



The Abdorrahman Boroumand Foundation

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند

کس سانسیتین

ترجمه بنیاد عبدالرحمن برومند



3220 N St NW, Suite 357

Washington, DC 20007

[Promoting human rights and democracy in Iran](#)

در این پژوهش روشنگرانه که از کنفرانس های درسی اش در دانشگاه هاروارد در سال ۲۰۰۳ میلادی برگرفته شده، دکتر گس سانستین (Cass Sunstein) استدلال می کند که دگراندیشی و مخالفت سالم و رسا، عنصری کلیدی در جوامع کارآمد است و ثابت می کند که نیل به رفاه و کامیابی در سازمان ها و کشورهایی که از آزادی بیان و اختلاف نظر استقبال می کنند، محتمل تر است. با ذکر نمونه هایی از دنیای سیاست، تجارت و حقوق، سانستین نشان می دهد که چگونه سرکوب اختلاف نظر از ارائه استدلال های ارزشمندی که نظریه حاکم را به چالش می کشد، جلوگیری کرده و می تواند به اخذ تصمیمات مصیبت بار منجر شود. سانستین با رجوع به موارد تاریخی و نیز تحقیقات روانشناختی و جامعه شناختی به تحلیل مکانیزم هایی می پردازد که افراد را تشویق به اتخاذ تصمیماتی، مغایر با ادله موجود و عقل سلیم خود می کند و یا به سرکوب عمدی یا سهوی دگراندیشی منجر می شود.

شواهد حاکی از این است که در موضوعات جدال آمیز و بحث انگیز، همنوایی قابل ملاحظه ای در افکار عمومی وجود دارد. در این کتاب سانستین به نتایج یک آزمایش اشاره می کند، که در آن از چندین نفر در مورد جمله زیر نظر خواهی شده بود: "از آنجا که آزادی بیان یک امتیاز است و نه یک حق، یک جامعه می تواند هنگامی که تهدیدی احساس می کند آن را معلق نماید." هنگامی که از افراد بطور جداگانه در باره این جمله سوال شد، تنها ۱۹٪ از گروه تحت آزمایش با آن موافق بودند. اما وقتی برای شرکت کنندگان در این آزمایش به صورت تصنعی شرایطی ایجاد کردند آزمایش شوندهگان فکر کنند که از هر پنج نفر چهارتن با اصل بالا موافقت، تحت تأثیر این همصدایی، موافقت با این اصل از ۱۹٪ به ۵۸٪ رسید. یعنی ۳۹٪ از شرکت کنندگان در این آزمایش تحت نفوذ عقیده اکثریت از رجوع به عقل سلیم خود چشم پوشی کرده و به نتیجه ای تن دادند که با استدلال خودشان منافات داشت.

سانستین همچنین مواردی ارائه می کند که در آن آزادی بیان و ابراز مخالفت به تصمیمات و نتایج بهینه منجر شده است. وی با ذکر نمونه هایی از اندیشه های مختلف موجود در پهنه سیاست، جهانشمولی این مکانیزم ها را، فارغ از خاستگاه اجتماعی یا ایدئولوژی افراد، نشان می دهد.

در ایران از جمله تصمیمات زیانبار که در نبود آزادی عقیده و بیان اتخاذ شده می توان به تداوم جنگ هشت ساله ایران و عراق اشاره کرد که باعث کشته شدن صدها هزار انسان و از بین رفتن چندین شهر در کشور گردید. آیا اگر صدای آنهایی که ادامه جنگ را زیر سوال می بردند خاموش نشده بود و بحث عمومی جدی و مبتنی بر واقعیات در رسانه ها شکل گرفته بود، رهبر جمهوری اسلامی تصمیم می گرفت جنگ را، پس از عقب راندن نیروهای عراقی از ایران، به مدت شش سال دیگر ادامه دهد؟

بنیاد عبدالرحمن برومند برای بزرگداشت روز جهانی دموکراسی، ترجمه فارسی چند فصل از کتاب **چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند** را منتشر می کند با این امید که شهروندان، و نیز مسئولان کشور، از ثمره این پژوهش با ارزش بهره مند شده و در باره گذشته و آینده و نیاز مبرم جامعه به اختلاف نظر تامل کنند.

گس سانستین، نویسنده این کتاب، حقوقدان برجسته آمریکایی و متخصص در حقوق اساسی، حقوق اداری، حقوق محیط زیست، و نیز اقتصاد رفتاری است. وی بیش از سی جلد کتاب در این موضوعات و جستارهای دیگر به رشته تحریر درآورده است. سانستین به عنوان مدیر اداره اطلاعات و امور نظارتی سازمان مدیریت و بودجه در دولت اوباما خدمت کرد. پیش از آن، دکتر سانستین در دیوان عالی ایالات متحده آمریکا، و همچنین در دفتر مشاور عالی حقوقی وزارت دادگستری کار می کرد و به چند کشور از جمله چین، لهستان، روسیه، آفریقای جنوبی، و اوکراین، در تدوین قانون اساسی و ایجاد اصلاحات حقوقی، یاری رساند. وی به مدت بیست و هفت سال در دانشگاه شیکاگو تدریس نمود و در حال حاضر، در دانشکده حقوق دانشگاه هاروارد استاد است.

بنیاد عبدالرحمن برومند

واشنگتن

۲۵ شهریور ۱۳۹۵

مقدمه

همنوایی و مخالفت

چرا محافظه کاری سیاسی، متبلور در محبوبیت رونالد ریگان و مارگارت تاچر، چنان تولد دوباره‌ای در دهه هشتاد میلادی یافت؟ چرا در اوایل دهه نود، کشیدن سیگار در میان جوانان آمریکایی آفریقایی‌تبار به شدت کاهش یافت؟ چرا در دهه شصت میلادی آن همه دانشجو در سراسر جهان به چپ گرائیدند؟ چه چیز گسترش بنیادگرایی اسلامی در بطن جهان عرب را توضیح می‌دهد؟ چرا انرژی هسته‌ای در فرانسه بدهی انگاشته می‌شود حال آن که در ایالات متحده بسیار بحث‌انگیز است؟ رشد مفهوم حفاظت یا دفاع از محیط زیست در دانشگاه‌های آمریکا و اروپا ناشی از چیست؟ چرا اروپایی‌ها از ارگانیزم‌های اصلاح شده ژنتیکی در هراسند و چرا آمریکایی‌ها نسبت به آنها بسیار آسوده‌خاطرتر هستند؟ چگونه می‌توان رشد سریع سیاست‌های تبعیض مثبت^۱ در آمریکا در دهه هفتاد و متعاقباً حملات فزاینده به این سیاست‌ها از دهه نود به بعد را توضیح داد؟

استدلال من در این کتاب این است که بدون داشتن درکی از گرایش خارق‌العاده بشر به همنوایی (conformity)، نمی‌توان پاسخ مناسبی برای این‌گونه پرسش‌ها ارائه کرد. مردم قطعاً گوسفند نیستند. بسیاری از ما استقلال زیادی از خود نشان می‌دهیم. اما غالب انسان‌ها، از جمله بسیاری از کسانی که متمرّد به نظر می‌رسند، به شدت از نظرات و اعمال دیگران تاثیر می‌پذیرند. در نبود مخالفت، همنوایی می‌تواند نتایج نگران‌کننده، مضر و گاه حیرت‌آوری به بار آورد. چند نمونه را در نظر بگیرید:

- هیئت مدیره‌های شرکت‌ها: در سال‌های نخستین قرن بیست و یکم تعدادی از کمپانی‌های آمریکایی با مشکلاتی جدی مواجه شدند که حاصل ترکیبی از فساد و سردرگمی بود. معروف‌ترین مورد، شکست کمپانی «انران» (Enron) بود، اما کمپانی‌های دیگری از جمله «ورلدکام» (WorldCom)، «آدلفی» (Adelphi)، و «تایکو» (Tyco) نیز با مشکلات بزرگ مشابهی روبرو بودند. یکی از ناظرانی که ناکامی شرکت‌ها را از نزدیک دنبال می‌کرده است نتیجه می‌گیرد

Affirmative action.

که چاره کار نه در وضع مقررات سخت‌تر که در «ایجاد گروه‌های کاری قوی و بسیار کارآمدی‌ست که اعضایشان... یکدیگر را به چالش بکشند و مستقیماً با مدیران ارشد درباره مسائل مهم پیش روی شرکت وارد بحث شوند»^۲ مشکل اینجاست که وقتی مدیران شرکت‌ها، حتی مدیران باهوش و قدرتمند، «در گروه‌هایی قرار می‌گیرند که از مخالفت استقبال نمی‌کنند، تقریباً همگی شروع به همنوایی می‌کنند.» و «مدیرانی که از مخالفت استقبال نمی‌کنند سعی می‌کنند دادگاه‌ها را با قضاتی پرکنند که به نفع آنها حکم می‌دهند.» این برای سهام‌داران یک مشکل جدی‌ست چون شواهد حاکی از این است که «موفق‌ترین شرکت‌ها پر جرو بحث‌ترین هیئت مدیره‌ها را دارند که مخالفت را وظیفه خود می‌دانند و هیچ موضوعی را غیرقابل بحث تلقی نمی‌کنند.» بنابراین، هیئت مدیره‌های موفق محل تلاقی «دیدگاه‌های ناهمگون و پرسش‌های دشوار» اند.

- سرمایه‌گذاران: کلوپ‌های سرمایه‌گذاری گروه‌های کوچکی از افراد هستند که پول خود را روی هم می‌گذارند و برای سرمایه‌گذاری در بازار سهام، تصمیمات مشترک می‌گیرند. کدام کلوپ‌ها بازده بالا و کدام‌ها بازده کمی دارند؟ جالب است بدانید که کلوپ‌هایی که بدترین نتایج را کسب می‌کنند عمدتاً آنهایی هستند که افراد را برای معاشرت دور هم جمع می‌کنند.^۲ اعضای آنها یکدیگر را می‌شناسند، با هم غذا می‌خورند، و دلبستگی‌های عاطفی آنها را به یکدیگر پیوند می‌دهد. در مقابل، کلوپ‌هایی که بهترین نتایج را به دست می‌آورند، ارتباطات اجتماعی محدودی دارند و بر سودآوری بیشتر تمرکز می‌کنند. در کلوپ‌های پربازده مخالفت به مراتب بیشتر رخ می‌دهد. در کلوپ‌های کم‌بازده، تصمیمات معمولاً به اتفاق آراء اتخاذ می‌شود و میزان بحث و گفتگوی باز نیز اندک است. رای دادن در این کلوپ‌ها «بیشتر با هدف برقراری ارتباطات اجتماعی صورت می‌گیرد تا برای تضمین بازده اقتصادی بالا.»^۳ به طور خلاصه، همنوایی بازده را به مراتب پایین‌تر می‌آورد.
- کاخ سفید: در ۱۷ آوریل ۱۹۶۱ نیروهای دریایی و هوایی ایالات متحده و سازمان اطلاعات مرکزی آمریکا (سیا) به ۱۵۰۰ کوبایی در تبعید با هدف تهاجم به کوبا در «خلیج خوک‌ها» یاری رساندند.

Jeffrey A. Sonnenfeld, "What Makes Great Boards Great," *Harvard Business Review* (Sept. 2002).

Brooke Harrington, *Cohesion, Conflict and Group Demography*, (Brown University, unpublished manuscript 2000).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

نتیجهٔ حمله، یک شکست رقت‌بار بود.^۵ دو کشتی تدارکاتی آمریکایی توسط هواپیماهای کوبایی غرق شدند، دو کشتی دیگر گریختند، و چهار کشتی نیز موفق نشدند به موقع برسند. ارتش کوبا، متشکل از ۲۰ هزار سرباز به خوبی تعلیم دیده، شماری از مهاجمان را کشته و بیشتر ۱۲۰۰ نفر باقی مانده را اسیر کرد. ایالات متحده توانست این اسرا را آزاد کند اما به قیمت پرداخت ۵۳ میلیون دلار کمک خارجی به کوبا، رسوایی بین‌المللی، و تقویت روابط میان کوبا و اتحاد جماهیر شوروی.

مدت کوتاهی پس از این شکست، پرزیدنت کندی پرسید: «چطور اینقدر احمق بودم که اجازه دادم این کار را انجام دهند؟»^۶ پاسخ این سوال را نباید در محدودیت‌های مشاوران کندی جستجو کرد، که آنها از حیث استعداد و تجربه گروهی استثنایی بودند. علیرغم تجربه و استعدادشان، هیچیک از اعضای این گروه نه با حمله مخالفت و نه راه دیگری پیشنهاد کرد. برخی از مشاوران کندی در خلوت ابراز تردید کرده بودند، اما بنا به گفتهٔ آرتور شلزی‌نگر جونیور، «هرگز بر دیدگاه خود پافشاری نکردند، تا حدودی از ترس این که از سوی همکاران خود به "ملایم" بودن یا شهادت نداشتن متهم شوند.»^۷ این کوتاهی در ابراز تردید نهایتاً اهمیت پیدا کرد. به گفتهٔ شلزی‌نگر که خود در آن جلسات شرکت داشت، «مشاوران ارشد کندی... یکصدا از این حرکت حمایت کردند... اگر حتی یک مشاور ارشد با آن ماجراجویی مخالفت کرده بود، به باور من کندی عملیات را لغو می‌کرد. هیچ کس علیه آن حرفی نزد.»^۸ شلزی‌نگر خود نیز تردیدهایی داشت اما هیچ اعتراضی نکرد: «در ماه‌های پس از خلیج خوک‌ها، به شدت خود را سرزنش می‌کردم که چرا در آن بحث‌های حیاتی سکوت اختیار کرده بودم... کاری بیش از طرح چند پرسش خجولانه انجام ندادم و این کوتاهی را تنها چنین می‌توانم توضیح دهم که شرایط بحث چنان بود که وسوسهٔ مخالفت با این طرح نامعقول خیلی راحت در آدم از بین می‌رفت.»^۹

• این «سکوت داوطلبانه» حاصل «شرایط بحث» مختص روزهای نخست دولت کندی نبود. به گفتهٔ بیل مویرز، یکی از افراد حلقهٔ نزدیک پرزیدنت جانسون، این پدیده فراگیر بود: «یکی از مشکلات دولت‌های کندی و جانسون این بود که مردانی که امور امنیت ملی را اداره می‌کردند، زیادی به هم

^۵ در اینجا، از این منبع الهام می‌گیرم:

Irving Janis, *Groupthink*, 14-17, (Boston: Houghton Mifflin, 2nd ed. 1982).

^۶ همان، صفحهٔ ۱۶.

Ted Sorensen, *Kennedy*, 343 (New York: HarperCollins, 1996).

^۸

Arthur Schlesinger, Jr., *A Thousand Days*, 258-9, (New York: Mariner Books, 1965).

^۹ همان، صفحهٔ ۲۵۵.

نزدیک شده و ارادت شخصی به یکدیگر پیدا کرده بودند. آنها امور دولتی را تقریباً به گونه‌ای اداره می‌کردند که گویی اعضای یک کلوپ مردان هستند، و تصمیمات بزرگ غالباً در چنان فضای گرم رفاقتی گرفته می‌شد که انگار یک هیئت مدیره کوچک‌اند که دارند در مورد حق عضویت سال آینده تصمیم می‌گیرند. ... طبیعتاً افراد اغلب در اتخاذ تصمیمات نهایی دشواری که آنها را در مقابل مردان بسیار نزدیک بهشان قرار می‌دهد، تا می‌توانند این دست و آن دست می‌کنند و معمولاً هم به توافق می‌رسند.»^{۱۰} دادگاه‌های فدرال: آیا اینکه یک قاضی فدرال در هیئت سه نفره قضات کنار همکاران محافظه‌کارش نشسته باشد یا همکاران لیبرال‌ش، ممکن است بر تصمیم او تاثیر بگذارد؟ و سوسه انگیز است که بگوییم اصلاً تاثیری ندارد. شاید قضات صرفاً از قانون چنانکه می‌فهمند تبعیت می‌کنند. اما این برداشت نادرست از آب درآمده است. وقتی یک قاضی که توسط جمهوری خواهان روی کار آمده کنار دو قاضی دیگر که آنها نیز توسط رئیس جمهور جمهوری خواه برگزیده شده‌اند قرار گیرد، احتمال رای دادنش در راستای کلیشه‌های محافظه‌کاری بیشتر می‌شود بی‌اعتبار کردن مقررات محیط زیستی، حمله به برنامه‌های تبعیض مثبت، بی‌اعتبار کردن قوانین مالی انتخابات، و رد ادعاهای تبعیض مطرح شده توسط زنان، آمریکایی‌های سیاهپوست، و معلولین. همین رویه در مورد قضاتی که توسط دموکرات‌ها برگزیده می‌شوند نیز صادق است. آنها نیز اگر در کنار دو قاضی دیگر برگزیده شده توسط دموکرات‌ها بنشینند، تمایلشان به رای دادن در راستای کلیشه‌های لیبرال بیشتر می‌شود. به این ترتیب، عوامل گروهی به تقویت ایدئولوژیک می‌انجامند. به طوری که تمایلات ایدئولوژیک یک قاضی با نشستن در کنار دو قاضی دیگری که توسط رئیس جمهوری از حزب خودش برگزیده شده‌اند، برجسته‌تر می‌شود.

