

# بررسی جامعه‌شناختی دلایل پس‌انداز کردن و شیوه‌های آن نزد مردم مشهد به روش «رویش نظریه»

رامپور صدر نبوی<sup>1</sup>، داریوش حیدری بیگوند<sup>2</sup>،  
محمد رضا لطفعلی پور<sup>3</sup>، غلامرضا صدیق اورعی<sup>4</sup>

(تاریخ دریافت: 89/6/7، تاریخ تصویب: 90/1/20)

## چکیده

بر اساس چهارچوب مفهومی مقاله، پس‌انداز، در اکثر حالت‌ها، خودداری از مصرف در زمان حال است. پس مطالعه مصرف و تغییرات آن برای بررسی امر پس‌انداز، مدخلیت تام دارد. بنابراین، پس از چندین مرحله مصاحبه عمیق و گسترده با افراد مصاحبه‌شونده درباره شیوه‌های مصرف و پس‌انداز و دلایل و شیوه‌های تصمیم‌گیری‌شان و رفت و برگشت‌های متعدد میان مشاهدات و تحلیل‌های نظری و به تبع آن، ایجاد تغییرات در شیوه‌های مشاهده واقعبینانه و بعد از آن، حصول اطمینان از رسیدن به حد اشباع، به مرحله تحلیل نهایی و نگارش رسیدیم. مشاهدات شیوه‌مند، حاکی از این بودند که مصاحبه‌شوندگان معمولاً دو تا چهار "خواسته نداشته" دارند که مهم‌ترین آن‌ها، خواسته‌ای بوده که رفع آن بیشترین حد از "رضامندی و تثبیت و آرامش" را برای مصرف‌کننده به همراه داشته است. این خواسته‌ها، با توجه به نظام ترجیحات مصرفی اشخاص، اولین‌ها محسوب می‌شوند. به این معنی که گام اول در پلکان "نظام ترجیحات" آن‌ها محسوب می‌شود. اگر درآمد شخص افزایش یابد، بیش از نیم آن را در گام اول پس‌انداز می‌کنند و وقتی بخواهند به مصرف اختصاص دهند، یکی از شکل‌های اصلی آن، "افزایش کیفیت‌های ناپیدا" است. همچنین اگر درآمدهای شخص با کاهش روبه‌رو شود، دفاع از استانداردهای سبک مصرف، عکس‌العمل رایج در بین مصاحبه‌شوندگان بوده است. انگیزه مصاحبه‌شوندگان برای پس‌انداز کردن، ایجاد احساس توانایی و تأمین خواسته‌ها بوده است. آن‌ها این کار را از طریق ایجاد تعهد درونی و الزام بیرونی و دور از دسترس نگه داشتن پول انجام می‌دهند. الگوی تصمیم‌گیری غالب برای شیوه پس‌انداز کردن، الگوی "حذف از طریق جنبه‌ها" بوده است و در این میان، اولویت را به ویژگی‌های تناسب و نفع می‌دهند.

**واژگان کلیدی:** پس‌انداز، انگیزه‌های پس‌انداز، شیوه‌های پس‌انداز، شیوه‌های تصمیم‌گیری برای پس‌انداز.

## مقدمه و مسئله پژوهش

بخش بزرگ و مهمی از زندگی انسان را فعالیت‌های اقتصادی تشکیل می‌دهند. اکثر سازمان‌ها و مؤسسات و محیط‌ها جنبه اقتصادی دارند و بخش قابل توجهی از فرهنگ هر جامعه نیز پاره‌فرهنگ اقتصادی آن است که نگرش‌ها و ارزش‌ها و شیوه‌های عمل اقتصادی او را تعریف و چارچوب آن را مشخص می‌سازد. یکی از ابعاد عمل اقتصادی اشخاص در اجتماع، نحوه مصرف کردن یا مصرف نکردن درآمد و زمان و موضوع آن است. پس‌انداز کردن، که تأخیر در مصرف یا ترک مصرف قسمتی از درآمد است، زیرمجموعه همین بعد است و از منظرهای گوناگون اهمیت بسیار دارد. آبادانی شهرها و راه‌ها و احداث صنایع در جوامع جلوه‌هایی از این امر است. به همین دلیل است که توجه پژوهشگران را به خود جلب می‌کند.

یکی از مسائلی که در جامعه ما مطرح است، عدم رغبت اکثر مردم به پس‌انداز کردن و بالاتر از آن، تبدیل نشدن پس‌اندازها به سرمایه است. در این باره، پژوهش‌های اقتصادی بسیاری انجام شده است. پژوهش حاضر سعی می‌کند از منظر جامعه‌شناسی

1. استاد گروه علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد

2. استادیار گروه علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد

3. دانشیار گروه اقتصاد دانشگاه فردوسی مشهد

4. دانشجوی دکتری جامعه‌شناسی اقتصادی و توسعه دانشگاه فردوسی مشهد (نویسنده مسئول: [sedighourae@gmail.com](mailto:sedighourae@gmail.com))

به بطن عمل اشخاص وارد شود و چگونگی و دلایل عمل پس انداز و دلایل ترجیح یا رد شیوه‌های گوناگون آن را نزد مردم مشهود بکاود و فهمی شایسته از آن به دست آورد.

### چارچوب مفهومی

انسان دارای اندیشه، عاطفه و رفتار است و همه آثار وجود او در زندگی از طریق رفتار بروز می‌کند. می‌توان گفت رفتار بر اثر محرک یا انگیزه ایجاد می‌شود و نیز می‌توان آن را به خودآگاه و ناخودآگاه تقسیم کرد. اما در هر حال، منشأ نهایی رفتار، انگیزه است. با این توضیح که:

- 1) هر نظامی اعم از اندامگان (ارگانیزم) انسانی، در ابتدا، در حال تعادل است.
- 2) گاهی پیش می‌آید که تعادل نظام بر هم بخورد. این عدم تعادل یا ناشی از عوامل درونی است، یا بیرونی؛ یا ناشی از کمبود چیزی است، یا ناشی از پُربود چیزی و ...
- 1-2) بخش عمده‌ای از عدم تعادل، که در منابع نیز بیشتر به این موضوع پرداخته‌اند، ناشی از کمبود، یا به عبارت دقیق‌تر، نیاز است.

- 3) این عدم تعادل، در کنار کشش برای بازگشت به حالت تعادل، منشأ بروز رفتار می‌شود.
- 1-3) کشش برای بازگشت به حالت تعادل، همان انگیزه است. همان‌طور که گفته شد، بخش عمده‌ای از عدم تعادل در انسان، ناشی از نیازهای اوست. مفهوم نیاز دربرگیرنده چهار مضمون اصلی است. اول: نیاز نوعی عدم تعادل است (اتکینسون و دیگران، 1367: 512؛ رفیع‌پور، 1370: 15) و عدم تعادل شامل هرگونه دورشدن از وضعیت بهینه می‌شود (نایلی، 1373: 32). دوم: نیاز نوعی نقص است که با احساس فقدان چیزی مشخص می‌شود (شعاری‌نژاد، 1375: 253؛ بیرو، 1380: 242؛ رفیع‌پور، 1370: 14) و برخی نیاز را به محرومیت فیزیولوژیک تعبیر کرده‌اند (پورافکاری، 1373: 975؛ اتکینسون و دیگران، 1367: 512). واضح است که نیاز بدون احساس نیاز یا فعالیت برای رفع آن می‌تواند وجود داشته باشد. سوم: نیاز ضروری است. در برخی منابع، در تعریف نیاز به عنصر "ضروری بودن" اشاره شده است (مارشال، 1998: 442؛ ارلیش، 2005). مشابه این نظر در منابع فارسی نیز به چشم می‌خورد (عمید، 1385: 1210؛ شعاری‌نژاد، 1375: 253). این ضرورت یا ناظر بر بقای نظام است (آبرکرامی و دیگران، 1367: 255)، یا ناظر بر بهزیستی و سلامت آن است (گولد و کولب، 1376: 879). پارسونز نیز عقیده دارد هر دستگاه اجتماعی چهار نوع نیاز دارد که اگر قرار باشد آن دستگاه پابرجا بماند، باید برآورده شوند (ریتزر، 1377). چهارم: نیاز منشأ رفتار است. برخی از روان‌شناسان نیاز را مهم‌ترین عامل درونی مؤثر بر رفتار و تبیین‌کننده آن می‌دانند (پورافکاری، 1373: 976؛ آبرکرامی و دیگران، 1367: 255). نیاز برانگیزاننده رفتاری در جهت رفع خود است (شعاری‌نژاد، 1375: 254؛ حسن‌زاده، 1386: 134) یا همراه با رفتار ارضاکنده است (رفیع‌پور، 1370: 14؛ نایلی، 1373: 32) و نیازها پویا هستند. پویایی نیازها به دو معنای کلی قابل طرح است که هر دو معنا نیز صحیح هستند: از یک جهت نیازها پویا هستند، برای اینکه با ارضای یکی، دیگری بروز می‌یابد و جاندار برای رفع این عدم تعادل جدید به فعالیت واداشته می‌شود. این معنا کاملاً با منظوری که مازلو از بیان سلسله‌مراتب نیازها داشته هم‌خوانی دارد. بنابراین، توضیح بیشتر را به مفهوم سلسله‌مراتب اختصاص می‌دهیم. از جهت دیگر، پویایی نیازها به معنای پویایی ابزار رفع نیاز است. برای مثال، فردی که بارها برای ارضای نیاز گرسنگی خود از خوراک نوع الف استفاده کرده است، میل دارد برای رفع این نیاز خود از ابزار دیگری، مثلاً غذای نوع ب، استفاده کند. اگر سطوح نیازها را نیاز اولیه و نیاز به ابزار ارضای این نیازها را نیاز ثانویه بنامیم، اصل پویایی نیازها هم شامل نیازهای اولیه می‌شود و هم شامل نیازهای ثانویه. گاهی نیز نیازها با یکدیگر تراحم می‌یابند. به این معنی که ارضای یکی موجب از دست دادن فرصت برای ارضای دیگری می‌شود. انسان‌ها اغلب برای غلبه بر تراحم نیازها، از سلسله‌مراتب نیازها پیروی می‌کنند. اصل سلسله‌مراتبی بودن نیازها، که مازلو ارائه کرده است، مبین این واقعیت است که اگر در یک زمان، چندین عدم تعادل در نظام وجودی ما باشد و نتوان همه آن‌ها را رفع کرد، عدم تعادلی که از همه بنیادی‌تر و اساسی‌تر است بر نظام وجودی ما مسلط می‌شود و تا رفع نسبی آن عدم تعادل، به سایر عدم تعادل‌ها نخواهیم پرداخت. «این کاملاً حقیقت دارد که انسان، هنگامی که نان وجود ندارد، فقط با نان می‌تواند به زندگی ادامه دهد. اما هنگامی که نان به حد وفور وجود داشته باشد و فرد همواره سیر باشد... بی‌درنگ نیازهای دیگر (والا تر) پدیدار می‌شوند و همین نیازها به جای گرسنگی‌های فیزیولوژیایی بر

ارگانیزم حکم‌فرما می‌گردند. هنگامی که این‌ها نیز به نوبه خود ارضا شدند، نیازهای تازه (و باز هم والاتر) پدید می‌آیند و همین‌طور الی آخر. منظور ما از این بیان که نیازهای اساسی انسان به شکل سلسله‌مراتبی از غلبه نسبی سازمان می‌یابد، همین نکته است «(مازلو، 1367)». "رفع نسبی عدم تعادل" - که در بیان اصل سلسله‌مراتبی نیازها به آن اشاره شد - نیز به همین معنی است: «نیازهای هر سطح معین دست‌کم تا حدودی ارضا شوند تا نیازهای سطح بعدی بتوانند به صورت عوامل تعیین‌کننده عمل درآیند» (تکینسون و همکاران، 1367: 566). دقت کنید که گفته شده تا حدودی عدم تعادل رفع گردد، نه اینکه مثلاً همه عدم تعادل‌های سطح فیزیولوژیک به طور کامل در زمان اول رفع گردد تا در زمان بعدی عدم تعادل‌های دیگر عامل بروز رفتار شوند. همان‌طور که از مطالب قبل معلوم شد، نیاز انواعی دارد. بر اساس طبقه‌بندی مشهور آبراهام مازلو، می‌توان اکثر این دسته‌بندی‌ها را در پنج سطح کلی جا داد. ادعای مازلو این است که او فقط در پی دسته‌بندی نیازهای اساسی بوده است. از آنجا که نیازهای اساسی از عمق ساختمان جسمی و روحی بشر و از طبیعت زندگی اجتماعی سرچشمه می‌گیرد، تا زمانی که انسان وجود دارد و زندگی او اجتماعی است، آن نیازها نیز وجود دارند و تغییر فرهنگ و جامعه و قشر اجتماعی بر وجود و عدم آن‌ها بی‌تأثیر است. در طبقه‌بندی نیازهای اساسی، تلاش بر این است که به وحدتی نسبی، که ورای تفاوت‌های ظاهری موجود در فرهنگ‌های مختلف قرار دارند، توجه کنیم (مازلو، 1367). این پنج سطح عبارت‌اند از: سطح نیازهای فیزیولوژیک، سطح نیازهای ایمنی، سطح نیازهای عشق و تعلق، سطح نیاز به احترام، سطح نیاز به خودشکوفایی.

