

## بررسی عوامل فرهنگی مؤثر بر موفقیت اقتصادی (یک مطالعه مقایسه‌ای بین قومیت‌های لر، عرب و دزفولی استان خوزستان)

\* مسعود چلبی

دانشگاه شهید بهشتی

\*\* علی جنادله

دانشگاه شهید بهشتی

### چکیده

استان خوزستان دارای اقوام متعددی است. این قومیت‌ها از لحاظ وضعیت اقتصادی (موفقیت اقتصادی) با یکدیگر تفاوت دارند. برای تبیین این تفاوت به‌طور اجمال می‌توان دو رویکرد عمده را در پیش گرفت: 1- رویکرد نگاه به بیرون: که این تفاوت‌ها را ناشی از عوامل ساختاری و شرایط بیرونی تحمیل شده در سطح کلان می‌داند. 2- رویکرد نگاه به درون: که ضمن پذیرش تأثیر عوامل ساختاری بیرونی، بیشتر در پی بررسی تأثیر ویژگی‌های فرهنگی درونی قومیت‌ها بر وضعیت اقتصادی می‌باشد. این تحقیق براساس رویکرد نگاه به درون انجام یافته است. نتایج به‌دست آمده از این مطالعه که به روش پیمایشی و در بین سه قومیت لر، عرب و دزفولی استان خوزستان انجام گرفت، نشان می‌دهد که حدود 45 درصد تغییرات در موفقیت اقتصادی افراد را ویژگی‌های فرهنگی در سطح فردی توضیح می‌دهند و 19 درصد این تغییرات، ظاهراً ناشی از تفاوت‌های بین قومی است که تشخیص آن‌ها محتاج بررسی بیشتری است. کلیدواژه‌ها: موفقیت اقتصادی، تفاوت‌های قومی، عوامل ساختاری، عوامل فردی.

### The Impact of Cultural Factors on Economic Achievement: A Comparative Study of Arab, Dezfuli and Lur Ethnicities in Khozestan Province

Massoud Chalabi, Ph.D.  
Professor, Department of Sociology  
Faculty of Letters and Human Sciences, Shahid Beheshti University

Ali Janadele, M.A.  
Social Researcher, Shahid Beheshti University

#### Abstract

*Khozestan province has various ethnic groups. The economic conditions of these groups are different. Two approaches explain these differences. The extrinsic oriented approach emphasizes on external factors, namely macro factor imposed by can be external conditions of ethnic community. The intrinsic oriented approach, despite recognition of the impact of external structural factors, tends to view the internal culture of each group accountable for economic differences. This study is based on the second approach. A social survey was conducted among three main ethnic groups: Lur, Arb and Dezfuli. Findings show that about 45 percent of individual economic achievements explained by individual differences and 19 percent apparently resulted by ethnic differences which demand further investigations.*

**Keywords:** economic achievement, ethnic differences, structural factors, individual factors.

\* دکترای جامعه‌شناسی از دانشگاه میشیگان غربی، استاد گروه جامعه‌شناسی، دانشکده ادبیات و علوم انسانی.  
\*\* کارشناسی ارشد پژوهش اجتماعی از دانشگاه شهید بهشتی.

## طرح مسأله

در میان استان‌های ایران خوزستان از جمله استان‌هایی است که دارای اقوام متعددی است. بارزترین قومیت‌های این استان را می‌توان لرها، عرب‌ها و دزفولی‌ها دانست. این قومیت‌ها از لحاظ وضعیت اقتصادی با یکدیگر تفاوت دارند به گونه‌ای که قومیت دزفولی نسبت به دو قومیت دیگر دارای وضعیت و موقعیت اقتصادی بهتری می‌باشد. افراد مختلف با دیدگاه‌ها و قومیت‌های مختلف، دلایل متفاوتی را به عنوان رمز موفقیت اقتصادی دزفولی‌ها و عامل وضعیت نامناسب اقتصادی دو قومیت دیگر می‌دانند.

یکی از مهمترین مواردی که به عنوان علت موفقیت دزفولی‌ها شمرده می‌شود، علل ساختاری می‌باشد. به این صورت که به دلیل فارس بودن آن‌ها، سیاست‌گذاری‌ها در سطح کلان مملکتی در این راستا قرار گرفته که مدیریت‌های کلیدی استان بیشتر در دست این گروه قومی باشد و این نیز به نوبه خود سبب می‌شود اکثر منابع استان در دست آن‌ها بوده، زمینه را برای موفقیت هرچه بیشتر آن‌ها فراهم نماید. از دیگر مواردی که به عنوان دلیل موفقیت دزفولی‌ها به خصوص در زمینه کشاورزی ذکر می‌شود، این است که دزفولی‌ها در مناطق خوش آب و هوای خوزستان که برای کشاورزی مستعدتر می‌باشند سکونت داشته و دارند.

هرچند هر کدام از دلایل ذکر شده سهمی در موفقیت دزفولی‌ها داشته‌اند اما نمی‌توان آن‌ها را تنها علل موفقیت آن‌ها دانست. زیرا مشاهده می‌شود حتی در زمینه‌های دیگری که تا حدودی مستقل از سیاست‌گذاری‌های کلان مملکتی می‌باشد نیز موفقیت این گروه قومی بیشتر است. به عنوان مثال می‌توان به موفقیت دزفولی‌ها نسبت به دو قومیت دیگر در بازار، کشاورزی، فعالیت‌های اقتصادی در کشورهای حاشیه خلیج فارس، موفقیت در حرفه‌های سنتی مانند ریسندگی، نم‌بافی، بوریا بافی و حرفه‌های جدید همچون تراشکاری و صافکاری اشاره نمود.

باتوجه به مواردی که ذکر شد، این ایده در ذهن شکل می‌گیرد که به جز تأثیر عوامل ساختاری علل دیگری در کار باشند که بیشتر ناشی از ویژگی‌های درونی خود قومیت‌ها باشند. این علل همان است که ما در این مقاله تحت عنوان ویژگی‌ها و عوامل فرهنگی از آن‌ها نام خواهیم برد. به عبارت دیگر، به نظر می‌آید بخشی از موفقیت یا عدم موفقیت اقتصادی افراد و گروه‌های قومی ناشی از ویژگی‌های فرهنگی، هنجارها و ارزش‌های درونی آن‌ها باشد. بر این اساس سؤال‌های اصلی تحقیق را می‌توان به صورت زیر بیان کرد:

- 1- عوامل فرهنگی مؤثر بر موفقیت اقتصادی کدامند؟
- 2- آیا گروه‌های قومی مورد بحث در برخورداری از این ویژگی‌ها و عوامل فرهنگی با یکدیگر تفاوت دارند؟
- 3- آیا تفاوت موجود در وضعیت اقتصادی این قومیت‌ها را می‌توان بر اساس این تفاوت‌های فرهنگی تبیین نمود؟

### ضرورت و اهمیت موضوع

چنانچه در یک نگاه ساده و کلی، شرایط تأثیرگذار بر موفقیت اقتصادی گروه‌های قومی را به دو دسته شرایط بیرونی و شرایط درونی تقسیم کنیم، مشاهده می‌کنیم که اقلیت‌ها و گروه‌های قومی در ریشه‌یابی علل ناکامی و عدم موفقیت خود بیشتر انگشت اشاره به شرایط و عوامل بیرونی دارند و بیشتر یا همه مشکلات خود را ناشی از شرایطی می‌دانند که از بیرون به آن‌ها تحمیل شده است. هرچند که تأثیر شرایط بیرونی را نمی‌توان انکار کرد و در جای خود از اهمیت زیادی برخوردارند، اما غلبه نگاه به بیرون و غافل ماندن از درون و عدم نقد خود سبب می‌شود که افراد و گروه‌های قومی یا این شرایط را با این استدلال که از طرف یک قدرت بزرگتر و خارجی به آن‌ها تحمیل شده و برای تغییر این شرایط کاری از دست آن‌ها ساخته نیست، منفعلانه بپذیرند و یا این‌که با هزینه‌های زیاد معنوی و مادی تلاش آن‌ها تنها معطوف به تغییر شرایط بیرونی - که غالباً هم چندان ساده نیست - باشد و از ریشه‌یابی علل درونی ناکامی‌های خود غافل شوند. به هر حال رویکرد نگاه به بیرون از آن‌جا که از علل و عوامل درونی غافل می‌ماند، حتی در صورت موفقیت در تغییر شرایط بیرونی به دلیل این‌که نتوانسته است از امکانات درونی بهره برده و موانع درونی را از سر راه بردارد، همچنان با مشکلات درونی که از آن‌ها غفلت شده است درگیر خواهد بود.

اما نگاه به درون و نقد خود سبب می‌شود که هر گروه قومی با شناسایی امکانات و موانع درونی و بهره‌برداری از این امکانات و از بین بردن موانع، راه پیشرفت و توسعه را صحیح‌تر و آسان‌تر ببیند. از طرف دیگر این گروه‌ها با تقویت توانایی‌ها و رفع کمبودها و ناتوانی‌های درونی خود بهتر می‌توانند با محیط خارجی ارتباط برقرار کرده از امکانات آن استفاده نموده و موانع موجود در آن را به تدریج رفع نمایند.

همان‌طور که قبلاً گفته شد هرچند از علل و عوامل بیرونی نمی‌توان چشم‌پوشی کرد، ولی به نظر می‌رسد اگر نه همه مشکلات ولی بسیاری از آن‌ها معلول ویژگی‌های فرهنگی افراد و قومیت‌ها می‌باشد و شناسایی این عوامل یا موانع و تقویت عوامل پیشرفت و رفع موانع آن می‌تواند تأثیر به‌سزایی در پیشرفت اقتصادی داشته باشد. بر این اساس در این مقاله سعی می‌شود با بررسی عوامل و موانع درونی پیشرفت اقتصادی و مقایسه بین فردی و بین قومی، گامی هرچند کوچک به این هدف نزدیکتر شد.

### واکاوی ادبیات تحقیق

در ادبیات موضوع پیرامون رابطه بین عوامل فرهنگی و اقتصادی هم در سطح فرد و هم در سطح گروه، نظریه‌های گوناگونی مطرح شده‌اند که در ادامه، برخی از آن‌ها مورد واکاوی قرار می‌گیرند.

#### 1- نظریات شرایط رشد سرمایه‌داری

شاید بتوان گفت مهمترین نظریه‌ها در مورد عوامل مؤثر بر موفقیت و رشد اقتصادی و همچنین تبیین تفاوت‌های موجود در کشورها و فرهنگ‌های مختلف از لحاظ توسعه اقتصادی را می‌توان در حوزه مطالعات مربوط به چگونگی پیدایش سرمایه‌داری در غرب یافت می‌شود. از جمله آن‌ها نظریه وبر در مورد خیزش سرمایه‌داری در غرب است.

ماکس وبر برای تبیین پیدایش سرمایه‌داری در غرب دو نظریه را مطرح می‌کند. در نظریه اول او بیشتر به رابطه بین اخلاق ناشی از جهان‌بینی پروتستانیزم و انگیزه‌های کارآفرینی<sup>1</sup> در سرمایه‌داری توجه می‌کند. در نظریه دوم نیز این موضوع را مطرح می‌کند که توسعه اقتصادی غرب در زمینه نوع منحصر به فردی از نظام حقوقی<sup>2</sup> که در تمدن‌های دیگر وجود نداشت صورت گرفت. وبر این نوع خاص نظام حقوقی را نظام حقوقی عقلانی و صوری منطقی<sup>3</sup> می‌نامید (چن 1999: 97).

وبر در نظریه اول خود به بررسی رابطه بین آموزه‌های کالوینیسم و روحیه سرمایه‌داری می‌پردازد. از نظر وبر کالوینیسم عامل مهمی در آزادسازی اجتماعی و روانشناختی فرد از

1 - entrepreneurial motivation

2 - legal system

3 - logically formal and rational legal system

سلطه سنت و خلق درک جدیدی از جهان بود. درکی که باعث کنش دنیوی عقلانی و خلاق شد (ستاکس 1975: 63). وبر در بررسی‌های خود به این نتیجه می‌رسد که علت و ریشه پیدایش سرمایه‌داری جدید را باید در آموزه‌های مذهب کالوینیسم جستجو نمود. او برای اثبات مدعای خود به موعظه‌های بنیامین فرانکلین اشاره می‌کند و نتیجه می‌گیرد: «تمام نگرش‌های اخلاقی فرانکلین رنگ سوداگرایی دارد» (1374: 53). مهمترین جنبه‌های کالوینیسم که وبر آن‌ها را در پیدایش روحیه سرمایه‌داری در غرب مؤثر می‌دانست، می‌توان در آموزه سرنوشت، رابطه بی‌واسطه انسان با خدا، حرفه<sup>4</sup>، زهدگرایی، خدا به عنوان یک قدرت متعال و دست نیافتنی و جهان منظم مخلوق خدا، خلاصه نمود (ستاکس 1975: فلاک 2003؛ آرگایل 1972؛ کالینز 1997؛ زافیروفسکی 2001؛ استرادبک 1951). ارتباط میان آموزه‌های کالوینیسم و تأثیر آن‌ها بر پیدایش سرمایه‌داری را به‌طور خلاصه می‌توان این‌گونه بیان کرد:

افراد برای رهایی از اضطراب و تنش درونی ناشی از آموزه سرنوشت، همیشه در پی یافتن نشانه‌های موفقیت و رستگاری در خود بودند (انگیزه کسب موفقیت). اما از آن‌جا که در مذهب کالوین نه کلیسا و نه مراسم خاصی برای آمرزش گناهان وجود داشت، افراد باید به تنهایی از پس برآمدن بر این اضطراب برآیند و تمام مسئولیت بر عهده افراد گذاشته شده است (فردگرایی). از آن‌جا که داشتن کار و حرفه یک تکلیف الهی است و موفقیت در انجام آن، تجلیل پروردگار می‌باشد، پس بهترین موفقیتی که می‌تواند نشانه رستگاری افراد باشد، موفقیت در کار و فعالیت‌های دنیوی است (دنیاگرایی و اخلاق کار). کار و فعالیت دنیوی منجر به تولید ثروت می‌شود، اما آیین کالوین افراد را به شدت از لذت‌جویی و عافیت‌طلبی برحذر می‌دارد و آن‌ها را به ریاضت و زهدگرایی توصیه می‌کند که این خود به انباشت ثروت می‌انجامد (انباشت ثروت و پس‌انداز). همه این آموزه‌ها در سایه دو اعتقاد دیگر شکل می‌گیرند: وجود یک قدرت متعال و غیرشخصی (بروکراسی) که جهان را به‌طور منظم و قانونمند آفریده است (عقلانیت).