نکته دیگری هم در ارتباط با این مساله هست. برای هر دو گروه قضات جمهوری خواه و دموکرات، قرار گرفتن در معرض نظرات متعارض موجب تضعیف ایدئولوژیک می‌شود. در عرصه‌های بسیاری، یک قاضی دموکرات که کنار دو قاضی جمهوری خواه نشسته است، مثل یک جمهوری خواه نمونه رای می‌دهد. همانطور که یک قاضی جمهوری خواه که کنار دو قاضی دموکرات می‌نشیند همانند یک دموکرات نمونه رای می‌دهد. وقتی قضات جمهوری خواه همراه دو قاضی دموکرات هستند، غالباً لیبرالی بیشتری در نحوه رای دادن نشان می‌دهند تا زمانی که قضات دموکرات در کنار دو قاضی جمهوری خواه قرار می‌گیرند. تا حدی

^{۱۰} نقل شده در:

Hugh Sidey, White House Staff vs. The Cabinet, *Washington Monthly*, Feb. 1969.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

درست خواهد بود اگر نتیجه بگیریم که قضات دموکرات در کنار قضات جمهوری خواه مثل جمهوری خواهان رأی خواهند داد و قضات جمهوری خواه وقتی کنار قضات دموکرات قرار می‌گیرند شبیه دموکرات‌ها رأی می‌دهند. اما این نتیجه‌گیری خود گمراه‌کننده است. چرا که چگونگی رأی دادن دموکرات‌ها و یا جمهوری خواهان هم خود تا حدود زیادی به این بستگی دارد که کنار دموکرات‌ها نشسته باشند یا جمهوری خواهان.

- هیئت‌های منصفه: از شهروندان عادی به صورت تک‌نفره پرسیده شد که به نظرشان فلان متهم به خاطر رفتار غیرقانونیش تا چه میزان می‌بایست مجازات شود.^{۱۱} پاسخ آنها در یک مقیاس ۰ تا ۸ سنجیده شد: ۰ برای عدم مجازات و ۸ برای اشد مجازات. بعد از ثبت داوری‌های فردی هر کدام، آنها را به گروه‌های شش‌نفره هیئت منصفه تقسیم کردند تا بعد از هم‌اندیشی حکم یک‌صدای خود را اعلام کنند. آنجا که اکثریت اعضای هیئت منصفه در ابتدا تک‌تک به سمت مجازات کم تمایل نشان داده بودند، حکم نهایی هیئت منصفه به سمت نرمش بیشتر میل کرده بود؛ یعنی خسارت تنبیهی نهایی به طور سیستماتیک از متوسط میزان خسارت تنبیهی تعیین شده توسط تک‌تک آنها قبل از هم‌اندیشی، کمتر بود. اما آنجا که اکثریت اعضای هیئت منصفه در ابتدا تک‌تک خواهان مجازات شدید بودند، گروه در کلیت خود به سمت شدت بیشتر میل کرده بود؛ یعنی خسارت تنبیهی نهایی به طور سیستماتیک از متوسط میزان خسارت تنبیهی تعیین شده توسط تک‌تک آنها قبل از هم‌اندیشی، بیشتر بود. وقتی اعضای یک گروه برآشفته‌اند، در نتیجه گفتگو با یکدیگر برآشفته‌تر هم می‌شوند.

همنوایی، مخالفت، و اطلاعات

برای هر یک از ما، همنوایی اغلب انتخاب معقولی است. موفقیت ما، به زعم خودمان، وقتی است که همان کاری را می‌کنیم که بقیه می‌کنند. یکی از دلایل همنوایی این است که ما خودمان اغلب اطلاعات زیادی نداریم و تصمیمات دیگران بهترین اطلاعاتی است که می‌توانیم به دست آوریم.^{۱۲} اگر مطمئن نیستیم چه

^{۱۱}نگاه کنید به:

David Schkade, Cass R. Sunstein, and Daniel Kahneman, *Deliberating About Dollars*, 100 *Colum L Rev* 1139 (2001).

^{۱۲}دربارۀ بحث تقلید به عنوان یک روش تجربی سریع و کم‌هزینه، نگاه کنید به:

Joseph Henrich et al., *What Is the Role of Culture in Bounded Rationality*, in *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox* 343, 344 (Gerd Gigerenzer and Richard Selten eds.) (New York: Oxford University Press, 2002).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

بکنیم، یک حساب سرانگشتی ساده کافیست تا به این نتیجه برسیم که بهتر است دنبال جمع راه بیفتیم. این نکته ساده به توضیح نحوه تصمیم گیری افراد کمک می‌کند. تصمیماتی از قبیل اینکه کجا زندگی کند، چه بخورند، آیا سیگار بکشند یا از مواد مخدر غیرقانونی استفاده کنند، چگونه رژیم بگیرند، آیا به دکتری مراجعه یا از او شکایت کنند، به چه کسی رأی دهند، آیا از قوانین تبعیت کنند، آیا مهاجرت کنند و به کجا، و بسیاری موارد دیگر. از آنجا که مردم به نظرات کسانی که می‌شناسند توجه می‌کنند، گروه‌های مختلف می‌توانند گرد کنش‌ها و باورهایی که از زمین تا آسمان و گاه به طرزخنده‌داری متفاوت‌اند، جمع شوند. «بسیاری از آلمانی‌ها معتقدند که نوشیدن آب بعد از خوردن گیلان مرگبار است. آن‌ها همچنین بر این باورند که انداختن یخ در نوشابه ناسالم است. اما انگلیسی‌ها از خوردن آب سرد بعد از خوردن گیلان لذت می‌برند و آمریکایی‌ها عاشق نوشیدنی‌های یخ‌اند.»^{۱۳}

مشکل اینجا است که همنوایی فراگیر، عموم جامعه را از اطلاعاتی که لازم است داشته باشند محروم می‌کند. همنوایی بدون برملا کردن اطلاعاتی که ممکن است برای دیگران مفید واقع شود، سکوت اختیار کرده دنبال دیگران راه می‌افتند. مشکل در حمله به «خلیج خوک‌ها» هم همین بود؛ باعث و بانی ضررهای بزرگ برای اعضای کلوپ‌های سرمایه‌گذاری هم همین است. حکایت «لباس جدید امپراتور» هانس کریستین آندرسن یک مثال ساده و روشن از همین مسأله است. از آنجا که هر کس دیگری را دنبال می‌کند، مردم آنچه را که به وضوح به چشم می‌بینند، به زبان نمی‌آورند. به زودی خواهیم دید که چطور مردم عادی در آزمایش‌های علمی همانند بزرگسالان در حکایت آندرسن رفتار می‌کنند. هر جا که بی‌عدالتی، سرکوب و خشونت در ابعاد بزرگ توانسته ادامه یابد، تقریباً همواره از آن رو بوده که آدم‌های خوب جلوی زبانشان را گرفته‌اند. برای نمونه، یک عراقی مخالف معترض است که چرا در بحبوحه بی‌رحمی‌های گسترده دولت‌های عرب در دهه ۱۹۹۰ میلادی، «روشنفکران عرب، که اگر اراده می‌کردند می‌توانستند موجب تغییری شوند، ساکت بودند.»^{۱۴}

«قابلیت‌های انتقال فرهنگی به افراد اجازه می‌دهند که هزینه‌های جستجو، آزمایش، و الگوریتم‌های پردازش داده را دور بزنند و در عوض از تجربه انباشته در اذهان (و قابل مشاهده در رفتار) دیگران بهره جویند.»^{۱۳}
برای یک طرح سرگرم‌کننده راجع به تصمیم‌های انتخاب غذا، نگاه کنید به:

Joseph Henrich, What is the Role of Culture in *Bounded Rationality*, in id. at 353-54.

^{۱۴} نگاه کنید به:

Kanan Makiya, *Cruelty and Silence: War, Tyranny, Uprising, and the Modern World* 25 (New York: Norton, 1994).

طنز تلخی اینجا هست که در طول کتاب بر آن تأکید خواهم کرد. غالباً تصور می‌شود که همنوایان حافظ منافع اجتماعی‌اند و به خاطر گروه سکوت اختیار می‌کنند. برعکس، مخالفان معمولاً افراد خودخواهی دیده می‌شوند که به دنبال برنامه‌های خود هستند. اما از یک جنبه مهم، عکس این موضوع به حقیقت نزدیک‌تر است. بیشتر اوقات، مخالفان به دیگران فایده می‌رسانند در حالیکه همنوایان به نفع خودشان کار می‌کنند. اگر افراد تهدید کنند که تخلفات را افشا خواهند کرد یا حقایقی را برملا خواهند کرد که جلوی اجماع گروهی را خواهد گرفت، به احتمال زیاد تنبیه می‌شوند. ممکن است شغلشان را از دست بدهند، طرد شوند، یا دست کم ماه‌ها با دشواری مواجه شوند.

گاهی مخاطرات مخالفت به مراتب بیشتر هم هست. نلسون ماندلا، یکی از بزرگترین رهبران سیاسی عصر معاصر، به خاطر مخالفتش با رژیم تبعیض نژادی، ده‌ها سال را در زندان گذراند. یا مورد کمتر شناخته شده فرج فودة (Farag Fouda)، روزنامه نگار مصری، را در نظر بگیرید که منتقد بنیادگرایی اسلامی، مدافع شکیبایی مذهبی، و دقیقاً اولین کسی بود که درباره خطر طالبان و القاعده هشدار داد. یک هفته پس از آنکه فودة که خود مسلمان بود، رئیس جمهور مصر، حسنی مبارک، را بخاطر اعمال محدودیت بر آزادی‌های مدنی علناً مورد انتقاد قرار داد، به ضرب گلوله مسلمانان افراطی کشته شد.^{۱۵} کار فودة کماکان الهام بخش سایرین برای درک و حتی عمل است. اما فودة نهایت هزینه شخصی را پرداخت. جوامع سالم این هزینه را کم کرده و یا حتی به کلی از میان برمی‌دارند. تنها یک مثالش را در نظر بگیریم: دادگاه‌های آمریکا کارفرمایان را از اخراج کارمندانی که برای یافتن جرم در داخل شرکت با پلیس همکاری می‌کنند، منع کرده‌اند.^{۱۶} هدف از این تصمیمات حمایت از کارمندان خائن نیست، بلکه کمک به بسیار دیگرانی است که از افشا و تنبیه اعمال خلاف قانون شرکت‌ها نفع می‌برند.

نمی‌خواهم بگویم که ابراز مخالفت همواره مفید است. قطعاً نیازی نیست مخالفان بالقوه‌ای را که مزخرف می‌گویند تشویق کنیم. فهرست مخالفان مشهور افتخار آفرین کسانی چون گالیله، مارتین لوتر، توماس جفرسون، گاندی، مارتین لوتر کینگ جونیور، و الیزابت کدی استانتن را در بر می‌گیرد. اما یک فهرست مخالفان ننگ‌آفرین هم هست که شامل بسیاری از هیولاهای تاریخ نظیر هیتلر، لنین، مدافعان برده‌داری در آمریکا،

^{۱۵} همان، صفحه ۱۶.
^{۱۶} برای مثال، نگاه کنید به:

Palmateer v. International Harvester Co., 421 N.E.2d 876 (1981).

و اوسامه بن لادن می‌شود. بگذارید مخالفت را به معنای رد نظرانی که غالب مردم دارند، در نظر بگیریم. با چنین تعریفی، ابدأ نمی‌توان مخالفت را به خودی خود ارج نهاد. بعضی اوقات مخالفان مردم را به جهت‌های بد سوق می‌دهند. و وقتی هموایان دارند کار درست را انجام می‌دهند، نیاز بسیار کمتری به مخالفت وجود دارد. اگر دانشمندان درباره گرمایش زمین به نتایج درستی رسیده باشند، شبهه دانشمندان با طرح تئوری‌های عجیب و غریب خود هیچ لطفی در حق ما نمی‌کنند. اما در بسیاری از حوزه‌ها، معلوم نیست آنچه به دورش گرد آمده‌ایم پاسخ صحیح باشد، و عوامل گروهی هم می‌توانند اختلاف نظر بالقوه سازنده را کاهش دهند. پدیده «ادب سیاسی»^{۱۷} در دانشگاه‌ها که دهان مخالفان سنت چپ را می‌بندد، یک نمونه مهم و شناخته‌شده این مسأله است.^{۱۸} اما گروه‌ها و نهادهای بیشماری سنت‌های خاص خود را دارند که برای اعضایشان غیرقابل رویت‌اند، تنها از آن رو که به نظر می‌رسد همه قبولشان دارند و بنابراین بدیهی تصور می‌شوند.

در جوامع کارآمد، حقوق و نهادهایی طراحی شده‌اند که خطرات ناشی از همنوایی را کاهش دهند. آزادی بیان آشکارترین نمونه این مسأله است. اما یک نمونه دیگرش هم کاریست که بسیاری از سازمان‌ها انجام می‌دهند، و آن اینکه از کارکنانشان می‌خواهند نقش «وکیل مدافع شیطان» را بازی کنند - یعنی قوی‌ترین ادعای ممکن را بر ضد اقدام پیشنهادی ارائه دهند. در ایالات متحده رئیس جمهور ملزم است اطمینان حاصل کند که هیچ حزب سیاسی به تنهایی بر سازمان‌های مهمی نظیر کمیسیون تجارت فدرال، اوراق بهادار و کمیسیون ارز، کمیسیون تنظیم مقررات هسته‌ای، شورای روابط ملی کار و کمیسیون ارتباطات فدرال، تسلط نداشته باشد. اینگونه رفتارهای کثرت-آفرین، گرایش طبیعی انسان به همنوایی را خنثی کرده، از افشاگری و مخالفت حمایت می‌کنند. چنین رفتارهایی امکان بروز اطلاعات بیشتر به نفع عموم را افزایش می‌دهند.

این نکته هم در دوران جنگ و هم در دوران صلح صادق است. یک مقام عالی‌رتبه در جنگ جهانی دوم، موفقیت‌های متفکین و شکست‌های هیتلر و سایر قدرت‌های متحد را به این نسبت داد که شهروندان در دموکراسی‌ها بیشتر می‌توانستند موشکافی و مخالفت کنند و به این ترتیب موجب بهبود روش‌های گذشته و پیش‌نهاده شوند.^{۱۹} مخالفت و موشکافی از آن روی ممکن بود که شکاکان توسط قانون مجازات نمی‌شدند،

۱۷

Political Correctness.

۱۸

Glenn Loury, *Self-Censorship in Public Discourse: A Theory of "Political Correctness" and Related Phenomena*, 6 *Rationality and Society* 428 (1994).

^{۱۹}نگاه کنید به:

Luther Gulick, *Administrative Reflections from World War II* (New York: Greenwood Press, 1948).

منبع زیر هم را می‌توان به عنوان تعمیم این درونمایه دید:

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

و هم اینکه مجازات‌های غیررسمی، به صورت فشارهای اجتماعی، به نسبت ضعیف بود. استدلال خواهم کرد که درک نفوذ گروه و تاثیرات بالقوه مخرب آن، پرتوی تازه‌ای بر طیف بسیار گسترده‌ای از موضوعات خواهد افکند، که نزاع‌های داخلی، افراطگرایی، تروریسم، و جنگ؛ نهادهای قانون اساسی آمریکا؛ شکست و موفقیت شرکت‌ها؛ اهمیت و ماهیت آزادی بیان؛ خوبی‌ها و بدی‌های آزادی تجمع؛ هم پیروی و هم عدم پیروی از قانون؛ ارزش کثرت‌گرایی در قوه قضائیه فدرال؛ ارتباط (بیش از اندازه؟) نزدیک میان افکار عمومی، در هر زمان، و معنای قانون اساسی، در هر زمان؛ و موضوع تبعیض مثبت در تحصیلات عالی را در بر می‌گیرد.

به عبارتی، تأکیدی که من بر مخالفت دارم با نظریه سیاسی معاصر در تناقض است. در دهه‌های معاصر تأکید بر نیاز به توافق و اجماع بوده است. به عنوان برجسته‌ترین نمونه، جان راولز (John Rawls) بر ارزش «اجماع همپوشان»^{۲۰} در میان شهروندانی که درباره اساسی‌ترین موضوعات با یکدیگر اختلاف نظر دارند، تأکید می‌کند.^{۲۱} در سطحی عملی‌تر، بسیاری از مردم ماتم «قانون‌زدگی توافقی»^{۲۲} [اقامه دعوی به دادگاه برای رسیدگی قضایی] در فرهنگ آمریکایی را گرفته‌اند، و اصرار دارند که چرا آمریکایی‌ها برای حل مشکلاتشان به استفاده از شیوه‌های مبارزه قانونی، به جای جستجوی راه‌های مبتنی بر اتفاق نظر، گرایش دارند.^{۲۳} اینجا منظور به هیچ وجه مقابله با راولز یا طرفداری از قانون‌زدگی توافقی نیست. اما در این تأکید بر توافق و اجماع، مسأله مهمی از قلم افتاده است. بر این باورم که ما توجه بسیار کمی را به خطرات ناشی از خود همنوایی و توافق مبذول کرده‌ایم.

