لازم است تفاوت لذت و سعادت توضیح داده شود. تشخیص لذت به عهده غریزه است؛ زیرا لذت یک حالت مخصوص روانی است و بستگی به ملائمت چیزی با قوه، استعداد یا عضوی از انسان دارد (شهید مطهری، ۱۳۸۷: ۵۵)؛ بنابراین، کمال قوای غریزی در رسیدن به لذت است؛ به‌طور مثال، کمال باصره، دیدن مناظر زیبا است؛ اما شناخت سعادت و تشخیص آن غریزی نیست؛ زیرا سعادت شامل همه جوانب وجودی و استعدادهای انسان است؛ بنابراین، دائر مدار مصلحت است. مصلحت مربوط به جمیع شئون جسمی و روحی انسان است؛ بنابراین، تنها به کمک عقل (چه به‌تنهایی، چه مستظهر به کمک وحی) قابل تشخیص است (شهید مطهری، ۱۳۸۷: ۵۵-۵۶). به‌طور خلاصه: (۱) هر مرتبه‌ای از نفس دارای سعادت خاص خود است؛ (۲) سعادت غریزه در رسیدن به لذت است و تشخیص آن نیز با ادراک لذت صورت می‌گیرد؛ (۳) سعادت مراتب فطری در رسیدن به کمال از طریق حرکت استکمالی نفس است نه لزوماً رسیدن به لذت. اگرچه پس از رسیدن به کمال و استقرار در آن، فرد مالملاً از انجام عمل هم لذت می‌برد. تشخیص کمال آن مرتبه با قوه‌ای خارج از آن مرتبه (عقل، وحی، ...) صورت می‌گیرد. (۴) برخی اوقات رسیدن به کمال نیازمند تحمل رنج است؛ در غیر این صورت، انجام عمل صالح فاقد دشواری بود.

هدف از جمع‌آوری کمک‌های خیریه، بسته به نظام ارزشی جامعه متفاوت است. در نظام‌های سکولار، هدف اصلی پیشینه‌سازی کمک‌ها به‌منظور کاهش بار دولت در اقتصاد است و هر نوع تخلیه‌انگیزی که موجب کاهش کمک‌ها شود، نامطلوب تلقی می‌شود؛ اما در نظام‌های اسلامی که هدف اصلی رساندن تعداد بیشتری از انسان‌ها به کمالات بالاتر یعنی سعادت است، دو نوع تخلیه‌انگیزی رخ می‌دهد. نوع اول، زمانی که یک مرتبه بالاتر کاملاً به فعلیت و کمال خود می‌رسد و بنابراین، انجام عمل خیر موجب ایجاد لذت خواهد شد. در این صورت، تحریک انگیزه مرتبه سفلی می‌تواند منجر به تخلیه‌انگیزی و انصراف فرد از انجام فعل خیر شود که مکانیزم آن مشابه بیرون‌راندن انگیزه‌های درونی توسط انگیزه‌های بیرونی در ادبیات رایج است؛ بنابراین، نظریه تخلیه‌انگیزی پیشنهادی قادر به تبیین نظریه رایج نیز هست: انگیزه‌های درونی و بیرونی مربوط به دو مرتبه غرائز حیوانی و غرائز انسانی است. افرادی که با انگیزه انسانی به کمک اقدام می‌کنند، این مرتبه در آنها فعلیت می‌یابد و از انجام آن لذت می‌برند که از سنخ لذت بالاتری است؛ بنابراین، با تحریک مرتبه حیوانی، با لذت کمتری مواجه می‌شوند و از انجام عمل چشم می‌پوشند که همان پدیده تخلیه‌انگیزی رایج است. نظریه رایج به دلیل ابتنا بر دوگانه‌انگاری روح و بدن در

فلسفه دکارت، انگیزه‌ها را دو انگیزه درونی و بیرونی مربوط به روح و جسم می‌نامد که مسیرهای شکوفایی متفاوتی دارند و بنابراین، برای درک تأثیر آنها بر یکدیگر تا حد زیادی باید ابتدا به تجربه و سپس نظریه‌پردازی متوسل شود.