دیویدلند (2000) در مورد آموزه‌های کالوینیسم اشاره جالبی می‌کند. وی می‌گوید این آموزه‌ها تنها برای یک یا دو نسل با انگیزه دینی ادامه داشت و در نهایت در نسل‌های بعدی تبدیل به نشانه‌های سکولار رفتار شد (فلاک 2003). این رفتارهای سکولار ناشی از آموزه‌های کالوینیسم عبارتند از: کارسخت، درستکاری (صداقت)، جدیت، صرفه‌جویی در پول

و زمان و سرمایه‌گذاری آن‌ها در فعالیت‌های اقتصادی جدیدتر، خود تنظیمی مداوم و انگیزه کسب موفقیت (فلاک 2003؛ ارگایل 1972).

در نظریه دوم، همان‌گونه که پیشتر گفته شد، وبر یکی دیگر از عوامل مؤثر بر پیدایش سرمایه‌داری در غرب را وجود یک نظام حقوقی منحصر به فرد در غرب می‌داند. وبر بر اساس مطالعه تطبیقی نظام‌های حقوقی در تمدن‌ها و دوران مختلف تاریخی، یک سنخ‌شناسی از نظام‌های حقوقی ارائه می‌کند که در آن ویژگی نمونه آلمانی نظام حقوقی جامعه مدرن غربی «عقلانی، صوری، منطقی» می‌باشد (توریک 1972 به نقل از چن 1999). بر اساس این نظریه، رابطه علی میان نظام حقوقی عقلانی، صوری، منطقی و پیدایش سرمایه‌داری در غرب به این صورت می‌باشد: فعال شدن سرمایه‌داری بازار نیازمند انگیزه قوی افراد برای وارد شدن در فعالیت‌های اقتصادی است و لازمه چنین انگیزه‌ای امنیت منافی است که از چنین فعالیتی به دست آید. چنین امنیتی نیز تنها در صورت پیش‌بینی‌پذیر بودن اعمال قدرت دولت از طریق وجود یک نظام حقوقی عقلانی صوری منطقی تأمین می‌شود. قابلیت پیش‌بینی‌پذیری و محاسبه‌پذیری چنین نظامی از دیگر انواع نظام‌های حقوقی بیشتر می‌باشد. بر این اساس است که چنین نظام حقوقی‌ای به وجود آورنده شرایط مناسب و غالباً ضروری برای سرمایه‌داری بازار است (چن 1999).

هرچند نظریات ارائه شده توسط وبر را می‌توان یکی از مهمترین نظریه‌ها در این زمینه دانست، پس از وی نظریه‌پردازان دیگری با نقد و تعدیل نظریه‌های وبر، نظریات جدیدی را در این زمینه ارائه کردند. رندال کالینز (1997) این نظریه وبر را که سرمایه‌داری تنها در غرب و بر اساس آموزه‌های پروتستانیزم به وجود آمد به نقد می‌کشد و تلاش خود را معطوف به ارائه یک مدل جهانی برای گسترش سرمایه‌داری می‌کند. از نظر کالینز، غرب تنها یکی از نقاط پیدایش سرمایه‌داری می‌باشد و ژاپن را به عنوان یکی دیگر از مراکز مهم پیدایش سرمایه‌داری معرفی می‌کند. علاوه بر این کالینز عقیده دارد که نه تنها پروتستانیزم بلکه بیشتر مراکز و مؤسسات مذهبی (نظیر کلیسا، معابد، صومعه‌ها) به دلیل ویژگی‌های خاصی که دارند، در هرجا که سرمایه‌داری به وجود آمده است، پیشگام گسست از اقتصاد جوامع سنتی و حرکت به سوی سرمایه‌داری‌ای می‌باشند که او تحت عنوان «سرمایه‌داری خودجوش مدرن»<sup>5</sup> معرفی می‌کند. کالینز تأکید می‌کند، همان‌گونه که از نظر وبر و دیگران توصیه

پروتستانیزم به زهد و جلوگیری از مصرف بی‌رویه منتهی به رشد و انباشت ثروت در غرب شد، همین مکانیسم در مورد صومعه‌ها و دیگر معابد مذهبی وجود داشت. زیرا دیرنشین‌های مجرد (عزب) خانواده‌ای نداشتند که درآمد ناشی از فعالیت اقتصادی خود را برای آن‌ها مصرف کنند و این منجر به انباشت ثروت در میان آن‌ها می‌شد. به عبارت دیگر درآمد اقتصاد منضبط صومعه، سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاری گردید. بر این اساس نه بازرگانان و نه نظامی‌ها نمی‌توانستند نقش بخش راهبر را در گسست از اقتصاد جامعه نظامی - زمین‌دار ایفا کنند و تنها سازمان مذهبی بود که با قابلیت عضوگیری از تمام اقشار و طبقات اجتماعی و بسیج منابع به رشد سرمایه‌داری کمک کرد. کالینز یکی از شرایط رشد سرمایه‌داری خودجوش را اخلاق اقتصادی مبتنی بر کار منضبط و محاسبه تولید سود می‌داند. اخلاق اقتصادی تنها انگیزه سخت‌کوشی (کار سخت) را در بر نمی‌گیرد بلکه تمایل به خودکنترلی در جهت سودآوری طولانی مدت را نیز شامل می‌شود. کالینز در نظریه خود به موانع اجتماعی شکل‌گیری سرمایه‌داری نیز اشاره می‌کند. وی بزرگترین موانع شکل‌گیری سرمایه‌داری را در سلطه سیاست و نظامیان بر روابط اقتصادی، انسداد قومی، خویشاوندی و مراتب منزلتی و مصرف به عنوان نشانه منزلت و سنت‌های اجتماعی می‌داند. وی تأکید می‌کند که فرهنگ جوامع سلسله‌مراتبی - اشرافی با اخلاق منضبط اقتصادی کاملاً متضاد می‌باشد. زیرا تأکید بر مصرف به عنوان نشانه منزلت و وسیله‌ای برای بالا بردن منزلت افراد، مانع شکل‌گیری اخلاق زهدگرایانه و سرمایه‌گذاری در میان طبقات ثروتمند می‌شود (کالینز 1997: 846).

از جمله مطالعات جالب دیگری که براساس نظریه پروتستانیزم و بر صورت گرفته و به نتایج جالبی دست یافته است، می‌توان به مطالعه رندل ستاکس (1975) اشاره کرد. رندل ستاکس در مقاله‌ای تحت عنوان «کالوینیسم آفریکانر و کنش اقتصادی»<sup>6</sup> به بررسی و تطبیق نظریه پروتستان در آفریقای جنوبی می‌پردازد. سؤال اصلی وی در این مقاله این است که چرا با وجود شباهت میان الهیات کالوینیسم آفریکانرها و کالوینیسم اروپایی، برخلاف آنچه در اروپا رخ داد، در میان آفریکانرها باعث به‌وجود آمدن گرایش‌های محافظه‌کارانه به ویژه در اقتصاد و در نتیجه عدم رشد و موفقیت اقتصادی شد.

از جمله عوامل عمده‌ای که به عنوان علل اصلی عدم موفقیت اقتصادی آفریکانرها به آن اشاره شده است، محرومیت‌ها و محدودیت‌هایی است که از بیرون بر آن‌ها اعمال می‌شد. ستاکس در این زمینه به این موضوع اشاره می‌کند که هرچند نمی‌توان منکر تبعیض انگلیسی‌ها در مورد آفریکانرها شد، به نظر می‌رسد که این عامل نمی‌تواند تبیین کاملی برای این مسأله ارائه دهد. چرا که حتی در دوره‌هایی که آفریکانرها قدرت سیاسی را به دست می‌گرفتند به جای این که آن را در جهت ورود به فعالیت‌های اقتصادی جدید سوق دهند، از آن به عنوان وسیله‌ای برای جلوگیری از تأثیرات اقتصاد جدید که از نظر آن‌ها زنگ خطری برای جامعه و سنت‌های ایشان بود استفاده کردند. علاوه بر این آفریکانرها حتی در کشاورزی نیز تمایلی به استفاده از فرصت‌های موجود در این بخش نداشتند. بنابراین به نظر می‌رسد استثمار آفریکانرها توسط انگلیسی‌زبان‌ها نمی‌تواند تبیین کاملی برای عدم موفقیت و رکود اقتصادی آن‌ها ارائه دهد و ریشه این عدم موفقیت را باید بیشتر در محدودیت‌های فرهنگ درونی دانست که از اعتقادات دین عملی آفریکانرها باشد (ستاکس 1975: 71).

ستاکس دو مورد را به عنوان مهمترین زمینه‌های شکل‌گیری این نسخه خاص کالونیسیم بیان می‌کند: قرار گرفتن سفیدپوستان آفریکانر در میان سیاهپوستان آفریقایی و مهاجرت‌های مکرر برای در امان ماندن از تأثیرات استعمارگران انگلیسی. آفریکانرها هم به دلیل مسیحی بودن و هم به دلیل سفیدپوست بودن نسبت به سیاهپوستان احساس برتری می‌کردند. از سوی دیگر به دلیل مهاجرت‌های مکرر، سرنوشت خود را شبیه سرنوشت قوم یهود می‌دانستند. این دو دلیل باعث شده بود که آفریکانرها خود را قوم برگزیده خدا بدانند و به این ترتیب جامعه خود را جامعه‌ای بدانند که با دست و اراده الهی شکل گرفته است. از این باور دو اصل مهم و مرتبط باهم به وجود آمد: نخست آن که آن‌ها جامعه خود را مقدس و تطهیر شده می‌دانستند. دوم این که آن‌ها به صورت جمعی برگزیده خدا هستند، یعنی این که هریک از آن‌ها به دلیل عضویت در این جامعه رستگار و برگزیده خدا هستند. به این ترتیب این اصول عقیدتی نوعی اطمینان از رستگاری و برگزیده شدن به آن‌ها می‌داد. در حالی که در کالونیسیم اروپایی یکی از عوامل تلاش افراد برای کسب موفقیت‌های دنیوی، عدم اطمینان و اطلاع آن‌ها از سرنوشت مقدر الهی و فشار و تنش روحی ناشی از آن می‌باشد. دو دلالت دنیوی مهم ناشی از دو اصل اعتقادی مذکور در بالا عبارتند از: 1 - محافظه‌کاری و جلوگیری از هزنوع تغییر و نوآوری؛ 2 - وابستگی هرچه بیشتر افراد به سنت و باور به بی‌اثر بودن



تلاش‌های فردی در سرنوشت آن‌ها. به این ترتیب برخلاف کالونیسیم اروپایی که مشوق نوآوری برای کسب موفقیت هرچه بیشتر و ارزش نهادن به تلاش‌های فردی بود، کالونیسیم آفریکانر تنها کشاورزی و چوپانی را راه امرار معاش می‌دانست و از ورود اعضایش به هرگونه فعالیت جدید اقتصادی جلوگیری می‌کرد. از سوی دیگر به دلیل این که رستگاری افراد ناشی از عضویت آن‌ها در جامعه آفریکانر بود، تلاش‌های فردی از ارزش زیادی برخوردار نبود (ستاکیس 1975).

## 2 - نظریات مربوط به انگیزه موفقیت

می‌توان گفت اولین کسی که به طور جدی به بررسی رابطه انگیزه موفقیت<sup>7</sup> و رشد اقتصادی پرداخت مک‌کلند<sup>8</sup> (1953) بود. از نظر مک‌کلند انگیزه موفقیت (نیاز به موفقیت<sup>9</sup>) یکی از ابعاد اساسی شخصیت می‌باشد (آرگایل 1972: 94).