Irving Janis, *Groupthink* (New York: Houghton Mifflin, 2d ed. 1985).

۲۰

Overlapping consensus.

^{۲۱}نگاه کنید به:

John Rawls, *Political Liberalism* (New York: Columbia University Press, 1996).

۲۲

Adversarial legalism.

^{۲۳}بحث خوبی در این باره را می‌توان در منبع زیر پیدا کرد:

Robert Kagan, *Adversarial Legalism: The American Way of Law* (Cambridge: Harvard University Press, 2001).

دو عامل و سه پدیده

در کل کتاب، بر دو عامل که بر رفتار و اعتقاد فرد تاثیر می‌گذارند تمرکز می‌کنم. عامل نخست مربوط است به اطلاعاتی که از طریق اعمال و بیانات سایر افراد انتقال می‌یابد. اگر به نظر رسد که عده‌ای از مردم به حقیقت یک قضیه معتقدند، بی‌دلیل نیست باور کنیم که آن قضیه واقعاً حقیقت دارد. اکثریت قریب به اتفاق آنچه که می‌اندیشیم نه از دانش دست اول ما که از آموخته‌هایمان از آنچه دیگران انجام داده یا فکر می‌کنند، سرچشمه می‌گیرد. حتی اگر آنها هم صرفاً از جمع پیروی کرده باشند، این امر صحت دارد. وقتی مردم به اطلاعاتی که توسط دیگران منتقل شده است واکنش نشان می‌دهند، نوع خاصی از همنوایی شکل می‌گیرد. البته برخی افراد بیش از سایرین نفوذ دارند. ما مخصوصاً متمایل به تبعیت از کسانی هستیم که یا در مقام قدرت قرار دارند، یا تخصص خاصی دارند، یا بیشترین شباهت را به ما دارند، و یا به آنها اعتماد داریم.

عامل دوم تمایل فراگیر انسان به جلب نظر مساعد دیگران است. اگر به نظر رسد که تعدادی از مردم به چیزی معتقدند، انگیزه‌ای وجود دارد که دست کم در ملاء عام با آن مخالفت نکنیم. تمایل به حفظ نظر مساعد دیگران، به خصوص، ولی نه تنها، در گروه‌هایی که از لحاظ عاطفی به هم پیوسته‌اند، موجب پروراندن همنوایی و سرکوب مخالفت می‌شود. بنابراین، این پیوندهای عاطفی می‌توانند موجب تضعیف عملکرد گروه شوند. خواهیم دید که گروه‌های درهم تنیده‌ای که از نزاع و اختلاف بیزارند، غالباً در اثر این نوع همنوایی، بد عمل می‌کنند. مشکل اینجاست که افراد از برملا کردن آنچه که می‌دانند و یا باور دارند، غفلت می‌کنند. بخش قابل ملاحظه‌ای از رفتار انسانی محصول تاثیرات اجتماعی ناشی از هر دو نوع همنوایی است. به نمونه‌های زیر توجه کنید:

- امکان شکایت قانونی کارمندان زمانی بیشتر است که افرادی از همان گروه کاری قبلاً چنین اقدامی را انجام داده باشند.^{۲۴}
- احتمال باردار شدن دختران نوجوانی که می‌بینند سایر نوجوانان بچه دار شده‌اند، بیشتر است.^{۲۵}

^{۲۴}نگاه کنید به:

Harold H. Gardner, Nathan L. Kleinman, and Richard J. Butler, Workers' Compensation and Family and Medical Leave Act Claim Contagion, 20 *J Risk and Uncertainty* 89, 101-110 (2000).

^{۲۵} برای مثال، نگاه کنید به:

George A. Akerlof, Janet L. Yellen & Michael L. Katz, An Analysis of Out-of-Wedlock Childbearing in the United States, 111 *Q.J. Econ.* 277 (1996).

- شبکه‌های رادیویی-تلویزیونی دائما در حال تقلید از یکدیگرند؛ به همین دلیل هم هست که نوعی از برنامه‌ها به ناگاه مُد می‌شود و همه جا را می‌گیرد.^{۲۶}
- سطح جرائم خشونت‌آمیز به شدت تحت تاثیر تلقی فرد از رفتار سایر اعضای اجتماع قرار دارد.^{۲۷}
- نمایندگان کنگره به دقت به علاماتی که از جانب سایر همکارانشان دریافت می‌کنند توجه دارند و غالبا از موضع مورد اجماع یا موضع افراد مورد اعتمادشان تبعیت می‌کنند؛ به خصوص در مواردی که خارج از حوزه تخصصی‌شان باشد.^{۲۸}
- اینکه افراد چه برنامه‌ای برای بازنشستگی‌شان داشته باشند، یا اصلا برنامه‌ای داشته باشند یا نه، بسیار تحت تاثیر رفتار سایرین در گروه کاری‌شان است.^{۲۹}
- تلاش‌های تحصیلی دانشجویان در ایالت نیوانگلند متأثر از همتایان‌شان است، چنانکه توزیع اتفاقی دانشجویان سال اول در خوابگاه‌ها تبعات مهمی برای عملکرد تحصیلی‌شان داشته است.^{۳۰}
- کشاورزان هنگام تصمیم‌گیری درباره استفاده از تکنولوژی‌های جدید، از جمله روش‌های پربازده تولید برنج، بسیار تحت تاثیر تصمیمات همتایان‌شان هستند.^{۳۱}

^{۲۶}نگاه کنید به:

Robert Kennedy, Strategy Fads and Strategic Positioning: An Empirical Test for Herd Behavior in Prime-Time Television Programming, 50 *J. Industrial Economics* 57 (2002).

^{۲۷}نگاه کنید به:

Edward Glaeser, E. Sacerdote, and Jose Scheinkman, Crime and Social Interactions, 111 *Quarterly Journal of Economics* 507 (1996).

^{۲۸}برای یک نظر اجمالی به این موضوع، نگاه کنید به:

John L. Sullivan et al., The Dimensions of Cue-Taking in the House of Representatives: Variation by Issue Area, 55 *J. Politics* 975 (1993).

^{۲۹}نگاه کنید به:

Esther Duflo and Emmanuel Saez, The Role of Informational and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment (Massachusetts Institute of Technology, unpublished manuscript, 2002).

قابل دسترس از طریق لینک زیر:

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=۳۱۵۶۵۹.

^{۳۰}

Bruce Sacerdote, Peer Effects With Random Assignment: Results for Dartmouth Roommates, 116 *Q. J. Econ.* 681 (2001).

^{۳۱}نگاه کنید به:

Christine Moser and Christopher Barrett, Labor, Liquidity, Learning, Conformity and Smallholder Technology Adoption: The Case of SRI in Madagascar (unpublished manuscript 2002).

قابل دسترس از طریق لینک زیر:

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=۳۲۸۶۶۲.

- دادگاه‌های اولیه، به ویژه در حیطه‌های بسیار تخصصی، از یکدیگر تبعیت می‌کنند، که خود احتمال تداوم اشتباهات قضائی را بالا می‌برد.^{۲۲}

با تاکید بر عوامل اطلاعاتی و حیثیتی تلاش دارم روایت یکپارچه‌ای از سه پدیده متمایز ارائه دهم: همنوایی، موج‌های اجتماعی، و قطبی شدن گروهی. در حقیقت یکی از اهداف اصلی من این است که نشان دهم این سه پدیده از دو عامل مذکور ناشی می‌شوند. ایده همنوایی روشن است. موج‌های اجتماعی در طول زمان اتفاق می‌افتند. با این آغاز می‌شوند که یک یا چند نفر بدو در اعمال معینی نظیر شرکت در یک اعتراض سیاسی، خرید یک جفت کفش خاص، گرویدن به یک مذهب جدید، یا دنبال کردن تحصیلات خاص، درگیر می‌شوند. بعد دیگران با این فکر که این آغازکنندگان حرکت احتمالاً چیزی می‌دانسته‌اند، یا با انگیزه کسب تایید اجتماعی، از آنها پیروی می‌کنند. دیگرانی هم تحت تاثیر تصمیمات پیشینیان که تعدادشان مرتب رو به افزایش است، قرار می‌گیرند و به همان ترتیب عمل می‌کنند. تبلیغات چیان رویای خلق چنین موج‌هایی را دارند که در حوزه رستوران، اسباب‌بازی، کتاب، فیلم، و لباس پدیده‌ای رایج است. اما این موج‌ها همچنین می‌توانند برای نامزدهای سیاسی، متقاضیان کار، شیوه‌های درمانی، مؤسسات آموزش عالی، و حتی بعضی نقطه نظرات هم مفید، یا مضر، واقع شوند. گاهی پزشکان از یکدیگر تبعیت می‌کنند، و بهای گزاف چنین دنبال‌هروی‌هایی را بیماران می‌پردازند. اگر شماری از ایالت‌ها و حتی کشورها در زمان کوتاهی قانون معینی را تصویب کنند، به احتمال زیاد پای یک موج در میان است. مشکل کلیدی در هنگام شکل گرفتن موج این است که تبعیت کنندگان در افشا و یا اتکا بر اطلاعات خصوصی خویش کوتاهی می‌کنند. آنگاه که جامعه چنین اطلاعاتی را دریافت نمی‌کند، احتمال بروز مشکلات جدی و حتی فجایع بالا می‌رود.

قطبی شدن گروهی زمانی روی می‌دهد که اعضای گروه‌ها در اثر هم‌اندیشی با یکدیگر به موضعی افراطی‌تر در راستای گرایش‌های پیش از هم‌اندیشی خود برسند. مطالعه هیئت منصفه که پیشتر ذکر شد، یک نمونه ساده است: درجات بالای برآشفستگی پس از هم‌اندیشی بالاتر هم می‌روند، در حالی که درجات پایین برآشفستگی در اثر هم‌اندیشی اُفت می‌کنند. از آنجایی که برآشفستگی یک نیروی محرک قوی است، مطالعه هیئت منصفه‌ها به توضیح بسیاری از آشکال افراطگرایی کمک می‌کند. وقتی قضات هم‌فکر به مواضع افراطی گرایش پیدا می‌کنند هم همین پدیده در جریان است. همین‌طور وقتی که افراد در یک شرکت یا در دولت دست به اقدامات

^{۲۲}نگاه کنید به:

Andrew F. Daughterty and Jennifer F. Reinganum, Stampede to Judgment, 1 Am. Law and Ec. Rev. 157 (1999).

مخاطره‌آمیزی می‌زنند که اکثر افراد درگیر به تنهایی حاضر به انجامشان نمی‌بودند. ادب سیاسی، در تمامی اشکالش، از طریق قطبی شدن گروهی رشد می‌کند. و قطبی شدن گروهی معمولاً به خاطر همزمانی موج‌های اطلاعاتی و حیثیتی روی می‌دهد. خشونت گاه به همین صورت نزج می‌گیرد.

تغییر موضع‌ها، شوک‌ها، و قانون

نمی‌بایست به خاطر وجود تاثیرات اجتماعی ماتم بگیریم و یا آرزوی از میان رفتنشان را داشته باشیم. اغلب ثمرات بسیار خوبی دارند و یکی از سرچشمه‌های مهم رفتار متمدنانه‌اند. بسیاری مواقع، مردم وقتی به آنچه دیگران می‌کنند از نزدیک توجه دارند، عملکرد بهتری از خود نشان می‌دهند. به خصوص اگر خود اطلاعاتی در دست نداشته باشیم، بهترین کار احتمالاً پیروی از جمع است. پیوند اجتماعی مهم است و ناسازگاری یا مخالفت می‌تواند موجب تضعیف این پیوند شود. اما در بیشتر مواقع بیم آن می‌رود که عوامل اجتماعی افراد و نهادها را در جهت‌های نادرست هدایت کنند. اینجاست که مخالفت می‌تواند نقش اصلاحی مهمی را بازی کند. بسیاری از گروه‌ها و نهادها خیلی کم از این موهبت بهره‌می‌برند.^{۳۳}

چنانکه خواهیم دید، آدم‌های دنباله‌رو سوار بر دوش دیگران، از حاصل کار آنها سود می‌برند بدون آنکه از خودشان مایه‌ای بگذارند. هر چه باشد، سواری بر دوش دیگران وسوسه‌انگیز است. برعکس، مخالفان غالباً به دیگران سود می‌رسانند و جامعه را از اطلاعات و ایده‌های خود بسیار بهره‌مند می‌کنند. مشکل جامعه این است که مخالفان بالقوه غالباً انگیزه اندکی برای اعلام نظراتشان دارند، صرفاً چون از ابراز عقیده مخالف خود هیچ چیز به دست نمی‌آورند. همانطور که دیدیم، ممکن است تنبیه هم بشوند، و گاهی (چون فرج فوده) حتی کشته شوند. گروه‌ها و سازمان‌های موفق باید راه‌هایی برای تشویق مخالفان بیابند.

^{۳۳} از همین روست ادعای جان استوارت میل که: «بدی خاص جلوگیری از بیان عقیده مخالف این است که از نوع بشر دزدی می‌شود، از آیندگان مانند نسل کنونی، از مخالفان آن عقیده حتی بیش از قاتلان به آن. اگر عقیده مزبور درست باشد، آنان از امکان معاوضه خطا با حقیقت محروم می‌مانند؛ و اگر نادرست باشد، فایده‌ای به همان بزرگی، یعنی ادراک روشنتر و ارتسام زنده‌تر حقیقت از دستشان می‌رود که محصول برخورد آن با خطاست.» [ترجمه عزت‌الله فولادوند (۱۳۷۷)، خرد در سیاست، تهران: طرح نو] منبع:

John Stuart Mill, "On Liberty", in John Stuart Mill, *Utilitarianism, On Liberty, Considerations on Representative Government* 85 (H.B. Acton ed.) (London: Everyman's Library, 1972).

توجه داشته باشید که وقتی گروه‌ها درگیر نفرت و خشونت می‌شوند، معمولاً نه به خاطر محرومیت اقتصادی^{۲۴} یا بدگمانی ازلی^{۲۵}، که غالباً محصول عوامل اطلاعاتی و حیثیتی‌ست که در اینجا به آنها پرداخته‌ایم. در حقیقت، افراطگرایی غیرقابل توجیه غالباً محصول «دانش ناقص»^{۲۶} است که در قالب زیرمجموعه کوچکی از اطلاعات مربوطه، عمدتاً از جانب سایر افراط‌گرایان در اختیار افراد قرار می‌گیرد.^{۲۷} اما خیلی‌ها دانش ناقصی دارند، و روندهای مشابهی در اشکال کمتر چشمگیری روی می‌دهند. بسیاری از تغییر موضع‌ها در مقیاس‌های بزرگ در بدنه قانونگذاران، ادارات، و دادگاه‌ها با ارجاع به تأثیرات اجتماعی به بهترین نحو توضیح داده می‌شوند. گاهی یک قانونگذار به طور ناگهانی برای یک معضل مورد غفلت قرار گرفته نظیر زباله‌های مواد خطرناک، بدرفتاری خانگی، یا سوءرفتار شرکت‌ها، ابراز نگرانی می‌کند. چنین نگرانی ناگهانی غالباً محصول همنوایی است و نه درگیری واقعی با آن معضل.

یک نکته دیگر هم هست. گروه‌هایی که جدا از تفاوت‌های مختصر در وقایع و شرایط، شبیه به هم هستند، ممکن است تحت تأثیر فشارهای اجتماعی به سمت باورها و اعمال شدیداً متفاوتی میل کنند. تفاوت‌های جوامع با یکدیگر، یا تغییرات کلان‌مقیاس جوامع در یک بازه زمانی، اغلب در اثر عوامل کوچک و گاه گذرا به وجود می‌آیند. اگر شهروندان فرانسوی چندان نگران انرژی هسته‌ای نیستند، در حالی که شهروندان ایالات متحده به شدت نگران آن‌اند، دلیلش را در تفاوت‌های فرهنگی بزرگ میان دو ملت نباید جستجو کرد. دلیلش صرفاً این است که شارل دوگل، رئیس‌جمهور فرانسه، برخلاف هم‌تایان آمریکایی‌اش، به شدت به انرژی هسته‌ای متعهد بود. زمانی که مردم هویت خود را در ویژگی‌های قومی می‌جویند، یا خود را به صورت «ما» در برابر «آنها» می‌بینند، دلیلش معمولاً عوامل اجتماعی‌ای است که می‌توانست در جهتی دیگر عمل کند.

^{۲۴}نگاه کنید به:

Alan B. Krueger and Jitka Maleckova, Does Poverty Cause Terrorism? The economics and the education of suicide bombers, *New Republic* 27 (June 24, 2002).

^{۲۵}نگاه کنید به:

Timur Kuran, Ethnic Norms and Their Transformation Through Reputational Cascades, *27 J Legal Stud* 623, 648 (1998).

۳۶

Crippled epistemology.