### کنش

رفتاری که بامعنا باشد، اصطلاحاً کنش نامیده می‌شود (وبر، 1374). کنش، آن‌گاه که معطوف به دیگری باشد، و «رفتار دیگران در معانی ذهنی» (وبر، 1374: 3) کنشگر لحاظ شده باشد، کنش اجتماعی است. «فعالیت اقتصادی یک فرد هم فقط هنگامی اجتماعی است که متضمن رفتار بعضی افراد دیگر باشد. هنگامی کنش شخص واقعاً اجتماعی است که کنشگر، در شیوه مصرف خود تمایل دیگران را در آینده در نظر بگیرد و این توجه در پس‌انداز کنشگر تأثیر می‌گذارد. در همین مورد ممکن است تولید در جهت تمایل آینده دیگران سوق داده شود» (وبر، 1378: 80). گاهی کنش غیرعقلانی است که خود به دو نوع عاطفی و سنتی تقسیم شده است: کنش عاطفی، ناشی از تمایلات خاص و وضعیت احساسی شخص است (وبر، 1374: 28) و کنش سنتی حاصل گرایش به سنت است که از طریق عادت‌های طولانی‌مدت ایجاد می‌شود (همان). گاهی هم کنش عقلانی است که خود به دو نوع عقلانی ارزشی و عقلانی هدفمند تقسیم شده است. منظور از کنش عقلانی ارزشی، کنشی است که شامل باور آگاهانه به ارزش یک رفتار اخلاقی، زیبایی‌شناختی، مذهبی و غیره است که از هرگونه چشم‌اندازی برای توفیق بیرونی فارغ است و فقط به خاطر خودش وجود دارد (همان). منظور از کنش عقلانی هدفمند، کنشی است که شامل گرایش به مجموعه‌ای از اهداف مشخص فردی است. در این گرایش، رفتار عوامل بیرونی و افراد دیگر پیش‌بینی می‌شود. این‌گونه پیش‌بینی‌ها به مثابه "شرایط" و "وسایل" کسب توفیق‌آمیز اهداف عقلایی شخص هستند (همان). از آنجا که عمل عقلانی به نوعی آرمانی می‌ماند، بنابراین، آنچه باید جست‌وجو شود، میزان نزدیکی اعمال افراد به نوع آرمانی کنش عقلانی است. «در مورد تجزیه و تحلیل علمی سنخ‌شناختی، بی‌تردید می‌توان همه عناصر تعیین‌کننده انفعالی و غیرعقلانی رفتار را به‌عنوان عامل انحراف از نوع ناب مفهوم کنش عقلانی به شمار آورد. مثلاً هراسی را که در بازار معاملات بورس پیش می‌آید، می‌توان به این ترتیب تجزیه و تحلیل کرد که اگر روند کنش تحت تأثیر عوامل غیرعقلانی قرار نمی‌گرفت، چه می‌شد؛ سپس عوامل غیرعقلانی‌ای که باعث انحراف این روند فرضی شده را می‌توان مشخص کرد... فقط از این راه است که می‌توان اهمیت علی عوامل غیرعقلانی را که موجب انحراف شده است ارزیابی کرد» (وبر، 1378: 224). اکنون که سخن از کنش عقلانی و غیرعقلانی به میان آمد، شایسته است که توضیح مختصری درباره عقلانیت داده شود.

### عقلانیت

عقل در دو ساحت نظری و عملی مطرح است. عقلانیت - که غیر از عقل است و صفتی است برای پدیده‌های متعدد - نیز به تبع عقل قابل تقسیم به نظری و عملی است. برخی چهار نوع عقلانیت تشخیص داده‌اند: عقلانیت نظری، عقلانیت ذاتی، عقلانیت عملی و عقلانیت صوری.

اموری را می‌توان با عقلانیت نظری وصف کرد که از جنس گزاره‌های حقیقی و باورهای هستی‌شناختی باشند. عقلانیت

باورها و گزاره‌های حقیقی به معنی مستدل بودن و برهانی بودن آن‌هاست یا دست کم به معنای غیرمتناقض بودن آن‌هاست با خود و با مجموعه باورهای عقلانی از قبل موجود. در عقلانیت عملی، عقلانی صفتی برای عمل و گزینش‌های انسان است. انسان‌ها هم هدف‌های زندگی را برمی‌گزینند و هم وسایل رسیدن به این هدف‌ها را. انتخاب هدف وقتی عقلانی است که ارزش ناشی از نیل به آن هدف، بیشتر از ارزش وسایل و هزینه‌های صرف شده برای رسیدن به آن هدف باشد. ارزشمندی هدف‌های واسطه‌ای بر اساس ارزش هدف نهایی تعیین می‌شود، اما ارزش هدف نهایی باید به طور مستقل مورد ارزیابی قرار گیرد که مبنای آن نظام‌های ارزشی است، نه مبانی برهانی در عقل نظری. وجه دیگری از عقلانیت عملی مربوط به انتخاب وسایل مناسب برای رسیدن به هدف است. در این نوع کنش باید مناسب‌ترین وسیله را با احتیاط سنجید و با دقتی فزاینده در نظر گرفت. اگر انسان وسائلی را برگزیند که او را سریع‌تر، مطمئن‌تر و با کمترین هزینه و پیامدهای منفی به هدف برسانند، این عمل انتخاب عقلانی وسیله است. همین عقلانیت است که تحت عنوان عقلانیت ابزاری یا عقلانیت "وسیله - هدف" نامیده می‌شود و مبنای سنجش و محاسبه است. در عقلانیت عملی شخص یا گروه، در پی به حداکثر رساندن مطلوبیت خویش است. لذا ممکن است این نفع‌گرایی خودخواهانه در یک دوره زمانی با انتخاب‌هایی همراه باشد که فاقد نظمی درونی به نظر آید. اما اگر برای انتخاب وسیله برای رسیدن به هدف‌ها، هنجارها و قاعده‌هایی تعیین شود که حالات زودگذر شخص نتواند خودنمایی کند، و اغلب اشخاص به شکل یکسان یا مشابهی اقدام کنند، این گزینش‌ها و عمل‌ها از عقلانیت رسمی برخوردار است. ماکس وبر جلوه بارز عقلانیت صوری را در بوروکراسی نشان می‌دهد: بوروکراسی نظامی، بوروکراسی صنعتی، بوروکراسی اداری و ...

نظام ارزشی شخص یا گروه موصوف عقلانیت ذاتی است. نظام‌های ارزشی ممکن است هماهنگ و دارای سازگاری درونی باشند یا ناسازگاری درونی داشته باشند. این نظام‌ها در صورت برخورداری از سازگاری درونی، عقلانی - ذاتاً عقلانی - شمرده می‌شوند. به نظر وبر فقط ارزش‌ها و به‌ویژه ترکیبی یکپارچه از ارزش‌ها قادرند شیوه‌های زندگی روشمند و عقلانی بیافرینند. در این معنی، فرآیند عقلانی شدن بسته به این است که فرد به طور تلویحی یا صریح، ناآگاهانه یا آگاهانه، برخی ارزش‌های نهایی را ترجیح دهد و کنش خود را برای انطباق با این ارزش‌ها نظام‌مند سازد.

برخی از جامعه‌شناسان از مفهوم انسان جامعه‌شناختی سخن گفته‌اند. عقلانیت انسان جامعه‌شناختی، عقلانیت مرکب است (بودن، 1370)؛ به این معنی که انسان - آن‌طور که جامعه‌شناس می‌بیند - «برآوردش از خطمشی‌ها... تا حدی بستگی به اعتقادات کم و بیش مستند دارد» (بودن، 1370: 47). «انسان جامعه‌شناختی ممکن است در برابر یک انتخاب، در برخی حالات نه آن شقی را که ترجیح می‌دهد، بلکه آن شقی را که «عادت»، «ارزش»‌هایی که «درونی کرده است»، و به طور کلی، مشروط‌شدگی‌های گوناگون (اخلاقی، معرفتی، رفتاری) به او القا می‌کند، برگزیند. ... مشاهدات ثابت می‌کنند که «عادت» گاهی این اثر را دارد که احتمال آگاهی کارگزار اجتماعی را به کثرت راه‌هایی که پیش پای او قرار دارند، کاهش می‌دهد» (بودن، 1370: 249-250). همچنین «فرآیند درونی کردن ارزش‌ها نیز ممکن است نتایج مشابهی در پی داشته باشد» (بودن، 1370: 250). پیش می‌آید که عمل طبق هنجار یا ارزش درونی شده، فرد را از عمل طبق منافع عینی و ملموس باز دارد. لیکن باید توجه داشت که «نیروی عادت و عمق رسوخ ارزش‌ها، بی‌شک متغیر هستند» (همان). گذشتن از برخی عادات یا ارزش‌ها نسبت به ارزش‌ها یا عادات دیگر، باعث زحمت بیشتری می‌شود. انسان جامعه‌شناختی در عمل‌های خود تحت تأثیر ارزش‌هاست و در گزینش هدف و نیز در گزینش وسیله نیل به هدف، هم به ارزش‌ها توجه دارد و هم به «باصرفه‌تربودن»، مطمئن بودن، سریع‌تربودن و... به گفته علامه محمدحسین طباطبایی (1387) «انتخاب اخف و اسهل»، یکی از ارزش‌های عام انسان‌ها در همه زمان‌ها و مکان‌هاست. به گفته پارسونز در نظریه کنش: کنشگر در هر کنشی، مقصدی دارد و از میان وسایل ممکن در ساختار با توجه به محدودیت‌ها و تحت تأثیر ارزش‌ها و هنجارها برای نیل به مقصد - و ما می‌افزاییم: با رعایت اصل ترجیح اخف و اسهل - اقدام به عمل می‌کند. همان‌طور که هیجان‌ها و عادت‌های او نیز دخالت دارند (اسکیدمور، 1372). پس با توضیحاتی که دادیم، عمل چیزی غیر از تصمیم‌گیری و اقدام نیست؛ لذا مفهوم و فرآیند تصمیم‌گیری را نیز بررسی می‌کنیم.

### تصمیم‌گیری

"تصمیم‌گیری" عبارت است از فرآیند ذهنی "ترجیح میان شقوق" که منجر به "انتخاب" می‌شود. در تصمیم‌گیری، شقوقی

وجود دارند که تصمیم‌گیرنده از میان آن‌ها شقی را برتر تشخیص می‌دهد؛ یعنی تصمیم به آن می‌گیرد. همچنین هر تصمیم آثار و پیامدهایی دارد. تصمیم‌گیری از لحاظ "معین یا نامعین بودن پیامدها" به دو دسته تقسیم می‌گردد: تصمیم‌گیری با "پیامدهای احتمالی" و تصمیم‌گیری با "پیامد قطعی". به طور کلی، احتمال هر حادثه عبارت است از برآوردی از امکان وقوع آن حادثه که مقداری بین صفر و یک دارد. «حادثه‌ای که احتمالش صفر است، واقع‌نشده است و حادثه‌ای که احتمالش یک است، بالضرورة واقع‌شده است... اما احتمال بسیاری از حوادث کسری است میان صفر و یک» (لیتل، 1373: 74). تصمیم‌گیری با پیامد احتمالی به دو دسته تقسیم می‌گردد؛ تصمیم‌گیری در وضعیت عقلانیت پارامتریک و تصمیم‌گیری در وضعیت عقلانیت استراتژیک. عقلانیت پارامتریک، عقلانیتی است که در آن شخص تصمیم‌گیرنده با شقوق مختلفی روبه‌رو است که دارای پیامدهای احتمالی معینی هستند (لیتل، 1373: 80). تصمیم‌گیری در وضعیت استراتژیک پیچیده‌تر از وضعیت پارامتریک است. زیرا در تصمیم‌گیری پارامتریک، همه پیامدهای احتمالی مقتضای طبیعت‌اند و از قانونی تبعیت می‌کنند که البته احتمالی است و نه قطعی. اما تصمیم‌گیری در وضعیت استراتژیک، شامل مواردی می‌شود «که نتایج آن‌ها، بستگی به اختیار عامدانه تصمیم‌گیران دیگر دارد» (لیتل، 1373: 81). به این معنا که نتیجه و بهره یک تصمیم تابع تصمیم‌های از روی اختیار کنشگران دیگر است و تصمیم‌گیرنده باید با در نظر گرفتن محاسبات عقلانی دیگر کنشگران حاضر در میدان کنش، در پی تصمیم‌گیری با حداکثر سود و حداقل هزینه باشد.

به نظر می‌رسد انتخاب مصرف‌کننده در مقیاس خرد - به‌عنوان موضوع مورد توجه و بررسی در این نوشتار - به عقلانیت استراتژیک ارتباط ندارد، زیرا شخص مصرف‌کننده با میزان معینی از اعتبار، و بازار با ساختار معینی روبه‌رو است و نیازها و اولویت‌های خود را در نظر دارد و بازار مورد به مورد به تصمیم شخص مصرف‌کننده معین در بازار یادشده و با توانایی خرید مشخص، تصمیم‌گیری در وضعیت عقلانیت استراتژیک نیست. از سوی دیگر، به نظر می‌رسد انتخاب مصرف‌کننده در مقیاس خرد، به انتخاب با پیامدهای احتمالی یا مخاطره‌آمیز ارتباط ندارد. زیرا شخص مصرف‌کننده در برابر شق‌هایی قرار دارد که نتایج قطعی و مشخصی دارند و اطلاعات مربوط به این نتایج نیز در دسترس است و اساساً مخاطره‌آمیز نیستند. برای مثال در خرید لباس، فرد در وضعیتی مخاطره‌آمیز قرار ندارد، زیرا انواعی از لباس‌ها با قیمت‌ها و کیفیات متفاوت در مقابل او قرار دارند و او می‌تواند هر کدام از آن لباس‌ها را با توجه به نتایج قطعی‌شان انتخاب کند، بدون آنکه نگران نتایج احتمالی (و شاید نامطلوب) آن‌ها باشد. در نتیجه، از این پس تنها به مسائل مربوط به تصمیم‌گیری قطعی می‌پردازیم.

در مسائل کاملاً قطعی، تصمیم‌گیرنده باید اطلاعاتی را درباره شق‌های جایگزین جمع‌آوری و آماده کند و سپس به بهترین انتخاب دست بزند. تصمیم‌گیری در وضعیت دارای پیامدهای قطعی، دارای مراحل زیر است: تشخیص مسئله [احساس نیاز]، جست‌وجو، ارزیابی بدیل‌ها، انتخاب.

انتخاب از الگوهای گوناگونی پیروی می‌کند. این الگوها را از جهات گوناگون و در سطوح مختلف به انواع متفاوتی تقسیم کرده‌اند. "الگوی انتخاب" عبارت است از الگویی ممکن برای انتخاب بین شق‌هایی که به‌خوبی تعریف شده‌اند. یکی از ملاک‌های تقسیم‌بندی الگوهای انتخاب، "شکل آماده‌سازی اطلاعات" است. بر اساس شکل آماده‌سازی اطلاعات، الگوهای انتخاب به دو دسته کلی آماده‌سازی بر اساس "شق‌ها" و آماده‌سازی بر اساس "ویژگی‌ها" تقسیم می‌شوند.

در نوع اول آماده‌سازی اطلاعات، برای مقایسه و ترجیح و انتخاب، هر شق به‌عنوان یک کل در نظر گرفته می‌شود و به‌عنوان یک کل ارزیابی و در نهایت انتخاب یا رد می‌شود. به این نوع آماده‌سازی اطلاعات، آماده‌سازی چندبعدی هم می‌گویند.<sup>5</sup> در نوع دوم آماده‌سازی، ابتدا یک ویژگی بین همه شق‌ها با یکدیگر مقایسه می‌شود، سپس همه شق‌ها در ویژگی دوم، بعد در ویژگی سوم و ویژگی‌های بعدی با هم مقایسه می‌شوند. نام دیگری که بر این نوع آماده‌سازی اطلاعات نهاده شده، "شکل درون تک بعدی" است.

در تقسیم‌بندی دیگری، الگوهای انتخاب به دو دسته تقسیم می‌شوند: الگوهای جبرانی و الگوی غیرجبرانی. در الگوهای جبرانی، اگر شقی ضعیفی داشته باشد، دارای کمبود باشد، از مزیتی برخوردار نباشد، این ضعف و کمبود و بی‌قوتی با وجود

5. همچنین به این نوع آماده‌سازی، انتخاب با آماده‌سازی نشان‌ها = مارک‌ها هم می‌گویند.