مک‌کلند در نظریه انگیزه موفقیت چنین استدلال می‌کند: «رشد اقتصادی جوامع را نمی‌توان بدون توجه به داده‌ها و متغیرهای اجتماعی و روان‌شناختی توجیه کرد. شرایط اجتماعی خاص، به ویژه اعمال روش‌های تربیتی ملایم و همچنین گسترش ارزش‌ها و معیارهای فرهنگی معین موجب می‌شود انگیزه موفقیت افراد در جوامع افزایش یابد. پس بین گروه‌های فرهنگی مختلفی که روش‌های تربیتی متفاوتی به کار می‌برند، از نظر میزان انگیزه موفقیت نیز تفاوت قابل توجهی مشاهده می‌شود. نظر به این که رشد اقتصادی و در نتیجه رشد اجتماعی و فرهنگی جوامع تابع میزان انگیزه موفقیت موجود در جامعه است، پس لازم است میزان انگیزه موفقیت جوامع و گروه‌های فرهنگی مورد بررسی قرار گیرد» (مرتضوی 1370: 47).

مک‌کلند در مطالعات خود داستان‌های کودکان 30 کشور در سال‌های 1925 و 1950 را از نظر انگیزه موفقیت بررسی نمود و بر این اساس برای هر کشور شاخصی برای میزان این انگیزه محاسبه نمود. بر اساس نتایج به دست آمده همبستگی قابل توجهی بین میزان انگیزه موفقیت و شاخص‌های رشد اقتصادی کشورها وجود دارد. استنباط مک‌کلند از یافته‌های این تحقیق این است که نه تنها بین میزان انگیزه موفقیت و رشد اقتصادی جوامع رابطه

7 - Achievement motivation

8 - Mc Clelland

9 - Need for achievement

مستقیمی وجود دارد، بلکه وجود انگیزه موفقیت شرط لازم برای پیشرفت اقتصادی است (همان: 50).

پس از مطرح شدن نظریه انگیزه موفقیت توسط مک‌لند، پژوهشگران و نظریه‌پردازان مختلفی به بررسی علل و عوامل مؤثر بر انگیزه موفقیت پرداختند که از آن جمله می‌توان به مطالعه استرادبک (1968) در این زمینه اشاره کرد. وی در دو زمینه به بررسی این عوامل پرداخت: ارزش‌های فرهنگی و خانواده.

استرادبک (1968) ارزش‌های به‌وجود آورنده انگیزه موفقیت بالا را در پنج مورد خلاصه می‌کند: 1- درک افراد از مسؤولیت فردی در ارتباط با جهان؛ 2- اعتقاد به کمال‌پذیری انسان<sup>10</sup>؛ 3- فردگرایی؛ 4- تمایل به استقلال از خانواده در مقابل خانواده‌گرایی<sup>11</sup>؛ 5- مشروعیت روابط قدرت در جامعه.

در زمینه تأثیر روابط درون خانواده و نظام تربیتی آن بر انگیزه موفقیت نیز استرادبک به روابط قدرت درون خانواده به عنوان یکی از عوامل مؤثر بر گرایش‌های ارزشی کودکان و در نتیجه انگیزه موفقیت آن‌ها می‌پردازد. از آنجا که تفاوت‌های فرهنگی در مورد نحوه توزیع قدرت در خانواده وجود دارد، می‌توان انتظار داشت که در بعضی فرهنگ‌ها ساختار قدرت در خانواده به‌گونه‌ای است که فرزندان را برای سازگاری با موقعیت‌های قدرت در زندگی بیرون از خانواده آماده‌تر و موفق‌تر نماید. همچنین توازن قدرت در خانواده باعث ایجاد گرایش‌هایی همچون استقلال، فردگرایی، کمال‌پذیری، کنترل سرنوشت خود و غیره در فرزندان می‌شود که در آینده باعث موفقیت هرچه بیشتر آن‌ها می‌شود (استرادبک 1968).

مونچ<sup>12</sup> (1988) نیز در بررسی‌های خود، انگیزه موفقیت را یکی از ویژگی‌های یک شخصیت پیشرفته می‌داند که در مراحل مختلف رشد شخصیت در افراد شکل می‌گیرد. از نظر وی تشکل و رشد شخصیت از طریق ترکیب نیازهای ارگانیک با انتظارات اجتماعی در مراحل گوناگون جامعه‌پذیری و در برخورد با محیط‌های اثباتی، اجتماعی و فرهنگی صورت می‌گیرد. مونچ نظام شخصیت را با استفاده از چارچوب اجیل پارسونز در سطح شرایط انسانی این‌گونه مطرح می‌کند که نظام مزبور در ارتباط ویژه با ارگانسیم (G) و نظام رفتاری (محیط) (A) و نظام اجتماعی (I) و نظام فرهنگی (L) شکل می‌گیرد. مونچ (1988) به درستی استدلال

10 - perfectability of man

11 - familism

12 - Munch

می‌کند که در فرایند جامعه‌پذیری ارتباط خرده نظام‌ها و وسایل ارتباطی آن‌ها می‌توانند روابط مختلفی به خود گیرند که این می‌تواند موجب شکل‌دهی انواع شخصیت را فراهم نماید (چلبی 1375: 229). وی بر این اساس چند نوع شخصیت از جمله شخصیت ابتدایی، شخصیت سنتی، شخصیت مصلحت‌جو نظیر این‌ها را معرفی می‌کند که مهمترین آن‌ها شخصیت پیشرفته می‌باشد. تمایل به کنش روشمند و میل به مسئولیت شخصی یا اخلاق مسئولیت از عالی‌ترین تمایلات نظام شخصیت پیشرفته هستند. تمایل به احساس مسئولیت شخصی یا اخلاق مسئولیت به شخص اجازه می‌دهد که همزمان فعال باشد، برای کسب موفقیت کوشش نماید، محیط درونی و بیرونی خود را کنترل کند، خود تنظیم باشد، خردورز باشد و در عین حال نسبت به اجتماع جامعه‌ای احساس تعلق عاطفی داشته باشد (همان: 285).

### 3- فردگرایی - جمع‌گرایی و موفقیت اقتصادی

یکی از مهمترین ابعاد تفاوت‌های فرهنگی در رفتار اجتماعی در میان فرهنگ‌های مختلف جهان تأکید نسبی بر فردگرایی یا جمع‌گرایی است (تریاندیس 1990: 42 به نقل از بال 2001). بر این اساس در بسیاری از مطالعات که در پی تبیین تفاوت‌های موجود در ابعاد مختلف جوامع متفاوت می‌باشند، بررسی فردگرایی یا جمع‌گرایی از اهمیت زیادی برخوردار است. از نظر هاری تریاندیس<sup>13</sup> (1990) در جوامعی که بیشتر صبغه فردگرایی غالب است، مردم همچون انسان اقتصادی<sup>14</sup> رفتار می‌کنند. در چنین جوامعی افراد کنش‌هایی را ترجیح می‌دهند که منافع مادی خصوصی‌شان را افزایش دهد. اما در جوامعی که جمع‌گرایی غالب است، مردم مانند انسان اجتماعی<sup>15</sup> رفتار می‌کنند. کنش‌های آن‌ها مقید به هنجارها انتظارات و منافع گروه‌های اجتماعی هستند که خود عضوی از آن‌ها می‌باشند. بوئر<sup>16</sup> و یامی<sup>17</sup> (1957) در بررسی‌های خود در مورد تأثیر جمع‌گرایی بر موفقیت اقتصادی بیان کرده‌اند که خانواده گسترده که بیانگر گرایش‌های جمع‌گرایانه می‌باشد، از جمله نهادهایی است که در مراحل اولیه رشد اقتصادی مفید است اما در مراحل بعدی همچون مانعی در راه توسعه عمل می‌کند (بال 2001). از جمله مزایای وجود خانواده گسترده

13 - Harry Triandis

14 - Homo economicus

15 - Homo sociologicus

16 - Bauer

17 - Yamey

در جوامع فقیر این است که آن‌ها فراهم کننده نوعی بیمه غیررسمی<sup>18</sup> هستند. اما معایب آن هنگامی بروز می‌کند که جامعه گام در راه توسعه گذارد. زیرا الزام‌ها و تعهدهای موجود در خانواده گسترده مانع انگیزه‌ها و تمایلات فردی برای سرمایه‌گذاری یا انباشت ثروت می‌شوند. نخست به این دلیل که افراد می‌توانند به کمک‌های اقتصادی خویشان خویش تکیه کنند. دوم این‌که هرگونه ثروت انباشته‌ای باید بین خویشاوندان تقسیم گردد (همان).

تانزی<sup>19</sup> (1994) نیز نشان می‌دهد که جمع‌گرایی با تقویت پیوندهای محکم خانوادگی و خویشاوندی، فساد اداری را دامن زده و باعث ناکارآمدی اقتصادی می‌شود (بال 2001). همچنین گریفز<sup>20</sup> (1994؛ 1997) در مطالعات خود در مورد تاجران مغربی و جنوبی به این نتیجه می‌رسد که فرهنگ فردگرایی در جنوب موجب نوآوری‌های نهادی‌ای گشت که توسعه اقتصادی بیشتری را در پی داشت (بال 2001). اما همه نظریه‌پردازان بر تأثیر مثبت فردگرایی و تأثیر منفی جمع‌گرایی بر موفقیت و شکوفایی اقتصادی اتفاق نظر ندارند و برخی بر تأثیر مثبت جمع‌گرایی بر موفقیت اقتصادی تأکید دارند. عنصر مشترکی که در ادبیات مربوط به تأثیر مثبت جمع‌گرایی بر توسعه اقتصادی وجود دارد این فرض اولیه است که معاملات اقتصادی همیشه به وسیله دوراهی زندانی<sup>21</sup>، مشکل کنش جمعی<sup>22</sup> و خیر عمومی<sup>23</sup> احاطه شده‌اند. این‌که چگونه در صورت وجود چنین دوراهی‌هایی افراد به رفتار همیارانه<sup>24</sup> ترغیب شوند، مسأله مهمی در فلسفه و علوم اجتماعی است. راه‌حل‌های مختلفی در این باره ارائه شده است که هیچ‌کدام را نمی‌توان راه‌حل کاملی دانست. بال (2001) هنجارهای اجتماعی را به عنوان یکی از این راه‌حل‌ها پیشنهاد می‌کند. آرو (1971) نیز دارای دیدگاه مشابهی در مورد نقش هنجارهای اجتماعی است. وی بیان می‌کند، «هنجارهای اجتماعی، عکس‌العمل‌های جامعه برای جبران کاستی‌ها و معایب بازار می‌باشند. این برای افراد خیلی مفید است که به یکدیگر اعتماد داشته باشند. در صورت نبود اعتماد، وضع مجازات و تضمین‌های بدیل بسیار هزینه‌آور می‌باشند و بسیاری از فرصت‌های مفید جهت همکاری‌های متقابل بدون استفاده باقی می‌مانند» (الستر 1989: 108 به نقل از بال 2001). فوکویاما

18 - Informal insurance

19 - Tanzi

20 - Greifs

21 - Prisoners dilemmas

22 - Collective action problem

23 - Public goods

24 - Behave cooperatively

(1995) مسأله شکل‌گیری روابط همکاری فراتر از اعضای یک خانواده و در بین افراد یک گروه اجتماعی، را موضوع یکی از مطالعه‌های خود قرار می‌دهد و این فرضیه را مطرح می‌کند که در فرهنگ جمع‌گرا امکان تشکیل سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی با مقیاس بزرگ و پیچیده نسبت به جوامع فردگرایی که در آن‌ها به جز افراد خانواده نمی‌توان به دیگران اعتماد کرد، بیشتر است.

ریچارد بال<sup>25</sup> (2001) در بررسی مطالعات صورت گرفته در مورد رابطه بین فردگرایی - جمع‌گرایی و توسعه اقتصادی به چند نتیجه مهم می‌رسد: 1- رابطه بین فردگرایی - جمع‌گرایی و موفقیت اقتصادی یک رابطه علی دوطرفه است. ویژگی‌های فردگرایی یا جمع‌گرایی در یک جامعه بر توسعه اقتصادی تأثیر می‌گذارند و همان‌گونه رشد و دگرگونی در ساختار اقتصادی نیز بر تمایلات فردگرایانه یا جمع‌گرایانه در جامعه تأثیر می‌گذارد؛ 2- این رابطه هم می‌تواند مثبت و هم می‌تواند منفی باشد؛ 3- تأثیر میزان جمع‌گرایی یا فردگرایی بر توسعه اقتصادی موقعی زیاد است که نهادها کمتر توسعه یافته باشند. بعضی از جنبه‌های جمع‌گرایی مانع توسعه اقتصادی و بعضی از آن‌ها تقویت‌کننده آن، اما هر دو جنبه جمع‌گرایی وقتی تأثیر خود را دارند که نهادهای رسمی هنوز آن چنان که باید توسعه نیافته باشند؛ 4- جمع‌گرایی‌ای که تأثیر منفی بر موفقیت اقتصادی دارد از وفاداری به گروه نسبتاً محدودی از افراد تشکیل می‌شود که به گروه یا افرادی که با هم نسبت خوبی دارند محدود می‌شود.

#### 4 - سرمایه اجتماعی و موفقیت اقتصادی

سرمایه اجتماعی را می‌توان یکی از جدیدترین ایده‌ها و مفهوم‌پردازی‌های علوم اجتماعی دانست. جذابیت و اهمیت اصطلاح سرمایه اجتماعی در این است که این اصطلاح به عنوان پلی میان جامعه‌شناسی، اقتصاد و سیاست به کار برده می‌شود و همانند یک مفهوم ارتباطی که زمینه‌های مختلفی را به هم پیوند زده است، مطالعات بین رشته‌ای زیادی را به وجود آورده است. بعد اجتماعی ایده سرمایه اجتماعی واضح است و بعد سرمایه بودن آن به این دلیل است که روابط اجتماعی را می‌توان برای تولید و افزایش درآمد به کار گرفت (پیترز 2003: 32). مفهوم سرمایه اجتماعی ابتدا در دهه 1960 به ویژه در کارهای پیروردیو (اولین فرمول‌بندی وی در بوردیو 1980) به کار گرفته شد. اما مهمتر از همه در بنیادهای نظریه

اجتماعی جیمز کلمن (1990) بود که سرمایه اجتماعی به طور گسترده‌ای به کار گرفته شد و به مسأله توسعه ارتباط داده شد.