^{۲۷}نگاه کنید به:

Russell Hardin, The Crippled Epistemology of Extremism, in *Political Rationality and Extremism* 3, 16 (Albert Breton et al. eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, 2002).

به همین ترتیب، بسیاری از تفاوت‌های ظاهراً بزرگ، در میان جوامع و در طول زمان، اساساً ربط زیادی به فرهنگ ندارند. همانطور که خواهیم دید، همه چیز به آسانی می‌توانست طور دیگری باشد؛ و یک فشار درست کافیست تا تفاوت‌های مربوطه در مدتی عجیب کوتاه از میان برخیزند.

:--:--:--:--:

فصل ۱

پیروی از آنچه دیگران می‌کنند

چرا و چه موقع مردم همان کاری را می‌کنند که دیگران؟ برای پاسخگویی به این سوال باید میان پرسش‌های دشوار و آسان تمایز قائل شویم. وقتی افراد مطمئن‌اند که حق با آنهاست، آمادگی بیشتری برای رد نظرات جمع دارند. اگر شما در گروهی هستید که اصرار دارد گربه‌ها می‌توانند پرواز کنند، یا موجودات تخیلی مسئول آخرین فاجعه جهانی هستند، احتمال اینکه با آنها موافق باشید کم است. اما اگر در گروه افرادی باشند که عقاید ظاهراً معقولی راجع به آنچه شما چیزی در باره‌اش نمی‌دانید داشته باشند، وضع فرق می‌کند.

چندین آزمایش این نظر را تأیید می‌کنند؛ و البته چم‌وخ‌های جالبی هم به آن اضافه می‌کنند. از همه مهم‌تر، این آزمایش‌ها همان سه نکته‌ای را برجسته می‌کنند که من در طول کتاب بر آنها تأکید خواهم کرد:

- افراد محکم و مطمئن به طور ویژه‌ای تأثیرگذارند و می‌توانند گروه‌های مشابه را در جهت‌های کاملاً متفاوت هدایت کنند.
- افراد به شدت نسبت به یک‌صدا بودن سایرین آسیب‌پذیرند. تنها یک مخالف، یا یک ندای خرد، می‌تواند تأثیرات عظیمی داشته باشد.^{۲۸}
- اگر افراد به گمان ما به یک «گروه غیرخودی» تعلق داشته باشند، احتمال اینکه حتی در ساده‌ترین موارد، تأثیری بر ما داشته باشند بسیار کمتر است.^{۲۹} و اگر افراد بخشی از گروهی باشند که ما خود

^{۲۸} به یک یافته موازی توجه کنید: یک اقلیت به ویژه زمانی احتمال تأثیرگذاری دارد که از بیش از یک فرد تشکیل شده باشد و کلیه اعضایش با یکدیگر توافق اصولی داشته باشند. نگاه کنید به:

Robert Baron et al., *Group Process, Group Decision, Group Action* 81-82 (New York: Wadsworth, 1999).

۳۹

Dominic Abrams et al., *Knowing What to think By Knowing Who You Are: Self-Categorization and the Nature of Norm Formation, Conformity, and Group Polarization*, 29 *British J. Soc. Psych.* 97 (1990).

عضویت گروهی و خود-دسته‌بندی در این منبع هم مورد تأکید قرار گرفته‌اند:

John Turner et al., *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory* 42-67 (London: Blackwell, 1987).

را بدان متعلق می‌دانیم، احتمال بیشتری دارد که چه درباره مسائل ساده و چه درباره مسائل دشوار، ما را تحت نفوذ خویش قرار دهند.

بی‌درنگ روشن می‌شود که این نکات رابطه‌ای با این دو معمای بزرگ دارند: چرا و چه موقع مردم از قانون تبعیت می‌کنند؟ چرا و چه موقع آن را زیر پا می‌گذارند؟ ولی بگذارید با مرور چند پژوهش کلاسیک شروع کنیم.

پرسش‌های دشوار

در دهه ۱۹۳۰ روانشناسی بنام مظفر شریف (Muzafer Sherif) چند آزمایش ساده بر روی دریافت حسی انجام داد.^{۴۰} افراد مورد آزمایش در اتاق بسیار تاریکی قرار داده شدند و یک نقطه کوچک نور با حفظ فاصله‌ای در مقابلشان قرار گرفت. این نور در واقع ساکن بود اما به خاطر نوعی توهم دریافتی به نظر می‌رسید که حرکت می‌کند. در تمامی دفعاتی که آزمایش تکرار شد، شریف از افراد می‌خواست که میزان حرکت نور را تخمین بزنند. وقتی نظر افراد را جداگانه جویا شد، نظر هیچ کس با نظر دیگری یکی نبود، و پاسخ‌ها هم از آزمایشی به آزمایش دیگر به طرز چشمگیری متفاوت بودند. جای تعجب ندارد؛ از آنجا که نور اصلاً حرکت نمی‌کرد، داوری درباره میزان حرکتش، تیری در تاریکی بیش نبود. اما وقتی از افراد خواسته شد تا در گروه‌های کوچک عمل کنند، شریف متوجه نتایج خارق‌العاده‌ای شد. در اینجا داوری‌های افراد به هم نزدیک شد و یک هنجار گروهی درباره میزان صحیح حرکت به سرعت شکل گرفت. در واقع این هنجار طی دفعات مختلف آزمایش در هر گروه پایدار ماند و به وضعیتی انجامید که در آن هر گروه داوری خاص خودش را داشت و مصرانه به آن پایبند بود. این نشانه مهمی است از اینکه چطور ممکن است گروه‌ها و حتی ملت‌های مشابه به صرف تفاوت‌های ناچیز و حتی تصادفی در نقطه شروع، نهایتاً به باورها و اعمال بسیار متفاوتی برسند.

۴۰

Muzafer Sherif, An Experimental Approach to the Study of Attitudes, 1 Sociometry 90 (1937).

خلاصه خوبی از آن را در این منبع می‌توان یافت:

Lee Ross and Richard Nisbet, *The Person and the Situation* 28-30 (New York: McGraw Hill, 1991).

زمانی که شریف همدستی را به آزمایش اضافه کرد که دیگر شرکت‌کنندگان از ماهیتش خبر نداشتند، اتفاق دیگری افتاد. داوری این همدست، دست کم وقتی محکم و مطمئن حرف می‌زد، تاثیر عظیمی بر سایر شرکت‌کنندگان می‌گذاشت. به طور مشخص، تخمین این همدست که معمولاً بسیار بیشتر یا کمتر از تخمین سایرین بود، به شکل گرفتن تخمین‌های متناظر در گروه می‌انجامید. درس بزرگ اینجا این است که دست کم در مواردی که پرسش‌دشواری درباره واقعبیت مطرح است، داوری «ممکن است از جانب فردی تحمیل شود که هیچ قدرت زور گفتن و هیچ ادعای خاصی به عنوان متخصص هم ندارد، و صرفاً حاضر است در مقابل عدم اطمینان دیگران، همچنان محکم و استوار بر موضع خود بایستد.»^{۴۱}

شگفت‌انگیزتر این که داوری‌های گروه کاملاً درونی می‌شود، به طوری که حتی وقتی افراد یک سال بعد به تنهایی یا حتی به عنوان عضوی از گروهی دیگر با داوری‌ای دیگر در آزمایش شرکت می‌کنند، همچنان به همان داوری‌های اولیه وفادار می‌مانند. همچنین دیده شده که همین داوری‌های گروهی اولیه بر «نسل»‌های بعدی هم تاثیر گذاشته‌اند. وقتی شرکت‌کنندگان جدید به آزمایش اضافه و شرکت‌کنندگان قبلی کنار گذاشته می‌شدند، به طوری که نهایتاً تمامی شرکت‌کنندگان تازه به آزمایش وارد شده بودند، باز هم داوری گروهی اولیه معمولاً سر جای خود می‌ماند، حتی وقتی خود فردی که از اول مسئول طرح آن بود خیلی وقت پیش از آزمایش کنار گذاشته شده بود.^{۴۲} در اینجا درس بزرگی درباره «محافظة‌کاری جمعی»، یعنی گرایش گروه‌ها به چسبیدن به الگوهای ایجاد شده، حتی با تغییر اعضای گروه، وجود دارد. وقتی عملکردی شکل گرفت، به احتمال زیاد دائمی می‌شود، حتی اگر هیچ بنیان خاصی برای آن وجود نداشته باشد. البته اگر کسی بتواند نشان دهد که این عملکرد مشکلات جدی به بار می‌آورد، گروه تغییر موضع خواهد داد. اما اگر اعضای گروه در این باره مردد باشند، به احتمال زیاد همان کاری را ادامه خواهند داد که همواره انجام داده‌اند.

چه توضیحی برای نتایج آزمایش شریف وجود دارد؟ واضح‌ترین پاسخ بر عوامل اطلاعاتی ناشی از داوری سایرین تکیه دارد. گذشته از هر چیز، حرکات ظاهری [لکه نور در آزمایش] صرفاً حاصل توهم دریافتی هستند و سیستم دریافت ما به آسانی نمی‌تواند میزان آنها را تعیین کند. شرکت‌کنندگان حسابی گیج شده‌اند. آنها در چنین شرایطی به ویژه مستعد آن هستند که به دنبال عضوی مطمئن و ثابت‌قدم در گروه راه بیفتند.

^{۴۱} همان Muzaffer Sherif، صفحه ۲۹.

^{۴۲} همان، صفحه ۳۰-۲۹.

این یافته چیزی درباره آنچه در کلاس‌های درس، دادگاه‌ها، ادارات، و نهادهای قانونگذاری می‌گذرد، به ما نشان می‌دهد. وقتی افراد بی‌اطلاع در پی تصمیم‌گیری درباره جدی بودن یا نبودن خطر گرم شدن کره زمین، یا نگران‌کننده بودن یا نبودن میزان آرسنیک موجود در آب خوردن باشند، به احتمال زیاد جذب نظرات محکم و مطمئن دیگران خواهند شد.^{۴۲} و اگر کسی مقامی داشته باشد یا به نظر متخصص بیاید، احتمالاً تاثیر زیادی بر آنچه دیگران می‌اندیشند و انجام می‌دهند خواهد داشت.

آنچه در مورد موضوعات مبتنی بر واقعیت صادق است، در مورد موضوعات اخلاقی، سیاسی و قانونی هم صدق می‌کند. فرض کنیم گروهی قانونگذار تلاش می‌کنند تا موضوعی کاملاً فنی را حل و فصل کنند؛ مثلاً اینکه آیا سازمان مدیریت ایمنی و سلامت شغلی می‌بایست مقررات تازه‌ای برای محافظت کارگران از فلان ماده سرطان‌زا در محیط‌کار وضع کند یا خیر. اگر یک «همدست» در گروه گذاشته شود که اطمینان قابل توجهی از خود نشان می‌دهد، احتمال اینکه این همدست بتواند گروه را به جهت مورد نظر خود بکشد زیاد است. همینطور اگر او اصلاً همدست هم نباشد و تنها قانونگذاری معمولی باشد با اطمینانی فوق‌العاده درباره موضوع مورد بحث—مثلاً قانونگذاری از نیویورک که تصور می‌شود در مسائل علمی تخصص دارد—همین اتفاق می‌افتد. در هیئت‌های قضایی نیز، اگر یکی از قضات مطمئن و متخصص به نظر رسد، می‌توان منتظر تاثیراتی از جنس آزمایش‌های شریف در مورد مسائل فنی بود. بنا بر دانشی غیررسمی، بعضی قضات توسط همکارانشان در حوزه‌های خاص—مثلاً قوانین ضد انحصار، مالیات، حقوق مدنی، یا ورشکستگی—متخصص شناخته می‌شوند. چنین قضاتی به یمن شهرتشان نفوذ زیادی بر سایر قضات دارند. آنچه که در مورد قضات صادق است در مورد متخصصان در بسیاری سازمان‌ها نیز صدق می‌کند. مشکل اینجاست که این به اصطلاح متخصصان ممکن است تعصبات و برنامه‌های خودشان را داشته باشند، که گروه را به خطا می‌کشاند.

دقت داشته باشید که این ادعاها یک شرط مهم دارند که به آن خواهیم پرداخت: اگر آزمایش‌کننده شریف از همدستی استفاده کند که عضویتش در یک گروه اجتماعی دیگر برای افراد مورد آزمایش محرز شده باشد،

^{۴۲} بحث اقتدار را در این منبع ببینید:

Robert Cialdini, *Influence: The Psychology of Persuasion* 36-208 (New York: Quill, 1993).
برای شواهدی درباره اینکه دیدگاه‌های در اقلیت، اگر صاحبانشان افرادی باثبات و مطمئن باشند، می‌توانند بقیه را تحت تاثیر قرار دهند، نگاه کنید به:
Robert Bray et al., *Social Influence By Group Members With Minority Opinions*, 43 *J Personality and Social Psych.* 78 (1982).

همنوعی به مراتب کاهش می‌یابد.^{۴۴} اگر گروه از عده‌ای فلسطینی تشکیل شده باشد، بعید است همدستی که همه می‌دانند اسرائیلی‌ست بتواند گروه را به سمت مورد نظر خود بکشاند. اگر یک قانونگذار جمهوری‌خواه که به عنوان متخصصی در روابط خارجی شناخته شده است ادعا کند که ایالات متحده می‌بایست در رابطه با یک دشمن بالقوه عملکردی تهاجمی‌تر داشته باشد، اعضاء یک نهاد قانونگذاری عمدتاً دموکرات‌احتمالاً زیاد تحت تاثیر قرار نخواهند گرفت.

پرسش‌های ساده

شواهد بسیاری دلالت بر آن دارد که در مواجهه با پرسش‌های دشوار افراد متمایل به تسلیم شدن در برابر نظرات گروه‌اند.^{۴۵} اما اگر پرسش ساده باشد و اگر برداشت حسی خود آدم برای رسیدن به جواب قابل اتکا باشد، چه؟ اگر افراد توضیح خوبی برای دانستن پاسخ صحیح داشته باشند، چه؟ آزمایش‌های مهم انجام شده توسط سولومان آش (Solomon Asch) حکایت «لباس جدید امپراتور» را به ابزار تجربی می‌آزماید:

آش می‌خواست ببیند آیا افراد حاضر خواهند بود شواهد ظاهراً روشن به دست آمده از حس‌های خود را نادیده بگیرند یا خیر.^{۴۶} در این آزمایش‌ها، فرد مورد آزمایش در گروهی هفت تا نه نفره قرار می‌گرفت که اعضای آن در واقع همدستان‌اش بودند، گرچه فرد مورد آزمایش این را نمی‌دانست. کاری که باید انجام می‌شد به طرز مضحکی ساده بود: پیدا کردن خط هم‌اندازه خطی که روی یک کارت سفید بزرگ نشان داده می‌شد در میان سه خطی که برای مقایسه جلوی افراد قرار داده شده بود. دو خط دیگر کاملاً متفاوت بودند، طوری که بین یک و سه چهارم اینچ تا سه چهارم اینچ با خط مورد نظر تفاوت طول داشتند.

در دو دور اول آزمایش، همه درباره پاسخ صحیح اتفاق نظر دارند. «تفکیک‌ها ساده‌اند؛ همه به طور یکنواخت دآوری مشابهی را اعلام می‌کنند.»^{۴۷} اما «این هماهنگی ناگهان در دور سوم به هم می‌ریزد.»^{۴۸}

^{۴۴} همان et al. Abrams, Dominic, صفحه ۱۰۴-۹۹.
^{۴۵} نگاه کنید به:

David Krech et al., *Individual in Society* 509 (New York: McGraw Hill, 1962).

^{۴۶} خلاصه‌ای از آن را در این منبع ببینید:

Solomon Asch, Opinions and Social Pressure, in *Readings About the Social Animal* 13 (Elliott Aronson ed.) (New York: W.H. Freeman, 1995).

^{۴۷}

Solomon Asch, *Social Psychology* 453 (Oxford: Oxford University Press, 1952).

^{۴۸} همان Asch, Opinion and Social Pressures, صفحه ۱۳.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

تمامی اعضای دیگر گروه (همدستان آش) مخصوصاً خطایی را مرتکب می‌شوند که از نظر فرد مورد آزمایش و هر فرد معقول دیگری خطایی واضح و بزرگ است؛ یعنی خطی را به عنوان هم‌اندازه خط مورد نظر انتخاب می‌کنند که به طور چشمگیری کوتاه‌تر یا بلندتر از آن است. در این شرایط، فرد مورد آزمایش انتخابی پیش رو دارد: می‌تواند داوری مستقل خود را نگه دارد، یا در عوض نظر قاطع اکثریت را بپذیرد.