نوع دوم زمانی رخ می‌دهد که مرتبه بالاتر هنوز به کمال شایسته خود دست نیافته است و بنابراین، فرد از انجام عمل خیر لذتی نمی‌برد و حتی دچار رنج می‌شود. در این صورت، تحریک انگیزه مرتبه پایین‌تر موجب ایجاد لذتی افزون‌تر برای فرد می‌شود و اگر عنصر آگاهی، به صورتی به‌طور مثال، از راه وارد آوردن تلنگر به فرد، ایفای نقش نکند، نیت فرد از انجام عمل نزول می‌یابد و انجام فعل خیر نه تنها کمالی برای فرد ایجاد نمی‌کند، موجب تنزل مرتبه وجودی وی می‌شود (مصباح یزدی، ۱۳۹۱: ۱۶۲).

بنابراین، مدیریت نادرست انگیزه‌ها می‌تواند موجب درجا زدن فرد در مراتب نازل کمال و حتی عقبگرد وی شود؛ به‌طور مثال، فردی که در ابتدای مرتبه ایمان قرار دارد و هنوز در آن مستقر نشده است، تحریک انگیزه‌های صرفاً انسانی بدون دخیل کردن عنصر ایمان، توان تضعیف ایمان وی را دارد. هرچند این کار ممکن است موجب افزایش کمک‌ها نیز شود. به‌طور خلاصه، انسان در مسیر کمال خویش که از غرایز حیوانی شروع می‌شود و تا فطرت الهی امتداد دارد، در هر مرتبه‌ای که قرار داشته باشد، اگر هدفش تنها برآورده کردن نیازهای آن مرتبه باشد، از دادن حظ و بهره مرتبه عالی‌تر محروم می‌ماند و تنها می‌تواند مرتبه مادون را محظوظ کند؛ به‌طور مثال، کسی که از انجام کار خیر تنها به دنبال لذت شهرت است، هرچند انگیزه‌ای عالی‌تر از غرائز صرف حیوانی دارد، از درک لذت عمل اخلاقی محروم می‌ماند. به بیان دیگر، «درک لذت عمیق‌تر نیازمند گذشتن از لذت‌های سطحی‌تر است» (سوزنجی، ۱۳۹۴، ج ۱: ۱۷۵). انگیزه انسان عادی در انجام فعل، ابتدا رسیدن به لذت و سپس نائل شدن به خود کمال است؛ اما در آموزه‌های دینی انگیزه فعل باید رسیدن به کمال باشد نه صرف لذت؛ اگرچه پس از استمرار فعل و نائل شدن به آن مرتبه وجودی، انجام فعل موجب لذت هم می‌شود. بنابراین، کسی که به انگیزه کسب مرضات الهی به انفاق می‌پردازد، در ابتدا لذتی نخواهد برد؛ اما این وضعیت به مرور تغییر می‌کند؛ اما برخی لذات مانع رسیدن به کمالات بالاترند؛ به‌طور مثال، منت گذاشتن ممکن است برای فرد نوعی لذت به همراه داشته باشد؛ اما مانع دستیابی به لذت ماندگارتر و مطلوب‌تر یعنی رضای الهی می‌شود. در نقطه مقابل، انجام فعل با هدف رسیدن به کمالات بالاتر، در نهایت مراتب پایین‌تر را هم به حظ و بهره خود می‌رسانند؛ زیرا طبق حرکت جوهری اشتدادی نفس، هر مرتبه‌ای شامل مراتب مادون خود نیز می‌شود؛ بنابراین، کمال هر مرتبه به عینه کمال مراتب پایین‌تر نیز هست که تراکم انگیزشی نامیده می‌شود.