مفهوم سرمایه اجتماعی در اشکال مختلف و معانی گوناگونی به کار برده شده است. از نظر بعضی نظریه‌پردازان، سرمایه اجتماعی ظرفیت و قابلیت همکاری و تعاون<sup>26</sup>، اعتماد و مدنیت<sup>27</sup> است و بنابراین به شکل خاصی از فرهنگ محلی به عنوان نوعی شاخص ترکیبی که بیانگر غنای محسوس و یا نامحسوس اقتصاد است ارجاع دارد. در موارد دیگر که به نظر می‌رسد تعریف مناسب‌تری باشد، منظور از سرمایه اجتماعی شبکه‌ای از روابط است که کنشگران فردی و جمعی را به یکدیگر گره زده و باعث تقویت همکاری و اعتماد شود (تریگیلیا 2001: 427).

بورديو (1976) سرمایه اجتماعی را قسمتی از تکنولوژی اجتماعی سلطه<sup>28</sup> و نگاهی نو به چگونگی پیش بردن امور توسط نخبگان می‌داند. از نظر کلمن (1988) نیز سرمایه اجتماعی قسمتی از رهیافت انتخاب عقلانی به کنش جمعی و دیدگاهی کارکردی است که در آن روابط اجتماعی به صورت روابط مبادله باز تعریف می‌شوند (پیترز 2003: 32). پوتنام (1993) تعریف وسیع‌تری از سرمایه اجتماعی ارائه می‌کند که در آن سرمایه اجتماعی جنبه‌هایی از سازمان اجتماعی همچون شبکه‌ها، هنجارها و اعتماد اجتماعی است که هماهنگی و همکاری برای منافع دو سویه را تسهیل می‌کنند (پیترز 2003). پیترز نیز سرمایه اجتماعی را مفهوم انعطاف‌پذیری می‌داند که دامنه آن نگرش‌های فرهنگی و فعالیت‌های اجتماعی تا سیاست عمومی، سیاست و اقتصاد را در بر می‌گیرد. از نظر وی سرمایه اجتماعی ما را قادر می‌سازد جامعه مدنی (با ویژگی‌های همبستگی و مشارکت اجتماعی)، دموکراسی و حکمرانی خوب<sup>29</sup> را با رشد اقتصادی و توسعه ربط دهیم (پیترز 2003).

همان‌گونه که گرانووتر<sup>30</sup> (1985) خاطر نشان می‌سازد، هرچند نظام اقتصادی مدرن برخلاف اقتصاد جوامع سنتی، بیش از پیش از دیگر حوزه‌های زندگی اجتماعی تفکیک یافته است، واقعیت این است که اغلب معاملات اقتصادی همچنان غالباً در شبکه‌ای از روابط شخصی و اجتماعی شکل می‌گیرند. چنین روابطی به ویژه در تولید اعتماد و اطمینان که

26 - cooperation

27 - civiness

28 - Social technology of domination

29 - Good govrnance

30 - Granovetter

عوامل اساسی در امور تجاری و مانع تخلف هستند اهمیت به سزایی دارند (چن 1999: 108). فوکویاما (1995) نیز در این باره می‌گوید: «علاوه بر عوامل سیاسی و نهادی، عوامل فرهنگی و اجتماعی همچون اعتماد و سرمایه اجتماعی نیز تأثیر زیادی بر موفقیت اقتصادی دارند. از نظر وی اعتماد انتظاری است که در اجتماعی از رفتارهای منظم، صادقانه و مشارکتی بر پایه هنجارهای مشارکت از دیگر اعضای آن اجتماعی می‌رود. همچنین سرمایه اجتماعی قابلیت است که از گسترش اعتماد در جامعه یا بخش‌های خاصی از آن به وجود می‌آید (چن 1999).

باتوجه به مطالبی که تاکنون بیان گردید می‌توان گفت که دو بعد اساسی سرمایه اجتماعی، شبکه روابط اجتماعی و اعتماد می‌باشند.

پیتزر (2003) با تمایز بین پیوندهای اجتماعی قوی و ضعیف<sup>31</sup>، سه نوع سرمایه اجتماعی

را از هم متمایز می‌سازد:

1- سرمایه اجتماعی مرزبندی شده<sup>32</sup> بر اساس پیوندهای اجتماعی قوی در شبکه‌ای از روابط بسته و محدود که معمولاً در یک زمینه فرهنگی مشترک شکل می‌گیرد.

2- سرمایه اجتماعی واسطه<sup>33</sup> بر اساس پیوندهای ضعیف میان افرادی با پیش زمینه‌های متفاوت اما با منزلت اجتماعی اقتصادی یکسان که هم در یک زمینه فرهنگی مشترک و هم به صورت بین فرهنگی شکل می‌گیرد.

3- سرمایه اجتماعی رابط<sup>34</sup> بر اساس پیوند با افرادی که دارای منزلت اجتماعی اقتصادی بالاتر بوده (مانند دوستان در موقعیت‌های بالاتر) که هم در یک زمینه فرهنگی مشترک و هم به صورت بین فرهنگی شکل می‌گیرد.

پیترز هرچند نقش سرمایه اجتماعی مرزبندی شده را در رشد اقتصادی گروه‌های قومی مختلف، مهم ارزیابی می‌کند ولی تأکید می‌کند که علاوه بر آن رشد اقتصادی نیازمند سرمایه اجتماعی بین فرهنگی از نوع دوم و سوم نیز می‌باشد. به عبارت دیگر گروه‌های قومی برای رشد و موفقیت اقتصادی علاوه بر داشتن روابط قوی درون گروهی نیازمند ارتباطات ضعیف با دیگر قومیت‌ها و گروه‌های فرهنگی نیز می‌باشد.

31 - Strong and weak ties

32 - Bounding social capital

33 - Bridging s.c.

34 - Linking s.c.

در بحث اعتماد بعد دیگر سرمایه اجتماعی به مطالعه اس.ال.وانگ (1991) استناد می‌کنیم. وانگ در مقاله‌ای تحت عنوان «کارآفرینان چینی و اعتماد در تجارت»<sup>35</sup> از چارچوب مفهومی لومان و وبر برای بررسی انواع اعتماد و تأثیر آن‌ها بر موفقیت اقتصادی استفاده می‌کند. وانگ در مطالعه خود به این نتیجه می‌رسد که برای موفقیت اقتصادی علاوه بر اعتماد شخصی<sup>36</sup> یا خاص‌گرایانه، وجود اعتماد در سیستم<sup>37</sup> یا عام‌گرایانه نیز ضروری می‌باشد و اعتماد سیستم مکمل اعتماد شخصی برای موفقیت اقتصادی می‌باشد (چن 1999). اما در کنار نظریه‌پردازی که بر رابطه مثبت سرمایه اجتماعی و رشد اقتصادی تأکید می‌کنند، کسانی نیز وجود دارند که سرمایه اجتماعی را دارای تأثیر دوگانه (مثبت و منفی) بر موفقیت اقتصادی می‌دانند. گرانووتر (1985)، کلمن (1990) و پروتز (1998) بیان می‌کنند که شبکه‌های روابط اجتماعی می‌توانند تأثیر متفاوتی بر فعالیت‌های اقتصادی بگذارند. داسگپتا<sup>38</sup> نیز بیان می‌کند: چنانچه شبکه‌های اجتماعی به صورت رقابتی با بازار وارد تولید و مبادله کالاهای بازاری<sup>39</sup> از طریق تنظیم‌های جمع‌گرایانه<sup>40</sup> همچون هنجارهای معاملات متقابل<sup>41</sup> شوند، اثر مخربی بر بازار دارند. نتیجه‌گیری کلی او این است که وجود پیشینی انواع خاصی از سرمایه اجتماعی<sup>42</sup> به دلیل جلوگیری از گسترش نهادهای کارآمدتر، همچون مانعی بر سر راه توسعه اقتصادی عمل می‌کنند (2000: 90 - 388).

تریگیلیا (2001) نظریه‌پرداز ایتالیایی، با استناد به این نظریه‌پردازان تأکید می‌کند که مفهوم سرمایه اجتماعی نیازمند یک چهارچوب نظری است که بر اساس آن بتوان میان تأثیر منفی و مثبت سرمایه اجتماعی بر توسعه تمایز قائل شد (2001: 427).

به طور خلاصه مباحث ارائه شده توسط تریگیلیا را می‌توان این‌گونه بیان کرد: اولاً سرمایه اجتماعی را باید براساس شبکه‌ای از روابط اجتماعی که دارای قابلیت‌ها و نتایج متفاوت و حتی متضاد است تعریف کرد نه براساس ویژگی‌های مثبتی همچون اعتماد و فرهنگ همکاری. ثانیاً سرمایه اجتماعی علاوه بر تأثیر مثبتی که از طریق گردش اطلاعات و

35 - Business trust

36 - Personal trust

37 - System trust

38 - Dasgupta

39 - Marketable goods

40 - Communitarian arrangements

41 - Norms of reciprocity

42 - Past accumulation of certain kinds of social capital



تولید اعتماد بر توسعه اقتصادی دارد به دو دلیل می‌تواند تأثیر منفی بر رشد اقتصادی داشته باشد: 1 - وجود بالقوه گرایش‌های خاص‌گرایانه در شبکه‌های اجتماعی؛ 2 - جلوگیری از نوآوری‌های فردی در اثر اعمال کنترل و فشار اجتماعی درون شبکه.

### چهارچوب نظری تحقیق

باتوجه به ادبیات و نظریاتی که مرور گردید می‌توان گفت، ویژگی‌هایی مانند فردگرایی، انگیزه موفقیت، تمایل به کنترل سرنوشت خود، توزیع قدرت در خانواده، نوآوری و خلاقیت باعث موفقیت اقتصادی می‌شوند و برخلاف آن‌ها، ویژگی‌هایی همچون جمع‌گرایی، تقدیرگرایی، روابط محدود، محافظه‌کاری و... تأثیر منفی بر موفقیت اقتصادی دارند. هرچه نظم اجتماعی<sup>43</sup> موجود در یک جامعه یا یک گروه، زمینه‌ساز رشد ویژگی‌های دسته اول باشد موفقیت اقتصادی آن گروه یا جامعه بیشتر می‌شود و هرچه نظم اجتماعی موجود در جامعه باعث پرورش ویژگی‌های دسته دوم شود، رکود و عدم موفقیت اقتصادی در آن جامعه را در پی خواهد داشت. بر این اساس می‌توان دو نوع جامعه آرمانی را متصور شد که جوامع و گروه‌های موجود در عالم واقع با نزدیکی یا دوری به ویژگی‌های هر یک از این جوامع آرمانی، عملکرد اقتصادی متفاوتی را از خود نشان خواهند داد.

چلبی (1375) در «جامعه‌شناسی نظم» یک سنخ‌شناسی نظم ارایه می‌کند. این سنخ‌شناسی مبنای چهارچوب نظری پژوهش حاضر قرار گرفته است. بر اساس این سنخ‌شناسی، در سطح تجرید، می‌توان چهار نوع متعالی (ناب) نظم اجتماعی به صورت تحلیلی عنوان نمود. چلبی با بیان این نکته که هیچ یک از این انواع نظم را نمی‌توان به صورت ناب آن در عالم واقع یافت، ارائه چنین سنخ‌شناسی‌ای را از دو جنبه مفید می‌داند: اول این که در سطح عمومی کنش، غالباً این امکان وجود دارد که از چهار حوزه عمل سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی یکی بر سایرین غالب باشد. دوم این که در سطح نظام اجتماعی، جامعه کل به عنوان نظام اجتماعی می‌تواند در هر مقطع زمانی در یکی از فازهای چهارگانه سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی باشد. بنابراین طرح انواع ناب نظم اجتماعی می‌تواند، استانداردهای تحلیلی جهت شناخت و ارزیابی نظم‌های انضمامی فراهم نماید (چلبی 1375).

انواع متعالی نظم در سنخ‌شناسی مزبور عبارتند از: نظم اجتماعی<sup>44</sup>، نظم اقتصادی، نظم سیاسی، و نظم فرهنگی. از این میان، ما به تناسب موضوع تحقیق، تنها به معرفی نظم اجتماعی و نظم اقتصادی و رابطه آن‌ها با موفقیت و رشد اقتصادی می‌پردازیم.

روابط اجتماعی موجود در «نظم اجتماعی» بیشتر خصلت اظهاری، خاص‌گرا و جمع‌گرا دارد و رابطه اجتماعی فی‌نفسه هدف است. همچنین در این نظم ارزشمندترین منبع، دارایی شهرت یا اعتبار اجتماعی است. کنش غالب در نظم اجتماعی از نوع کنش سنتی است و درهای نظم بر روی تغییر مسدود است. لذا نوآوری و خلاقیت فردی در این نظم چندان جایی ندارد و در صورت بروز به عنوان نوعی دهن‌کجی نسبت به سنت‌ها و کثرتاری اجتماعی سرکوب می‌شود.