چه اتفاقی افتاد؟ جالب اینجاست که اکثر افراد دست کم یکبار در چندین بار آزمایش تسلیم نظر گروه می‌شوند. وقتی از افراد خواسته شد که بدون دیدن داوری‌های دیگران خود تصمیم بگیرند، تنها در کمتر از یک درصد موارد اشتباه کردند. اما در دفعاتی که فشار گروهی از پاسخ نادرست حمایت می‌کرد، در ۳۶/۸ درصد موارد اشتباه کردند.^{۴۹} در واقع در یک سری دوازده سوالی، دست کم ۷۰ درصد افراد با گروه همراه شدند و شواهد حاصله از حس‌های خود را دست کم یکبار نادیده گرفتند.^{۵۰}

آش تنها آمریکایی‌ها را مورد آزمایش قرار داد؛ محدودیتی که این پرسش واضح را به ذهن می‌آورد: آیا مردم در آمریکا با مردم سایر کشورها متفاوت هستند؟ آیا آمریکا کشور مردمان هم‌نوع است؟ پاسخ این است که خیر. نتایج آش محصول ویژگی‌های خاص آمریکایی نیستند. یافته‌های او در سایر فرهنگ‌ها هم به دست آمده‌اند. آزمایش‌های هم‌نواپی از این نوع تا کنون ۱۳۳ مجموعه نتایج در هفده کشور از جمله ژاپن، آلمان، فرانسه، ژاپن، نروژ، لبنان، و کویت به دست داده‌اند.^{۵۱} مروری بر این مطالعات نشان می‌دهد که نتایج آش در فرهنگ‌های مختلف مصداق دارند. در تمامی این ۱۳۳ آزمون، میانگین اشتباه ۲۹ درصد است؛ یعنی در ۲۹ درصد موارد، افراد شواهد حاصل از حواس خود را به نفع رأی گروه نادیده گرفته‌اند.^{۵۲} جالب است که مردم در فرهنگ‌های به اصطلاح «هم‌نوا» نظیر ژاپن، تا حدی بیشتر از فرهنگ‌های به اصطلاح «فردگرایانه» نظیر ایالات متحده دچار اشتباه می‌شوند.^{۵۳} و در آزمایش‌های مشابه، نشان داده شده که

^{۴۹} همان، صفحه ۱۶.

^{۵۰} همان.

^{۵۱} نگاه کنید به:

Rod Bond and Peter Smith, Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's Line Judgment Task, 119 *Psych. Bulletin* 111, 116 (1996).

^{۵۲} همان، صفحه ۱۱۸.

^{۵۳} همان، صفحه ۱۲۸.

نروژی‌ها بیش از فرانسوی‌ها متمایل به هم‌نواپی در اثر فشارهای گروه هستند.^{۵۴} اما الگوی کلی خطاها – هم‌نواپی افراد در ۲۰ الی ۴۰ درصد موارد – تفاوت زیادی میان ملت‌ها نشان نمی‌دهد.

توجه داشته باشید که یافته‌های آش دو درس متناقض در بر دارد: نخست آنکه تعداد قابل ملاحظه‌ای از افراد اغلب یا همیشه مستقل هستند، دست کم در رابطه با پرسش ساده‌ای چون پیدا کردن خط‌های هم‌اندازه. حدود ۲۵ درصد افراد پیوسته مستقل هستند،^{۵۵} حدود دو سوم کل پاسخ‌های فردی اثری از هم‌نواپی ندارند. بنابراین، از نظر آمادگی تأثیر پذیرفتن از گروه، «شواهدی مبتنی بر تفاوت‌های فردی عمده وجود دارد.»: برخی افراد کاملاً مستقل می‌مانند و برخی دیگر «بدون استثناء دنبال اکثریت راه می‌افتند.»^{۵۶} دوم اینکه بیشتر افراد دست کم بعضی مواقع حاضرند تسلیم گروه شوند، حتی در رابطه با پرسشی ظاهراً ساده که خود شواهد مستقیم و روشنی درباره‌اش در اختیار دارند. برای مقاصد من، این یافته دوم بیشترین اهمیت را داراست.

دلایل و اشتباهات فاحش

چرا افراد گاهی شواهد حاصل از حواس خویش را نادیده می‌گیرند؟ دو پاسخ از بهترین پاسخ‌ها را در اطلاعات و فشار هم‌تایان می‌توان یافت. برخی از افراد مورد آزمایش آش گمان می‌بردند که لابد حق با هم‌دستان هم‌صداست. اگر همه بگویند که ماشینی آبی رنگ است و شما آن را سبز ببینید، ممکن است نتیجه بگیرید که چشمانتان شما را فریب می‌دهند. آنچه درباره رنگ‌ها صادق است درباره طول خطوط نیز صادق می‌کند. بر عکس، بعضی دیگر از افراد مورد آزمایش می‌فهمیدند که اعضای گروه در اشتباه‌اند اما حاضر نبودند در ملاء عام چیزی را اعلام کنند که بقیه فکر می‌کردند خطاست. آنچه آنها اعلام می‌کردند در واقع محصول فشار هم‌تایان بود.

شواهد هر دوی این توضیحات را تایید می‌کند. در تحقیق آش چندین نفر از کسانی که نظر خود را به نفع نظر دیگران نادیده گرفته بودند در مصاحبه‌های خصوصی گفتند که لابد نظر خودشان غلط بوده‌است.^{۵۷} --

^{۵۴}نگاه کنید به:

David Krech et al., *Individual in Society* 25-524 (New York: McGraw Hill, 1962).

۵۵

Ronald Friend et al., A Puzzling Misinterpretation of the Asch "Conformity" Study, 20 *European J of Social Psych* 29, 37 (1990).

^{۵۶}همان Asch, *Opinion and Social Pressures*، صفحه ۵۸-۴۵۷.

^{۵۷}نگاه کنید به همان.

نکته‌ای که نشان می‌دهد اطلاعات، و نه فشار همتایان، موجب حرکت آنها شده بود.^{۵۸} این روایت اطلاعات-محور در تحقیق دیگری تقویت شد؛ تحقیقی که در آن افراد پاسخ‌های خود را به طور ناشناس ارائه کرده بودند، ولی تقریباً همانقدر پاسخ غلط داده بودند که افراد تحت شرایط آزمایش.^{۵۹} تحقیق مشابهی نشان می‌دهد که آگاهی فرد نسبت به این که پاسخش در اختیار اکثریت قرار نخواهد گرفت، موجب کاهش همنوایی-اش نخواهد شد.^{۶۰} اما این‌ها نتایجی غیر عادی هستند. آزمون‌گران عموماً دریافته‌اند که اگر در شرایطی مشابه با آزمایش‌های آش از فرد مورد آزمایش خواسته شود تا پاسخی کاملاً خصوصی ارائه کند، اشتباهات به طرز بارزی کاهش می‌یابد.^{۶۱} وقتی فرد مورد آزمایش بداند که همنوایی یا اشتقاق به سادگی مشخص خواهد شد، احتمال همنوایی زیادتر است.^{۶۲} این یافته‌ها نشانگر آن است که فشار همتایان هم موثر است و چیزی را برمی‌انگیزد که تیمور کوران (Timur Kuran) اقتصاددان «تحریف دانش» می‌نامدش، یعنی بیانات عمومی که بازتابنده دانش واقعی افراد نیستند.^{۶۳} همانطور که خواهیم دید، تحریف دانش که محصول تمایلی طبیعی به پیروی از جمع است، می‌تواند برای کل جمع مشکلات جدی به بار آورد.

جمع‌بندی خود آش بود که نتایج نشان می‌دهند که «فرآیند اجتماعی به غلبه همنوایی آلوده است.»^{۶۴} او می‌افزاید: «اینکه تمایل به همنوایی را در جامعه‌مان چنان نیرومند یافته‌ایم که در اثرش جوانان خوش‌فکر و خوش‌نیت حاضرند سفید را سیاه بخوانند، مایه نگرانی است.» چنانکه گفته‌ام، یافته‌های آش در جوامع مختلف نتایجی بسیار مشابه به بار آورده‌اند، و بنابراین می‌توان واژه «جامعه» در جمله آش را با واژه «جهان» عوض کرد.

اما در اینجا می‌خواهم بر جنبه دیگری از این معضل تاکید کنم. اگرچه به نفع بیشتر گروه‌هاست که از آنچه اعضایشان می‌دانند یا می‌اندیشند باخبر باشند، اما بسیاری از افراد تمایل ندارند اطلاعات خود را برای گروه برملا سازند. برای درک این نکته، گروهی را تصور کنید که تقریباً تمامی اعضایش چیزی را باور دارند

^{۵۸} البته این توضیح را می‌توان بر این مبنای سوال برد که بعضی از این همنوایان شاید خجالت می‌کشیده‌اند اذعان کنند که تحت تأثیر همتایانشان قرار گرفته‌اند، حتی اگر باور داشته‌اند که حق با همتایانشان بوده است.
^{۵۹} نگاه کنید به:

Robert Shiller, *Irrational Exuberance* 50-149 (Princeton: Princeton University Press, 2000).

^{۶۰} همان Rod Bond and Peter Smith، صفحه ۱۲۴.

^{۶۱} همان Elliott Aronson ed.، صفحه ۲۳-۲۴.

^{۶۲} نگاه کنید به:

Robert Baron et al., *Group Process, Group Decision, Group Action*, supra note, at 66.

^{۶۳} نگاه کنید به:

Timur Kuran, *Public Lies, Private Truths* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1998).

^{۶۴} همان Asch، صفحه ۲۱.

که درست نیست) این چیز می‌تواند حقایقی در بر داشته باشد، مثلاً خطر واقعی جرائم خشن در محله، یا احتمال به فاجعه انجامیدن یک پرواز فضایی برنامه‌ریزی‌شده، یا وجود سوء استفاده جنسی در اجتماع). همچنین تصور کنید که یکی یا تعداد محدودی از اعضای گروه حقیقت را می‌دانند. آیا ممکن است باور غالب را تصحیح کنند؟ اگر یافته‌های آس را تعمیم دهیم، پاسخ منفی است. خودداری آنها نه از این روست که غیرمنطقی هستند. اتفاقاً واکنش آنها پاسخیست کاملاً معقول به این واقعیت که نظر غالب چیز دیگری است. واقعیتی که می‌گوید یا آنها در اشتباه‌اند و یا در صورت اصرار بر حقانیت خویش، حیثیت خود را به مخاطره می‌افکنند.

البته بعضی از افراد مورد مطالعه آس شاید ترسو به نظر برسند. اما از آنجا که دو سوم افراد بالاخره در جایی هم‌نوا شده‌اند، نباید بر آنها سخت گرفت. و همانطور که خواهیم دید، یافته‌های آس کمک‌مان می‌کنند بفهمیم چرا گروه‌ها می‌توانند تصمیماتی ناموفق یا حتی خود-تخریب‌گر بگیرند.

آیا این یافته‌ها شامل داوری‌ها درباره اخلاق، سیاست‌ها، و قانون نیز می‌شوند؟ تصور اینکه افراد در مسائل اخلاقی، سیاسی یا قانونی که خود در موردشان اطمینان دارند، تسلیم جمعی هم‌صدا شوند، تکان‌دهنده به نظر می‌رسد. اما اگر آس درست بگوید، دست کم بعضی اوقات می‌بایست انتظار چنان تسلیمی را داشت. در واقع آزمایش‌های دیگری که بر مبنای روش پایه‌ای آس انجام شده‌اند، حاکی از تأثیرات عظیم هم‌نوايي بر بسیاری از داوری‌های اخلاقی و سیاسی اند.¹⁰ این تأثیرات در حوزه‌های مختلف نظیر آزادی‌های مدنی، اخلاقیات، و جنایت و مکافات نشان داده شده‌اند. این شواهد نفوذ نیرومند هم‌نوايي در بیان عمومی دیدگاه‌ها درباره مسائل بحث‌برانگیز را بر ملا می‌کنند.

به این عبارت توجه کنید: «آزادی بیان یک امتیاز است و نه یک حق. بنابراین هرگاه جامعه‌ای خود را در خطر ببیند، مجاز است که آزادی بیان را معلق کند.» وقتی نظر افراد درباره این عبارت به طور جداگانه پرسیده شد، تنها ۱۹ درصد گروه با آن موافق بودند. اما هنگامی که با نظر مشترک و موافق چهار نفر دیگر مواجه شدند، ۵۸ درصد موافقت کردند! یافته‌ها مشابه بود وقتی (در سال ۱۹۵۵) از افراد مورد آزمایش پرسیدند: «حس می‌کنید کدام یک از موارد زیر امروز مهم‌ترین مشکل پیش روی کشور ماست؟» پنج گزینه

¹⁰نگاه کنید به:

1. 10 Am. Psych. 191 (1955).

ارائه شده بود: رکود اقتصادی، امکانات تحصیلی، فعالیت‌های مخالف حکومت، سلامت روان، و جرم و فساد. در خلوت، ۱۲ درصد فعالیت‌های ضد حکومت را انتخاب کردند. اما در مواجهه با یک اجماع گروهی ساختگی بر سر این گزینه، ۴۸ درصد افراد همین گزینه را انتخاب کردند. هنگامی که نظر افسران نظامی درباره این عبارت که «تردید دارم رهبر خوبی شوم» به طور جداگانه پرسیده شد، حتی یک نفر هم با آن موافق نبود. اما در مواجهه با گروهی همصدا که ظاهراً این عبارت را قبول داشتند، ۳۷ درصد افسران آن را تصدیق کردند.^{۱۶}

در یک مطالعه خنده‌دار درباره تأثیرات گروه، شماری از افراد با یک یا چند قلم از اظهارات زیر درباره جامعه آمریکا ابراز موافقت کردند. بعضی حتی تمامی این اظهارات را پذیرفتند:

«جمعیت ایالات متحده عمدتاً افراد سالخورده هستند که ۶۰ تا ۷۰ درصدشان بالای ۶۵ سال سن دارند. ... به طور متوسط مردان بین هشت تا نه اینچ بلندتر از زنان هستند. با متوسط شش و عده غذای روزانه، جامعه آشکارا شیفته خوردن است و این شاید دلیل موافقت افراد با این ادعا باشد که «انگار من هیچوقت گرسنه نمی‌شوم.» با متوسط تنها چهار تا پنج ساعت خواب در شب، می‌توان گفت که آمریکایی‌ها وقت کمی برای خوابیدن هدر می‌کنند؛ الگویی که احتمالاً بی‌ارتباط با این گفته نیست که خانواده متوسط پنج یا شش فرزند دارد. با اینهمه هیچ مشکل ازدیاد جمعیت وجود ندارد، زیرا ایالات متحده ۶۰۰۰ مایل از سان فرانسیسکو تا نیویورک پهنا دارد. با اینکه اقتصاد در حال شکوفایی است... گرایش به منفی‌بافی و ملالت بر گروه غلبه دارد، چنانکه بسیاری با این گفته‌ها موافقت کردند: «بیشتر مردم اگر هرگز به مدرسه نرفته بودند، وضعشان بهتر بود.» یا «فایده‌ای ندارد که کاری برای مردم بکنی، چرا که قدرش را نمی‌دانند.» و «می‌توانم هیچ کاری را درست انجام دهم.»^{۱۷}

هنوایی رسمی: نظری اجمالی

با توجه به آنچه گفته شد، می‌توان انتظار داشت که قضات و قانون‌گذاران نیز همانند هر کس دیگری، اگر ببینند مردم همه یکصدا بر علیه‌شان هستند، در مواردی چشم بر ارزیابی روشن خودشان از سیاست‌ها و

^{۱۶} نگاه کنید به همان David Kretch et al.، صفحه ۵۰۹.
^{۱۷} نگاه کنید به:

1. 27 J. Pers. 259 (1959).

قوانین ببندند. البته سنجش اثرات همنوایی در جهان واقعی آسان نیست. اما من تاکنون به چنین اثراتی در دادگاه‌های تجدید نظر فدرال اشاراتی داشته‌ام؛ موضوعی که در فصل ۷ با تفصیل بیشتر به آن خواهم پرداخت. فعلاً به این نکته توجه کنیم که به نظر می‌رسد تأثیراتی از نوع آنچه آش مطرح کرده، می‌تواند این واقعیت حیرت‌انگیز را توضیح دهد: قضات جمهوری خواه وقتی در کنار دو قاضی دموکرات قرار می‌گیرند، معمولاً مثل دموکرات‌ها رأی می‌دهند و بالعکس، قضات دموکرات وقتی در کنار دو قاضی جمهوری خواه قرار می‌گیرند، اغلب چون جمهوری خواهان رأی می‌دهند. چرا جمهوری خواهان در حضور دموکرات‌ها «تغییر موضع در جهت لیبرالی» و دموکرات‌ها در حضور جمهوری خواهان «تغییر موضع در جهت محافظه‌کاری» از خود نشان می‌دهند؟

بخشی از پاسخ این است که وقتی همه در یک اتاق به چیزی اعتقاد دارند، برای یک مخالف تنها دشوار است که به مخالفت پردازد، دست کم علناً. از بعضی جهات، قضات نیز در برابر همان فشارهایی آسیب‌پذیرند که افراد مورد آزمون آش: اگر دیگر قضات حاضر در دادگاه مصمم‌اند علیه یک برنامه تبعیض مثبت حکم صادر کنند، شاید این برنامه واقعاً می‌بایست باطل شود. در هر صورت، نظر مخالف دادن در ملاء عام زمان‌بر است و نظرات مخالف ممکن است همکاران آدم را دلخور کنند. برای صدور حکم دادگاه، رای اکثریت، حتی اگر با اختلاف یک نفر، کافی‌ست، و اگر نتیجه قرار نیست تغییر کند، یک مخالف یگانه ممکن است بر دوش گرفتن بار بیان علنی مخالفت خود را به صرفه نبیند. آنچه درباره قضات صادق است درباره مردم معمولی نیز در زمینه‌های بیشمار صدق می‌کند. عقیده علنی دیگران می‌تواند از راه‌های مختلف تأثیرات بنیادی بر جاگذارد.