قوت و مزیتی دیگر، در نگاه تصمیم‌گیرنده، قابل جبران است؛ مثلاً هنگامی که شخصی در انتخاب مسکن، کوچک‌بودن آن را با ارزان‌بودنش قابل جبران بداند. اما غیرجبرانی بودن الگوهای انتخاب و تصمیم‌گیری بدین معناست که ضعف شقی در یک ویژگی با قوت ویژگی دیگر قابل جبران نیست. یعنی اگر شقی در برخورداری از یک ویژگی، کمتر از حد انتظار انتخاب‌کننده باشد، این ضعف با قوت ویژگی دیگر یا بالاتر از حد انتظار بودن آن ویژگی، در دیدگاه انتخاب‌کننده، جبران نمی‌شود. الگوهای غیرجبرانی تصمیم‌گیری چند نوع هستند (موون و مینور، 1386: 281-306):

### الگوهای انتخاب

- الگوی همه‌جانبه‌گرا شامل مراحل زیر است: 1. "شقوق" مورد بررسی مشخص می‌شوند. 2. "ویژگی" های موردنظر انتخاب‌کننده مشخص می‌شوند. 3. برای هر ویژگی "حد قابل قبولی" مشخص می‌شود. 4. شقی که در "همه" ویژگی‌ها، دارای حد قابل قبول یا بالاتر از آن باشد، مشخص و انتخاب می‌شود. 5. اگر تعداد شقوق دارای شرایط ذکرشده در بند 4 (یعنی شقوقی که در همه ویژگی‌ها دارای حد قابل قبول یا بالاتر از آن باشند) بیشتر از یک شق باشد، بند 3 (مشخص کردن حدهای قابل قبول) را سخت‌گیرانه‌تر تکرار می‌کنیم (یعنی سطح توقعمان را افزایش می‌دهیم)؛ و بعد بند 4 را انجام می‌دهیم.<sup>6</sup>
- الگوی جداکننده شامل چند مرحله می‌شود: 1. "شقوق" مورد بررسی مشخص می‌شوند. 2. "ویژگی" های موردنظر انتخاب‌کننده مشخص می‌گردند. 3. برای هر ویژگی، "حد قابل قبولی" مشخص می‌شود. 4. شق یا شقوقی که در "همه" ویژگی‌ها یا بالاتر از حدهای قابل قبول باشد مشخص و انتخاب می‌گردد. 5. در صورتی که شقوق دارای حدهای قابل قبول بیش از یک شق بود، برای انتخاب شق نهایی، بدیلی انتخاب می‌گردد که "حداقل در یک ویژگی" بسیار برتر از شق‌های دیگر باشد.
- در الگوی "حذف از طریق جنبه‌ها" فرآیندی طی می‌شود که در پی می‌آید: 1. "شقوق" مورد بررسی مشخص می‌شوند. 2. "ویژگی" های موردنظر انتخاب‌کننده مشخص می‌گردند. 3. برای هر ویژگی، "حد قابل قبولی" مشخص می‌شود. 4. "اهمیت" ویژگی‌ها مشخص و رتبه‌بندی می‌شوند. 5. شق‌های گوناگون از نظر مهم‌ترین ویژگی با حد قابل قبول تعیین‌شده "مقایسه" می‌گردند. 6. شق یا شق‌هایی که در مهم‌ترین ویژگی حد قابل قبول را دارا نیستند "حذف" می‌شوند. 7. در اینجا اگر تنها یک شق باقی بماند، انتخاب می‌شود. اما اگر بیش از یک شق باقی ماند، فرآیند انتخاب ادامه می‌یابد. 8. در صورت باقی ماندن بیش از یک شق، شق‌هایی که در دومین ویژگی مهم حد قابل قبول را دارا نیستند حذف می‌شوند. 9. باز در صورت باقی ماندن بیش از یک شق، شق‌هایی که در سومین ویژگی مهم حد قابل قبول را دارا نیستند حذف می‌شوند. 10. شقی که در آخر باقی می‌ماند، شق مورد انتخاب است.
- در الگوی "واژه‌نگاری" مراحل وجود دارد که به اختصار تشریح می‌شود: 1. "شقوق" مورد بررسی مشخص می‌شوند. 2. "ویژگی" های موردنظر انتخاب‌کننده مشخص می‌گردند. 3. برای هر ویژگی، "حد قابل قبولی" مشخص می‌شود. 4. "اهمیت" ویژگی‌ها مشخص و رتبه‌بندی می‌شوند. 5. "مهم‌ترین ویژگی" مشخص می‌گردد. 6. شق‌های گوناگون از نظر مهم‌ترین ویژگی با حد قابل قبول تعیین‌شده "مقایسه" می‌شوند. 7. شق‌هایی که حد قابل قبول را دارا هستند یا بالاتر از حد قابل قبول می‌باشند مشخص می‌گردند. 8. از میان شق‌هایی که در مهم‌ترین ویژگی دارای حد قابل قبول هستند، شق دارای "بالاترین امتیاز" برگزیده می‌شود. 9. اگر در گام 7 دو یا چند شق مساوی شوند، برای ترجیح یکی از آنان، دومین ویژگی مهم، ملاک مقایسه شق‌ها و انتخاب شق برتر می‌گردد و همین‌گونه تا آخر.
- در این قسمت الگوی کمی<sup>7</sup> به‌عنوان آخرین الگوی غیرجبرانی- بررسی می‌شود: 1. "شقوق" مورد بررسی مشخص می‌شوند. 2. "ویژگی" های موردنظر انتخاب‌کننده مشخص می‌گردند. 3. "تعداد" ویژگی‌های هر شق مشخص می‌شوند. 4. در نهایت شقی که تعداد ویژگی‌های مثبت و مطلوب آن نسبت به همه شق‌ها بیشتر باشد انتخاب می‌گردد.
- البته دیدگاه‌های دیگری نیز مطرح شده است که یکی از آن‌ها فرآیند انتخاب تجربی است. این دیدگاه در مقابل دیدگاه

6. تبصره: اما راه دیگری هم برای ترجیح دادن یک شق در میان شقوق دارای شرایط برابر (مشکل مذکور در بند 5) وجود دارد که بهره‌گیری از الگوهای دیگر انتخاب است.

7. Frequency heuristic model

تصمیم‌گیری عقلانی قرار دارد. طبق دیدگاه تصمیم‌گیری افراد قبل از انتخاب فرآیندی را طی می‌کنند که در صفحات گذشته تشریح شد. اما از دیدگاه موسوم به "دیدگاه تجربی"، انتخاب تصمیم‌گیرندگان ناشی از عواطف و احساسات آنان نسبت به شق‌ها و ویژگی‌هاست. یعنی عمل آن‌ها عمدتاً عمل عاطفی است تا عقلانی. بنابراین، تأکید اندکی بر محاسبه و مقایسه ویژگی‌ها و شقوق وجود دارد. چندین نوع از انتخاب تصمیم‌گیرنده را می‌توان به‌عنوان فرآیندهای تجربی طبقه‌بندی کرد:

- عده دیگری توضیح داده‌اند هنگامی که تصمیم‌گیرندگان مثلاً مصرف‌کنندگان، شیوه "اکتشافی ارجاع عاطفه" را به‌کار می‌گیرند، انتخاب خود را بر پاسخ کلی هیجانی‌شان به یک بدیل مبتنی می‌کنند. مصرف‌کنندگان بیشتر از آنکه ویژگی‌ها یا باورها را در مورد ویژگی‌ها بررسی کنند، از رویکردی "کل‌گرا" بهره می‌برند که در آن به انتخاب بدیلی دست می‌زنند که نسبت به آن "بیشترین احساسات مثبت" را دارند. شیوه ارجاع عاطفه توضیح می‌دهد که چگونه مصرف‌کنندگان خریدهای حاکی از وفاداری به یک مارک را انجام می‌دهند. مصرف‌کنندگانی که به مارکی ابراز وفاداری شدید می‌کنند، احساس مثبتی را نیز به مارک بروز می‌دهند. بنابراین، هنگام خرید کردن وارد فرآیند گسترده تصمیم‌گیری عقلانی یا حتی فرآیند محدود آن نمی‌شوند. بلکه به هنگام دست زدن به انتخاب، به راحتی، به احساسات خود رجوع می‌کنند. به همین ترتیب، خریدهای بی‌برنامه مواردی هستند که در آن‌ها مصرف‌کنندگان تصمیم خود را بر پاسخ عاطفی قوی مستقر می‌کنند. و بالاخره شیوه ارجاعی عاطفه می‌تواند سبب شود که مصرف‌کنندگان خریدهای مورد نیاز را به تعویق اندازند. برخی انتخاب‌ها سبب ایجاد نوعی مبادله بین ویژگی‌هایی می‌شود که برخی از آن‌ها حالت عاطفی منفی تولید می‌کنند و برخی حالت عاطفی مثبت. برای مثال مردم می‌دانند که باید بیمه عمر بخرند، اما این فرآیند آن‌ها را به یاد مرگ می‌اندازد. این تعارض، حالت عاطفی منفی تولید می‌کند که باعث می‌شود شخص خرید بیمه عمر را به تعویق اندازد.
- دیدگاه دیگر، دیدگاه تأثیر رفتاری است. در دیدگاه تأثیر رفتاری، بر تأثیر "رخدادهای محیطی" بر رفتارهای مصرف‌کنندگان تأکید می‌شود. برای مثال، استفاده از بوهای دلنشین و نورپردازی جالب می‌تواند جوئی را به وجود آورد که سبب واکنش‌های مطلوب از طرف مصرف‌کنندگان شود. ترتیب دادن راه‌روها در یک مغازه خرده‌فروشی جهت سوق دادن مصرف‌کنندگان به سوی محصولات دل‌خواه نشان می‌دهد که چگونه محیط فیزیکی می‌تواند بدون تغییر باورها یا عواطف بر رفتار تأثیر بگذارد. باید توجه داشت که در اکثر موارد در تصمیم‌گیری هم محاسبه عقلانی دخالت دارد، هم احساسات و هم عوامل محیطی.

### پس‌انداز<sup>8</sup> (در سطح خرد)

با مروری بر تعاریف مفهوم پس‌انداز، می‌توان این تعاریف را در پنج طبقه کلی دسته‌بندی کرد:

1. برخی منابع در تعریف پس‌انداز به «کم مصرف کردن» یا «مصرف نکردن» اشاره کرده‌اند: «جلوگیری از مصرف شدن یا کم‌شدن مصرف (پرتز، 2003) یا «اجتناب از هزینه‌های غیرضروری» (وبستر، 1913: 1279). این دسته از تعاریف به تعریف مفهوم "صرفه‌جویی" نزدیک است.
2. گاه پس‌انداز به مثابه "مصرف نکردن در زمان اول برای مصرف در زمان دوم" تعریف شده است. (سالام، 1385: 2؛ بیرو، 1380: 330؛ سووه، 1354: 135). همچنین برخی از «تعویق در مصرف» به‌عنوان روش پس‌انداز یاد کرده‌اند (فرهنگ، 1356: 1121).
3. پس‌انداز به‌عنوان "درآمدهای خرج‌نشده": کینز (2006: 68) در فصل هفتم کتاب خود می‌گوید: «توافقی وجود دارد بر سر اینکه پس‌انداز را مازاد<sup>9</sup> درآمدی بدانیم که در ابتدا صرف مصارف مختلف شده است». در چند اثر دیگر آمده است: «پس‌انداز عبارت است از میزان درآمد جاری قابل مصرف که برای مصرف خرج نشده است» (فرهنگ، 1356: 1356).

<sup>8</sup> همان‌طور که پس از این توضیح خواهیم داد، منطق تحقیق در این روش (رویش نظریه - grounded theory) ایجاب می‌کند که از انتخاب نظریه‌ای که راهنمای تحقیق باشد، اجتناب شود. بنابراین نگارنده بر این اساس از بیان نظریات موجود درباره پس‌انداز خودداری کرده و برای پر کردن این خلاء - و به تبعیت از شیوه‌های پیشنهادی نگارش گزارش در تحقیقاتی که به این روش انجام شده‌اند - در بخش بحث و نتیجه‌گیری به بررسی انطباق و عدم انطباق یافته‌های تحقیق با نظریات موجود می‌پردازد.

<sup>9</sup> Excess

1121؛ مجتهد و کرمی، 1382:3؛ محتشم دولتشاهی، 1386:190؛ رحمانی، 1371:140؛ بهرامی و اصلانی، 1384:123). در تحلیل‌های سطح خرد، نوعاً پس‌انداز از دو طریق سنجیده می‌شود. رایج‌ترین آن «درآمد جاری منهای مصرف است» (گونزالس و اوزکان، 2008:11؛ توانایان فرد، 1379:41).

4. پس‌انداز به‌عنوان "افزایش ثروت طی یک دوره" (کنیکل، 1995:2): «پس‌انداز عبارت است از افزایش ثروت خالص - چه برای خانوارها و چه در سطح اقتصاد کل - در طی یک دوره حسابداری» (رحمانی، 1371:140). برخی پس‌انداز را «گردآوری ثروت و دارایی به وسیله تعویق در مصرف» تعریف کرده‌اند (فرهنگ، 1356:1121؛ بهرامی و اصلانی، 1384:123). همچنین یکی دیگر از راه‌های سنجش پس‌انداز «تغییرات در دارایی‌ها و ثروت در طول زمان است» (گونزالس و اوزکان، 2008:11).

5. پس‌انداز به‌عنوان "عرضه سرمایه": «پس‌انداز عبارت است از عرضه سرمایه» (رحمانی، 1371:140؛ ابریشمی و رحیم‌زاده نامور، 1385:2).

مشخص است که این تعاریف به واقعیت‌های مختلفی اشاره دارند. چهار تعریف فوق تنها در صورتی با هم معادل خواهند بود که «تمام درآمدهای خرج‌نشده و مصرف‌نشده برای خرید سرمایه به کار رود و قیمت تمام دارایی‌ها ثابت بماند» (بهرامی و اصلانی، 1384:123).

### روش تحقیق

ویژگی‌های موضوع و هدف تحقیق تعیین‌کننده تناسب بیشتر بین یکی از روش‌های تحقیق با پژوهش مورد نظر است. همین ملاک ما را به انتخاب روش رویش نظریه سوق داده است.

