

حقایق نهان، دروغ‌های عیان

پیامدهای اجتماعی «تحریف‌ترجیح»

Private Truths, Public Lies

The social consequences of preference falsification

Timur Kuran (1997)

تیمور کوران، *حقایق نهان، دروغ‌های عیان*، ترجمه سید حامد بهشتی، انتشارات روزنه، چاپ دوم، ۱۴۰۰.

چکیده: تیمور کوران، معتقد است، رفتارهای اجتماعی و سیاسی ما قابل پیش‌بینی نیست. در این کتاب او بیان می‌کند که هر یک از ما در بیان موضع یا ترجیحی که به صورت علنی اظهار می‌کنیم، به دنبال سه فایده هستیم: ۱- فایده ذاتی: موضع بیان شده خود را چقدر دوست داریم؟ ۲- فایده اعتباری: موضع ما چقدر به تصویری که تمایل داریم در جمع داشته باشیم نزدیک است؟ ۳- فایده بیانی: احساس رضایت، حاصل از بیان صادقانه آنچه که در دل داریم. مجموع این سه دسته منفعت روی بیان ترجیح ما اثر می‌گذارد و باعث می‌شود، ناظران و تحلیلگران اجتماعی در فهم «خواست واقعی جامعه» مسیر اشتباه را انتخاب کنند.



نویسنده کتاب: تیمور کوران ترک‌تبار آمریکایی و استاد درس اقتصاد، علوم سیاسی و مطالعات اسلامی است. کوران از آکادمی رابرت در استانبول فارغ‌التحصیل شد و برای ادامه تحصیل در رشته اقتصاد به دانشگاه پرینستون رفت. وی سپس دکتری خود را از دانشگاه استنفورد دریافت کرد. او بین سال‌های ۱۹۸۲ تا ۲۰۰۷ در دانشگاه کالیفرنیا جنوبی تدریس می‌کرد. تحقیقات کوران متمرکز بر تغییرات اقتصادی، سیاسی و اجتماعی با تأکید بر ترجیحات و نیز تاریخ اقتصادی و سیاسی خاورمیانه با تمرکز بر نقش اسلام است. مطالعات فعلی کوران، متمرکز بر نقش نهادهای سنتی خاورمیانه در عملکرد ضعیف سیاسی آنها است که با واژه دموکراتیزاسیون^۱ و آزادی‌های انسانی^۲ سنجیده می‌شود. وی عضو موسسه مطالعات پیشرفته در پرینستون بود و مدتی به عنوان استاد مدعو در دانشکده تحصیلات تکمیلی بازرگانی دانشگاه شیکاگو نیز تدریس کرده است. کوران همچنین استاد مهمان اقتصاد در دانشگاه استنفورد بوده است.^۳

چرا این کتاب؟ چقدر ممکن است عقیده و نظر خود را همان گونه که هست، بیان کنیم؟ هنگامی که نظرم را درباره‌ی موضوعی پرسیده می‌شود، تا چه اندازه اظهار نظرم، متناسب با سطح ارتباطمان با مخاطب است؟ کوران معتقد است در بیشتر مواقع، اظهار نظر ما، همراه با سوگیری^۴ بوده و فشار روابط اجتماعی، بر روی ابراز عقیده و نظر ما، اثر گذار است. این تفاوت بین ترجیح شخصی ما و ترجیح عمومی چیزی است که تیمور کوران «تحریف‌ترجیح یا انحراف ترجیح» می‌نامد و در این کتاب تلاش می‌کند، چشم ما را به پیامدهای این تفاوت باز می‌کند.

^۱Timur Kuran

^۲Democratization

^۳<https://sites.duke.edu/timurkuran/>

^۴Bias

تحریف ترجیح

از روش برهان سلبی^۱ می توان گفت: تحریف ترجیحات، چه چیزی نیست؟

✚ خود سانسوری

- سوگیری، هنگام احترام به دوستان، وقتی سلیقه شما مخالف سلیقه آنهاست.

✚ اظهار نظر استراتژیک

- هنگامی که مجبورید بین یک گزینه خوب با احتمال پایین و یک گزینه معمولی با احتمال بالا، یکی را انتخاب کنید.
- هنگامی که مجبورید، بین بد و بدتر، یکی را انتخاب کنید.
- هنگامی که بین دو انتخاب اجباری قرار دارید.

تحریف ترجیح در خصوص یک نظر، موضوع یا مسئله، زمانی اتفاق می افتد که فرد در خصوص آن، موضع گیری کرده و اظهار نظر یا اقدامی متناقض با نظر شخصی خود انجام می دهد. تحریف ترجیح بسیار شایع است و شاید شما هر روز در حال انجام آن هستید.

تحریف ترجیح = آنچه که بیان می کنید، انجام می دهید یا تأیید می کنید با نظر شخصیتان تناقض دارد.

تطابق با هنجارها

در تحریف ترجیح، افراد سعی می کنند با هنجارهای^۲ موجود جامعه، تطابق پیدا کنند. این جامعه ممکن است کشور، گروه، سازمان و حتی خانواده باشد. این کار باعث جلوگیری از پیامدهای^۳ شغلی، مالی، اجتماعی، شخصیتی و جایگاهی می شود. در بسیاری از موارد، هیچ خطری آنها را تهدید نمی کند و افراد مجبور نیستند که رفتاری با رویکرد^۴ تحریف ترجیح داشته باشند. آنها فقط به این رویکرد عادت کرده اند. اغلب افراد در محیط اجتماعی کوچک و بزرگ پیرامون خود، از پیامد این نوع رویکرد بی اطلاع هستند که باعث تشدید عقب ماندگی و اثر مضاعف در رویکرد تحریف ترجیح آن جامعه می شود.