۴-۵- شواهد قرآنی

این نظریه از منظر قرآن هم تأییدشدنی است؛ برای نمونه، به برخی از آیات اشاره می‌شود. (الف) مثال از تخلیه انگیزشی: انفاق با هدف ریا و جلب نظر مردم در آیه «كَالَّذِي يُنْفِقُ مَالَهُ رِثَاءَ النَّاسِ» (بقره/۲۶۴)؛ یعنی توجه بالاصاله به گرایش‌های غریزی موجب تزلزل روحی می‌شود و انفاق‌کننده آن را برای خود خسارت به حساب می‌آورد (تخلیه مراتب فطری): «وَمِنَ الْأَعْرَابِ مَنْ يَتَّخِذُ مَا يُنْفِقُ مَغْرَمًا» (توبه/۹۸) و طبعاً این عمل حبط می‌شود؛ چون با هدف کسب وجه‌الله انجام نشده است.

(ب) مثال از تراکم انگیزشی: در آیه «وَمَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَتَثْبِيتًا مِنْ أَنْفُسِهِمْ» (بقره/۲۶۵)، از مقدم شدن رضایت الهی بر تثبیت نفس استنتاج می‌شود که اگر هدف انفاق، کسب رضایت الهی یعنی عالی‌ترین گرایش باشد، در پرتو آن تثبیت نفس هم انجام می‌شود. «مخلص جز رضای خداوند هدف دیگری ندارد: (وما تُنْفِقُونَ إِلَّا ابْتِغَاءَ وَجْهِ اللَّهِ)، پس تثبیت نفس نمی‌تواند بالاصاله و بالذات هدف دوم انفاق‌کنندگان مخلص باشد؛ بلکه نتیجه اخلاص در نیت است و ذکر جداگانه

این ثمره در کنار طلب رضای خدا برای اهمیّت آن است. انسان مخلص در حقیقت رضای حق را می‌طلبد؛ البته رضوان حق، ثبات نفس را هم به همراه دارد. تثبیت روح اثر انفاق دائم برای جلب رضایت مستمر خدای سبحان است (جوادی آملی، ۱۳۹۸).
 ج) مثال دیگر از تراکم انگیزشی: در آیه معروف «انما نطمعکم لوجه الله لانرید منکم جزائاً و لاشکوراً» (انسان/۹)، هر چند زیان حال اهل بیت آن است که نه پاداش می‌خواهند نه طالب سپاس‌اند، آیات ۱۱ تا ۲۱ به بیان نعمت‌های بهشتی می‌پردازد که نصیب آنها می‌شود و آیه ۲۲ این نعمت‌ها را پاداش و موجب سپاس از آنها می‌شمارد؛ یعنی مراتب مادون نیز حظ و بهره خود را در پرتو توجه صرف به مرتبه بالاتر دریافت می‌کنند.

۴-۶- مقایسه مدیریت انگیزه‌ها در حکومت‌های الهی و غیرالهی

طبق آیات قرآن کریم در مدیریت انگیزه‌های انفاق در حکومت‌های اسلامی مانند زمان رسول الله، صلی الله علیه و آله و سلم، انسان‌ها باید به مرتبه متعالی وجود خود توجه داشته باشند و بر اساس این، از وی خواسته می‌شود تا مستمراً و صرفاً با انگیزه کسب رضایت الهی به انفاق بپردازد. در این حالت، گروهی که از این دستور تبعیت کنند، به سرعت می‌توانند مسیر رشد و کمال را بیمایند (مانند داستان اطعام اهل بیت در سوره انسان) و گروهی که توان یا تمایل به این کار را نداشته باشند، مسیر انحطاط را می‌پیمایند و اعمالشان حبط و نابود می‌شود و سر از کفر در می‌آورند (بقره/۲۶۴)؛ اما حکومت‌های غیر اسلامی نوعاً به بیشینه‌سازی مقدار کمک‌های خیریه توجه دارند تا توجه به کمال انسان‌ها. در این صورت، ترکیبی از انگیزه‌های درونی و بیرونی را انتخاب می‌کنند که با کمترین هزینه (پاداش) بتوانند بیشترین مشارکت در امر خیر را شاهد باشند. به‌علاوه که از چهار گرایش الگوی پیشنهادی، تنها به مرتبه اول و دوم می‌پردازند. کشورهای اسلامی نیز تاکنون به استخراج الگوی اصیل اسلامی و به‌کارگیری آن نپرداخته‌اند و نوعاً بیشترین اهمیت را برای حجم مشارکت‌ها قائل‌اند؛ در حالی که در حکومت پیامبر گروهی مجبور به انفاق بودند، اما یا برای ریا و جلب نظر پیامبر و مردم، یا آن را برای خود زیان محسوب می‌کردند. خداوند ثمره‌ای برای این‌گونه انفاق‌ها قائل نیست. در این صورت، شاید بتوان گفت در کشورهای اسلامی مشابه بسیاری از تعاملات اجتماعی دیگر، شاهد سکولار شدن انفاق و خارج شدن آن از مسیری هستیم که خداوند برای آن قائل است؛ در حالی که این الگو مناسب برای کشورهای سکولار است و در آنها کار می‌کند.