### روش رویش نظریه<sup>10</sup>

اولین مشخصه روش رویش نظریه، فقدان نظریه‌ای از پیش تعیین شده در آغاز تحقیق است. نظریه در روش مذکور، در جریان تحقیق ظهور می‌یابد.<sup>11</sup> در واقع، در این روش، برخلاف سایر روش‌ها - که در آن‌ها محقق ابتدا فرضیه‌ای را مطرح می‌کند و بعد از مراجعه به واقعیت آن را آزمون می‌نماید - فرضیه‌ای وجود ندارد. روش "رویش نظریه" «یک روش پژوهش استقرایی و اکتشافی است که به پژوهشگران در حوزه‌های موضوعی گوناگون امکان می‌دهد تا به جای اتکا به تئوری‌های موجود و از پیش تعریف شده، خود به تدوین تئوری اقدام کنند» (منصوریان، 1385:2). همچنین گفته شده است که روش "رویش نظریه" «یک روش پژوهش عمومی برای تولید تئوری است؛ تئوری‌ای که بر اساس گردآوری و تحلیل نظام‌مند داده بنیان نهاده شده است. "رویش نظریه" در طول بررسی اتفاق می‌افتد و از رهگذر تعامل مستمر بین گردآوری و تحلیل داده‌ها حاصل می‌شود» (منصوریان، 1385:4). در این روش «جمع‌آوری اطلاعات و آنالیز آن‌ها در یک تعامل بسیار نزدیک با یکدیگر می‌باشند» (علی‌احمدی و نهایی، 1387:307)، تا جایی که «مهم‌ترین عامل در این روش نزدیکی همیشگی با داده‌هاست» (علی‌احمدی و نهایی، 1387:308).

### گام‌های پژوهش در روش رویش نظریه

طبق تعریفی که از این روش ارائه شد، گام نخست، گردآوری داده‌هاست. محقق برای گردآوری داده‌ها، باید این موضوع را برای خود و دیگران روشن کند که داده‌ها از کدام واقعیت به دست می‌آیند. پاسخ تفصیلی به این سؤال در روش رویش نظریه "شیوه نمونه‌گیری" نامیده می‌شود. شیوه نمونه‌گیری مناسب در این روش "نمونه‌گیری نظری" است.

**نمونه‌گیری نظری:** در این نوع نمونه‌گیری، موردهایی که مشاهده و بررسی می‌شوند طوری انتخاب می‌شوند که همه

<sup>10</sup>. Grounded theory

<sup>11</sup>. «محقق با یک تئوری از پیش تعیین شده توسط ذهن خود، پروژه را شروع نمی‌کند... و اجازه می‌دهد که تئوری از طریق داده‌ها ایجاد گردد» (علی‌احمدی و نهایی، 1387:307).



واقعیت‌های محتمل را شامل گردند، وگرنه نمونه‌گیری با تورش روبه‌رو خواهد بود و نمی‌توان به نتایج تحقیق اطمینان کرد. لذا باید، به طور نظری، تصویری از همهٔ حالت‌های ممکن در واقعیت مورد بررسی، به دست آورد. مثلاً در موضوع بررسی دلایل پس‌انداز دربارهٔ مردم مشهد، باید تصویری از همهٔ مردم گوناگون مشهد داشته باشیم. مثلاً مردم کم‌درآمد، مردم پردرآمد، مردمی با عادت‌های مصرفی سنتی و مردمی برخلاف آن‌ها؛ مردمی در سن جوانی و مردمی در شرف بازنشستگی؛ مردمی با شغل‌های ثابت و دارای تأمین اجتماعی و مردمی با شغل‌های آزاد و کم‌ثبات و بدون پشتوانهٔ تأمین اجتماعی؛ زنان و مردان، و... زیرا در تصور نظری، این احتمال به ذهن می‌آید که شاید عناصر مؤثر بر گوناگونی مردم، بر میزان "پس‌انداز کردن" و نیز بر "دلیل پس‌انداز کردن" آن‌ها مؤثر باشند. نمونه‌گیری نظری، نوعی نمونه‌گیری است که طبق تأملات نظری هدایت می‌شود. برای دستیابی به چنین منظوری، اولین مورد معین می‌شود و داده‌های مربوط به او جمع‌آوری می‌گردد. سپس با دقت در داده‌های فراهم‌آمده از مورد اول و تحلیل مقدماتی آن داده‌ها، مورد دوم طوری معین می‌شود که تا حد ممکن با مورد اول در موضوع بررسی تفاوت داشته باشد تا به شمول داده‌ها کمک کند. همین شیوه در بررسی داده‌های مربوط به مورد دوم و همین ملاک برای تعیین مورد سوم برای بررسی و فراهم‌شدن داده‌ها رعایت خواهد شد. این فرآیند به همین شیوه و با همین ملاک ادامه می‌یابد تا به "کفایت نظری و اشباع" برسیم، یعنی بررسی چند مورد آخر، هیچ داده‌ای متفاوت با داده‌های قبل را به دست ندهد. به بیان مبعدان رویش نظریه: «هنگامی طبقه‌ها به لحاظ نظری اشباع می‌شوند که در خلال گردآوری و تحلیل بیشتر داده‌ها، داده‌های جدید از طبقه‌ها به دست نیاید» (فراهانی و عریضی، 1384: 229). اصلاح و تعقیب محتوای مصاحبه تا هنگامی که همهٔ طبقه‌ها اشباع شوند باید ادامه یابد. با ادامهٔ راه و مشاهدهٔ اینکه افزودن بر موردها و ادامهٔ بررسی هیچ اطلاع تازه‌ای نمی‌افزاید و در نتیجه هیچ نکته‌ای به تحلیل قبلی اضافه نمی‌شود، محقق اطمینان می‌یابد که داده‌های او همهٔ واقعیت مورد بررسی را شامل می‌شود.<sup>12</sup>

**تکنیک جمع‌آوری داده‌ها:** تکنیک جمع‌آوری داده‌ها در این تحقیق، مصاحبهٔ عمیق و مکرر و در مواردی، مشاهده است. در حین و پس از مصاحبه و مشاهده، مصاحبه‌ها و مشاهدات نوشته می‌شود و به متن تبدیل می‌شود<sup>13</sup> (ر.ک. علی‌احمدی و نهایی، همان: 309). مصاحبه‌ها، پژوهشگر را قادر می‌سازد که داده‌ها را به زبان خود شرکت‌کنندگان در تحقیق جمع‌آوری کند (ر.ک. فراهانی و عریضی، همان: 225). در عین حال مشاهدات می‌توانند صحت گفته‌های مصاحبه‌شونده و نکات احتمالی فراموش‌شده را مشخص کنند. پس «ترکیب روش‌های گردآوری داده‌ها می‌تواند به پژوهشگر کمک کند که صحت داده‌ها را دریابد» (فراهانی و عریضی، 1384: 226).

**تحلیل داده‌ها:** همان‌طور که قبلاً هم اشاره شد، در این روش «جمع‌آوری داده‌ها و اطلاعات و آنالیز آن‌ها در یک تعامل بسیار نزدیک با یکدیگر می‌باشند» (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 307؛ فراهانی و عریضی، 1384: 227)؛ یعنی در ضمن جمع‌آوری داده‌ها، مفاهیم و کم‌کم بخش‌هایی از نظریه و در آخر نظریهٔ نهایی ظهور می‌یابد. محقق مدام باید میان داده‌های جمع‌آوری شده و تحلیل‌هایش در رفت و آمد باشد و به تصحیح و تکمیل یافته‌ها با استفاده از نتایج جدید حاصل از مواجهه با داده‌های نو بپردازد. اما از فراهم‌شدن نخستین داده‌ها تا تحلیل نهایی گام‌هایی برداشته می‌شوند که در ادامه به توضیح این مراحل می‌پردازیم:

**مقوله‌بندی و رمزگذاری متن [داده‌ها]:** در اولین قدم، محقق در داده‌ها دقت می‌کند و سعی در شناسایی و تفکیک میان انواع و اقسام آن‌ها از جهات مختلف و رمزگذاری این انواع می‌کند. یعنی تلاش می‌کند داده‌های متفاوت را - که در نگاه نخست ممکن است تمایز آشکاری با هم نداشته باشند - از هم متمایز کند و داده‌های مشابه را گرد هم بیاورد و به دسته‌بندی داده‌ها نایل گردد و بعد با کشف روابط میان دسته‌های متفاوت و متمایز داده‌ها، به ارائهٔ نظریه برسد. در زیر انواع رمزگذاری داده‌ها و توضیحات مربوط به آن‌ها ارائه شده است:

<sup>12</sup> در علم آمار، مشابه این روش نمونه‌گیری، تحت عنوان "نمونه‌گیری دنباله‌دار" مطرح است.

<sup>13</sup> «اگرچه پژوهشگر ممکن است در ابتدا از یک تکنیک برای جمع‌آوری داده‌ها استفاده کند، از طریق نمونه‌گیری نظری که در آن نه نوع داده برای یک مقوله و نه نوع خاص یک تکنیک برای جمع‌آوری داده‌ها ضرورتاً مناسب باشد، هیچ‌گونه محدودیتی برای استفاده از تکنیک جمع‌آوری داده‌ها، شیوه استفاده از آن‌ها یا انواع داده‌های جمع‌آوری شده وجود ندارد» (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 309).

**رمزگذاری باز:** رمزگذاری باز بخشی از تجزیه و تحلیل است که شامل شناسایی، نام‌گذاری، دسته‌بندی و تشریح پدیده‌های موجود میان داده‌هاست (علی‌احمدی و نهایی، 1387). هدف رمزگذاری باز، درک مفاهیم پنهان در بیان مصاحبه‌شونده است. مفاهیم و ملاک‌های تقسیم داده‌ها بر اساس انواع و اقسام می‌توانند مفاهیم و ملاک‌هایی پیشین در دانش قبلی باشند یا نه، مفاهیم و ملاک‌هایی ابداع‌شده توسط محقق و معطوف به داده‌های جدید و موجود در تحقیق. این بدان معناست که نباید به برقراری پیوند بین داده‌ها و مفاهیم از پیش تعیین شده اکتفا کرد، بلکه باید به ابداع مفاهیم نو نیز پرداخت و با دقت در داده‌ها و یافتن شباهت‌ها و تفاوت‌ها در صورت لزوم به خلق مفاهیم جدید - که توانایی محقق را در توصیف واقعیت زیاد می‌کنند - دست زد. در این گام، داده‌ها از پراکندگی مطلق و بی‌نظمی مفرط خارج می‌شوند و در مقولات مختلف دسته‌بندی می‌شوند.

**رمزگذاری محوری:** «رمزگذاری محوری، فرآیند ایجاد ارتباط بین رمزها (دسته‌بندی‌ها و مشخصات) با یکدیگر است» (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 310). در این مرحله، محقق به دنبال نظم‌بخشیدن به عناوین به دست آمده در رمزگذاری باز است. او همچنین به هر دسته از عناوین، عنوانی کلی‌تر و عام‌تر می‌دهد. به عبارت دیگر، در این مرحله مفاهیم استخراج‌شده در قالب مقولات عمده دسته‌بندی می‌شوند (محمدپور و رضایی، 1387: 18). انتخاب عنوان کلی می‌تواند هم بر اساس دریافت‌های محقق و هم با مراجعه به دانش پیشین انجام شود.

**رمزگذاری انتخابی:** سومین مرحله رمزگذاری، رمزگذاری انتخابی است. «رمزگذاری انتخابی فرآیندی است که در بیان دسته‌بندی‌های مختلف، یک دسته را به‌عنوان هسته و مرکز برمی‌گزینیم و تمام دیگر دسته‌ها را با دسته دیگر مرکزی ارتباط می‌دهیم. ایده اصلی ایجاد یک هسته اصلی برای ارتباط دیگر داده‌ها به این هسته می‌باشد» (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 310). محقق در رمزگذاری انتخابی به دنبال کشف «خط اصلی داستان» (فراهانی و عریضی، 1384: 228) است. به عبارت دیگر، از میان همه عناوین کلی‌تر - که در مرحله رمزگذاری محوری به دست آمد - یکی به‌عنوان مقوله مرکزی شناخته و برگزیده می‌شود و رابطه سایر واقعیت‌ها با آن نیز مورد تأمل و شناسایی قرار می‌گیرد. در اینجا باز باید توجه داشت که برقراری همه این ارتباطات میان مقوله‌های مختلف با یکدیگر و عناوین متمایز و نتیجه‌گیری‌های بعدی می‌تواند با استفاده از دانش قبلی صورت بگیرد یا می‌تواند نتیجه «حساسیت‌تئوریک» (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 309) شخصی محقق باشد و حساسیت‌تئوریک هم توانایی محقق در غوطه‌ور شدن در داده‌ها و معنادادن به آن‌هاست (فراهانی و عریضی، 1384). البته حساسیت‌تئوریک صرفاً از جنس نوآوری نیست، بلکه می‌تواند حساسیت محقق در برقرار کردن ارتباط میان یافته‌ها و نظریه‌های پیشین هم باشد.

**یادداشت‌ها:** «نوشتن یادداشت‌های نظری، بخش لاینفک شکل‌گیری رویش نظریه است» (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 311). یادداشت‌ها سبب تمرکز محقق در فرآیند پژوهش و فراموش نکردن مقولات و فرضیه‌های نوظهور و... و تنظیم داده‌ها جهت دسته‌بندی‌ها و آشکار شدن نظریه می‌شوند. همچنین «یادداشت وسیله‌ای برای سازمان‌دهی و کنترل داده‌هاست» (فراهانی و عریضی، 1384: 230). «هر یادداشت شامل ثبت حیطه‌هایی درباره داده‌ها یا مفهوم‌سازی داده‌ها و سؤالاتی است که در نتیجه این فرآیند مطرح می‌شوند. «همچنین صورت‌بندی فرضیه‌ها و اندیشه در مورد اینکه مفاهیم چگونه به یکدیگر مربوط می‌شوند در این یادداشت‌ها ثبت می‌شوند». یادداشت‌ها در روش رویش نظریه بر سه دسته‌اند: یادداشت‌های رمزگذاری، یادداشت‌های نظری، یادداشت‌های عملیاتی. منظور از یادداشت‌های رمزگذاری، نوشته‌هایی مرتبط با «کدگذاری باز و عنوان‌دهی مفهومی نظریه» (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 311) است. این یادداشت‌ها، نوشته‌های مربوط به نام‌گذاری‌ها، دسته‌بندی‌ها و تشریح ارتباطات موجود میان داده‌ها یعنی یادداشت‌های مربوط به سطح نخست مفهومی (داده‌ها) هستند. یادداشت‌های نظری، یادداشت‌های مربوط به رمزگذاری محوری و انتخابی هستند (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 311) و یادداشت‌های عملیاتی، شامل مکتوبات مربوط به جهت‌گیری‌های طرح تحقیق و نظریه در حال ظهور می‌شود (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 311).

**نگارش یافته‌ها و تحلیل نهایی:** آخرین گام، «مرحله نوشتن یا رویش نظریه جدید و نهایی» است. (علی‌احمدی و نهایی، 1387: 311). محقق در این گام، نظریه رویش یافته از خلال نوشته‌ها و تفکرات خویش یا نظریه تولیدشده از ادغام این تفکرات با دانش پیشین را با نظریات قبلی مقایسه می‌کند و به ارزیابی نهایی آن از طریق «بررسی میزان تفاوت‌ها و شباهت‌ها و

چرایی آن‌ها» می‌پردازد. این کار با دقت در نوشته‌های نهایی صورت می‌گیرد و محقق آخرین اصلاحات را بر آن‌ها اعمال می‌کند و تحلیل نهایی خود را به نگارش درمی‌آورد.