در مقابل «نظم اجتماعی» (سنتی)، «نظم اقتصادی» قرار دارد. روابط موجود در نظم اقتصادی بیشتر خصلت ابزاری، عام‌گرا و فردگرا دارد. دغدغه و هدف اصلی کنش‌گران درگیر در این نوع روابط به حداکثر رساندن نفع خویش است. در این نظم، رتبه اجتماعی مواضع اجتماعی در نظام قشربندی عموماً با کیفیت دسترسی مواضع به ثروت مادی سنجیده می‌شود. به عبارت دیگر در حالی که در نظم اجتماعی (سنتی)، شهرت و اعتبار اجتماعی مبنای موضع اجتماعی افراد است، در نظم اقتصادی ثروت مادی است که رتبه اجتماعی افراد را تعیین می‌کند. برخلاف نظم سنتی که در آن کنش سنتی غالب است، در نظم اقتصادی، کنش ابزاری و عقل ابزاری غالب است و نظم امکان تغییر دارد و آمادگی پذیرش هرگونه نوآوری و خلاقیت را دارد.

با مقایسه «نظم اجتماعی» و «نظم اقتصادی» و در نظر گرفتن نظریه‌هایی که تاکنون مرور گردید می‌توان این‌طور استدلال کرد که هرچه نظم اجتماعی موجود در گروه یا جامعه‌ای به نظم اقتصادی نزدیکتر باشد، موفقیت اقتصادی افراد و اعضای آن بیشتر خواهد و برعکس نزدیکی به ویژگی‌های نظم اجتماعی (سنتی) مانع رشد و موفقیت اقتصادی است. وجود روابط ابزاری در یک جامعه به دلیل اثر بازکنندگی و عام‌گرا بودنشان باعث گسترش روابط بین گروهی و در نتیجه افزایش سرمایه اجتماعی می‌شود. همچنین از آنجا که صبغه غالب روابط ابزاری، تعقل‌گرایی ابزاری است، وجود این روابط با گسترش عقلانیت و در نتیجه نوآوری‌ها و خلاقیت‌ها که تأثیر به‌سزایی بر توسعه اقتصادی دارند

باعث پیشرفت اقتصادی می‌شود. کنش ابزاری موجود در نظم اقتصادی برخلاف کنش سنتی نظم اجتماعی، از دو طریق می‌تواند بر موفقیت اقتصادی تأثیر بگذارد: از یک سو باعث ارزش یافتن کار و در نتیجه گسترش اخلاق کار در جامعه می‌شود و از سوی دیگر با محاسبه که خود نوعی عمل عقلانی است، کنش برنامه‌ریزی شده و هدفمند و در نتیجه آینده‌گرایی را به همراه دارد.

### فرضیه‌های تحقیق

- 1 - هرچه گرایش‌های جمع‌گرایانه افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها کمتر است.
- 2 - هرچه الگوی تربیتی اعمال شده بر افراد مناسب‌تر (توزیع قدرت، صمیمیت و نظارت) باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر می‌باشد.
- 3 - هرچه صبغه ابزاری روابط افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر می‌باشد.
- 4 - هرچه گرایش‌های تقدیرگرایانه افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها کمتر است.
- 5 - هرچه میل به خودتنظیمی افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر است.
- 6 - هرچه نگرش افراد به ثروت مثبت‌تر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر است.
- 7 - هرچه انگیزه موفقیت افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر است.
- 8 - هرچه میل به تجربه‌گرایی در افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر می‌باشد.
- 9 - هرچه عقلانیت افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر است.
- 10 - هرچه میل به آینده‌گرایی در افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر می‌باشد.
- 11 - هرچه اخلاق کار افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر می‌باشد.

### روش‌شناسی تحقیق

روش تحقیق، پیمایشی می‌باشد که در آن پس از تعیین جامعه آماری و انتخاب نمونه مناسب، به وسیله پرسشنامه اقدام به جمع‌آوری اطلاعات لازم کردیم.

جامعه آماری و حجم نمونه تحقیق، جامعه آماری این تحقیق همه افراد مذکر بالای 24 سال قومیت‌های لر، عرب و دزفولی ساکن خوزستان را در بر می‌گیرد. اما از آن‌جا که به دلیل محدودیت‌های مالی و زمانی امکان انجام پیمایش در سراسر خوزستان وجود نداشت، لرهای ساکن ایذه، عرب‌های ساکن اهواز و دزفولی‌های ساکن دزفول را به نمایندگی از این

قومیت‌ها برای انجام پیمایش انتخاب کردیم. باتوجه به محدودیت مالی و زمانی حجم نمونه در هریک از این قومیت‌ها 100 نفر در نظر گرفته شد که در مجموع حجم نمونه تحقیق 300 نفر می‌باشد.

### سنجش متغیرها

متغیر وابسته، برای سنجش موفقیت اقتصادی، معرف‌های مختلفی در نظر گرفته شد. معرف‌هایی مانند درآمد، وضعیت سکونت و ارزش منزل مسکونی و داشتن ماشین و ملک، وضعیت مالی افراد را می‌سنجند. تعداد افراد زیردست و توانایی در استخدام یا اخراج آن‌ها قدرت شغلی را می‌سنجند. علاوه بر این، سؤال‌هایی نیز برای بررسی میزان توانایی و تمایل افراد برای سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های مختلف اقتصادی گنجانده شد.

### متغیرهای مستقل

جمع‌گرایی: از آنجایی که سه قومیت دزفولی، لر و عرب دارای نظام اجتماعی سنتی می‌باشند، می‌توان گفت که در هر سه قومیت گرایش‌های جمع‌گرایانه حاکم است و بر این اساس پیدا کردن گویه‌هایی که بتوان به وسیله آن‌ها تفاوت شدت جمع‌گرایی در بین این سه قومیت را سنجید دشوار می‌باشد. اما در نظام‌های اجتماعی این سه قومیت تفاوت‌هایی وجود دارد که بر اساس آن‌ها می‌توان تا حدودی، تفاوت در شدت جمع‌گرایی در بین این سه قومیت را سنجید. نظام اجتماعی حاکم بر قومیت‌های لر و عرب یک نظام ایلی طایفه‌ای است. به این‌گونه که در این نظام اجتماعی هریک از افراد خود را متعلق به یک ایل یا طایفه می‌داند که باید به رسوم، هنجارها و دیگر قراردادهای اجتماعی موجود در آن‌ها متعهد و پایبند باشد و خود را عضو یک طایفه دانستن نه تنها لازم بلکه یک ارزش محسوب می‌شود. یکی از ویژگی‌های مهم نظام ایلی طایفه‌ای قومیت‌های عرب و لر که آن‌ها را از قومیت دزفولی متمایز می‌سازد وجود یک نوع ساز و کار حمایتی در آن‌ها است که مانند یک شبکه غیررسمی بیمه عمل می‌کند. افراد طایفه موظف هستند که در موقعیت‌های مختلف به ویژه در اموری مانند ازدواج و مراسم فاتحه به یکدیگر کمک کنند و در صورتی که فردی از افراد طایفه عملی مرتکب شود که در ازای

آن باید خسارتی پرداخت کند، این خسارت مالی بر همه افراد سرشکن شده و توسط همه افراد پرداخت می‌شود. برخلاف قومیت‌های عرب و لر در بین دزفولی‌ها چنین نظامی وجود ندارد. بر این اساس شدت جمع‌گرایی در بین سه قومیت مورد بحث بر اساس نگرش افراد به طایفه و رعایت هنجارهای آن و همچنین بر اساس میزان مرسوم بودن حمایت‌های مالی در بین خویشاوندان، در قالب گویه‌هایی که روی مقیاس لیکرت تنظیم شده بودند، سنجیده شد.

*الگوی تربیتی خانواده: الگوی تربیتی خانواده بر اساس سه بعد توزیع قدرت در خانواده، صمیمیت در روابط بین فرزندان و والدین و میزان نظارت والدین بر فرزندان سنجیده می‌شود (استرادیبک 1968؛ بامریند<sup>45</sup> 1991؛ هافرت<sup>46</sup> 2003).* در بعد توزیع قدرت در خانواده، تأکید بر میزان تأثیرگذاری افراد خانواده در تصمیم‌گیری‌هاست. به این معنی که آیا پدر در تصمیم‌گیری‌های خانواده به صورت فردی عمل می‌کند یا نظرات دیگر افراد خانواده را جویا شده و با آن‌ها مشورت می‌کند. بعد نظارت والدین بر فرزندان نیز ناظر به میزان نظارت و هدایتی است که والدین بر فرزندان اعمال می‌کنند. البته منظور سخت‌گیری و اعمال محدودیت نیست، بلکه تأکید بر این امر است که والدین تا چه حدی به شخصیت و زندگی فرزندان خود جهت داده‌اند و نقش آن‌ها در پروراندن شخصیت فرزندان به چه میزان بوده است. صمیمیت هم ناظر به گرمی روابط بین فرزندان و والدین می‌باشد.

*روابط اجتماعی: در این متغیر ما دو بعد گستردگی روابط و در نظر گرفتن منافع در روابط اجتماعی را مدنظر قرار می‌دهیم. به عبارت دیگر دو موضوع مورد توجه قرار می‌گیرند؛ اول این که آیا افراد تمایل دارند روابطشان در محدوده گروه‌های اولیه و اجتماعات طبیعی (در این جا قومیت) باقی بمانند یا این که خواهان گسترش آن‌ها به ورای این گروه‌ها و اجتماعات هستند. موضوع دوم در نظر گرفتن منافع در روابطشان با دیگران است. هرچه افراد، روابط خود را به ورای گروه‌های اولیه و اجتماعات طبیعی گسترش دهند و در این روابط منافع خود را نیز در نظر گیرند، صبغه ابزاری بودن روابط آن‌ها بیشتر می‌باشد.*

---

45 - Baumrind

46 - Hofferth

اخلاق کار: برای سنجش اخلاق کار ترکیبی از گویه‌ها و مقیاس‌های رایج میکرز<sup>47</sup> (1987)، ترباگت<sup>48</sup> (2004) و هاسال<sup>49</sup> (2004) به کار برده شد. برای سنجش بقیه متغیرهای مستقل نیز از گویه‌ها و سوالاتی که در قالب مقیاس لیکرت تنظیم شده بود استفاده گردید.

### تحلیل روایی و اعتبار

برای بررسی روایی شاخص‌ها و گویه‌های سنجش هریک از متغیرها از ضریب آلفای کرونباخ استفاده کردیم. در بین گویه‌های یک متغیر، گویه‌ای که با حذف آن شاهد تغییر محسوسی در ضریب آلفای کرونباخ بودیم از گویه‌های در نظر گرفته شده برای سنجش آن متغیر حذف گردید. آلفای کرونباخ به دست آمده برای متغیر وابسته (موفقیت اقتصادی) برابر 0/86 بود. اعتبار گویه‌ها نیز پس از تحلیل اعتبار صوری، به وسیله تحلیل عاملی تأییدی بررسی شد. در بررسی اعتبار گویه‌های مربوط به هریک از متغیرها تنها گویه‌هایی معتبر شناخته شده‌اند که بار عاملی آن‌ها معنی‌دار باشد. باتوجه به این که نمونه مورد بررسی ما بیشتر از 100 نفر (300 نفر) می‌باشد، بار عاملی 0/3 ملاک معقول و مناسبی است. به عبارت دیگر بارهای 0/3 و بیشتر از آن، معنی‌دار تلقی شدند (پل کلاین 1380: 72).