این اثر وادار کننده افکار عمومی، البته، نگرانی محوری جان استوارت میل بود. او تأکید می‌کرد که حفاظت «تنها در برابر استبداد زمامداران کافی نیست»، و علاوه بر آن، «حفاظت در برابر استبداد نظر و احساس غالب؛ در برابر گرایش جامعه به تحمیل آرا و اعمالش به منزله قواعد رفتار، از راه‌هایی به جز کیفرهای مدنی، بر آنهایی که با این آرا و اعمال مخالف‌اند» نیز مهم است.^{۶۸} تمرکز جان استوارت میل در اینجا بر اثرات مضر همنوایی اجباری‌ست، نه تنها بر افرادی که به این ترتیب مورد ظلم قرار می‌گیرند، بلکه همچنین بر خود جامعه که به این ترتیب امکان آن را نمی‌یابد که از آنچه دیگران حقیقتاً می‌اندیشند، درس بگیرد.

^{۶۸} همان John Stuart Mill, On Liberty، صفحه ۷۳.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

چگونه می‌توان هم‌نوایی را افزایش (یا کاهش) داد؟

چه عواملی موجب افزایش یا کاهش هم‌نوایی می‌شوند؟ در تأیید یافته‌های شریف، احتمال هم‌نوایی در افرادی که موقعیت اجتماعی برتری دارند و یا از درستی نظرات خویش بسیار مطمئن هستند، کمتر است.^{۶۹} اگر کار دشوار باشد و یا ترسیده باشند، بیشتر احتمال می‌رود که هم‌نوایی پیشه کنند.^{۷۰} اکنون نشان می‌دهم که سه متغیر در این میانه نقش زیادی ایفا می‌کنند: پول، تعداد، و هویت گروهی.

- پول مهم است. پاداش مالی در قبال پاسخ‌های صحیح از دو طریق در عملکرد افراد تأثیر می‌گذارد.^{۷۱} اگر کار آسان باشد و افراد در قبال درستی نظراتشان پول دریافت کنند، میزان هم‌نوایی به میزان قابل توجهی کاهش می‌یابد. وقتی نفعی در پاسخ صحیح باشد افراد کمتر مایلند از اعضای گروه دنباله‌روی کنند. اما زمانی که کار خواسته شده در آزمون دشوار شود، نتیجه به طرز چشمگیری تغییر می‌کند. در این صورت، محرک مالی برای پاسخ صحیح در واقع هم‌نوایی را افزایش می‌دهد. اگر قرار باشد که افراد از پاسخ صحیح به پرسشی دشوار نفع ببرند، تمایلشان به پیروی از گروه بیشتر می‌شود. آنچه شاید از همه بیشتر تکان‌دهنده باشد این است که در نبود محرک مالی، میزان هم‌نوایی در کارهای نسبتاً دشوار و بسیار دشوار تقریباً یکسان است. اما با به میان آمدن پاداش مالی، نتایج این دو دسته کار به طرز قابل ملاحظه‌ای متفاوت می‌شود، به طوری که برای کارهای نسبتاً دشوار هم‌نوایی به طرز محسوسی کاهش و برای کارهای بسیار دشوار به طرز محسوسی افزایش می‌یابد.

این نتایج توضیحی ساده دارند. در آزمون آش برخی افراد اطمینان دارند که پاسخ صحیح را می‌دانند. آنها تنها از این رو پاسخ‌های هم‌نوایانه ارائه می‌دهند که رد کردن نظر غالب در ملاء عام ارزشش را ندارد. اما زمانی که پای پول واقعی در میان است، فشار همتایان در مقابل امکان نفع مادی وزنش را از دست می‌دهد.

^{۶۹}نگاه کنید به:

Robert Baron et al., Group Process, Group Decision, Group Action, supra note, at 66.

^{۷۰}همان.

^{۷۱}نگاه کنید به:

Robert Baron et al., The Forgotten Variable in Conformity Research: Impact of Task Importance on Social Influence, 71 J Personality and Social Psych. 915 (1996).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

درس ساده در اینجا این است که پاداش اقتصادی می‌تواند تأثیرات فشارهای اجتماعی را خنثی کند. در یک امتحان مهم از دانشجویان خوب توقع نداریم که تنها از نظر اکثریت پیروی کنند. دلیلش این است که نمرات خوب پاداش مهمی هستند. اگر قرار باشد به خاطر درستی نظراتتان نفع زیادی ببرید (مثلاً شغل بهتر، آینده بهتر، آینده بهتر برای فرزندان)، احتمال زیاد دارد که آنچه را که معتقدید بر زبان آورید، حتی اگر افراد زیادی با شما موافق نباشند.

بنا به تعریف، وضعیت در مورد کارهای دشوار فرق می‌کند؛ صرفاً به این دلیل که تشخیص اینکه حق با شما هست یا نه در مورد این کارها دشوارتر است. در چنین شرایطی، احتمال اینکه افراد به دیدگاه دیگران بها بدهند بیشتر است، صرفاً چون این دیدگاه‌ها قابل اعتمادترین منبع اطلاعاتی موجود هستند. به همین خاطر، شواهد بسیاری نشان می‌دهد که اگر کار دشوار باشد، هم‌نوایی در آزمایش‌هایی از نوع آس افزایش می‌یابد.^{۷۲} اگر پاسخ صحیح موجب به دست آوردن پول خوبی شود و اگر شما به داوری خود مطمئن باشید، آمادگی‌تان برای انجام آنچه اکثریت می‌کنند و می‌گویند حتی بیشتر هم می‌شود— صرفاً چون گفته‌ها و عملکرد دیگران بهترین راهنما به سوی پاسخ درست‌اند. حال به یک یافته‌ی موازی توجه کنید: اگر همدستان آزمایش‌گر به درستی پاسخ خود اطمینان داشته باشند، اطمینان افراد به داوری‌های خودشان نیز بیشتر می‌شود.^{۷۳} زمانی که همدستان با اطمینان و شور و شوق عمل می‌کنند، افراد مورد آزمایش نیز در داوری‌هایشان اطمینان بیشتری نشان می‌دهند، حتی اگر صرفاً به دنبال جمع راه افتاده باشند.

تمام اینها به نظر کم و بیش معقول است، اما یک پیامد نگران‌کننده وجود دارد. «اجماع اکثریت غالباً می‌تواند افراد را به سمت قضاوتی نادرست، غیرمنطقی و یا غیرقابل توجیه سوق دهد.» چنین اجماعی «همچنین می‌تواند اطمینان نسبت به چنان قضاوت‌هایی را افزایش دهد.»^{۷۴} بنابراین، «مادام که قضاوت‌دشوار و نامشخص است و عواملان تأثیرگذار یکصدا و مطمئن، افزایش اهمیت قضاوت درست میزان اطمینان و هم‌نوایی را بالا می‌برد، که ترکیب خطرناکی است.»^{۷۵}

^{۷۲} نگاه کنید به همان Krech et al.، صفحه ۱۰-۵۰۹: «تأثیرپذیری بیشتر در موارد دشوار احتمالاً بازتابنده تفاوت میزان اطمینان فرد نسبت داوری خود است؛ آنجا که فرد از ابتدا نسبت به داوری خود مطمئن است، امکان تأثیرپذیری‌اش از فشار گروهی بسیار کمتر است.»
^{۷۳} همان.

^{۷۴} همان، صفحه ۹۲۵.

^{۷۵} همان، صفحه ۹۲۵.

حال در پرتوی آنچه گفته شد به یک پرسش اجتماعی مهم توجه کنید: چرا بسیاری از افراط‌گرایان چنین مطمئن هستند؟ اکنون سرخ‌هایی در اختیار داریم. وقتی احزاب سیاسی به افراط می‌گیرند و وقتی مردان جوان با شستشوی مغزی به تروریسم کشیده می‌شوند، دلایلش را در اطمینان رهبران باید جستجو کرد.

• *تعداد مهم است.* آیا یک گروه بزرگ بیش از یک گروه کوچک نفوذ دارد؟ منطقی‌ست که چنین بیانگاریم. احتمال اینکه نظرات پانزده نفر را رد کنید کمتر است تا نظرات چهار نفر را. فرض کنید بیست نفر ظاهراً بر این باورند که گرمایش کره زمین مشکلی جدی نیست. آیا احتمال مخالفت علنی با آنها کمتر نیست تا اینکه اگر فقط چهار نفر بودند؟

اما به لحاظ تجربی، معلوم نیست تعداد افراد گروه اهمیتی داشته باشد. یافته خود آتش این بود که تغییر تعداد افراد گروه همدستان که یکصد نتیجه غلطی را اعلام می‌کنند، تنها تا سه نفر اهمیت دارد. افزایش پس از این تعداد تاثیر چندانی ندارد.^{۷۶} استفاده از یک همدست، سطح خطای افراد مورد آزمایش را ابداً افزایش نداد؛ استفاده از دو همدست، سطح خطا را تا ۱۳/۶ درصد؛ و استفاده از سه همدست تا ۳۱/۸ درصد افزایش داد، که تفاوت چندانی با سطح خطا به هنگام استفاده از همدستان بیشتر از سه تا نداشت. اما یافته‌های خود آتش در این رابطه غیر عادی هستند. مطالعات بعدی نشان داد که افزایش تعداد گروه همدستان معمولاً هم‌نوایی را افزایش می‌دهد.^{۷۷} این یافته‌ها با عقل سلیم جور درمی‌آیند.

از آن مهم‌تر، یک تغییر جزئی در شرایط آزمایش وضعیت را به کل تغییر داد: وجود دست کم یک ندای خرد به کاهش چشمگیر هم‌نوایی و همچنین میزان خطا انجامید. وقتی یکی از همدستان آتش نظر درستی ارائه کرد، حتی اگر اکثریت قریب به اتفاق به سوی دیگر گرایش داشتند، میزان خطا سه چهارم کاهش یافت.^{۷۸} شباهت بین این مورد و حکایت لباس جدید امپراتور بسیار زیاد است. وقتی یک نفر حقیقت را برملا می‌کند، همه یا بیشتری‌ها هم شاید [جرئت پیدا کنند] آنچه را واقعاً می‌بینند یا می‌دانند درست است به زبان آورند. دست کم اگر شرایط جور باشد، این اتفاق خواهد افتاد.

پیامد روشن این قضیه این است که اگر گروهی در جهت عملکرد نادرستی گام بردارد، تنها یک مخالف می‌تواند با تقویت اعضای مرددی که احتمالاً در غیاب او از جمع تبعیت می‌کردند، نتیجه را تغییر دهد.

^{۷۶} همان Asch.

^{۷۷} همان Baron، صفحه ۲۰-۱۱۹.

^{۷۸} همان، صفحه ۱۸.

یافته‌های آش در این باره به شدت این سخن یکی از مشاوران اصلی پرزیدنت کندی را تأیید می‌کند که یک مخالف به تنهایی می‌توانست از آبروریزی خلیج خوکها جلوگیری کند. و چنانکه خواهیم دید، گاه وجود تنها یک مخالف می‌تواند کمک کند که قضاوت فدرال در مسیر درست قرار گیرند. اثر یک مخالف تنها در فیلم «دوازده مرد خشمگین» به خوبی تصویر می‌شود. فیلمی که در آن هنری فوندا در نقش یک عضو هیئت منصفه در مخالفت با نظر یازده عضو دیگر که قویاً متمایل به محکوم کردن یک متهم بیگناه بودند، موفق می‌شود نظر آنها را عوض کند. اکنون می‌توانیم ببینیم که این فیلم تا حدی واقعیت را منعکس می‌کرد.

حال به پیامد دیگری در رابطه با نقش پیوندهای اجتماعی و عاطفی در میان اعضای یک گروه توجه کنیم. اگر پیوندهای قوی احتمال مخالفت حتی یک نفر را هم کمتر کنند، عملکرد گروه‌ها و نهادها آسیب خواهد دید. تحقیق مربوط به کلپ‌های سرمایه‌گذاری گروه‌های کوچکی از مردم که پول‌های خود را روی هم می‌گذارند تا تصمیمات مشترکی درباره سرمایه‌گذاری در بازار بورس بگیرند— را به خاطر بیاورید.^{۷۹} در این تحقیق، کلپ‌هایی که بدترین نتایج را به بار می‌آوردند آنهایی بودند که بر مبنای روابط عاطفی و عمدتاً به قصد معاشرت بنا شده بودند؛ در حالیکه کلپ‌های پربازده روابط اجتماعی را محدود کرده و روی پول درآوردن تمرکز کرده بودند. مخالفت در کلپ‌های پربازده به مراتب بیشتر صورت می‌گرفت. کلپ‌های کم‌بازده معمولاً یکپارچه رأی می‌دادند و بحث علنی اندکی در میانشان در می‌گرفت. مشکل محوری این است که رأی افراد در کلپ‌های کم‌بازده به جای تولید بیشترین منافع مالی، بر ایجاد پیوستگی اجتماعی متمرکز بود. به طور خلاصه، هم‌نوایی به مراتب نتایج بدتری به بار می‌آورد.

همین نکته درباره هیئت مدیره شرکت‌ها نیز صادق است. شرکت‌هایی با بهترین عملکرد معمولاً «اعضایی بسیار ستیزه‌جو دارند که مخالفت را وظیفه خود می‌دانند» و «از یک دعوی درست و حسابی هر چند وقت یک بار ابایی ندارند.»^{۸۰} در چنین هیئت مدیره‌هایی نیز، همانند آزمایش‌های آش، «حتی یک مخالف تنها می‌تواند تأثیری عظیم برجای گذارد.» برای مثال، تصمیم پیشنهادی شرکت عظیم مدترانیک (Medtronic) برای خریدن آلزا (Alza)، یک شرکت سازنده سیستم‌های تحویل دارو، را در نظر بگیرید. هیئت مدیره مدترانیک برای خرید آلزا تقریباً هم‌رأی بودند، اما تنها یک مخالف وجود داشت که اصرار می‌کرد مدترانیک

در این حیطة فاقد تخصص است. این مخالف توانست هیئت مدیره را قانع کند که از اقدامی که به احتمال قوی نمی‌توانست فایده‌ای داشته باشد، بپرهیزد. یک مخالف دیگر توانست هیئت مدیره مدترانیک را متقاعد کند که در کار «آنژیوپلاستی» بماند، تصمیمی که بسیار سودآور شد.^{۸۱}

• هویت گروهی—بسیار—مهم است. یکی از مهم‌ترین یافته‌های آزمایش‌های هم‌نوایی به نقش کلیدی عضویت گروهی مربوط است. اگر فرد مورد آزمایش خود را عضو گروهی متفاوت با اکثریت بداند، اثر هم‌نوایی به مراتب کاهش می‌یابد.^{۸۲} در گریز به یک مثال قبلی، اگر همدستان آزمون‌گر به عنوان اسرائیلی شناخته شده باشند، احتمال هم‌نوایی فرد فلسطینی مورد آزمایش کمتر خواهد بود. اگر گفته شود که همدستان آزمون‌گر پیروان صدام حسین هستند، هم‌نوایی یک آمریکایی مورد آزمایش کمتر خواهد شد. به همین ترتیب، وقتی گروه همدستان از کسانی تشکیل شده باشد که افراد مورد آزمایش دوستشان دارند، تحسینشان می‌کنند، یا با آنها هم‌ذات‌پنداری می‌کنند، امکان هم‌نوایی افراد به ویژه افزایش می‌یابد.^{۸۳}

این نکته کلی توضیح می‌دهد که چرا کسانی که خواهان افزایش یا کاهش نفوذ فرد خاصی هستند، گروهی را که آن فرد بدان تعلق دارد پیش می‌کشند. اغلب همین‌که نشان دهند فردی «محافظه‌کار» یا «چپی» است، برای بی‌اعتبار کردنش کافی است و ثابت می‌کند که این فرد مستعد ارائه نظرات غیرقابل قبول است. اگر یک محافظه‌کار شناخته‌شده از یک برنامه تبعیض مثبت یا برنامه جدیدی برای کمک به بی‌بضاعتان حمایت کند، احتمالاً حرفش، نه تنها نزد محافظه‌کاران بلکه به طور کلی، بسیار بیشتر از حرف یک لیبرال شناخته‌شده در همین زمینه اعتبار خواهد داشت. و اگر یک لیبرال دموکرات از بعضی اقدامات یک رئیس جمهور جمهوری‌خواه حمایت کند، احتمالاً سایر لیبرال‌ها به حرفش گوش خواهند داد.