### یافته‌های تحقیق

در اینجا سعی شده است به نحوی مختصر به سؤالات اصلی تحقیق پاسخ داده شود تا ضمن فراهم‌شدن امکان مرور سریع نتایج برای خوانندگان، آمادگی لازم جهت بحث و نتیجه‌گیری نهایی درباره موضوع مورد بررسی حاصل گردد.

#### 1. نظام ترجیحات مردم مشهد در مصرف کالاها و خدمات گوناگون چگونه است؟

در جریان مصاحبه‌ها، کمبودهای اشخاص پرسیده شد و آنان با "خواسته‌های نداشته" مواجه بودند. اکثر اشخاص، دارای دو تا چهار خواسته نداشته مهم و بالفعل بودند که نزدیک به 70 درصد آن‌ها، خواسته‌های فیزیولوژیک سطح اول و دوم بود. مهم‌ترین خواسته‌شان، چیزی بود که در صورت ارضا، "تثبیت‌کننده، آرامش‌بخش و موجب رضامندی" می‌شد. هرچند سایر خواسته‌ها همچنان ارضاننده باقی می‌ماند.

در مباحث قبل گفتیم که اطلاع از نظام ترجیحات مصرفی اشخاص، بر درک عمیق‌تر از دلایل آنان برای پس‌انداز و شیوه تصمیم‌گیری پس‌انداز مؤثر است. لذا موضوع یکی از سؤالات تحقیق، بررسی "نظام ترجیحات مصرفی" اشخاص بوده است. پس از آزمون چند تکنیک، در نهایت، با قراردادن پاسخگویان در وضعیتی فرضی، نظام ترجیحات مصرفی آنان مورد بررسی قرار گرفت که نتیجه آن به این شرح است: پاسخ این سؤال در آخرین مرحله از انتزاع (رمزگذاری گزینشی) این شد که مردم به "اولین‌ها" اولویت می‌دهند. به عبارت دیگر، با دقت در مطالبی که تحت عنوان رمزگذاری باز و محوری ارائه شد، به این نتیجه رسیدیم که مفهوم مرکزی در این بحث، "اولویت‌دادن به اولین‌ها" است. "اولین‌ها" از جنبه‌های گوناگون اولین هستند: اولین نیازها، اولین از حیث بقای انسان، اولین در توانایی خرید و اولین از حیث سرعت تحقق و دسترسی. از طرفی بقای انسان وابسته به ارضای نیازهای ضروری است. از طرف دیگر، دستیابی به حداقل‌ها، لازمه دستیابی به موارد بعدی است. از حیثی دیگر، دسترسی به اولین‌ها و تدارک دیدن آن‌ها، عموماً سریع‌تر، آسان‌تر و ممکن‌تر است و این جلوه‌ای از گرایش انسان به "ساده‌ترها و راحت‌تر"<sup>14</sup> هاست. وقتی شخص به تدریج اولین‌ها را فراهم کرد، امکان پرداختن به بعدی‌ها و گردآوردن مقدمات آن‌ها نیز به وجود می‌آید.

با توجه به اینکه کالاها - به جز غذا و اجاره خانه که قائم به تهیه روزانه‌اند - عموماً بادوام هستند، پس برای سال‌های متعددی نیازی به تجدید آن‌ها نیست. از طرف دیگر، کار انسان مازاد دارد، و این مازاد، امکان جمع‌آوری و پس‌انداز کردن را به شخص می‌دهد. پس شخص با استفاده از مازاد انباشته‌شده و در سایه رفع خواسته‌های پیشین، به تهیه "اولین خواسته‌های نداشته" اقدام می‌کند.

اما در رمزگذاری محوری مشخص شد که بسته به اینکه شخص در کدام‌یک از پله‌های پلکان ترجیحات قرار داشته باشد و چه میزان از نیازهایش ارضا و خواسته‌هایش محقق شده باشد، "اولین‌ها" برایش متفاوت خواهد بود: اولین اولین‌ها برای اشخاص "ضروریات" است. در درجه بعد و پس از ارضای نسبی آن، "رفاهیات" مطرح می‌شود و سپس "تجملات". ضروریات، دسته‌ای از نیازها و خواسته‌ها هستند که در مقوله عمده ضرورت قرار می‌گیرند و رفاهیات در مقوله عمده رفاه و تجملات در مقوله عمده تجمل.

به طور خلاصه پاسخ به سؤال «نظام ترجیحات مردم مشهد در مصرف کالاها و خدمات گوناگون چگونه است؟» این است که آنان در مصرف کالاها و خدمات، به اولین‌ها اولویت می‌دهند و بسته به اینکه چه میزان از خواسته‌ها و نیازهایشان برآورده شده باشد، در مرحله‌ای از مراحل ضروریات، رفاهیات یا تجملات قرار می‌گیرند و بسته به همین موضوع به اولین‌های مورد نیاز و خواسته‌شده‌شان اولویت می‌دهند.

<sup>14</sup>. علامه طباطبایی در مقاله ششم اصول فلسفه رئالیسم با تفکیک ادراکات انسانی به حقیقی و اعتباری، بیان می‌کند که ادراکات اعتباری به دو قسم اعتباریات قبل الاجتماع و اعتباریات بعد الاجتماع تقسیم می‌شود. یکی از انواع ادراکات قبل از اجتماع، انتخاب "آخف و اسهل" است: «قوای فعاله ما، ناچار به سوی کار بی‌رنج تمایل پیدا کرده و کار پر رنج را ترک خواهد گفت» (طباطبایی، 1387: 128).

یکی از نکات مکشوف این است که نظام ترجیحات خانواده، تابعی از نیازهای ضعیف‌ترین شخص خانواده است.<sup>15</sup> نکته دیگر آنکه نظام ترجیحات مصرفی هر شخص تا حدود زیادی تحت تأثیر ساختار و وضعیت محیطی شخص قرار دارد. در مورد تأثیر ساختار بر نظام ترجیحات مصرفی اشخاص، ساختار بازار، بیش از بقیه ملموس و قابل بیان است. برای مثال، در شرایطی که ساختار بازار میوه بیش از چند گزینه محدود را پیش روی اشخاص قرار نداده است، ترجیحات مصرفی شخص در این مورد، کاملاً تحت تأثیر این ساختار قرار دارد و شخص تنها می‌تواند یکی از "شقوق پیش‌نهاده بازار" را انتخاب کند. تنها راه گریز از این شقوق، انتخاب گزینه "هیچ‌کدام را انتخاب نمی‌کنم" است.

## 2. نظام ترجیحات مردم مشهود در مصرف کالاها و خدمات گوناگون به هنگام افزایش درآمد چگونه است؟

شخصی که با درآمد معین نسبتاً مستمر و بر اساس سبک زندگی برگرفته از جامعه‌پذیری و فرهنگ و خرده‌فرهنگ خود و بر اساس شیوه تصمیم‌گیری در رفتار اقتصادی خویش و البته در چارچوب ساختارهای موجود و شرایط تسهیل‌کننده یا مانع‌شونده، یک سطح و سبک زندگی را به منصفه ظهور رسانده است، وقتی با وضعیت افزایش درآمد و قدرت خرید مواجه می‌گردد، باید مجدداً تصمیم‌گیری کند. واکنش اشخاص به افزایش درآمدشان - که طی یک سؤال سه‌مرحله‌ای پرسیده شد - مصرف یا پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری یا تلفیقی از دو یا سه مورد از این‌ها بود.

اما در ادامه و در مرحله رمزگذاری گزینشی، دریافتیم که رفتار تمام مصاحبه‌شوندگان تحت عنوان "افزایش کیفیت‌های ناپیدا و جلو رفتن در پلکان ترجیحات" قابل فهم و تفسیر است. شخص تحت تأثیر افزایش درآمد، به ارضای نیازهای خود در سطح بالاتری از کیفیت می‌پردازد و خواهان این است که ارضای بعدی را نیز در سطح بالاتری انجام دهد. برای مثال، اگر بخواهد افزایش درآمد را در مورد خوراک به کار ببندد، به میزان گوشت به کار رفته در خورش می‌افزاید؛ یا گوشت گوسفند را جایگزین گوشت گاو می‌کند یا میزان وعده‌های غذایی صرف‌شده در خارج از منزل را افزایش می‌دهد. بنابراین، می‌توان ادعا کرد اثر عملی افزایش بیست درصدی درآمد در اشخاص مصاحبه‌شونده، "کوشش جهت رعایت استانداردهای مصرفی" یا "ارتقای استانداردهای مصرفی" است.

نکته قابل توجه اینکه اشخاص این "اضافه درآمد" را الزاماً صرف مهم‌ترین خواسته خود نمی‌کنند، بلکه با توجه به مبلغ "اضافه درآمد" و نظام ترجیحات مصرفی‌شان برای آن تصمیم می‌گیرند و سعی می‌کنند در پلکان نظام ترجیحات خود یک گام به جلو بردارند. در تأیید این نکته مطالعه‌ای جانبی انجام شد که نتیجه آن این بود: اشخاص "اضافه درآمد کم" را صرف تأمین نیازهای متناسب با آن مبلغ می‌کنند و برای "اضافه درآمد زیاد" نقشه دیگری متناسب با میزان درآمد اضافه‌شده می‌کشند. گویی نزد ایشان معقول به نظر نمی‌رسد که پول کم صرف کار بزرگ و پول زیاد صرف کار کوچک شود.

رفتار اقتصادی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری اشخاص نیز بدین طریق تفسیرپذیر خواهد شد. در واقع، غالب اشخاص اقدام به سرمایه‌گذاری و پس‌انداز هدفمند می‌کنند. به این معنی که به انگیزه رسیدن به هدفی معین، دست به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌زنند و این هدف نیز همانا ارضای نیازی در سطحی بالاتر از سطح پیشین است. حتی اندیشه "پس‌انداز بدون هدف" مبنی بر اینکه برخی از اشخاص بدون در نظر داشتن کمبود یا اولویاتی اقدام به پس‌انداز می‌کنند - که طی مصاحبه‌ها به دست آمده است - تناسب زیادی با انگیزه کسب دارایی دارد. یعنی می‌توان ادعا کرد که آخرین پله نظام ترجیحات، داشتن دارایی است و پله‌های قبلی همگی مبتنی بر کسب کالا یا خدمتی خاص هستند.

البته باید متذکر شد که رسیدن به این آخرین گام، اگرچه عموماً به معنای بسیار ثروتمند بودن است، لزوماً این‌گونه نیست. این امر کاملاً وابسته به ارزش‌ها و ذهنیت شخص است و علت شباهت اغلب اشخاص در این مورد، نفوذ منبعی یکسان [= فرهنگ یکسان] بر اندیشه آن‌هاست.

## 3. نظام ترجیحات مردم مشهود در مصرف کالاها و خدمات گوناگون به هنگام کاهش درآمد چگونه است؟

مواجهه خانواده‌ها با کاهش درآمد و تصمیماتی که برای مقابله با آن اتخاذ می‌کنند، یکی دیگر از عرصه‌های تجلی شیوه‌های

<sup>15</sup>. مانند آنکه در منطق گفته می‌شود که "نتیجه، تابع اخس مقدمین است."

مصرف و پس‌انداز آن‌هاست. روبه‌رو شدن خانواده‌ها با این وضعیت، آن‌ها را به تجدید نظر در رفتارها و برنامه‌ریزی‌های مصرفی‌شان وامی‌دارد.

پرسش این بود که «واکنش مردم مشهد در هنگام مواجهه با کاهش درآمد چیست؟» بررسی‌ها نشان داد که واکنش آنان "دفاع از استانداردهای سبک مصرفی" شان است، دوزنبیری نیز این نکته را در جامعه خود مشاهده کرده است (برانسون، 1386: 345).

راه‌حل اشخاص برای دفاع از استانداردهای سبک مصرفی‌شان در درجه اول "کاستن از سرمایه‌گذاری" و در صورت عدم کفایت، "کاستن از پس‌انداز" و در مرحله بعد و در صورت عدم کفایت مجدد، "مصرف پس‌انداز" است. در صورتی که این اقدامات میسر نباشد یا کاهش‌ها را جبران نکند، به ترتیب از "مصرف‌های تجملی و رفاهی" می‌کاهند. در صورتی که این اقدامات هم میسر نباشد یا کاهش‌ها را جبران نکند، از "کیفیت ناپیدای مصارف ضروری" می‌کاهند؛ به بیان دیگر، خانواده‌هایی که سطح مصرف را کاهش می‌دهند اما سبک آن را حفظ می‌کنند، از "کیفیت ناپیدا" می‌کاهند و اگر کاهش درآمد ادامه یابد، برای یافتن "منابع جدید درآمدی" تلاش می‌کنند.

#### 4. دلایل مردم مشهد برای پس‌انداز چیست؟

در پژوهش درباره پس‌انداز کردن مردم، موضوع بااهمیت، "انگیزه اشخاص برای پس‌انداز کردن" است. به چه انگیزه‌ای پس‌انداز می‌کنند؟ به عبارت دیگر، این سؤال مطرح است که چرا درآمد کم یا متوسطشان را کاملاً مصرف نمی‌کنند؟ مجموعه پاسخ‌های داده‌شده به این سؤال مورد بررسی قرار گرفت و پس از بررسی‌های مکرر، و چند مرحله رمزگذاری به این پاسخ رسیدیم که مصاحبه‌شوندگان برای تحقق "احساس توانایی و تأمین خواسته‌ها" پس‌انداز می‌کنند. اصولاً هر چیزی که اراده انسان به بودن و داشتن آن تعلق بگیرد، می‌خواهد که در همان زمان، آن چیز واقع شود. از همین رو است که انتظار سخت است. در عمل اقتصادی مصرف نیز این قاعده کلی صدق می‌کند: چیزی که شخص، میل به داشتن آن دارد، میل به داشتن آن را در زمان حال نیز دارد و اگر تحقق آن در زمان حال ممکن نشد، می‌خواهد در کمترین زمان ممکن به آن برسد. اما هرگاه شرایط واقعی داشتن آن کالا یا خدمات را نداشته باشند، در بدو امر باید توان خود را مصروف تحقق آن شرایط کنند. عمل پس‌انداز در این هنگام موضوعیت می‌یابد.

مصاحبه‌شوندگان بیش از سایر انگیزه‌ها برای پس‌انداز، به "انگیزه احتیاطی" اشاره کرده‌اند. البته معمولاً مصاحبه‌شوندگان این عمل خود را پس‌انداز نمی‌نامند. هنگامی که مجموع انگیزه‌های احتیاطی را در برابر انگیزه‌های غیراحتیاطی قرار دهیم، متوجه می‌شویم آنچه طی قرون متمادی موضوع نکوهش نخبگان ایرانی بوده، بیشتر مربوط به انگیزه‌های غیراحتیاطی بوده است.