### بررسی فرضیه‌های تحقیق

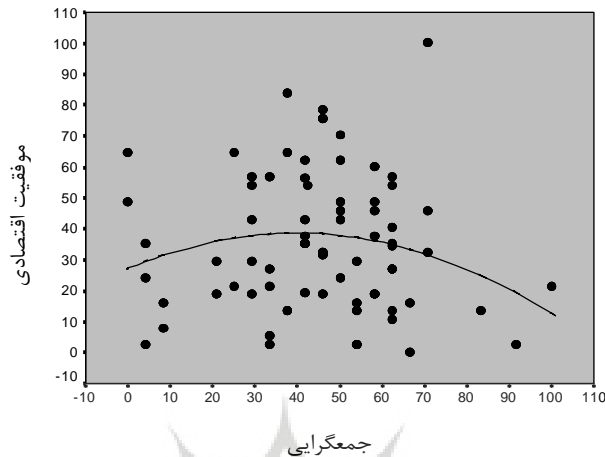
فرضیه اول: هرچه گرایش‌های جمع‌گرایانه افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها کمتر است. در آزمون این فرضیه مشاهده کردیم که یک رابطه منفی ضعیف و غیر معنی‌داری بین گرایش‌های جمع‌گرایانه و موفقیت اقتصادی افراد وجود دارد. بین موفقیت اقتصادی و دو بعد جمع‌گرایی (برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی و پذیرش نظام ایلی طایفه‌ای) نیز رابطه معنی‌داری مشاهده نشد. بنابراین فرضیه اولیه ما مبنی بر تأثیر منفی جمع‌گرایی بر موفقیت اقتصادی رد می‌شود. اما از آنجا که در ادبیات مربوط به رشد و موفقیت اقتصادی، جمع‌گرایی یکی از عوامل مهم مورد بحث می‌باشد این یافته غیرقابل توجیه به نظر می‌رسید به همین دلیل به بررسی بیشتر این یافته پرداختیم. در این‌جا این احتمال به وجود آمد که ممکن است

47 - Raaijmakers

48 - Ter Bogt

49 - Hassal

رابطه بین جمع‌گرایی و موفقیت اقتصادی خطی نباشد. به همین دلیل برای بررسی بیشتر، نمودار پراکنش همزمان این دو متغیر را رسم نمودیم:

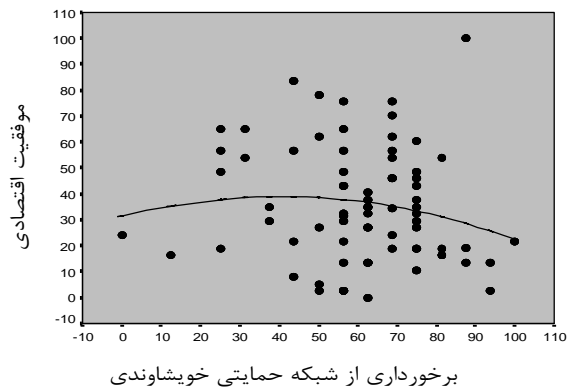


نمودار 1: پراکنش همزمان جمع‌گرایی و موفقیت اقتصادی

منحنی درجه دو بهترین برازش برای نشان دادن رابطه بین دو متغیر جمع‌گرایی و موفقیت اقتصادی بود. بر این اساس با معنی‌داری  $\alpha = 0/01$  رابطه بین موفقیت اقتصادی با جمع‌گرایی به صورت زیر می‌باشد:

$$\text{موفقیت اقتصادی} = 3/877 + 1/299 (\text{جمع‌گرایی}) - 0/012 (\text{جمع‌گرایی})^2$$

همان‌گونه که در نمودار مشاهده می‌شود و باتوجه به منفی بودن ضریب جمله درجه دو، تقعر منحنی به سمت پایین می‌باشد. به عبارت دیگر منحنی این رابطه به شکل U معکوس می‌باشد. بر این اساس موفقیت اقتصادی ابتدا با افزایش جمع‌گرایی افزایش می‌یابد اما پس از رسیدن به حد بیشینه، این روند حالت معکوس پیدا می‌کند. یعنی این که از این پس با افزایش میزان جمع‌گرایی، موفقیت اقتصادی کاهش می‌یابد. همان‌گونه که پیشتر گفته شد شدت جمع‌گرایی در بین سه قومیت مورد بحث بر اساس دو بعد پذیرش نظام ایلی طایفه‌ای و برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی، سنجیده شد. الگوی فوق در مورد رابطه این دو بعد با موفقیت اقتصادی نیز صادق است.



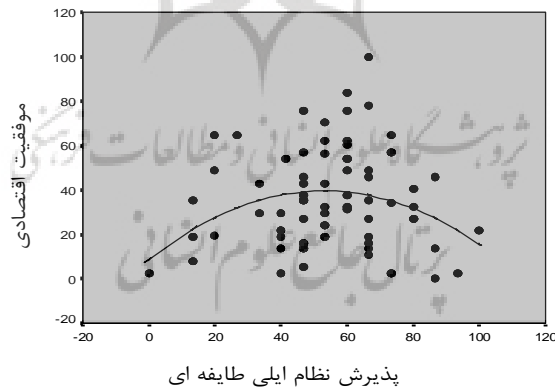
### نمودار 2: پراکنش همزمان برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی و موفقیت اقتصادی

رابطه موفقیت اقتصادی با میزان برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی در سطح معنی داری  $\alpha = 0/05$  به این صورت می باشد:

$$\text{موفقیت اقتصادی} = 31/598 + 0/374(\text{برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی}) - 0/005(\text{برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی})^2$$

بر اساس رابطه فوق، وجود یک شبکه حمایتی خویشاوندی ابتدا باعث رشد اقتصادی افراد می شود اما در مراحل بعدی و پس از رسیدن به یک حدی از موفقیت اقتصادی این شبکه حمایتی همانند یک مانع عمل می کند.

نمودار پراکنش همزمان پذیرش نظام ایلی طایفه ای و موفقیت اقتصادی نیز به صورت زیر می باشد:



### نمودار 3: پراکنش همزمان پذیرش نظام ایلی - طایفه ای و موفقیت اقتصادی

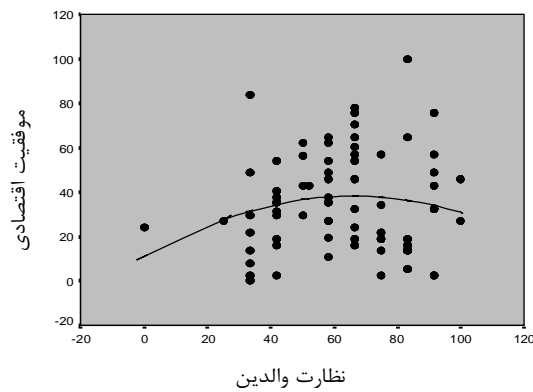


رابطه موفقیت اقتصادی با پذیرش نظام ایلی طایفه‌ای در سطح معنی‌داری  $\alpha = 0/001$  نیز به این صورت می‌باشد:

$^2$ (پذیرش نظام ایلی طایفه‌ای)  $- 0/011$  (پذیرش نظام ایلی طایفه‌ای)  $+ 1/166$   $+ 8/745$  = موفقیت اقتصادی یافته‌های فوق با نظریات بوئر و یامی (1957)، لوئیس (1955) و ریچارد بال (2001) مبنی بر تأثیر دوگانه جمع‌گرایی بر موفقیت اقتصادی، مطابقت می‌کند. تأثیر دوگانه جمع‌گرایی بر موفقیت اقتصادی را می‌توان بر اساس ویژگی‌های دوگانه جمع‌گرایی توضیح داد. همان‌گونه که در نظریات مربوط به تأثیر جمع‌گرایی بر موفقیت اقتصادی ذکر شد، جمع‌گرایی با فراهم نمودن شبکه حمایتی به عنوان کمکی برای شروع فعالیت اقتصادی و افزایش اعتماد و همچنین تقویت هنجارهای اجتماعی و تشویق رفتارهای همیارانه و همکاری‌های داوطلبانه باعث رشد و موفقیت اقتصادی بیشتر است. اما چنانچه افراد به جای این‌که این شبکه‌های حمایتی را به عنوان کمک اولیه‌ای برای یک شروع تلقی کنند، به‌وجود این شبکه‌های حمایتی دلخوش کنند و به این دلیل خود را از تلاش فردی برای بهبود وضعیت اقتصادی بی‌نیاز بدانند، جمع‌گرایی باعث عدم موفقیت اقتصادی می‌شود. همچنین گرایش‌های جمع‌گرایانه با محدود کردن روابط اجتماعی افراد و محروم کردن آن‌ها از فرصت‌های اقتصادی محتمل که از رهگذر این روابط به‌وجود می‌آیند و همچنین با سرکوب نوآوری‌ها و خلاقیت‌های فردی، عدم موفقیت اقتصادی افراد را در پی خواهد داشت. بر این اساس می‌توان گفت که گرایش‌های جمع‌گرایانه تنها تا زمانی که باعث تقویت هنجارهای اجتماعی، اعتماد و همکاری‌ها و همیاری‌های بین افراد است باعث موفقیت اقتصادی می‌شود، اما گرایش‌های شدید جمع‌گرایانه که به سرکوب خلاقیت‌ها و نوآوری‌های فردی، وابستگی به حمایت‌های خویشاوندان و محدود کردن روابط اجتماعی بینجامد، باعث رکود و عدم موفقیت اقتصادی خواهد شد.

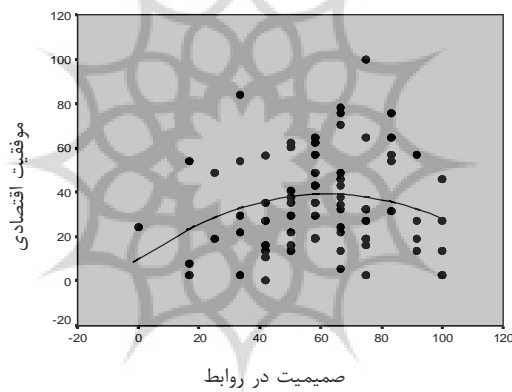
فرضیه دوم: هرچه الگوی تربیتی اعمال شده بر افراد مناسب‌تر (توزیع قدرت، صمیمیت و نظارت) باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها بیشتر می‌باشد.

در آزمون فرضیه فوق نیز مشاهده شد که هیچ یک از ابعاد در نظر گرفته شده برای الگوی تربیتی رابطه خطی معنی‌داری با موفقیت اقتصادی ندارند. اما دو بعد صمیمیت در روابط والدین و فرزندان و نظارت والدین بر فرزندان با موفقیت اقتصادی دارای رابطه درجه دو معنی‌داری ( $\alpha = 0/05$ ) می‌باشند:



نمودار 4 - پراکنش همزمان نظارت و موفقیت اقتصادی

$$\text{موفقیت اقتصادی} = 11/062 + 0/826 (\text{نظارت}) - 0/006 (\text{نظارت})^2$$



نمودار 5 - پراکنش همزمان صمیمیت و موفقیت اقتصادی

$$\text{موفقیت اقتصادی} = 9/738 + 0/949 (\text{صمیمیت}) - 0/008 (\text{صمیمیت})^2$$

همان گونه که مشاهده می شود در هر دو مورد رابطه از نوع درجه دو و به صورت U معکوس می باشد. این رابطه را می توان این گونه توضیح داد که هم نظارت والدین بر فرزندان و هم میزان صمیمیت موجود در روابط بین آنها باید در حد متعادلی اعمال شود. افراط و تفریط در نظارت بر فرزندان هر دو باعث عدم موفقیت اقتصادی فرزندان می شود. نظارت باید

به‌گونه‌ای اعمال گردد که نه حالت اعمال محدودیت و جلوگیری از استقلال فرزندان به خود بگیرد و نه آن‌قدر کم‌رنگ باشد که فرزندان به حال خود رها گشته و هیچ‌گونه نظارتی بر رفتار آن‌ها - حداقل تا سنی که خود بتوانند به‌طور مستقل عمل کنند - اعمال نشود. نظارت والدین بر فرزندان باید جنبه هدایتی و راهنمایی داشته باشد که در کنار آن به تدریج روحیه استقلال و اتکای به خود را نیز در فرزندان به‌وجود آورد. در مورد صمیمیت بین والدین و فرزندان نیز باید گفت هم عدم وجود صمیمیت و هم صمیمیت بی‌اندازه که به تساهل بیش از حد بینجامد هر دو تأثیر منفی بر موفقیت اقتصادی افراد می‌گذارند.

نتایج آزمون بقیه فرضیه‌ها نیز نشان می‌دهد که همه آن‌ها تأیید می‌شوند. ضرایب همبستگی و سطوح معنی‌داری رابطه بین متغیر وابسته و هریک از متغیرهای مستقل در جدول زیر آورده شده است:

جدول شماره 1: ضرایب همبستگی رابطه موفقیت اقتصادی و هریک از متغیرهای مستقل

متغیر مستقل	آماره	ضریب همبستگی	میل به آینده‌گرایی	عقلانیت	میل به تجربه‌گرایی	انگیزه موفقیت	ارزش ثروت	میل به خودتنظیمی	تقدیرگرایی	گستره روابط اجتماعی
		0/14	0/228	0/169	0/37	0/228	0/135	0/209	-0/228	0/14
		0/05	0/01	0/01	0/01	0/01	0/05	0/01	0/01	0/05

براساس نتایج جدول فوق همان‌گونه که در فرضیه‌ها آمده بود، هرچه گستره روابط اجتماعی، میل به خود تنظیمی، ارزش ثروت، انگیزه موفقیت، میل به تجربه‌گرایی، عقلانیت، میل به آینده‌گرایی و اخلاق کار در افراد بیشتر باشد، موفقیت اقتصادی آن‌ها نیز بیشتر خواهد بود. اما تقدیرگرایی بر موفقیت اقتصادی تأثیر منفی دارد.

### تحلیل رگرسیون عوامل مؤثر بر موفقیت اقتصادی

در آزمون فرضیه‌ها رابطه هر متغیر به‌طور جداگانه با موفقیت اقتصادی بررسی گردید. در این قسمت می‌خواهیم با ارائه مدل رگرسیون چندمتغیره، قدرت تبیین متغیرهای تحقیق را بررسی

کنیم. از آن جا که رابطه متغیرهای صمیمیت در روابط بین والدین و فرزندان، نظارت والدین بر فرزندان، برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی و پذیرش نظام ایلی طایفه‌ای با موفقیت اقتصادی از درجه دو می‌باشد، در مدل رگرسیون، مجذور آن‌ها نیز وارد گردید. نتایج تحلیل رگرسیون چندمتغیره در جدول شماره 2 نشان داده شده است.

