

سخن سردبیر

متأسفانه اغلب مدرسین و دانشجویان رشته های مدیریت به خصوص در بحث سلسله مراتب نیازهای انسان آبرهام مازلو^۱ دچار اشتباه فاحشی می شوند و آن عدم تشخیص (تفکیک) «نیاز»^۲ و «خواسته»^۳ است. به همین دلیل در اغلب کلاس های رفتار با ذکر دلایل غیرمنطقی در مقام نفی سلسله مراتب نیازهای انسان مازلو و عدم سازگاری آن با محیط اجتماعی و فرهنگی حاکم بر کشور برمی آیند. حال آن که این نفی به لحاظ عدم دقت در معنای «نیاز» و تفاوت آن با خواسته ها است و نه واقعیت نداشتن نظریه مازلو. مازلو به طوری که در تعریف نیازهای حیاتی هم می رود اصولاً نیازهای حیاتی را نیازهای اولیه که بدن هر انسان برای ادامه حیات (زنده ماندن) به آن نیاز دارد و با انسان متولد می شود توصیف می کند: مثل «نیاز» به هوا، آب، غذا در کمترین حد ممکن برای ادامه حیات. این با «خواسته» که معنای آن دخالت میل و سلیقه های شخصی در تامین نیازهای حیاتی است فرق می کند. به طور مثال این که در هنگام ظهر همه انسان ها به غذا احتیاج دارند یک نیاز است. اما این که برخی از انسان ها در هنگام ظهر با حداقل غذا برای ادامه حیات (نان و پنیر و یا نان و پنیر وانگور) خود را سیر می کنند یک «نیاز» است ولی کسانی که با چلو کباب، پیتزا یا همبرگر و انواع غذاهای مقوی دیگر خود را سیر می کنند یک «خواسته» است. این مثال در رابطه با مسکن، پوشاک، و بقیه مایحتاج زندگی هم صادق است و اصولاً نباید تصور شود کسی نیاز حیاتی (نیاز به زنده ماندن) برای ادامه حیات ندارد. اشخاص اهل زهد و ساده زیست هم با نیازهای خود نمی توانند مبارزه کنند چرا که باید زنده باشند تا زاهد باشند بلکه با خواسته های خود (زیاده طلبی) مبارزه می کنند. بدیهی است آنها هم برای زنده ماندن برای رسیدن به مقامات عالی معنوی نیاز به حداقل کالری لازم برای ادامه حیات در بدن دارند. مدیران و دست اندرکاران اقتصاد و مدیریت هم باید بدانند که به نام مبارزه با مصرف گرایی با نیازهای حیاتی مردم مبارزه نکنند بلکه سعی کنند خواسته ها را مدیریت کنند.

1. Abraham Maslow
2. Needs
3. Wish