بر اساس "اصل تنزیل ذهنی"، میان دو مقدار برابر مصرف، مطلوبیت مصرف به تعویق افتاده، کمتر از مطلوبیت مصرف اکنون است. بنابراین، مصرف‌کننده‌ای که ناچار است برای تأمین اعتبار برای خرید کالا یا خدمت خاصی انتظار بکشد، اگر اوضاعی فراهم شود که بتواند زودتر از زمان تأمین کامل اعتبار، به مصرف پردازد، حاضر است مبلغ بیشتری برای این مصرف هزینه کند. قسطی خریدن، تحقق مطلوبیت استفاده فوری از کالای مورد نظر است و شخص حاضر می‌شود برای این تحقق فوری، مبلغ بیشتری پرداخت کند. رواج وام و استقبال از آن با همین قضیه قابل توجیه است.

همچنین بر اساس اصل پویایی نیاز، در صورت رفع نیاز، انگیزه عمل مربوط به آن محو می‌شود و تا زمان پیدایش مجدد آن کمبود، انگیزه متناظر با آن، منشأ عمل اقتصادی شخص نخواهد شد. مصرف‌کننده‌ای که این خصلت نوسانی نیاز را درک کرده باشد، برای نیازهای آینده و به تبع آن برای مصارف آینده به فکر تأمین اعتبار و تخصیص بودجه خواهد بود. همچنین ممکن است بین ارضای دو نیاز تراحم ایجاد شود. هرگاه چنین حالتی روی دهد، ارضای نیازی که مصرف‌کننده آن را مهم‌تر احساس کند تقدم می‌یابد. برای برخی از مصاحبه‌شوندگان بین ارضای نیاز اکنون و نیازی که گمان می‌کردند در آینده برای آنان پیش خواهد آمد تراحم به وجود می‌آمد. در این میان، به‌جز مصرف‌کننده "خوش‌مصرف" که ارضای حداکثری نیاز اکنون را ترجیح می‌داد، بقیه مصاحبه‌شوندگان، به درجات مختلف، برای ارضای نیاز آینده اهمیت بیشتری قائل بودند و برای اکثر آن‌ها پس‌انداز، اصلی‌ترین راه برای حصول اطمینان در مورد ارضای نیاز زمان آینده بود.

نکته دیگر آنکه تلقی بعضی از مصاحبه‌شوندگان از پس‌انداز فقط نگاه داشتن پول نقد است. دیگر آنکه در مواردی، انگیزه‌ای مرکب از چند انگیزه، منشأ عمل پس‌انداز بوده است. کینز، اقتصاددان مشهور، بر اساس مشاهداتش، فهرستی از انگیزه‌های پس‌انداز را به شرح زیر تهیه کرده است:

انگیزه احتیاطی	انگیزه استقلال
انگیزه چرخه عمر	انگیزه فعالیت اقتصادی
انگیزه جایگزینی بین زمانی	انگیزه ارث
انگیزه بهبود	انگیزه حرص
انگیزه پرداخت پیش قسط	

مشاهدات ما، هرچند در اکثر موارد با مشاهدات کینز هماهنگ است، در چند مورد دارای تفاوت‌های آشکاری است:

1. برخی از انگیزه‌هایی که کینز برای پس‌انداز ذکر کرده است، در میان دلایل پس‌انداز مشاهده‌شده ما یافت نمی‌شود. انگیزه حرص و انگیزه استقلال از این جمله‌اند.

2. برخی از انگیزه‌های پس‌انداز مصاحبه‌شوندگان مشهودی در محدوده انگیزه‌هایی که کینز مشاهده کرد قرار نمی‌گرفتند. "انگیزه انسانی و دینی" و "درآمد مازاد از مخارج لازم برای رعایت سبک زندگی برگزیده" از این جمله‌اند:

1) در مورد انگیزه انسانی و دینی برای پس‌انداز، می‌توان توضیح داد که گاهی پس‌انداز کردن به انگیزه‌ای صورت می‌گیرد که برای شخص پس‌انداز کننده - و به طور کلی اشخاصی که شخص، نفع خود و آنان را با هم یکی می‌انگارد - نفعی ندارد. تبیین مبادله‌ای عمل حاصل از این انگیزه، با ورود این گزاره ممکن می‌شود که: "خدا عوضش را می‌دهد."

2) همچنین مشاهده شد که گاهی شخص - با وجود توانایی مالی برای ارتقای استانداردهای مصرفی خود - از ارتقای استانداردهای مصرفی سر باز می‌زند و در نتیجه "درآمد اضافی" مصرف نشده باقی می‌ماند و انباشته می‌شود. گاهی شخص به سبک مصرف خود عادت کرده است. گاهی نیز شخص عامدانه از استانداردهای مصرفی خود پشتیبانی می‌کند و دلیل آن را چنین بیان می‌کند: «مصرف زیاد، باعث فساد اخلاق می‌شود»، یا «بچه اگر به مصرف زیاد عادت کند، بعداً که خودش بخواهد پول در آورد، سختش است و امکان لغزش زیاد می‌شود».

3. همچنین برای انطباق و تناسب کامل برخی از انگیزه‌های مشاهده‌شده در واقعیت با انگیزه‌های مورد اشاره کینز، عنوان کلی انگیزه مورد اشاره کینز را "بازتعریف" کردیم:

1) در خلال مصاحبه‌ها پی بردیم که پس‌انداز احتیاطی را می‌توان تحت عنوان کلی "تدابیر احتیاطی" قرار داد. پس‌انداز احتیاطی ممکن است به صورت جنسی باشد. برخی نیز به جای پس‌انداز احتیاطی کالا، به "پشتیبان احتیاطی اجتماعی - اقتصادی" تکیه می‌کنند. مثل داشتن حساب دفتری نزد مغازه‌دار محله. همچنین در "خانواده هسته‌ای تحت حمایت"، خانواده پدری، کمک‌های فراوانی به خانواده تازه‌تأسیس می‌کند. این‌گونه خانواده‌های پدری، هم پدر شوهر و هم پدر بانو را شامل می‌شود. به این نکته نیز پی بردیم که برای برخی از مصاحبه‌شوندگان، تدبیر احتیاطی، در قالب عملی قرض کردن و چک کشیدن و تأسیس صندوق‌های قرض‌الحسنه اداری متجلی می‌شود.

2) تعریف مجدد ما از "انگیزه جایگزینی بین زمانی" چنین بود که: گاهی، پس‌انداز کردن با انگیزه افزایش درآمد، شخص را مستقیماً در عمل اقتصادی درآمدزا و سودآور درگیر نمی‌کند. شخصی که با انگیزه جایگزینی بین زمانی اقدام به پس‌انداز می‌کند، پس از انباشتن مبلغی پول، آن را در فعالیتی اقتصادی

سرمایه‌گذاری می‌کند که خود شخص سرمایه‌گذار در آن فعالیت اقتصادی هیچ نقشی ندارد و در زمان دوم، اصل پول و سود حاصل را یکجا دریافت می‌کند. مانند برخی از مؤسسه‌های مالی و اعتباری که با سپرده‌پذیری مبلغ معینی پول، بعد از سه سال و نیم، دو برابر آن را به شخص سپرده‌گذار تحویل می‌دهند.

#### 5. شیوه پس‌انداز کردن مردم مشهود چگونه است؟

کسی که انگیزه پس‌انداز دارد، انگیزه‌اش او را به عمل و عمل او را به عمل پس‌انداز او به شیوه‌ای بروز و ظهور پیدا می‌کند. بررسی شیوه پس‌انداز کردن مردم مشهود موضوع مهمی در نوشتار حاضر است. از مجموع پاسخ‌ها - که سعی شد در مرحله رمزگذاری باز و رمزگذاری محوری دسته‌بندی و منظم شود - در سطحی انتزاعی‌تر به این پاسخ می‌رسیم که اشخاص "با ایجاد تعهد درونی و الزام بیرونی به خرج‌نکردن بخشی از درآمد و دور کردن آن از دسترس خود"، موفق به پس‌انداز می‌شوند. انواع شیوه‌های پس‌انداز را می‌توان تحت دو عنوان کلی قرار داد:

**پس‌انداز مستقیم:** آنچه به طور معمول پس‌انداز نامیده می‌شود انباشتن پول است؛ پولی که در اثر مصرف‌نکردن یا کم‌مصرف کردن، اضافه آمده یا خود به خود اضافی بوده است و روی هم انباشته شده است. این پول ممکن است برای مخارج آینده انباشته شده باشد یا به دلیل میل به "داشتن پول" جمع‌آوری شده باشد. پس‌انداز مستقیم به سه "زیربخش" تقسیم می‌شود:

- خرج‌نکردن و کنار گذاشتن پول که ساده‌ترین شیوه پس‌انداز کردن است؛
- خرج‌نکردن و بند کردن پول که به معنای دور کردن مبلغ پس‌انداز شده از دسترس خود است؛ مثل خرید سکه.
- خرج‌نکردن و درآمدزا کردن؛ مانند خرید ملک.

**پس‌انداز معکوس:** عبارت است از ملزم و متعهد کردن خود به پرداخت قسط و بدهی. شخص، ابتدا کالا و خدمت مورد نیاز را تصاحب می‌کند و بعد، از درآمد آینده مبلغ آن را می‌پردازد. پس‌انداز معکوس شامل انواع وام‌گرفتن، قرض‌گرفتن، خرید قسطی و خرید با چک می‌شود. در پس‌انداز معکوس چند نکته قابل توجه است:

- اول مصرف می‌شود و بعداً پرداخت صورت می‌گیرد.
- الزام بیرونی برای پرداخت اقساط وجود دارد و پس‌انداز، صرفاً متکی به اراده پس‌انداز کردن توسط فاعل نیست.

#### 6. دلایل مردم مشهود برای ترجیح برخی از شیوه‌های پس‌انداز چیست؟

پیش از آنکه انسان عملی را انجام دهد، مقدمات عمل ارادی و مراحل تصمیم‌گیری را طی می‌کند و پس از آن، عمل از او سر می‌زند. یکی از مقدمات و مراحل یادشده، مقایسه راه‌های گوناگون با یکدیگر و ترجیح یکی بر دیگری است. اگر کسی پس‌انداز کرده است، و عمل پس‌انداز کردن را به یکی از چند شیوه ممکن انجام داده است، به این معناست که او:

- اولاً پس‌انداز کردن را بر مصرف کردن ترجیح داده است؛
  - ثانیاً شیوه معینی از پس‌انداز کردن را از میان سایر شیوه‌های ممکن برگزیده است.
- در این بخش، این سؤال مطرح شد که ویژگی‌های مثبت شیوه برگزیده اشخاص چیست؟ پاسخ نهایی‌ای که یافتیم این بود که ویژگی‌های مثبت و برتر شیوه برگزیده برای اشخاص، "تناسب و نفع شیوه" است. تناسب با "حال" و "وضع" آن‌ها و "صرفه‌بودن" و "نافع‌بودن".

به طور کلی، اشخاصی که برای معیشت خویش تلاش اقتصادی می‌کنند و درآمدی به دست می‌آورند، گاهی به‌خاطر حفظ "احساس آرامش"، [مثلاً] 80 درصد درآمدشان را مصرف می‌کنند و 20 درصد آن را از قلمرو "مصرف حال" خارج می‌کنند. چنین اشخاصی اولاً "مصرف حال"شان، کمتر از درآمدشان است؛ و این امر موجب می‌شود که کاهش 20 درصدی درآمد، بر "استاندارد مصرف"شان بی‌تأثیر باشد و روال معیشت آنان را دچار تغییر و نوسان نکند و احساس اضطراب در دلشان نشاناند. ثانیاً پس‌انداز 20 درصدی درآمد ماهیانه، به تدریج، مبلغی بیش از درآمد چند ماه را برای آنان فراهم می‌سازد و به آنان "قدرت مانور مثبت" در حوادث پیش‌بینی نشده می‌دهد. بسیاری از اشخاص از "روحیه آرامش‌خواهی" برخوردارند و برای حفظ

"احساس آرامش" خود، از مشی یادشده استفاده می‌کنند. برخلاف کسانی که مخاطره‌پذیر هستند و برای "احساس آرامش" یادشده، ارزش قابل توجهی قائل نیستند و در نظام تخصیص اعتبار خود جایی برای آن در نظر نمی‌گیرند.

عده‌ای دیگر در مجموعه "مصرف حال"شان، کالاها و خدماتی را می‌گنجانند که از اکنون تا چند سال یا سال‌ها بعد، پرداخت تدریجی قیمت این کالاها، به‌علاوه سود اعتبار آن، باید بخشی از مصرف ماهیانه درآمدشان باشد و در طول سال‌های متمادی فقط درباره بخشی از درآمدشان - مثلاً پنجاه درصد از آن - قدرت تصمیم‌گیری و تخصیص و جابه‌جایی دارند و احساسشان مثل کسی است که درآمدشان نصف آنان است.

از سوی دیگر، شیوه‌های اقتصادی رایج در نظام اقتصادی و بازار، و وضعیت شغلی و میزان درآمد شخص، تناسبها و ملازماتی دارد. درک تناسبات و ملازمات یادشده برای هر "فاعل اقتصادی" و توجه به آن در تصمیم‌گیری‌ها اهمیت زیادی دارد و بخش عمده‌ای از "عقلانی عمل کردن" یا نکردن فاعل اقتصادی با بررسی نسبت "تصمیم و عمل" او، با این "تناسبات و ملازمات" قابل شناسایی و ارزیابی است. مثلاً نمی‌توان درباره "پس‌انداز کردن پول نقد در منزل" یا "اخذ وام با سود 27 درصدی از مؤسسه مالی و اعتباری"، بدون توجه به تناسبات یادشده، از حیث عقلانی بودن، قضاوت کرد. همچنین برخی اشخاص در ترجیح شیوه‌های پس‌انداز مستقیم یا پس‌انداز معکوس، به "باصرفه بودن" و "نفع" حاصل از اقدام به آن شیوه توجه دارند و شیوه‌ای را ترجیح می‌دهند که نفع بیشتری دارد. هرچند گاهی، هزینه‌ها و فشارهای روانی و معیشتی بسیاری را متوجه آنان سازد. پس، اشخاص می‌خواهند پس‌انداز کنند. این عمل اقتصادی، وقتی از اشخاص سر می‌زند که سودی برایشان داشته باشد. اما بسیاری از شیوه‌ها که مشهور به "نافع بودن" هستند، با روحیات برخی اشخاص سازگار نیستند. لذا شخص آن‌ها را ترجیح نمی‌دهد و شیوه‌ای را می‌پسندد که هم نافع باشد و هم با روحیه او سازگاری داشته باشد و علاوه بر سازگاری با روحیه، با میزان درآمد او و توانایی پس‌انداز کردن یا قسط‌دادن او نیز متناسب باشد و علاوه بر آن، نتیجه آن در خدمت هدف شخص از پس‌انداز کردن قرار گیرد. یعنی با مصرف مورد نظر شخص سازگار باشد. به همین دلیل است که وقتی کسی گمان می‌کند خرید سهام ضرر دارد، این شیوه را نمی‌پسندد. یا وقتی فروشنده و مغازه‌داری، با پیشنهاد سپرده‌گذاری در بانک برای اخذ وام مواجه می‌شود، از آن استقبال نمی‌کند. زیرا معتقد است اقتضای شغل او این است که تا می‌تواند به نقدینگی بنگاه تجاری بیفزاید و نیز معتقد است سودی که او از مبلغ معینی در طول سال به دست می‌آورد، بسیار بیشتر از سودی است که بانک به سپرده او خواهد داد و نیز بسیار بیشتر از مبلغی است که او برای خرید امتیاز وام بانکی باید به شخص ثالث بپردازد. پس مردم عموماً شیوه‌ای را ترجیح می‌دهند که نفع داشته باشد و با روحیه آن‌ها سازگار باشد؛ با میزان پولی که می‌خواهند پس‌انداز کنند یا قسط دهند متناسب باشد؛ و با هدف آنان از این اقدام نیز هماهنگ باشد؛ همچنین با توانایی‌های شغلی و تجاری آنان؛ و چون اشخاص گوناگون در مؤلفه‌های یادشده متفاوت‌اند، شیوه‌های مرجح آنان گوناگون است.