۵- نتیجه‌گیری

این مطالعه با هدف استخراج الگوی اسلامی برای تخلیه انگیزشی، ابتدا به ادبیات رایج پرداخت که طبق آن انگیزه‌های بیرونی (مانند پاداش در انواع آن) با انگیزه‌های درونی مانند اعتماد، گرمای محبت یا علامت‌دهی خصائص نیک فرد به دیگران، می‌تواند تعارض پیدا کند و موجب تخلیه انگیزه درونی شود. در ادبیات اسلامی با استفاده از دو نظریه حرکت جوهری اشتدادی نفس ملاصدرا و نظریه فطرت شهید مطهری و نیم‌نگاهی به روایات و یافته‌های اقتصاد رفتاری، پنج مرتبه از دانی به عالی شامل غرائز نباتی، حیوانی و انسانی و فطرت انسانی و الهی در انسان پیشنهاد شد که جز مرتبه اول، بقیه مراتب در فعل خیر درگیر می‌شوند. سعادت مراتب غریزی توسط لذت قابل تشخیص است؛ اما سعادت مراتب فطری به وسیله عقل. طبق نظریه ملاصدرا با استکمال نفس و رسیدن به مراتب بالاتر، دادن حظ هر مرتبه در نهایت، موجب بهره‌بردن مراتب پایین‌تر نیز می‌شود و در عین حال، موجب عدم استکمال مراتب بالاتر می‌شود؛ بدین دلیل است که قرآن سفارش به انفاق با نیت کسب رضایت الهی می‌کند که به مرتبه فطرت الهی مربوط است و موجب استکمال تمام مراتب سفلی می‌شود. پدیده تخلیه انگیزشی زمانی رخ می‌دهد که مرتبه‌ای از نفس فرد تحریک شود که پایین‌تر از مرتبه به فعلیت رسیده وی است. بدین ترتیب، نظریه حاضر هم دارای بعد اثباتی (توضیح پدیده تخلیه انگیزشی) و هم بعد هنجاری (باید و نبایدهای طراحی انگیزشی امر خیر) است.