شواهد بسیاری از این ادعای ساده پشتیبانی می‌کنند. در آزمایش‌های آش وقتی فرد مورد آزمایش خود را عضوی از گروهی تعریف‌شده تصور می‌کند که دربرگیرنده همدستان آزمون‌گر نیز می‌باشد (مثلاً همه مثل خودش دانشجویان رشته روانشناسی هستند)، هم‌نوایی و در نتیجه خطا در اظهارنظرهای علنی به نحو

^{۸۱} همان.
^{۸۲}

Dominic Abrams et al., Knowing What To Think By Knowing Who You Are, 29, *Brit J Soc Psych*, 97, 104-110 (1990).

^{۸۳} همان et al., صفحه ۶۶. این نکته در قسمت‌های متعدد از منبع Turner مورد تأکید قرار گرفته است، برای مثال: صفحات ۹۷ و ۱۰۸-۱۰۶ (۱۹۹۰).

بارزی افزایش می‌یابد.^{۸۴} بر عکس، وقتی فرد مورد آزمایش خود را در گروهی متفاوت با همدستان آزمون‌گر تصور کند (مثلاً همه به جز خودش دانشجوی رشته تاریخ باستان هستند)، همنوایی و در نتیجه خطا در اظهار نظرهای علنی به نحو بارزی کاهش می‌یابد.^{۸۵}

توجه داشته باشید که در اینجا درباره اظهار نظرهای علنی صحبت می‌کنیم و نه عقاید خصوصی. در ارزیابی طول خطوط، برداشت خصوصی افراد از حقیقت چندان متأثر از عضویت گروهی همدستان آزمون‌گر نیست. عقاید خصوصی آنها که بعداً به طور ناشناخته ابراز شد، فارغ از این که فرد خود را با سایرین عضو یک گروه می‌پنداشت یا خیر، تقریباً یکسان بود. نتیجه تلویحی جالبی که در اینجا می‌توان گرفت این است که افراد وقتی در جمع صحبت می‌کنند و توسط کسانی که به نظرشان با آنها در یک گروه قرار دارند، احاطه شده‌اند، مستعد همنوایی، ارائه توصیف نادرست از آنچه می‌بینند و فکر می‌کنند، و خطاهای فاحش‌اند بنابراین کسانی که گمان می‌کردند با همدستان آزمون‌گر در یک گروه‌اند، در اظهار نظرهای خصوصی‌شان، پاسخ‌های درست بسیار بیشتر و پاسخ‌های همنوایانه بسیار کمتری ارائه کردند.^{۸۶} این نکته به نشان دادن تأثیرات ارزنده برگه‌های رأی مخفی کمک می‌کند.

در دنیای واقعی، مردم به دلایل متعددی سکوت اختیار می‌کنند. بعضی وقتها نمی‌خواهند موجب خفت و رنجش دوستان و متحدان‌شان شوند. بعضی وقتها می‌ترسند که با ابراز مخالفت خود موجب تضعیف تأثیر و آوازه گروهی شوند که خود را بدان متعلق می‌دانند. گاهی نیز به درستی سایر اعضای گروه‌شان اعتماد می‌کنند. اما آنگاه که سکوت موجب زیان می‌شود، آیا می‌توان احساس آزادی برای اظهار نظر را تضمین کرد؟ آشکارترین راه ایجاد فرهنگی است که از اختلاف نظر استقبال کرده و خواهان اصلاح است. اگر امکان ایجاد چنان فرهنگی وجود داشته باشد، سازمان‌ها می‌توانند کانال‌هایی به وجود آورند که از طریق آنها مخالفت به طور ناشناس ابراز شود. اگر افراد اجازه داشته باشند بدون برملا کردن هویتشان ابراز نظر کنند، بیشتر

۸۴

Dominic Abrams et al., Knowing What To Think By Knowing Who You Are, 29 *Brit J Soc Psych* 97, 106-08 (1990).

همان.^{۸۵}

^{۸۶}نگاه کنید به همان Abrams et al.، صفحه ۱۰۸. بر عکس، افرادی که گمان می‌کردند عضو گروه دیگری هستند، در جمع پاسخ‌های صحیح‌تر و غیر همنوایانه‌ای دادند، که خود معمای جالبی است: چرا پاسخ‌هایی که در جمع ارائه شدند از پاسخ‌هایی که در خلوت ارائه شدند صحیح‌تر بودند؟ با در نظر گرفتن این احتمال که افراد مورد آزمایش مخالفت علنی با افراد گروهی دیگر رایج حسنه به شمار می‌آوردند (حتی اگر در دل شک داشتند که شاید هم حق با آنها باشد)، معما حل می‌شود. در جهان واقعی، چه بسا این امر تشدید هم بشود، چنانکه اگر از افراد بپرسید با دشمنان یا مخالفان خود موافق‌اند یا نه، ممکن است بگویند نه، حتی اگر جوابشان آری باشد، صرفاً از این رو که موافقت برای حیثیت یا برداشت انسان از خود بهایی دارد.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

احتمال دارد که آنچه را می‌اندیشند بر زبان آورند. یک سیستم «تفکیک و هم‌سنگی قوا»^{۸۷} را می‌توان راهی برای افزایش احتمال مخالفت و کاهش احتمال اکراه اعضای یک گروه یا سازمان خاص از برملا کردن آنچه می‌دانند، در نظر گرفت.^{۸۸}

تأثیرات اقلیت

تأکید من تاکنون بر نیروی اکثریت‌ها بوده است. اما اقلیت‌ها نیز اهمیت دارند. آنها غالباً در طول زمان جنبش‌های بزرگی به راه انداخته و شمار قابل توجهی از افراد را گرد نظرات خویش جمع می‌کنند. مردم دیگر باور ندارند که خورشید به دور زمین می‌چرخد، اما زمانی این تقریباً باور همه بود. ادعای داروین درباره تکامل که در ابتدا توسط اکثریت قریب به اتفاق غیرمحمتم تصور می‌شد، امروز دست کم در کلیت‌ش غلبه یافته است. در بسیاری کشورها، شکایات گروه‌های کوچک درباره تبعیض جنسیتی موجب تغییرات بزرگی در نظرات غالب شده، به حدی که تعهد به برابری جنسی به وجهی از تعریف نظام‌های قانونی مدرن تبدیل شده است. تا دهه هفتاد میلادی کسانی که به حقوق همجنس‌گرایان اعتقاد داشتند بخش کوچکی از جامعه آمریکا بودند؛ ولی آنها توانستند در زمانی حیرت‌انگیز کوتاه میلیون‌ها نفر را قانع کنند که اساساً حق با آنهاست. این نمونه‌ها را به راحتی می‌توان چندین برابر کرد.

چه موقع و چرا اقلیت‌ها قادرند دیگران را متقاعد کنند یا به کیش خود بگروانند؟ جواب کاملی برای این معمای جالب نداریم، اما جواب‌های نسبی وجود دارند. یک یافته محوری این است که حتی زمانی که اقلیت‌ها

۸۷

Checks and balances.

^{۸۸} یافته‌های شایان ذکر دیگری هم از آزمایش‌های آش به دست می‌آیند: مثلاً، فرهنگ‌هایی که سنتاً جمع‌گرا شناخته می‌شوند بیشتر از فرهنگ‌هایی که سنتاً فردگرا شناخته می‌شوند، هم‌نوابی نشان دادند. «بر اساس بحث-مان، انتظار می‌رود تفاوت در تأثیر پذیری نسبت به نفوذ اجتماعی بین فرهنگ‌های جمع‌گرا و فردگرا در مورد مسائلی که، مثلاً، به عقاید افراد مربوط می‌شوند حتی شدیدتر هم باشد.» همان منبع Bond and Smith، صفحه ۱۲۸. از دهه ۱۹۵۰ به بعد، کاهش خطی در هم‌نوابی به وجود آمده است، که نشان می‌دهد افراد با گذشت زمان آمادگی بیشتری برای رد دیدگاه‌های اکثریت پیدا کرده‌اند. همان، صفحه ۱۲۹.

احتمال هم‌نوابی در زنان بیشتر از مردان است. همان، صفحه ۱۳۰. این یافته آخر ارزش تأکید را دارد؛ و با این یافته کلی جور در می‌آید که هر چه اعضای گروه از پایگاه اجتماعی پایین‌تری برخوردار باشند، احتمال ابراز نظراتشان در سازمان‌های غیر همگن کمتر است. نگاه کنید به صفحات ۲۶۷ و ۲۷۳-۲۷۴ از:

Caryn Christenson and Ann Abbott, Team Medical Decision Making, in *Decision Making in Health Care* (Gretchen Chapman and Frank Sonnenberg eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, 2000).

این نکته آخر حاکی از اهمیت ایجاد سازوکارهایی برای تضمین فرصت‌های بیان و شنیده شدن برای افرادی از پایگاه اجتماعی پایین است، نکته‌ای که در زیر به آن می‌پردازم.

بر نظرات علنی مردم تأثیری ندارند، بر آنچه که در خلوت می‌اندیشند تأثیر می‌گذارند. این نکته در مورد داوری درباره رنگ‌ها نشان داده شده است.^{۸۹} معلوم شده که وقتی اقلیت‌ها داوری‌های غیرعادی درباره رنگ‌ها می‌کنند (مثلاً به آبی برچسب سبز می‌زنند)، تأثیر آن در مقایسه با تأثیر اکثریت‌ها بر آنچه مردم علناً می‌گویند کمتر، اما بر آنچه در خلوت می‌گویند بیشتر است. همین یافته درباره عقاید سیاسی نیز صادق است. به تحقیقی توجه کنید که نشان می‌دهد مردم صرف‌نظر از اینکه اقلیت موافق یا مخالف حقوق همجنس‌گرایان بوده یا به نفع آنها استدلال کرده، معمولاً در اظهارنظرهای علنی به سمت اکثریت، ولی در اظهارنظرهای خصوصی به سمت اقلیت میل می‌کنند. یافته‌های مشابهی در رابطه با رویکردها نسبت به خارجی‌ها و موضوع سقط جنین وجود دارد.^{۹۰}

اما قابل توجه است که وقتی یک گروه اقلیت به وضوح از حاشیه‌نشینان اجتماعی تشکیل شده باشد، موافقت با اعضای این گروه حتی در عرصه خصوصی هم کاهش می‌یابد. بنابراین یک گروه اقلیت زمانی که مثلاً به عنوان گروه «دانشجویان همجنس‌گرا» یا «گروه فمینیستی بین‌المللی برای سازماندهی راهپیمایی‌های Take Back the Night شناخته شود، اقبال کمتری در متقاعد کردن مردم دارد تا وقتی که با واژه‌هایی خنثی‌تر شناخته شود.^{۹۱} به همین ترتیب، یک گروه اقلیت با هویت تثبیت شده «غیر خودی»، در روابط رودررو کمتر موثر است تا در تماس‌های غیر مستقیم. این یافته نباید زیاد شگفت‌انگیز باشد. اگر افراد از اعضای یک گروه بترسند یا آنها را دوست نداشته باشند، رویکردهای نامحسوس بهترین راه ارتباطی‌اند.

گاهی گفته می‌شود که اکثریت‌ها مردم را به پیروی وامی‌دارند، در حالی که اقلیت‌ها آنها را به گرویدن تشویق می‌کنند.^{۹۲} یعنی افراد از اکثریت‌ها پیروی می‌کنند بی آنکه واقعاً توسط آنها متقاعد شده باشند؛ اما در مورد اقلیت‌ها، دست کم گاهی اوقات متقاعد می‌شوند که حق با آنهاست. دیده‌ایم که این ادعا زیادی ساده است. آنجا که افراد با اکثریت‌ها موافقت غالباً به خاطر اطلاعاتی است که از آنها دریافت می‌کنند، و از این رو اکثریت‌ها می‌توانند بسیار متقاعدکننده باشند. اما اقلیت‌ها نیز می‌توانند متقاعدکننده باشند، به خصوص

^{۸۹}نگاه کنید به همان Baron et al.، صفحه ۸۰-۷۹.

^{۹۰}همان، صفحه ۸۰.

^{۹۱}

Wendy Wood et al., *Minority Influence: A Meta-Analytic Review of Social Influence Processes*, 115 *Psych Bull* 323 (1994).

^{۹۲}نگاه کنید به همان Baron et al.، صفحه ۸۶-۸۲.

اگر اعضایشان باثبات باشند.^{۹۳} اگر اعضای یک گروه اقلیت نوسان داشته باشند یا نتوانند به روشنی و با اطمینان بر سر موضع خود بایستند، کمتر احتمال دارد که موثر باشند. بزرگی اقلیت هم اهمیت دارد. «اقلیتی متشکل از تنها یک فرد می‌تواند به عنوان دیوانه یا احمق کنار گذاشته شود، اما چنین واکنشی زمانی که چندین نفر جایگاه اقلیت را اشغال کرده‌اند، دشوار خواهد بود.^{۹۴}

چند آزمایش تکان‌دهنده

در آزمایش‌های شریف و آس هیچکس تخصص خاصی ندارد. هیچ عضو گروه توانایی اندازه‌گیری فوق‌العاده‌ای قدرت بینایی استثنایی از خود نشان نمی‌دهد. اما می‌توان پیش‌بینی کرد که اگر افراد به هر دلیل بر این باور باشند که یک یا چند نفر از همدستان آزمون‌گران به دلیل ویژه‌ای ممکن است درست بدانند، احتمال هم‌نوایی و خطایشان حتی بیشتر هم خواهد شد. مردم عادی در مورد نحوه پاسخگویی به معماهای ریاضی احتمالاً با نظرات ریاضی‌دانان هم‌نوایی می‌کنند.^{۹۵} اما احتمال اینکه فیزیکدانان هسته‌ای با نظرات مردم عادی درباره موضوعات مربوط به فیزیک هم‌نوایی کنند به مراتب کمتر است.

از قضا در برخی آزمایش‌ها، آزمون‌گران با درست اعلام کردن پاسخ‌های (نادرست) همدستان در جمع گروه، کوشیده‌اند تا نقش تخصص را بسنجند. این اعلام کردن‌ها تولید هم‌نوایی بیشتر در پاسخ‌های آتی به پرسش‌هایی با ماهیت مشابه، می‌انجامند.^{۹۶} در هر صورت، مشخص است که اگر افراد قانع شوند که در میان اعضای گروه متخصصانی وجود دارند، میزان هم‌نوایی افزایش خواهد یافت.

مشخصاً در پرتوی همین نکته است که می‌خواهم پاره‌ای از مشهورترین و هشداردهنده‌ترین یافته‌های علوم اجتماعی مدرن را مورد بررسی قرار دهم.^{۹۷} این آزمایش‌ها که توسط استنلی میلگرام

^{۹۳}نگاه کنید به:

Wendy Wood et al., *Minority Influence: A Meta-Analytic Review of Social Influence Processes*, 115 *Psych Bull* 323 (1994).

^{۹۴}نگاه کنید به همان Baron et al., صفحه ۸۲.

^{۹۵}نگاه کنید به همان David Kretch et al., صفحه ۵۱۴.

^{۹۶}نگاه کنید به همان Crutchfield, صفحه ۵۰۹.

^{۹۷}نگاه کنید به:

Stanley Milgram, *Obedience to Authority* (Princeton: Princeton University Press, 1974); Stanley Milgram, Behavioral Study of Obedience, in *Readings About the Social Animal* 23 (Elliott Aronson ed.) (New York: W.H. Freeman, 1995).

(Stanley Milgram) روانشناس انجام شده‌اند، نه همنوایی با داوری‌های همتایان، که همنوایی با خواست آزمون‌گر را مورد بررسی قرار می‌دهند. خوب یا بد، امروزه این آزمایش‌ها به خاطر محدودیت‌هایی که درباره استفاده از انسان به‌عنوان سوژه آزمایش وجود دارد، تقریباً به طور قطع قابل انجام نیستند. اما به خاطر دلالت‌های مهمی که برای تأثیرات اجتماعی بر داوری‌های اخلاقی و نه صرفاً واقعیت‌ها دارند، جدای عملی بودن یا نبودنشان مورد توجه واقع می‌شوند. در بررسی این آزمایش‌ها هدف غایی من این است که آنها را به مسائل بزرگ‌تری در حقوق و سیاست ربط دهم؛ هر چند که بررسی آنها به‌خودی‌خود نیز ارزشمند است.

در این آزمایش‌ها از افراد خواسته شد که به فردی که در اتاق پهلویی است شوک برقی وارد کنند. به افراد مورد آزمایش گفته شده بود که هدف آزمایش بررسی اثرات تنبیه بر حافظه است (در حالی که واقعاً این طور نبود). فرد مورد آزمایش نمی‌دانست که قربانی شوک برقی یک همدست آزمون‌گر است و شوک‌ها واقعی نیستند. آنها در واقع توسط یک شبه ژنراتور مولد شوک تولید می‌شدند که سی و لتاژ متفاوت از ۱۵ تا ۴۵۰ ولت را همراه با توضیح نوشتاری از «شوک ناچیز» تا «خطر: شوک شدید» مشخص کرده بود. همچنان که آزمایش جلو می‌رفت از فرد مورد آزمایش خواسته می‌شد تا در مقابل پاسخ‌های نادرست، شوک‌های شدیدتری وارد کند و از مرز «خطر: شوک شدید» که در ۴۰۰ ولت آغاز می‌شد نیز عبور کند.