در پس‌انداز مستقیم، پول کم و فرصت کم با بعضی شیوه‌ها متناسب است و در پس‌انداز معکوس هم سپرده کم و توان پرداخت اقساط کوچک، با هدف‌های مصرفی کوچک متناسب است و هدف‌های مصرفی بزرگ‌تر، به سپرده‌گذاری بیشتر و زمان بیشتر و قدرت پرداخت اقساط ماهیانه بزرگ‌تر وابسته است. مانند وام گرفتن برای خرید منزل یا وام گرفتن برای خرید ماشین لباس‌شویی و یخچال. مثلاً وقتی خانم خانه‌داری، که کل درآمد خانواده‌اش اندک است، فقط می‌تواند با صرفه‌جویی در خرج روزانه، هزار تومان پس‌انداز کند، و چندین کاربرد برای پس‌اندازش در ذهن دارد، و حتی می‌خواهد پس‌اندازش از شوهرش پنهان بماند، تا وقتی ولخرجی شوهر باعث بی‌پولی کامل می‌شود، از پس‌اندازش به‌عنوان قرض از خانم همسایه استفاده کند، و گاهی نیز واقعاً به خانم همسایه قرض دهد، آیا بهترین شیوه نگهداری این پول اندک در خانه نیست؟ بنابراین، این شیوه را ترجیح می‌دهد و سپرده‌گذاری در بانک را نمی‌پذیرد. کسی هم که پولش به اندازه‌ای است که می‌تواند با آن زمین بخرد و تا چند سال دیگر نیز با آن پول کار ندارد، دوبرابر شدن قیمت زمین در هفت‌سال آینده را سود بی‌زحمتی تلقی می‌کند و هم‌زمان با این اطلاع و امکان اقدام، آگاهی کاملی از سود بانکی سپرده‌های پنج‌ساله و نتیجه آن در طول هفت‌سال ندارد، یا اعتماد ندارد، یا اراده خرج‌نکردن یا رد کردن تقاضای قرض توسط خویشاوندان و دوستان را ندارد، خرید زمین را بهترین شیوه می‌داند و سپرده‌گذاری در بانک را برای پول‌های کمتر - که نمی‌شود با آن‌ها زمین خرید - مناسب می‌شمارد.



## 7. دلایل مردم مشهد برای رد برخی از شیوه‌های پس‌انداز کردن چیست؟

هرگاه کسی به یکی از چند شیوه ممکن پس‌انداز کرده باشد، به این معناست که:

- اولاً پس‌انداز کردن را بر مصرف کردن ترجیح داده است.
- ثانیاً شیوه معینی از پس‌انداز کردن را از میان سایر شیوه‌های ممکن برگزیده است.
- ثالثاً سایر شیوه‌های پس‌انداز کردن را رد کرده است.

بنابراین، می‌توان از پس‌اندازکننده پرسید: «به چه دلیلی سایر شیوه‌ها را کنار گذاشته‌اید؟» به عبارت دیگر، «ویژگی‌های منفی برخی از شیوه‌های پس‌انداز کردن از نظر شما چیست؟» از مجموع گفت‌وگوهایی که در این مورد با اشخاص گوناگون انجام شد و پس از دو مرحله رمزگذاری باز و رمزگذاری محوری، به این نتیجه رسیدیم که "عدم تناسب و ضرر"، ویژگی‌های منفی است که باعث رد و استفاده نکردن پاسخگویان از برخی شیوه‌های پس‌انداز شده است. شیوه‌هایی که با روحیه بعضی اشخاص، یا با مبلغ پول آن‌ها، یا با کارآیی مورد نظر آنان از پس‌انداز، یا با شغل آنان تناسب ندارد یا به لحاظ اقتصادی برای آنان ضرر دارد، یا به آبرویشان لطمه می‌زند و... در این موارد، اشخاص از این شیوه‌ها استفاده نمی‌کنند و به شیوه‌هایی که از نظر آنان دارای مزیت و رضایت‌بخش است بهره می‌برند.

پس به اختصار می‌توان گفت پاسخ مصاحبه‌شوندگان به این سؤال که «به چه دلیل، برخی از شیوه‌های پس‌انداز را رد می‌کنید؟ و ویژگی‌های منفی برخی از شیوه‌های پس‌انداز کردن از نظر شما چیست؟» این بود که "چون تناسب ندارد"، یا "چون ضرر دارد" یا "چون هم نامناسب است و هم ضرر دارد". همان‌طور که در فصل قبل دیدیم، دلایل رد شیوه‌های پس‌انداز در مرحله رمزگذاری محوری عبارت بودند از:

نگرش منفی به شیوه پس‌انداز کردن	عدم کارآیی
عدم دسترسی	سختی
ناتوانی	خطر
عدم تناسب	ضرر

## 8. الگوی تصمیم‌گیری پس‌انداز مردم مشهد چیست؟

با توجه به شیوه‌های پس‌انداز مردم مشهد و دلایل ترجیح برخی شیوه‌ها توسط آنان و دلایل رد برخی شیوه‌های دیگر و مقایسه آن با مباحث مطرح‌شده درباره تصمیم‌گیری، به این نتیجه رسیدیم که: تصمیم‌گیری درباره پس‌انداز و شیوه آن از نظام تصمیم‌گیری با "پیامد قطعی" پیروی می‌کند و در مرحله ارزیابی بدیل‌ها، عمدتاً از قانون انتخاب غیرجبرانی و غیرهمه‌جانبه‌گرا، با استفاده از الگوی حذف از طریق جنبه‌ها پیروی می‌کند؛ در موارد اندکی به جای الگوی حذف از طریق جنبه‌ها از الگوی واژه‌نگاری بهره می‌برند که می‌توان گفت دومی نسبت به اولی برخورد ایجابی با موضوع در برابر برخورد سلبی با گزینه است.

### بحث و نتیجه‌گیری

جامعه مشهد، جامعه‌ای قشربندی شده است که امکان ساختاری تحرک صعودی در آن به طور گسترده‌ای وجود دارد و به لحاظ ذهنی و عاطفی، هوس و آرزوی آن در دل بسیاری از افراد می‌نشیند و رشد می‌کند. در بسیاری از قصه‌ها و افسانه‌های عامیانه مردم این شهر، این هوس بارها بازگو می‌گردد: «پسر بچه فقیری که ثروتمند می‌شود، بلکه پادشاه می‌شود؛ حتی پادشاه هفت کشور می‌شود». حتی در گلستان سعدی که بنابر بیان واقعیات زمانه است، در یک حکایت، زمام قلم به این سوی کشیده شده است که: «پادشاهی مرد و وصیت کرد که اول کسی که فردا وارد شهر شود پادشاه شود و فردا صبح اولین شخصی که وارد شهر شد، درویشی بی‌خانمان بود که پادشاه شد». در چنین فضای اجتماعی‌ای بیشترین تلاش اشخاص به قصد دستیابی به تحرک صعودی انجام می‌گیرد. کم نیستند افراد یک خانواده که در قشرهای اقتصادی - اجتماعی متفاوت قرار دارند. بسیاری از افراد که تحرک صعودی را تجربه کرده‌اند، برای مخفی کردن خاستگاه اولیه کودکی خود و اینکه مثلاً پدرشان چه کاره بوده

است تلاش می کنند. حتی در همسرگزینی، غریبه‌گزینی را ترجیح می دهند و یکی از محاسن آن را این نکته می دانند که: «این‌ها از گذشته ما بی خبرند». در چنین فضایی که جایگاه هر شخص در نظام قشربندی کاملاً سیال است، معیار وضع فعلی اشخاص است و چون روابط با غریبه‌ها مرجح است، پس معیار جایگاه فعلی اشخاص، امور مشهود و قابل نمایش است: نوع لباس و سر و وضع، جایی که تفریح می‌روند، بازاری که خرید می‌کنند، ماشینی که سوار می‌شوند، محله مسکونی، وسعت منزل، شکل و نمای ساختمان و... بسیاری از راننده‌های مسافربر و نیز برخی از خبرنگاران بارها اظهار کرده‌اند که بسیاری از خانم‌های جوانی که لباس و سر و وضعشان نماد رفاه اقتصادی است، و محل قدم‌زدنشان خیابان احمدآباد و سجاد است، در انتهای شب، با تاکسی، به نقاط ارزان قیمت شهر می‌روند. یعنی حتی اگر جایگاهشان در نظام قشربندی صعود نکرده است، با اندک هزینه‌های نمایشی، در روابط با غریبه‌ها، خود را دارای مرتبه‌های اقتصادی - اجتماعی بالا نشان می‌دهند و آن‌هایی که متین‌تر از اشخاص یادشده‌اند، بروز رفتاری‌شان تا حدودی متین‌تر و حساب‌شده‌تر است؛ اما در مینا متفاوت نیست. هزینه‌هایی که ایشان برای "حفظ آبرو" می‌کنند، درصد قابل توجهی از کل هزینه‌های آنان است. اگر در نیم قرن قبل، فقط از مهمان غریبه سرزده پرهیز می‌کردند، امروزه از ورود سرزده شوهرخواهر و زن برادر و مادر عروس و دامادشان نیز به شدت پرهیز می‌کنند که آبرویشان نرود. هزینه‌های یک شب مهمانی دادن به خانواده خواهر و برادر که جمعاً ده نفرند و با احتساب صاحب‌خانه، 15 نفر می‌شوند، آن قدر هست که سه ماه یکبار هم نمی‌توانند از عهده آن برآیند. این جلوه‌ای از مقوله "حفظ آبرو" است؛ بگذریم از هزینه‌های آموزشی و فوق برنامه فرزندان که کاملاً تحت تأثیر جلوه‌های تحرک صعودی است و بسیاری جلوه‌های دیگر.

در چنین فضایی، یا پس‌انداز استوار شکل نمی‌گیرد، یا پس‌انداز فقط به تأخیر انداختن مصرف است برای مصرف‌های بزرگ‌تر، و البته اکثر افراد از شیوه پس‌انداز معکوس استفاده می‌کنند و اغلب اوقات بخش زیادی از درآمدشان را به پرداخت اقساط اختصاص می‌دهند. گاهی هم پس‌اندازها برای کسب شرایط گرفتن وام بیشتر از بانک‌هاست. مشاهدات نشان داد که قرض گرفتن از یکدیگر امری نادر است. چون همه یا پولشان را مصرف کرده‌اند، یا متعهد به پرداخت اقساط‌اند یا پس‌انداز هدفمندی دارند که نمی‌توان به آن دست زد؛ زیرا برنامه اخذ وام‌های بعدی به هم می‌خورد. در نتیجه تمام جریان درآمد اشخاص، به برنامه‌های مصرفی ضروری و رفاهی و تجمعی حال یا کمی پس از حال اختصاص می‌یابد و اگر کسی با همه این تمهیدات همچنان تحت فشارهای درونی خود باشد، به طور مستمر در اندیشه افزایش درآمد نیز هست. اما درآمدی با منابع تازه، نه صرفه‌جویی در درآمد کنونی و سرمایه‌گذاری آن، که به منبع جدید درآمد تبدیل شود. لذا چشم و هم‌چشمی فراگیر است و هوس تحرک صعودی پایان‌ناپذیر و متأسفانه جلوه‌های این تحرک و جایگاه بالاتر در نظام قشربندی، در داشتن سهام و کارخانه و کارگاه و مغازه و مانند آن تعریف نشده است. اگر هم اتفاقاً کسی به فکر کنترل مصرف و پس‌انداز و تبدیل پس‌انداز به سرمایه (= ثروت سودآور) باشد، و به میزان افزایش دارایی‌اش مصرف و مصرف‌نمایشی‌اش افزایش نیابد، او را بخیل می‌نامند و احساسشان را چنین بیان می‌کنند که: «اگر ما به اندازه او پول داشتیم، در این خانه نمی‌نشستیم، سوار این ماشین نمی‌شدیم و...»، که حاکی از تمایل به مصرف تمام درآمد و دارایی است. اگر هم اتفاقاً درآمد اشخاص آن قدر زیاد شود که در حد همگان باشد و به دلیل تعاملات عاطفی و تذکرات اخلاقی و دینی به غلیظ‌ساختن نمادهای نمایشی توجه نکنند، توجه به "تدارک امکانات فرزندان" آن قدر قوت یافته است که قلمرو گسترده‌ای از مخارج مصرفی برای کالاهای بادوام را پیش روی آنان گشوده است که به پس‌انداز معطوف به سرمایه‌گذاری امکان‌ظهور و بروز نمی‌دهد. کم نیستند افرادی که برای فرزندان‌شان زمین می‌خرند، آپارتمان می‌سازند، ماشین می‌خرند و...

مطالب یادشده ریشه مسئله‌ای است که زاهدی اصل بیان می‌کند: «روند افزایش مصرف کالا و خدمات لوکس و پرهزینه در خانواده‌ها، حرکت این نهاد اجتماعی به سوی اهداف خود را با موانع جدی روبه‌رو ساخته است و این وضعیت در شهرهای بزرگ رو به فزونی و وخیم شدن است... به قول اریک فروم، نویسنده کتاب به نام زندگی، مصرف‌گرایی آن قدر با انسان عجین می‌شود که او داوطلبانه برای رفع نیازهای مصرفی خویش، همه زندگی معنوی خود را در سودای رفع نیازهای پدیدآمده از تبلیغات و چشم و هم‌چشمی به فراموشی می‌سپارد» (زاهدی، 1379: 161).