جدول شماره 2: معادله رگرسیون عوامل مؤثر بر موفقیت اقتصادی (مدل 1)

معنی‌داری	ضریب رگرسیون	
0/001	0/323	اخلاق کار
0/05	0/125	میل به تجربه‌گرایی
0/001	1/113	پذیرش نظام ایلی - طایفه‌ای
0/001	-0/007	(پذیرش نظام ایلی - طایفه‌ای) <sup>51</sup>
0/001	1/145	صمیمیت در روابط بین والدین و فرزندان
0/001	-0/011	(صمیمیت در روابط بین والدین و فرزندان) <sup>2</sup>
0/001	-0/003	(برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی) <sup>2</sup>
0/001	0/326	انگیزه موفقیت
0/01	0/143	سودانگاری در روابط اجتماعی
0/01	0/131	ارزش ثروت
0/01	0/135	نگرش به ثروتمندان
0/001	-76/56	مقدار ثابت <sup>50</sup>
0/001	19/052	F
	0/671	R
	0/450	R <sup>2</sup>
	0/427	R <sup>2</sup> تعدیل شده <sup>51</sup>

50 - Constant

51 - Adjusted R Square

باتوجه به ضریب تعیین به‌دست آمده، متغیرهایی که تأثیر معنی‌داری بر موفقیت اقتصادی دارند، بیش از 40 درصد واریانس متغیر وابسته را تبیین می‌کنند. بر این اساس می‌توان گفت، بیش از 40 درصد تغییرات موفقیت اقتصادی به این عوامل بستگی دارد. همان‌گونه که مشاهده می‌شود، علامت ضرایب جمله درجه دوم متغیرهای صمیمیت در روابط والدین و فرزندان، پذیرش نظام ایلی طایفه‌ای و برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی، منفی می‌باشد. به عبارت دیگر رابطه  $\cap$  شکل این متغیرها که در آزمون همبستگی مشاهده شد، در این‌جا نیز تأیید می‌شود. باتوجه به ضریب تعیین به‌دست آمده می‌توان گفت که متغیرهای تحقیق به میزان قابل قبولی توانایی تبیین میزان موفقیت اقتصادی افراد را دارند. چنانچه قومیت افراد را به صورت متغیرهای تصنعی<sup>52</sup> وارد معادله رگرسیون کنیم، نتایج زیر به‌دست می‌آید:

جدول شماره 3: معادله رگرسیون عوامل مؤثر بر موفقیت اقتصادی (مدل 2)

معنی‌داری	ضریب رگرسیون	
0/001	0/239	اخلاق کار
0/05	0/138	آینده‌گرایی
0/001	0/188	میل به تجربه‌گرایی
0/001	0/976	پذیرش نظام ایلی - طایفه‌ای
0/001	-0/006	(پذیرش نظام ایلی - طایفه‌ای) <sup>4</sup>
0/001	0/856	صمیمیت در روابط بین والدین و فرزندان
0/001	-0/009	(صمیمیت در روابط بین والدین و فرزندان) <sup>4</sup>
0/001	0/572	برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی
0/001	-0/006	(برخورداری از شبکه حمایتی خویشاوندی) <sup>4</sup>
0/001	0/237	انگیزه موفقیت
0/001	26/846	قومیت دزفولی = 1
0/001	17/725	قومیت لر = 1
0/001	-76/135	مقدار ثابت
0/001	37/154	F
	0/798	R
	0/636	R <sup>2</sup>
	0/619	R <sup>2</sup> تعدیل شده

در این معادله قومیت دزفولی به صورت بردار (1و0) و قومیت لر به صورت بردار (0و1) وارد شد و قومیت عرب نیز به صورت بردار (0و0) به عنوان گروه کنترل در نظر گرفته شد. با وارد کردن متغیر قومیت به صورت متغیر تصنعی، ضریب تعیین معادله رگرسیون، به طور محسوسی افزایش می‌یابد. بر اساس ضرایب به دست آمده برای متغیرهای تصنعی می‌توان گفت که در شرایط مساوی ویژگی‌های فرهنگی وارد شده در معادله فوق، موفقیت اقتصادی لرها 17/725 واحد و موفقیت دزفولی‌ها 26/846 واحد از موفقیت اقتصادی عرب‌ها بیشتر است. به عبارت دیگر این میزان تفاوت موجود در میزان موفقیت اقتصادی از تفاوت قومیت‌ها در متغیرهای دیگری به غیر از متغیرهای در نظر گرفته شده در معادله فوق نشأت می‌گیرد. و قدرت تبیین این متغیرها به گونه‌ای است که ضریب تعیین معادله رگرسیون را بیش از 19 درصد افزایش می‌دهند. این تفاوت ممکن است ناشی از ویژگی‌های فرهنگی دیگری باشد که ما در این مطالعه به آن‌ها نپرداخته‌ایم و یا ممکن است متغیرهایی از جنس دیگر باشند که در کنار ویژگی‌های متفاوت فرهنگی این قومیت‌ها، به وضعیت متفاوت اقتصادی آن‌ها دامن می‌زنند.

#### مقایسه میانگین عوامل مؤثر بر موفقیت اقتصادی در قومیت‌های لر، عرب و دزفولی

انگیزه بررسی عوامل فرهنگی مؤثر بر موفقیت اقتصادی، وجود تفاوت محسوسی در بین قومیت‌های استان خوزستان از لحاظ اقتصادی بود. برای تبیین این مسأله از سنخ‌شناسی نظم چلبی استفاده شد. نتایج آزمون فرضیه‌ها و تحلیل رگرسیون نشان دادند ویژگی‌هایی همچون عقلانیت، انگیزه موفقیت، اخلاق کار و... که در نظم اقتصادی زمینه رشد آن‌ها بیشتر است، تأثیر مثبتی بر موفقیت اقتصادی می‌گذارند و محدود بودن روابط اجتماعی، تقدیرگرایی و نظیر این‌ها که محصولات نظم اجتماعی (سستی) هستند بر موفقیت اقتصادی تأثیر منفی می‌گذارند که این یافته‌ها الگوی مبنایی این پژوهش را حمایت می‌کنند. سؤال دیگر آن است که آیا تفاوت وضعیت اقتصادی قومیت‌های استان خوزستان را می‌توان بر اساس تفاوت‌های فرهنگی آن‌ها تبیین کرد؟

چنانچه پاسخ سؤال فوق مثبت باشد، انتظار می‌رود قومیتی که بیشترین میزان موفقیت اقتصادی را به خود اختصاص می‌دهد باید در متغیرهایی که با موفقیت اقتصادی همبستگی مثبت دارند، بیشترین امتیاز را به خود اختصاص دهد و در متغیرهایی که با موفقیت اقتصادی

همبستگی منفی دارند، کمترین امتیاز را داشته باشد. برای امکان مقایسه نمرات قومیت‌ها در متغیرهای مختلف و سهولت در گزارش و فهم این نمرات، همه شاخص‌ها با استفاده از رابطه زیر تغییر مقیاس یافته‌اند:

$$S = [(x - \min) / (\max - \min)] * 100$$

S: نمره متغیر در مقیاس جدید

x: نمره متغیر در مقیاس قبلی

min: کمترین نمره متغیر در مقیاس قبلی

max: بیشترین نمره متغیر در مقیاس قبلی

صورت کسر رابطه، تفاضل نمره متغیر و مقدار کمینه و مخرج کسر، تفاضل مقادیر بیشینه و کمینه شاخص می‌باشند. بر اساس این تغییر مقیاس، کمترین نمره‌ای که هر متغیر به خود اختصاص می‌دهد صفر و بیشترین مقدار 100 می‌باشد.

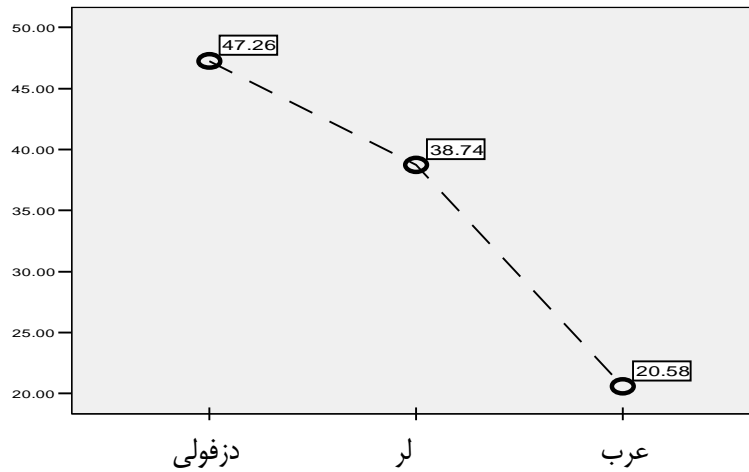
ابتدا می‌خواهیم ببینیم که بر اساس شاخص سنجش موفقیت اقتصادی آیا تفاوت معنی‌داری از لحاظ وضعیت اقتصادی در بین این قومیت‌ها وجود دارد یا خیر.

بر اساس نتایج آزمون میانگین، از لحاظ اقتصادی تفاوت معنی‌داری بین قومیت‌های لر، عرب و دزفولی مشاهده می‌شود. تفاوت در میانگین‌ها با  $F = 50/398$  و در سطح معنی‌داری  $\alpha = 0/001$  تأیید می‌شود.

جدول شماره 4: میانگین موفقیت اقتصادی به تفکیک قومیت‌ها

عرب	لر	دزفولی	
20/6	38/7	47/3	میانگین موفقیت اقتصادی
	50/398		F
	0/001		Sig.

بیشترین میزان موفقیت اقتصادی در دزفولی‌ها مشاهده می‌شود و پس از آن‌ها قومیت لر قرار گرفته‌اند. کمترین میزان موفقیت اقتصادی نیز در میان قومیت عرب مشاهده می‌شود. آزمون دانکن معنی‌داری تفاوت دو به دوی قومیت‌ها از لحاظ اقتصادی را نیز تأیید می‌کند. نمودار شماره 6 این تفاوت‌ها را بهتر نشان می‌دهد.



نمودار شماره 6: میانگین موفقیت اقتصادی

برای بهتر نشان دادن وضعیت اقتصادی این قومیت‌ها میانگین و میانه درآمد، قیمت منزل مسکونی و میزان دارایی‌ها (شامل ملک مسکونی یا تجاری و ماشین) برای هر یک از قومیت‌ها در جدول شماره 5 آورده شده است.

جدول شماره 5: مقایسه درآمد ماهیانه، قیمت منزل مسکونی و دارایی‌ها بین سه قوم

دارایی‌ها (میلیون تومان)				قیمت منزل مسکونی (میلیون تومان)				درآمد ماهیانه (هزار تومان)					
میانگین	بیشترین	کمترین	میانگین	میانگین	بیشترین	کمترین	میانگین	بیشترین	کمترین	میانگین	بیشترین	کمترین	
6/2	24/3	224	0	32	41/7	150	15	300	331/5	900	0		دزفولی
4	6/6	30	0	14	16	40	5	320	373	800	150		لر
0	1/9	20	0	13/5	19/8	120	5	150	140	300	0		عرب
0	10/9	224	0	20	26/1	150	5	250	281/9	900	0		کل

از آنجایی که دزفولی‌ها بیشترین میزان شاخص موفقیت اقتصادی را به خود اختصاص داده‌اند، انتظار می‌رود که با توجه به همبستگی مثبت ویژگی‌هایی همچون اخلاق کار، انگیزه



موفقیت، خودتنظیمی، عقلانیت و... با موفقیت اقتصادی، دزفولی‌ها بیشترین میزان شاخص این ویژگی‌ها را نیز به خود اختصاص دهند و در متغیرهایی همچون تقدیرگرایی که تأثیر منفی بر موفقیت اقتصادی دارند، کمترین امتیاز را داشته باشد. برای بررسی این موضوع در ادامه به مقایسه قومیت‌های مورد مطالعه بر اساس میانگین عوامل مؤثر بر موفقیت اقتصادی می‌پردازیم (در این مقایسه‌ها تنها متغیرهایی بررسی شده‌اند که با موفقیت اقتصادی رابطه معنی‌دار داشته و تفاوت میانگین در آن‌ها معنی‌دار باشد).

جدول شماره 6: مقایسه میانگین عوامل مؤثر بر موفقیت اقتصادی بین سه قوم

Sig.	F	عرب	لر	دزفولی	
0/001	9/1	61/6	49/5	60	روابط ابزاری
0/001	7/4	57/1	56/2	64/5	میل به خودتنظیمی
0/001	16/7	48	38/2	48/9	ارزش ثروت
0/001	13/5	54/2	40/2	55	انگیزه موفقیت
0/001	35/8	63/9	43/7	65/9	عقلانیت
0/001	16/6	66/4	48/2	58	آینده‌گرایی
0/05	3/5	47/2	47	53/2	اخلاق کار

در بررسی میانگین‌ها ابتدا به وسیله آزمون فیشر<sup>53</sup>، معنی‌دار بودن تفاوت میانگین‌ها بررسی می‌شود. اما از آن‌جا که آزمون فیشر تنها وجود حداقل یک تفاوت معنی‌دار را به ما نشان می‌دهد، برای بررسی این‌که این تفاوت بین کدام قومیت‌ها می‌باشد از آزمون دانکن<sup>54</sup> که یکی از آزمون‌های پس از وقوع<sup>55</sup> می‌باشد، استفاده می‌کنیم.