۶- منابع فارسی

- احمدنیا آلاشتی، س، محمدی، ا، بازرگانی، م و اسکندری، م. (۱۳۹۲). الگوی انگیزش انسان در سازمان از دیدگاه قرآن کریم. فصلنامه مدیریت اسلامی، ۲۱، ۱۱-۳۶.
- ایرجی‌نیا، ا. (۱۳۹۴). بررسی جایگاه لذت با تکیه بر حکمت صدرای و سودگرایی بتنام. پژوهش‌های فلسفی - کلامی، ۶۴، ۱۱۵-۱۳۲.
- تیبیک، م. ت. (۱۳۹۸). تبیین مدل عملکردی انگیزش براساس منابع اسلامی. مطالعات اسلام و روان‌شناسی، ۱۳ (۲۴)، ۶۳-۹۳.
- توکلی، م. ج. (۱۳۹۳). بررسی تطبیقی نظریه‌ها و مدل‌های رفتار عام‌المنفعه در اقتصاد متعارف و اقتصاد اسلامی. جستارهای اقتصادی ایران، ۲۲، ۶۷-۹۳.
- جوادی آملی، ع. (۱۳۹۸). تسنیم: تفسیر قرآن کریم، جلد ۱۲، قم: مرکز نشر اسراء.
- جهانیان، ن. (۱۳۹۰). مبانی، اهداف و جایگاه وقف در مکتب اقتصادی اسلام. اقتصاد اسلامی، ۱۱ (۴۲)، ۸۷-۱۱۶.
- داوودی، پ و توکلی، م. ج. (۱۳۹۲). هزینه‌های مخفی سیاست‌های تشویقی و تنبیهی در اقتصاد. معرفت اقتصاد اسلامی، ۵ (۹)، ۲۹-۵۶.
- درخشان، م و نصراللهی، خ. (۱۳۹۳). تحلیل اثر توسعه‌بخش سوم اقتصاد بر شاخص‌های اقتصادی و راهکارهای توسعه آن در ایران. اقتصاد اسلامی، ۱۴ (۵۵)، ۶۱-۸۸.
- دهباشی، م و زمانی، پ. (۱۳۹۷). مقایسه کیفیت استکمال نفس انسان از منظر ملاصدرا و ابن‌عربی. عقل و دین، ۱۸، ۵۱-۷۴.
- سوزنجی، ح. (۱۳۹۷). روایت مطهر: تأملی در اندیشه‌های شهید مطهری، مجموعه چهار جلدی، تهران: بسیج دانشجویی دانشگاه امام صادق.
- طباطبایی، سید م. ح. (۱۳۷۴). المیزان فی تفسیر القرآن، ترجمه سیدمحمدباقر موسوی همدانی، قم: دفتر انتشارات اسلامی.
- عبودیت، ع. (۱۳۹۵). درآمدی به نظام حکمت صدرایی، جلد سوم: انسان‌شناسی، تهران: سمت.
- کاوایی آرانی، م. (۱۳۹۲). رویکردی جامع به مباحث انگیزش از دیدگاه قرآن. مطالعات اسلام و روانشناسی، ۷ (۱۳)، ۶۷-۹۳.
- کلینی، م. (۱۴۰۷). اصول الکافی، تهران: دار الکتب الإسلامیه.
- گیلک حکیم‌آبادی، م. ت. (۱۳۹۰). مطالعه تطبیقی حمایت‌های مالیاتی از کمک‌های خیریه در جهان. پژوهشنامه مالیات، ۶۰، ۱۲۱-۱۵۱.
- مصباح یزدی، م. ت. (۱۳۹۱). پیش‌نیازهای مدیریت اسلامی، قم: مؤسسه امام خمینی.
- مطهری، م. (۱۳۹۲). تعلیم و تربیت در اسلام، تهران: صدرا.
- مطهری، م. (۱۳۸۸). نقادی بر مارکسیسم، تهران: صدرا.
- مطهری، م. (۱۳۸۷). مجموعه آثار، جلد ۷ (جلد سوم از بخش فلسفه)، تهران: صدرا.
- وجدانی، ف. (۱۳۹۵). تدوین الگوی منابع انگیزش اخلاقی در قرآن (براساس کتاب تفسیرالمیزان) علوم تربیتی از دیدگاه اسلام، ۴ (۷)، ۲۰-۵.
- هادوی‌نیا، ع. ا. (۱۳۹۸). الگوی انسان اقتصادی از دیدگاه اسلام. اقتصاد اسلامی، سال نوزدهم، ۷۴، ۳۵-۶۳.