آسه برو آسه بیا که گربه شاخت نزنه - خواهی نشوی رسوا هم رنگ جماعت شو

افراد در تحریف ترجیح به خود دروغ می گویند. و در تناقض با وجدان، ذهنیت، انسانیت و دانش خود قرار می گیرند. افراد در این مسیر اشتباه، نظر می دهند، تفسیر می کنند، احسنت می گویند، تمجید می کنند، ملحق می شوند و ذوب می گردند. در صورتی که شاید اصلاً مجبور نبودند یا شاید نیازی به فروش شخصیت و وجودشان نبود. تکرار رفتار با ریکرد^۵ تحریف ترجیح به عادت تحریف ترجیح تبدیل می شود و تداوم عادت فوق، موجب شکل گیری شخصیتی با چنین رویکردی می شود که در نهایت این افراد را به کاسه ی داغ تر از آش تبدیل می کند.

^۱Preference Falsification

^۲Via Negative

^۳Norms

^۴Consequences

^۵Approach

دلایل تحریف ترجیح

در تحریف ترجیح، ما برای ارائه نظرمان، شروع به حساب و کتاب می‌کنیم و در ذهنمان سه موضوع را تحلیل کرده، سپس بر اساس آن، تصمیم می‌گیریم که چه اظهار نظری داشته باشیم.

۱. فایده ذاتی:

موضع خود را چقدر دوست داریم و چقدر برایمان مهم است؟

۲. فایده اعتباری:

این موضع، چقدر به تصویری که دوست داریم از ما در ذهن دیگران ایجاد شود، کمک می‌کند؟

۳. فایده بیانی:

از این که حرف دلمان را بزنیم، چقدر لذت می‌بریم؟

گاهی تحریف ترجیح به خاطر این است که فرد احساس می‌کند نظر من در تغییر نتیجه موثر نیست. ولی در اکثر مواقع، فایده اعتباری که بر ایجاد تصویر مطلوب تأکید دارد، مهمتر است. ایجاد تصویر مطلوب برای افراد ممکن است در جهت بهبود و یا جلوگیری از به خطر افتادن برآیند منافع آنها باشد.

Approach \propto $f_{(abc)}$

(a) فایده ذاتی

(b) فایده اعتباری

(c) فایده بیانی

بسیاری از افراد در مقابل جمع یا فرد قویتر، متمایل به تحریف ترجیح می‌شوند. ولی در هنگام برداشته شدن فشار، کاهش یا حذف امتیازات و جایگزین شدن مخاطب با مخاطب جدید، به صراحت با نظر قبل مخالفت کرده و نظر واقعی خود را اعلام می‌کنند.

پیامدهای تحریف ترجیح

۱. جلوگیری از تغییر و پیشرفت

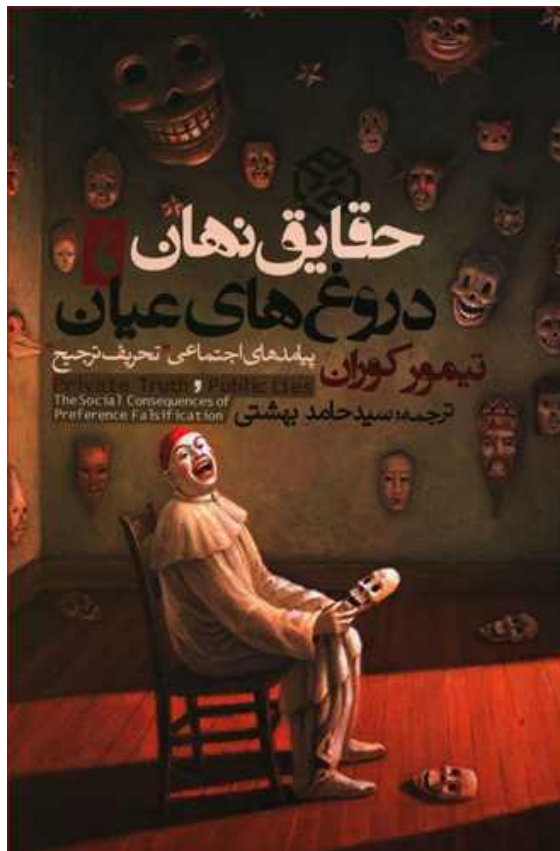
۲. مخدوش شدن دانش و آگاهی

۳. غافلگیر شدن در پیشامدهای پیش رو

ترجیح شخصی^۱ - ترجیح عمومی^۲ = تحریف ترجیح^۳

$$P_{\text{Falsification}} = P_{\text{public}} - P_{\text{personal}}$$

- ✚ اگر $P_{\text{public}} > P_{\text{personal}}$ در نتیجه $P_{\text{Falsification}} > 0$ خواهد بود. این یعنی تحریف ترجیح شما مثبت است و شما در جهت مثبت حرکت می کنید.
- ✚ اگر $P_{\text{public}} < P_{\text{personal}}$ در نتیجه $P_{\text{Falsification}} < 0$ خواهد بود. این یعنی تحریف ترجیح شما منفی است و شما در جهت منفی حرکت می کنید.
- ✚ اگر $P_{\text{public}} = P_{\text{personal}}$ در نتیجه $P_{\text{Falsification}} = 0$ خواهد بود. این یعنی هنوز تصمیم نگرفته اید یا تکلیفتان با خودتان روشن نیست.



^۱Personal Preference
^۲Public Preference
^۳Preference Falsification