همان‌گونه که در جدول شماره 6 مشاهده می‌شود، قومیت دزفولی که بیشترین میزان موفقیت اقتصادی را به خود اختصاص داده بود، در همه متغیرها (به جز روابط ابزاری و آینده‌گرایی) بیشترین امتیاز را دارد. و دو قومیت عرب و لر که موفقیت اقتصادی کمتری

53 - Fisher Test

54 - Duncan Test

55 - Post Hoc Test

داشتند، امتیازهای کمتری را به خود اختصاص داده‌اند. اما در حالی که قومیت عرب نسبت به قومیت لر موفقیت اقتصادی کمتری دارد، در متغیرهای فوق نسبت به قومیت لر امتیازهای بیشتری را به خود اختصاص داده است. بنابراین تا این جا می‌توان گفت تفاوت وضعیت اقتصادی قومیت دزفولی با قومیت لر و عرب را می‌توان با تفاوت در ویژگی‌های فرهنگی در سطح قوم تبیین کرد. اما تفاوت وضعیت اقتصادی بین قومیت عرب و لر از این قاعده تبعیت نمی‌کند. برای بررسی بیشتر از آزمون دانکن کمک می‌گیریم.

جدول شماره 7: نتایج آزمون دانکن

زیرمجموعه اول (میانگین پایین)	زیرمجموعه دوم (میانگین بالا)	
لر	دزفولی - عرب	روابط ابزاری
لر - عرب	دزفولی	میل به خودتنظیمی
لر	عرب - دزفولی	ارزش ثروت
لر	عرب - دزفولی	انگیزه موفقیت
لر	عرب - دزفولی	عقلانیت
لر	دزفولی - عرب	آینده‌گرایی
لر - عرب	دزفولی	اخلاق کار

نتایج آزمون دانکن نشان می‌دهد که قومیت لر در همه متغیرهای مستقل (به جز میل به خودتنظیمی و اخلاق کار) با داشتن پایین‌ترین میانگین به تنهایی در یک دسته قرار می‌گیرد و قومیت‌های عرب و دزفولی با داشتن میانگین‌های بالاتر در دسته دوم قرار می‌گیرند. این دسته‌بندی با سطح معنی‌داری  $\alpha = 0/05$  تأیید می‌شود. بر این اساس می‌توان گفت قومیت‌های مورد مطالعه را می‌توان به دو دسته کلی تقسیم‌بندی نمود: دسته اول که از لحاظ عوامل تقویت‌کننده موفقیت اقتصادی، فقیر می‌باشد (نزدیکتر به نظم سنتی) و تنها قومیت لر در آن قرار می‌گیرد و دسته دوم که از لحاظ عوامل تقویت‌کننده موفقیت اقتصادی، غنی می‌باشد (نزدیکتر به نظم اقتصادی) و قومیت‌های عرب و دزفولی در آن قرار دارند. با توجه به این مطالب می‌توان گفت پایین بودن وضعیت اقتصادی لرها نسبت به دزفولی‌ها براساس

تفاوت در ویژگی‌های فرهنگی قابل پذیرش می‌باشد. اما پایین بودن وضعیت اقتصادی قومیت عرب را نمی‌توان بر این اساس تبیین نمود. چرا که باتوجه به نتایج آزمون دانکن ویژگی فرهنگی این قومیت (از حیث متغیرهای تحت مطالعه در این پژوهش) تفاوت معنی‌داری با ویژگی‌های فرهنگی قومیت دزفولی ندارد و بنابراین می‌بایست وضعیت اقتصادی مشابهی با آن داشته باشد در حالی که مشاهده می‌کنیم وضعیت اقتصادی قومیت عرب نه فقط از قومیت دزفولی بلکه از قومیت لر نیز پایین‌تر می‌باشد. برای تبیین این تناقض می‌توان چند فرضیه را مطرح کرد:

1 - این احتمال وجود دارد که وضعیت اقتصادی قومیت عرب از متغیرهای دیگری (به عنوان مثال ساختار توزیع فرصت‌ها) تأثیر می‌پذیرد که در این تحقیق به آن‌ها پرداخته نشده است.

2 - وضعیت فعلی اقتصادی قومیت عرب نتیجه پسینی ویژگی‌های فرهنگی گذشته این قومیت می‌باشد و نظم اجتماعی موجود در این قومیت به دلیل تأثیرات ناشی از شهرنشینی و تحولات اجتماعی به سمت نظم اقتصادی گرایش پیدا کرده است که در صورت صحت این فرضیه باید در آینده شاهد بهبود وضعیت اقتصادی قومیت عرب باشیم.

3 - این تناقض ممکن است ناشی از خطاهای روشی باشد. ممکن است که در انتخاب جامعه آماری و جمعیت نمونه مربوط به قومیت عرب خطایی صورت گرفته باشد. در هر حال، با توجه به این که واحد تحلیل اصلی در این پژوهش فرد است، طبق یافته‌ها می‌توان 45 درصد تفاوت‌ها در موفقیت اقتصادی افراد را وابسته به تمایلات و گرایش‌های اجتماعی و فرهنگی آن‌ها دانست و تنها 19 درصد را وابسته به تفاوت بین قومی دانست. تفاوت‌هایی که تشخیص آن‌ها محتاج مطالعات بیشتری است.

### نتیجه‌گیری

مقایسه میانگین شاخص موفقیت اقتصادی نشان داد که تفاوت معنی‌داری از این لحاظ در بین قومیت‌ها وجود دارد. قومیت دزفولی بیشترین میانگین موفقیت اقتصادی را دارد و پس از آن قومیت لر قرار می‌گیرد. قومیت عرب نیز کمترین میانگین موفقیت اقتصادی را به خود اختصاص داده است. مقایسه میانگین ویژگی‌های فرهنگی نشان داد که تفاوت معنی‌داری بین قومیت لر و دزفولی از این لحاظ وجود دارد و قومیت دزفولی امتیازهای بیشتری را در این

زمینه به خود اختصاص داده است. بنابراین انتظار می‌رفت قومیت عرب که میانگین موفقیت اقتصادی کمتری را نسبت به دو قومیت دیگر کسب کرده است، در عوامل با تأثیر مثبت بر موفقیت اقتصادی نیز امتیازهای کمتری نسبت به دو قومیت دیگر کسب کند. اما نتایج گویای چیز دیگری بود. میانگین امتیازهای قومیت عرب نه تنها از قومیت لر کمتر نبود بلکه نزدیک به میانگین‌های قومیت دزفولی می‌باشد و در قریب به اکثر این عوامل تفاوت معنی‌داری با میانگین‌های قومیت دزفولی ندارد.

مهمترین نتایج به‌دست آمده از این تحقیق را می‌توان به شرح زیر خلاصه نمود:

- 1 - موفقیت اقتصادی افراد به میزان قابل توجهی از تمایلات و گرایش‌های اجتماعی و فرهنگی آن‌ها تأثیر می‌پذیرد.
- 2 - عواملی همچون گستره روابط اجتماعی، میل به خودتنظیمی، نگرش مثبت به ثروت، انگیزه موفقیت، عقلانیت، آینده‌گرایی و اخلاق کار بر موفقیت اقتصادی تأثیر مثبت دارند و تقدیرگرایی اثر منفی بر موفقیت اقتصادی دارد.
- 3 - گرایش‌های جمع‌گرایانه تنها تا زمانی که باعث تقویت هنجارهای اجتماعی، اعتماد و همکاری‌ها و همیاری‌های بین افراد است باعث موفقیت اقتصادی می‌شود، اما گرایش‌های شدید جمع‌گرایانه که به سرکوب خلاقیت‌ها و نوآوری‌های فردی، وابستگی به حمایت‌های خویشاوندان و محدود کردن روابط اجتماعی بینجامد، باعث رکود و عدم موفقیت اقتصادی خواهد شد.
- 4 - صمیمیت در روابط بین والدین و فرزندان و نظارت والدین بر فرزندان تنها هنگامی تأثیر مثبت بر موفقیت اقتصادی خواهند داشت که در حد متعادل اعمال شوند. افراط و تفریط در صمیمیت و نظارت اثر منفی بر موفقیت اقتصادی دارد.
- 5 - تحلیل چندمتغیری نشان می‌دهد که 45 درصد از واریانس موفقیت اقتصادی افراد ناشی از تمایلات و ویژگی‌های فرهنگی افراد است و حدود 19 درصد ظاهراً ناشی از تفاوت بین قومی است. شاید بتوان این تفاوت قومی را ناشی از گذشته تاریخی و یا ساختار متفاوت فرصت‌ها در هر قوم دانست که بررسی این گمانه‌ها نیاز به مطالعه بیشتر دارد.

### پیشنهادها

- 1 - بعضی از هنجارها و آداب و رسوم قومیت‌ها به دلیل گذشت زمان و گسترش شهرنشینی، کمرنگ شده و یا کاملاً از بین رفته‌اند، اما شرایط موجود را می‌توان نتیجه و پیامدهای پسینی

آن‌ها دانست. بر این اساس پیشنهاد می‌شود در تحقیقات بعدی بیشتر به هنجارها و آداب و رسوم گذشته قومیت‌ها از طریق بررسی ضرب‌المثل‌ها، داستان‌ها و ادبیات عامیانه و مصاحبه با سالخوردگان و به ویژه روستاییان که از تغییرات اجتماعی جدید کمتر تأثیر یافته‌اند، پرداخته شود.

2 - برای امکان مقایسه بهتر و حصول نتایج مطمئن‌تر پیشنهاد می‌شود که تحقیقات آتی، قومیت‌ها و شهرهای بیشتری را دربرگیرد.

3 - ملاحظه عوامل ساختاری، از جمله ساختار فرصت‌ها، در تحقیقات بعدی، می‌تواند به ارتقاء قدرت تبیین تفاوت‌های موفقیت اقتصادی بین قومی کمک نماید.

## منابع

- چلبی، مسعود. 1375. جامعه‌شناسی نظم: تشریح و تحلیل نظری نظم اجتماعی. تهران: نشر نی.
- کلاین، پل. 1380. راهنمای آسان تحلیل عاملی. ترجمه دکتر سیدجلال صدرالسادات و اصغر مینایی. تهران: انتشارات سمت.
- مرتضوی، شهرناز. 1370. آشنایی با روانشناسی بین فرهنگی. تهران: انتشارات دانشگاه شهید بهشتی.
- وبر، مارکس. 1374. اخلاق پروتستان و روح سرمایه‌داری. ترجمه دکتر عبدالمعبود انصاری. تهران: انتشارات سمت.

Argyle, Michael. 1972. *The Social Psychology of Work*. London: Penguin.

Ball, Richard. 2001. "Individualism, Collectivism and Economic Development". *The Annals of American Academy* 573: 57-84.

Bauer, Peter T. and Basil S. Yamey. 1957. *The Economics of Under-Developed Countries*. Chicago: University of Chicago press.

Baumrind, D. 1991. "The influence of parenting style on adolescent competence and substance abuse". *Journal of Early Adolescence* 11: 56-94.

Chen, Albert H.Y. 1999. "Rational Law, Economic Development and the Case of China". *Social & Legal Studies* 8(1): 97-120.

Coleman, J.S. 1998. "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* 94: 95-120.

Collins, Randall. 1997. "An Asian Rout to Capitalism: Religious Economy and the Origin of Self-Transforming Growth in Japan". *American sociological Review* 62: 843-865.

- Dusgepta, Partha. 2000. "Economic Progress and the Idea of Social Capital", *In Social Capital: A multi faceted perspective*. ed.P. Dasgepta and I. Serageldin. Washington, Dc: World Bank.
- Fluck, Winfried. 2003. "What is so bad about being rich? The representation of wealth in American culture". *Comparative American Studies* 1(1): 53-79.
- Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology* 81: 1360-80.
- Hassall, Stacey L., Juanita J., Hassall, Emma J. 2004. "Comparing the protestant work ethic in the employed and unemployed in Australia". *Journal of Economic Psychology*.
- Hofferth, Sandra L. 2003. "Race/Ethnic Differences in Father Involvement in Two-Parent Families". *Journal of Family Issues* 24(2): 185-216.
- Macfarlane, Alan. 1979. *The Origins of English Individualism*. New York: Cambridge University press.
- Pieterse, Jan Nederveen. 2003. "Social Capital and Migration: Beyond Ethnic Economy". *Ethnicities* 3(1): 29-58.
- Raaijmakers, Q. 1987. "The work ethic of Dutch adolescents" In J.L.Hazekamp, W.Meeus, & Y.te Poel (Eds.). *European contributions to youth research* (pp. 117-130). Amsterdam: Free University Press.
- Stockes, Randall G. 1975. "Afrikaner Calvinism and Economic Action: the Weberian Thesis in South Africa". *American Journal of Sociology* 81(1): 62-81.
- Strodtbeck, F.L. 1951. "Husband-Wife interaction over revealed differences". *American sociological Review* 16: 468-473.
- Strodtbeck, F.L. 1968. "Family Interaction Values and Achievement", In McClelland David C.: *Talent and Society, New Perspectives in the Identification of Talent*. Princeton, N.J.: Van Nostrand Company.
- Ter Bogt, Tom, Raaijmakers, Q., & van Wel, F. 2004. "Socialization and development of the work ethic among adolescents and young adults". *Journal of Vocational Behavior*.
- Triglia, Carlo. 2001. "Social Capital and Local Development". *European Journal of Social Theory* 4(4): 427-442.
- Zafirovski Milan Z. 2001. "The economic approach to human behaviour under scrutiny: an overview of arguments for autonomy of social action". *Social Science Information* 40(2): 195-240.