References

- Ahmadnia Alashti, S., Mohammadi, A., Bazargani, M., & Eskandari, M. (2013). The pattern of human motivation in the organization from the perspective of the Holy Quran. *Scientific Journal of Islamic Management*, 21, 11-36. [in Persian]
- Andreoni, J. (2004). *Handbooks of giving, reciprocity and altruism*. Amsterdam: Elsevier/North Holland, Forthcoming.
- Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A Theory of warm-glow giving. *Economic Journal*, 100(401), 464-477.

- Andreoni, J., & Scholz, J. K. (1998). An Econometric analysis of charitable giving with interdependent preferences. *Economic Inquiry*, 36(3), 410–428.
- Becker, G.S. (1974). A Theory of social interactions. *The Journal of Political Economy*, 82(6), 1063–1093.
- Bénabou, R., & Tirole, J. (2004). *Incentives and prosocial behavior*. Mimeo, Princeton University.
- Bodner, R. D. (2003). Self-Signaling and diagnostic utility in everyday decision making. I. Brocas and J. Carrillo, *The Psychology of Economic Decisions* Vol. 1: Rationality and Well-Being, 105–126. Oxford: Oxford University Press.
- Bowles, S., & Gintis, H. (2011). *A cooperative species: human reciprocity and its evolution*, Princeton: Princeton University Press.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory*. Princeton: Princeton University Press.
- Chaudhuri, A., (2011). Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature, *Experimental Economics*, 14, 47–83.
- Croson, R. (2007). Theories of commitment, altruism and reciprocity: Evidence from linear public goods games. *Economic Inquiry*, 45(2), 199–216.
- Davoudi, P., & Tavakli, M. J. (2013). Hidden costs of incentive and punitive policies in the economy. *Marafet Islamic Economy*, 5(9), 29–56. [in Persian]
- Derakhshan, M., & Nasrollahi, K. (2015). An Analysis of the impact of third sector's development on the economic indices and its development solutions in iran. *Islamic Economics*, 14(55), 61–88. [in Persian]
- Dehbashi, M., & Zamani, P. (2018). Human perfection in ibn arabi and mulla sadra's thought. *Reason and Religion*, 10(18), 51–74. [in Persian]
- Dohmen, Th., Armin, F., David, H., & Uwe, S. (2009). Homo Reciprocans: Survey Evidence on Behavioural Outcomes. *The Economic Journal*, 119(536), 592–612.
- Dufwenberg, M., & Kirchsteiger, G. (2004). A Theory of sequential reciprocity. *Games and Economic Behavior*, 47, 268–298.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review*, 90(4), 980–994.
- Fehr, E., & Schmidt, K. (1999). A Theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817–868.
- Fehr, E., & Schurtenberger, I. (2018). Normative foundations of human cooperation. *Nature Human Behaviour*, 2, 458–468.
- Fong, Ch., (2001). Social preferences, Self-Interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 82(2), 225–246.
- Frey, B. S. (1997). *Not just for the money. An economic theory of personal motivation*. Brookfield: Edward Elgar.
- Frey, B. S., & Meier, S. (2004). Social comparisons and Pro-Social behavior: Testing 'conditional cooperation' in a field experiment. *American Economic Review*, 94(5), 1717–22.
- Gilakhakimabadi, M. (2012). A Comparative study of tax support for charitable contributions in the World. *Tax Research*, 19 (12), 121–152. [in Persian]
- Giving USA. (2022). *The Annual report on philanthropy for the year 2021*, https://givingusa.org/wp-content/uploads/2022/06/GivingUSA2022_Infographic.pdf.
- Hadavinia, A. (2019). The Economic man's model from the viewpoint of islam. *Islamic Economics*, 19(74), 35–63. [in Persian]
- Henrich, J., Robert, B., Sam, B., Colin, C., Herbert, G., Richard, M.c.E., & Ernst, F. (2001). In Search of homo economicus: Experiments in 15 Small-Scale societies. *American Economic Review*, 91(2), 73–79.
- Hindriks, J., & Myles, G. D. (2013). *Intermediate public economics*. 2nd ed, Cambridge: The MIT Press.
- Irajinia, A. (2014). Review of the status of pleasure, based on sadrian theosophy and bentham's utilitarianism. *Journal of Philosophical Theological Research*, No. 64, 16(4), 115–132. [in Persian]
- Javadi Amoli, A. (2018). *Tasnim: Tafsir of the Holy Quran*, Volume 12, Qom: Isra Publishing Center. [in Persian]
- Jahanian, N. (2011). Fundamentals, goals and place of endowment in Islamic economic school. *Islamic*