مصاحبه‌شوندگان ما، از حیث نحوه برخورد با اقتصاد دوران پیری، به چهار دسته قابل تقسیم‌اند: 1) کسانی که به قرارداد بیمه بازنشستگی متکی هستند که البته در صورت تداوم قرارداد و بازنشسته‌شدن، از مستمری بازنشستگی برخوردار خواهند

بود. (2) کسانی که عمدتاً تاجر و فروشنده‌اند و مغازه و محل کارشان، پس از "از کار افتادگی" یا "بازنشستگی اختیاری" قابل اجاره‌دادن است و مشابه مستمری بازنشستگی عمل می‌کند. (3) کسانی که برای مخارج دوران پیری به اجاره‌بهای "قسمتی از منزل" یا "واحد مسکونی مازاد" متکی هستند. (4) کسانی که برای مخارج دوران پیری هیچ منبعی ندارند و تا روز آخر باید کار کنند و اگر نتوانند کار کنند، محتاج دیگران‌اند.

منبع اقتصادی گروه اول به نسل بعد نمی‌رسد. در گروه دوم و سوم، که عقلاً امکان انتقال منبع درآمد به نسل بعد در آن وجود دارد، ماترک در عمل با "به ارث رسیدن" و نگاه مصرفی بازماندگان، فوراً فروخته می‌شود، پول آن تقسیم و مصرف می‌گردد. گروه چهارم نیز که چیزی ندارند. اما اگر این دارایی‌های تعریف‌شده برای مخارج دوران پیری به صورت سهام صنایع یا بانک‌ها و مانند آن بود، تا انتهای عمر، منبع تأمین مخارج کهن‌سالان بود و پس از آنان "سهام" به ارث می‌رسید که خود به خود قابل تقسیم بین بازماندگان بود. مثلاً یک میلیون سهم، بین تعدادی وارث به قسمت‌های معین قانونی تقسیم می‌شد و آنان صاحب سهام بودند و هر ساله سودش را دریافت می‌کردند. اگر نگاه مصرفی وجود داشت و ایشان سهام را می‌فروختند، شخص دیگری را جانشین "سهام‌دار" می‌کردند و سهام صنعت از بین نمی‌رفت و کارخانه به کار ادامه می‌داد.

مصاحبه‌شوندگان ما با چگونگی تشکیل کارخانه بیگانه بودند و از فرآیند تولید و ایجاد سود و نحوه توزیع آن بین سهام‌داران اطلاعی نداشتند و از آن مهم‌تر به این امور اعتماد هم نداشتند. لذا، حداکثر تصویری که از سرمایه‌گذاری داشتند، خرید زمینی بود که بعداً گران شود یا آپارتمان و مغازه‌ای که اجاره داده شود یا سپرده بلندمدت بانکی که در حد نرخ تورم، یا چند درصد بیشتر از آن، به آنان سود بپردازد. مهم‌تر از بی‌اطلاعی و بی‌اعتمادی، تمایل به احساس مالکیت است که "اختصاص" و "نسلط" از آثار آن است. مردم مشهد می‌خواهند مالک چیزی باشند و آثار آن را لمس کنند. در حالی که داشتن سهام صنایع بوروکراتیک، با مجمع عمومی‌های نامشخص و تصمیم‌گیری‌های نامشخص‌تر برای مردم عادی، چنین احساسی را برای آنان به وجود نمی‌آورد. مثلاً اگر سهام‌دار جزء به دفتر کارخانه و شرکت مراجعه کند، با بی‌اعتنایی و عدم تعامل مناسب مواجه خواهد شد. احساس مالکیت اشخاص نسبت به سپرده بانکی‌شان را در نظر بگیرید، سپرده بانکی به نام فرد در دفترچه‌ای نوشته شده است که در دست اوست و هرگاه به شعبه بانک مراجعه کند، به مالکیت او نسبت به سپرده‌اش اقرار می‌شود و این حد از توانایی را دارد که هر وقت که بخواهد تمام یا قسمتی از پولش را بردارد و با اعلام کاهش سپرده با ضرر یا کاهش قیمت سهام مواجه نشود.

به گفته معاون فنی و عمرانی اسبق استانداری خراسان (مهندس مقدوری) 30 درصد از مکان‌های دارای پروانه تجاری از شهرداری، که به صورت یک یا دو باب مغازه در کنار منازل تعبیه شده است، بی‌استفاده است. این امر نشان می‌دهد صاحبان ساختمان‌های مسکونی، به امید داشتن منبع دوم درآمد، مبلغی را به شهرداری پرداخت کرده و مجوز احداث مکان تجاری را گرفته‌اند و قسمتی از بنای مسکونی خود را به مغازه اختصاص داده‌اند. اما این مکان‌ها در خیابان‌های فرعی یا فرعی‌فرعی قرار دارند که ارزش فعالیت اقتصادی ندارند و در نتیجه غیر فعال‌اند. اگر اینان با بازار سرمایه مطمئن و قابل اعتماد مواجه بودند و آگاهی لازم را داشتند و نسبت به سهام احساس مالکیت داشتند، چه بسا مبلغ هزینه‌شده به امید سود را به خرید سهام صنایع اختصاص می‌دادند. به همین دلیل است که می‌بینیم بیش از نیمی از دارایی جامعه ما خانه است و در این میان سهم کارخانه کم‌رنگ است.

این جملات، تحلیل ما از مشکلاتی است که محمد نهان‌دیان (1379: 27-28) به آن اشاره می‌کند: «نرخ پس‌انداز در مقایسه با اقتصادهای دیگر بسیار پایین است؛ که به همین علت نرخ سرمایه‌گذاری نیز نزول پیدا می‌کند».

از همه بیان‌های قبل این نکته را در نظر داشتیم که در این ساختار و با این فرهنگ، عمده افراد دارای نگاه مسلط مصرفی هستند که به پس‌اندازهای استوار و بادوام میدان نمی‌دهد و اگر کسانی برای مخارج دوران پیری چاره‌اندیشی می‌کنند، گزینه‌های آنان، هر چند نوعی سرمایه‌گذاری است که درآمد دوران پیری را تأمین می‌کند، از نوعی است که قابل استمرار بین نسلی نیست. برخلاف کارخانجات و مؤسسات بزرگ اقتصادی که ویژگی مهم آن‌ها تداوم بین نسلی است.

## منابع

آبرکرامبی، نیکلاس، استفن هیل و برایان اس ترنر (1367) فرهنگ جامعه‌شناسی، مترجم حسن پویان، تهران: چاپخش.

- ابریشمی، حمید و محسن رحیمزاده نامور (1385) «عوامل تعیین کننده پس انداز خصوصی با تأکید بر عملکرد بازارهای مالی در ایران»، مجله تحقیقات اقتصادی، 1-35.
- اتکینسون، ریتا. ریچارد اتکینسون، و ارنست هیلگارد (1367) زمینه روان‌شناسی (جلد 1)، مترجمان محمد تقی براهنی و مهدی محی الدین، تهران: انتشارات رشد.
- اسکیدمور، ویلیام (1372) تفکر نظری در جامعه‌شناسی، مترجم علیمحمد حاضری، سعید سبزیان، احمد رجب زاده م. مقدس و علی هاشمی، تهران: نشر سفیر.
- برانسون، ویلیام اچ (1386) تئوری‌ها و سیاست‌های اقتصاد کلان، مترجم علی شاکری، تهران: نشر نی.
- بودون، ریمون (1370) منطق اجتماعی، (ع. نیک‌گهر، مترجم)، تهران: سازمان انتشارات جاویدان.
- بهرامی، جاوید و پروانه اصلانی (1384) «بررسی عوامل مؤثر بر پس‌انداز بخش خصوصی در ایران طی دوره 1347-1380». فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی ایران، 119-145.
- بیرو، آلن (1380) فرهنگ علوم اجتماعی: انگلیسی - فرانسه - فارسی، مترجم باقر ساروخانی، تهران: سازمان انتشارات کیهان.
- پورافکاری، نصرت‌الله (1373) فرهنگ جامع روان‌شناسی - روان‌پزشکی، تهران: فرهنگ معاصر.
- توانایان فرد، حسن (1379) صرفه‌جویی. تهران: مؤلف.
- حسن‌زاده، رمضان (1386) انگیزش و هیجان، تهران: نشر ارسباران.
- رحمانی، تیمور (1371) تحلیلی از تشکیل سرمایه در ایران و تخمین منابع سرمایه‌گذاری، تهران: دانشگاه تهران.
- رفیع پور، فرامرز (1370) جامعه‌روستایی و نیازهای آن، تهران: شرکت سهامی انتشار.
- ریتزر، جورج (1377) نظریه جامعه‌شناسی در دوران معاصر، تهران: انتشارات علمی.
- زاهدی اصل، محمد (1379) نقش زنان در رعایت الگوی مصرف انرژی، مرکز امور مشارکت زنان ریاست جمهوری، صص 147-170، تهران: نشر برگ زیتون.
- سالم، اسماعیل (1385) رابطه پس‌انداز و درآمد خانوارهای ایرانی، تهران: مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه‌ریزی.
- سووه، توماس (1354) فرهنگ اصطلاحات اجتماعی و اقتصادی، مترجم مازیار آزاده، تهران: انتشارات مازیار.
- شارون، جوئل (1379) ده پرسش از دیدگاه جامعه‌شناسی، مترجم منوچهر صبوری، تهران: نشر نی.
- شعاری‌نژاد، علی‌اکبر (1375) فرهنگ علوم رفتاری، تهران: امیرکبیر.
- صدیق اورعی، غلامرضا (1386) اندیشه اجتماعی در روایات امر به معروف و نهی از منکر، قم: سازمان چاپ و نشر دارالحديث.
- علامه طباطبایی، سیدمحمدحسین (1387). اصول فلسفه رئالیسم، تدوین سیدهادی خسروشاهی، قم: موسسه بوستان کتاب.
- علی احمدی، علی‌رضا و وحید نهایی (1387) منتخبی از کتاب توصیفی جامع از روش‌های تحقیق، تهران: انتشارات تولید دانش.
- عمید، حسن (1385) فرهنگ عمید: شامل واژه‌های فارسی و لغات عربی مصطلح در زبان فارسی، تهران: امیرکبیر.
- فراهانی، حجت‌الله و حمیدرضا عریضی (1384) روش‌های پیشرفته پژوهش در علوم انسانی (رویکردی کاربردی)، اصفهان: انتشارات جهاد دانشگاهی واحد اصفهان.
- فرهنگ، منوچهر (1356) فرهنگ علوم اقتصادی (انگلیسی به فارسی)، تهران: انتشارات نیل.
- گولد، جولیبوس و ویلیام ال کولب (1376) فرهنگ علوم اجتماعی، مترجم م. زاهدی، تهران: انتشارات مازیار.
- لیتل، دانیل (1373) تبیین در علوم اجتماعی، مترجم عبدالکریم سروش، تهران: موسسه فرهنگی صراط.
- مازلو، آبراهام (1367) انگیزش و شخصیت، مترجم ا. رضوانی، مشهد: معاونت فرهنگی آستان قدس رضوی.
- مجتهد، احمد و افشین کرمی (1382) ارزیابی متغیرهای مؤثر بر رفتار پس‌انداز ملی در اقتصاد ایران. فصلنامه پژوهشنامه بازرگانی، 27: 1-28.
- محتشم دولت‌شاهی، طهماسب (1386) مبانی علم اقتصاد، تهران: انتشارات خجسته.
- محمد پور، احمد و مهدی رضایی (1387) درک معنایی پیامدهای ورود نوسازی به منطقه اورامان کردستان ایران به شیوه

پژوهش زمینه ای، مجله انجمن جامعه شناسی ایران، دوره 9، شماره 1 و 2: 3-33.

منصوریان، یزدان (1385) گراند تئوری چیست و چه کاربردی دارد؟. همایش چالشهای علم اطلاعات، اصفهان: دانشگاه اصفهان .

موون، جان سی و میشل اس مینور (1386) رفتار مصرف کننده (عوامل درونی و بیرونی)، مترجمان ع. صالح اردستانی و م. سعدی، تهران: کتاب آیلا.

نائلی، محمدعلی (1373) انگیزش در سازمانها، اهواز: دانشگاه شهید چمران.

نهادنیان، محمد (1379) نقش زنان در صرفه جویی، مرکز امور مشارکت زنان ریاست جمهوری (ص. 23-29). تهران: نشر برگ زیتون.

ویر، ماکس (1374) اقتصاد و جامعه، مترجمان عباس منوچهری، مهرداد ترابی نژاد و مصطفی عمادزاده، تهران: انتشارات مولی.

ویر، ماکس (1378) "کنش اجتماعی و کنش متقابل اجتماعی"، در لوئیس کوزر و ب. روزنبرگ، نظریه‌های بنیادی جامعه شناختی، مترجم فرهنگ ارشاد، ص. 80-84، تهران: نشر نی.

ویر، ماکس (1378) "معنای ذهنی در وضعیت اجتماعی" در لوئیس کوزر و ب. روزنبرگ، نظریه‌های بنیادی جامعه شناختی، مترجم فرهنگ ارشاد، ص. 221-232، تهران: نشر نی.

Aldridge, Meryl (2006) "Culture", in John Scott, *Sociology: The Key Concepts*, London: Routledge: 46-51.

Business Dictionary (n.d.). Retrieved September 15, 2009. *From Business Dictionary*, [www.businessdictionary.com](http://www.businessdictionary.com).

Ehrlich, Eugene (2005) *Collins Gem Webster's Dictionary*, New York: Harper Collins Publishers.

González, Libertad, & Berkay Özcan (2008) The Risk of Divorce and Household Saving Behavior. IZA Discussion Papers No. 3726.

Kennickell, Arthur B. (1995) *Saving and Permanent Income: Evidence from the 1992*, Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.

Keynes, John Maynard (2006) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New Delhi: Atlantic Publishers & Distributors.

Kotlikoff, Laurance J. (1993) "Saving", *The Concise Encyclopedia of Economics*, Retrieved October 19, 2009, from Library of Economics and Liberty: <http://www.econlib.org/library/Enc1/Saving.html>

Marshall, Gordon (1998) *A Dictionary of Sociology*, London: Oxford University Press.

Meyer, Peter (n.d.) *Econterms*, Retrieved September 15, 2009, from About.Com, [www.about.com](http://www.about.com).

Porter, Noah (2003) *The Collaborative International Dictionary of English*, Vol. 48, Retrieved September 22, 2009, from The DICT Development Group: <http://www.dict.org>

Unrau, Yvonne A., Peter Gabor & Richard M. Grinnell (2007) *Evaluation in Social Work: The Art and Science of Practice*, Oxford: Oxford University Press .

Webster, Noah. (1913) *Webster's Revised Unabridged Dictionary*. Retrieved September 2009, 22, from American and French Research on Treasury of the French Language: <http://machaut.uchicago.edu>