- Economics*, 11(42), 87-116. [in Persian]
- Kaviani Arany, M. (2014). A Comprehensive approach to the motivation issues from koranic view. *Studies in Islam and Psychology*, 7(13), 67-93. [in Persian]
- Koleini, M. B. Y. (1407 AH). *Usul al-Kafi*. Tehran: Islamic Books. [in Arabic].
- Ledyard, J. O. (1995). Public goods: A Survey of experimental research. J. Kagel and A. E. Roth, *Handbook of Experimental Economics*, 111–194. Princeton: Princeton University Press.
- Meier, S. (2007). A Survey on economic theories and field evidence on prosocial behavior. *Economics and Psychology: A Promising New Cross-Disciplinary Field*, ed. Bruno S. Frey and Alois Stutzer, 51–88. Cambridge: MIT Press.
- Misbah Yazdi, M.T. (2011). *Prerequisites of islamic management*. Qom: Imam Khomeini Institute. (in Persian).
- Motahari, M. (2013). *Education and training in Islam*. Tehran: Sadra. [in Persian]
- Motahari, M. (2009). *A critique of Marxism*. Tehran: Sadra. [in Persian]
- Motahari, M. (2008). *Collection of works*. volume 7 (the third volume of the philosophy section), Tehran: Sadra. [in Persian]
- Niza, C., Burcu, T., & Theresa, M. M. (2013). Incentivizing blood donation: Systematic review and Meta-Analysis to test titmuss' hypotheses. *Health Psychology*, 32 (9), 941.
- Obūdiyyat, Abd al-R. (2015). *A Introduction to mullā sadrā's theosophical system*. Vol: 3, Tehran: Samt. [in Persian]
- Olson, M. (1965). *The Logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Preston, S. D., de, W., Frans, & B. M. (2002). Empathy: Its ultimate and proximate bases. *Behavioral and Brain Sciences*. 25(1), 1–20.
- Reinstein, D., & Riener, G. (2012). Reputation and influence in charitable giving: an experiment. *Theory and Decision*, 72, 221–43.
- Smith, V. H., Michael R. K., &
- Mary E. C. (1995). The Private provision of public goods: Altruism and voluntary giving. *Journal of Public Economics*, 58(1), 107–26.
- Suzanchi, H. (2017). *Motahar narration: A reflection on the thoughts of martyr motahari*. a four-volume collection, Tehran: Student Basij of Imam Sadegh University. [in Persian]
- Tabik, M. (2019). The Explanation of a functional model of motivation based on islamic sources. *Studies in Islam and Psychology*, 13(24), 63-93. [in Persian]
- Tabatabaei, Seyyed M. H. (1995). *Al-Mizan fi Tafsir al-Qur'an*. translator: Seyyed Mohammad Baqer Mousavi Hamdani, Qom: Islamic Publications Office. [in Persian]
- Tavakoli, M. J. (2014). A comparative analysis of theories and models of Pro-Social behavior in traditional and islamic economics. *Journal of Iran's Economic Essays (JIEE)*, 11(22), 67-94. [in Persian]
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of behavioral economics*. New York: W. W. Norton & Company.
- Titmuss, Richard M. (1970). *The Gift relationship*. London: Allen and Unwin.
- Vojdani, F. (2016). Developing a model for moral motivation in Qur'an based on almizan. *Islamic Perspective on Educational Science*. 4(7), 5-20. [in Persian]
- Ziemek, S. (2006). Economic analysis of volunteers' motivations: A cross-country study. *Journal of Socio-Economics*, 35(3), 532–555.