در آزمایش‌های اولیه میل‌گرم چهل مرد بین ۲۰ تا ۵۰ ساله شرکت کردند. آنها مشاغل گوناگونی از جمله مهندسی، دبیری دبیرستان و کارمندی اداره پست داشتند. به آنها برای مشارکتشان مبلغ ۴/۵ دلار پرداخته بودند و گفته بودند که صرف‌نظر از چگونگی پیشرفت آزمایش می‌توانند این پول را نگه دارند. این «آزمایش حافظه» شامل به خاطر آوردن کلمات جفت بود. هر اشتباه قربانی یا همدست آزمون‌گر، شوک برقی و حرکت دکمه ژنراتور شوک به سطح بالاتر را به دنبال داشت. برای نشان دادن اینکه همه چیز واقعی است، در ابتدای آزمایش به افراد شوک واقعی در پایین‌ترین سطح را می‌چشانند، اما همچنین به آنها اطمینان می‌دادند که شوک‌ها خطرناک نیستند. آزمون‌گر در پاسخ به پرسشی از پیش تعیین شده توسط یک همدست اعلام می‌کرد: «اگرچه شوک‌ها می‌توانند بی‌نهایت دردناک باشند، اما موجب هیچ لطمه دائمی به بافت‌های بدن نخواهند شد.»^{۹۸}

^{۹۸} همان، صفحه ۲۷.

در آزمایش‌های اولیه، قربانی هیچ اعتراضی نمی‌کرد تا وقتی که به مرحله شوک ۳۰۰ ولتی می‌رسید که در آنجا لگد محکمی به دیوار اتاقی که در آن به صندلی برقی بسته شده بود، می‌زد. پس از آن قربانی دیگر پاسخی به پرسش‌ها نمی‌داد و تنها وقتی که شوک ۳۱۵ ولتی را دریافت می‌کرد، مشت محکمی به دیوار می‌زد. دیگر از او چیزی شنیده نمی‌شد، حتی وقتی شوک‌ها افزایش یافته و از مرز ۴۰۰ ولتی نیز عبور می‌کردند. اگر فرد مورد آزمایش ابراز عدم تمایل به ادامه کار می‌کرد، آزمون‌گر با لحنی که هر بار تحکم‌آمیزتر می‌شد، به ادامه کار ترغیب می‌کرد: از اینکه «لطفا ادامه بده» تا اینکه «انتخاب دیگری نداری؛ باید ادامه دهی.»^{۹۹} اما آزمون‌گر قدرتی برای اعمال مجازات بر افراد مورد آزمایش نداشت.

فکر می‌کنید افراد وقتی در این آزمایش قرار می‌گیرند، چه می‌کنند؟ پیش‌بینی بیشتری‌ها این است که بیش از ۹۵ درصد افراد از ادامه کار تا مرحله آخر شوک‌ها سر باز خواهند زد. وقتی از افراد خواسته می‌شود رفتار افراد مورد آزمایش را پیش‌بینی کنند، بیشتری‌ها انتظار دارند افراد در سطح «شوک بسیار قوی» در ۱۹۵ ولت دست از ادامه کار بکشند.^{۱۰۰} اما در آزمایش میلگرم هر چهل نفر تا بالای ۳۰۰ ولت پیش رفتند. میانه حداکثر سطح شوک ۴۰۵ ولت بود. اکثریت قابل‌توجهی (۲۶ نفر از ۴۰ نفر یا ۶۵ درصد) تا سطح آخر ۴۵۰ ولت رفتند که دو مرحله بعد از «خطر: شوک شدید» بود.^{۱۰۱}

آزمایش‌های متفاوت بعدی نتایج حتی خارق‌العاده‌تری داشتند. در این آزمایش‌ها، قربانی با افزایش ولتاژ میزان فزاینده‌ای از درد و عذاب را ابراز می‌کرد.^{۱۰۲} از ۷۵ ولت تا ۱۰۵ ولت ناله‌های کوچکی به گوش می‌رسید و در ۱۲۰ ولت قربانی خطاب به آزمون‌گر فریاد می‌زد که شوک‌ها دارند دردناک می‌شوند. در سطح ۱۵۰ ولتی، قربانی فریاد می‌زد: «آزمون‌گر، مرا از اینجا بیرون بیاور! دیگر نمی‌خواهم در این آزمایش باشم! نمی‌خواهم ادامه بدهم.»^{۱۰۳} در ۱۸۰ ولتی می‌گفت: «نمی‌توانم درد را تحمل کنم.» در ۲۷۰ ولتی با فریادی دلخراش واکنش نشان می‌داد. در ۳۰۰ ولتی فریاد می‌زد که دیگر هیچ پرسشی را پاسخ نخواهد داد. در ۳۱۵ ولتی به طرز وحشیانه‌ای فریاد می‌کشید. در ۳۳۰ ولتی و بیشتر، دیگری صدایی از او بر نمی‌آمد.

^{۹۹} همان، صفحه ۲۹.

^{۱۰۰} همان، صفحه ۳۰.

^{۱۰۱} نگاه کنید به:

Stanley Milgram, *Obedience to Authority* 35 (Princeton: Princeton University Press, 1974).

^{۱۰۲} همان، صفحه ۲۳ (۱۹۷۴).

^{۱۰۳} همان.

در این شکل از آزمایش هم تغییر قابل توجهی در نتایج میلگرم به وجود نیامد: ۲۵ نفر از ۴۰ نفر شرکت‌کننده تا آخرین مرحله رفتند و میانه حداکثر بالای ۳۶۰ ولت بود. در یک شکل نسبتاً ترسناک این آزمایش، قربانی پیش از شروع می‌گفت که مشکل قلبی دارد و با ادامه شوک‌ها به کرات از افراد می‌خواست که آزمایش را متوقف کنند چون دارد به قلبش فشار می‌آورد.^{۱۰۴} این باعث نشد که افراد مورد آزمایش رفتار متفاوتی از خود بروز دهند. قابل توجه است که در این آزمایش‌ها زنان نیز رفتاری متفاوت با مردان نداشتند و الگوی پاسخ‌هایشان یکی بود.

خود میلگرم نتایجش را با استفاده از مفهوم پیروی از مرجع اقتدار توضیح می‌دهد؛ چیزی شبیه رفتار آلمانی‌ها تحت حکومت نازی‌ها. در حقیقت، بخشی از انگیزه میلگرم از این آزمایش‌ها این بود که بفهمد کشتار یهودیان (هولوکاست) چطور ممکن شد.^{۱۰۵} میلگرم نتیجه گرفت که مردم عادی از دستور تبعیت می‌کنند حتی اگر حاصلش رنج بسیار برای بیگناهان دیگر باشد. بدون شک، اطاعت ساده بخشی از ماجراست. اما من می‌خواهم توضیح دیگری را مطرح کنم.^{۱۰۶}

روی هم رفته عجیب نیست اگر کسانی که برای شرکت در یک آزمایش توسط دانشمندی ظاهراً با تجربه به یک محیط آکادمیک دعوت شده‌اند، با این فکر که آزمون‌گر احتمالاً می‌داند چه باید کرد، به دستورات او گردن نهند. اگر آزمون‌گر از افراد مورد آزمایش بخواهد که ادامه دهند، با عقل جور در می‌آید که بیشترشان بپذیرند و باور کنند که لطمه‌ای که ظاهراً بر قربانی وارد می‌شود، جدی نیست و اینکه آزمون در واقع فواید مهمی برای جامعه دارد. با این حساب، آزمون‌گر تخصص ویژه‌دارد. اگر این درست باشد، بنابراین شرکت‌کنندگان در آزمایش‌های میلگرم شبیه شرکت‌کنندگان در آزمایش‌های آش هستند، با این ویژگی که طنین حرف آزمون‌گر در آزمایش‌های میلگرم رساتر است. با این حساب، بسیاری از افراد مورد آزمایش تردیدهای اخلاقی خود را کنار می‌گذارند، نه به خاطر پیروی کورکورانه، بلکه با این تصور که تردیدهایشان احتمالاً

^{۱۰۴} همان، صفحه ۵۷-۵۵.

^{۱۰۵} همان، صفحه ۳۴.

^{۱۰۶} این تفسیر نامتعارف در اینجا آمده است:

Thomas Blass, *The Milgram Paradigm After 35 Years: Some Things We Now Know About Obedience to Authority, in Obedience to Authority: Critical Perspectives on the Milgram Paradigm* 35, 38-44 (Thomas Blass ed.) (New York: Lawrence Erlbaum Associates, 1999).

همان Shiller، صفحه ۵۱-۱۵۰.

بی‌پایه و اساس‌اند. این تصور شاید به نوبه خود بر این باور مبتنی باشد که اگر آزمایش بهراستی قابل اعتراض بود، آزمون‌گر از افراد نمی‌خواست که ادامه دهند.

به طور خلاصه، شاید افراد مورد آزمایش میل‌گرم به یک علامت اطلاعاتی بسیار رسا، نظیر آنچه که توسط یک متخصص واقعی در حوزه‌ای معین فرستاده می‌شود، واکنش نشان می‌دادند. و از این نظر، میل‌گرم در یافتن شباهت میان رفتار افراد مورد آزمایش و رفتار آلمانی‌های تحت حکومت هیتلر اشتباه کرده است. افراد مورد آزمایش وی از فرمان‌های یک دیکتاتور شیطان‌صفت تبعیت نمی‌کردند بلکه به کسی پاسخ می‌دادند که گمان می‌کردند می‌توانند به اعتبار و نیت نیک‌اش اطمینان کنند. البته تمایز گذاشتن میان تبعیت از یک رهبر و پذیرش عقاید یک متخصص آسان نیست، چه در عالم نظر و چه در عمل. تنها حرف من این است که اطاعت افراد مورد آزمایش اطاعتی به تمامی کور و بی‌پایه نبود. در موقعیتی انجام گرفته بود که می‌شد تصور کرد آزمون‌گر از افراد مورد آزمایش نمی‌خواهد بی‌دلیل یا از سر دیگر آزاری به کسی لطمه جسمی جدی وارد کنند.

یک مطالعه بعدی که زمینه‌های فرمانبرداری را بررسی می‌کرد، تاییدی بر این مدعا ارائه می‌دهد.^{۱۰۷} در آن مطالعه، تعداد زیادی از افراد شرکت‌کننده نوارهای آزمایش‌های میل‌گرم را دیدند و از آنها خواسته شد که در رابطه با پیروی از خواست آزمون‌گر به توضیحات ارائه شده رأی بدهند. انتخابی که بیشترین رأی را آورد تمکین به تخصص بود. این توضیح، البته، قطعی نیست، اما یک شکل متفاوت و روشن‌گر آزمایش، که توسط خود میل‌گرم انجام شد، پشتیبانی بیشتری برای آن فراهم می‌آورد.^{۱۰۸} در اینجا، فرد مورد آزمایش یکی از سه نفری بود که از آنها خواسته شده بود تا شوک‌ها را اعمال کنند. دو نفر دیگر که در واقع همدستان میل‌گرم بودند، از عبور از حد معینی (۱۵۰ ولت برای یکی و ۲۱۰ ولت برای دیگری) اجتناب می‌کردند. در چنین مواردی، اکثریت قریب به اتفاق افراد مورد آزمایش، یعنی ۹۲/۵ درصد، از خواسته آزمون‌گر سرپیچی می‌کردند. این مورد با فاصله بسیار موثرترین شکل از آزمایش‌های بسیار میل‌گرم در این حوزه بود که همه با هدف کاهش سطح تبعیت طراحی شده بودند.

چرا سرپیچی همتایان چنین تاثیرگذار بود؟ گمان من این است که افراد مورد آزمایش در اینجا بسیار شبیه آنهایی بودند که در آزمایش آش دست کم یک حامی در میان همدستان آزمون‌گر داشتند. به خاطر بیاورید که

^{۱۰۷}همان Blass، صفحه ۴۴-۴۲.
^{۱۰۸}همان Milgram، صفحه ۱۲۲-۱۱۳.

حتی یکی از چنان همدستانی موجب شد تا افراد مورد آزمایش آنچه را که واقعا دیده بودند، بیان کنند. بنابراین، در این آزمایش میلگرم نیز همتایانی که بر مبنای وجدان عمل کردند، به دیگران جرئت دادند که آنها هم از وجدانشان پیروی کنند. در اینجا می‌بینیم که یکی دو مخالف که حاضرند از وجدانشان تبعیت کنند، می‌توانند سایرین را نیز به این کار ترغیب کنند.

در یک شکل دیگر آزمایش، میلگرم خود توانست نکته مثبتی را درباره طبیعت انسان نشان دهد. داوری اخلاقی افراد مورد آزمایش بدون هیچ راهنمایی از جانب آزمون‌گر و بدون هیچگونه نفوذ بیرونی روشن بود: بیشتر از حد بسیار پایین، نباید شوک داد.^{۱۰۹} در حقیقت، این داوری اخلاقی برای افراد در آزمایش میلگرم تقریباً همانقدر روشن بود که داوری‌های صریح و صحیح افراد مورد آزمایش آش درباره طول خطوط با اتکاء به خودشان (و نه در مواجهه با همدستان آش). در آزمون‌های میلگرم، اعمال نفوذ از جایگاه خود آزمون‌گر صورت می‌گرفت که می‌گفت شوک‌ها باید ادامه یابند و هیچ لطمه دائمی وارد نخواهد شد. اما آنگاه که همتایان فرد مورد آزمایش از خواسته آزمون‌گر میلگرم سرپیچی کردند، جایگاه آزمون‌گر با اطلاعاتی که از امتناع همتایان می‌رسید، عملاً نفی شد. بنابراین افراد می‌توانستند بر داوری اخلاقی خودشان اتکا کنند یا شاید از علائم اخلاقی که امتناع سایرین القا می‌کرد، پیروی کنند.

درس‌های کلی بسیار روشن‌اند. وقتی اخلاقیات یک موقعیت روشن نیست، چه بسا افراد تحت تاثیر کسی قرار بگیرند که به نظر متخصص می‌آید و قادر است مخاطرات را سبک و سنگین کند. اما زمانی که داوری اخلاقی متخصص زیر سؤال است و توسط افراد معقولی که داوری‌های اخلاقی خود را به میان می‌آورند به چالش کشیده می‌شود، بیشتر افراد احتمالاً از متخصصان پیروی نخواهند کرد. بلکه بسیار بیشتر احتمال دارد از آنچه که وجدان خودشان حکم می‌کند تبعیت کنند. همانطور که خواهیم دید، اطاعت از قانون هم مشخصات مشابهی به آنچه گفته شد دارد.

پلیس و اعترافات

از شهروندان عادی غالباً خواسته می‌شود تا با صاحبان قدرت که چندان با آزمون‌گر میلگرم متفاوت نیستند کنار بیایند. واضح‌ترین نمونه ماموران پلیس هستند. اگر حق با میلگرم باشد، ماموران پلیس می‌بایست تا

^{۱۰۹} همان.

حدی از قدرت واداشتن مردم به آنچه می‌خواهند برخوردار باشند، دست کم اگر مردم توسط اجتماعی حمایت‌گر احاطه نشده باشند. و بیشتر مواقع همکاری با پلیس هم خوب و هم ارزشمند است. اما خطراتی نیز وجود دارد. احتمال اعترافات نادرست را مورد توجه قرار دهید. داشتن درکی از مفهوم تبعیت نشان می‌دهد که خطر اعترافات غلط کاملاً جدی است.^{۱۱۰}

یک آزمایش روشنگر که بر مبنای کار میلگرم بنا شده، این نکته را برجسته می‌کند.^{۱۱۱} به افراد مورد آزمایش گفته شده بود که کارهایی روی کامپیوتر انجام دهند ولی دکمه "Alt" را فشار ندهند چرا که اگر چنین کنند، کامپیوتر خراب می‌شود. هیچ کس این دکمه را نفرشرد. اما در یک مقطع معین کامپیوتر خراب شد و آزمون‌گر شرکت‌کنندگان را متهم کرد که دکمه را فشار داده‌اند. سپس از افراد خواستند که به اشتباه خود اعتراف کنند، که نتیجه آن دریافت تماس تلفنی آزمون‌گر اصلی بود. نزدیک به ۷۰ درصد افراد به اشتباهی که نکرده بودند اعتراف کردند! وقتی با شواهد جعلی مواجه شدند (یک شاهد ساختگی که ادعا می‌کرد فرد مورد آزمایش را در حال فشار دکمه دیده‌است)، بیش از ۹۰ درصد افراد اعتراف کردند. بدون چنان شاهدهی، بین ۳۵ تا ۶۵ درصدشان اعتراف کردند.

البته تعمیم این آزمایش به زندگی واقعی خطرناک است. در دنیای بیرون از آزمایش‌ها، چه بسا اعتراف تبعیاتی چون حبس داشته باشد، و اجتماعات حامی نظیر اعضای خانواده، دوستان و حتی وکیل مدافع غالباً در برابر اعترافات نادرست از فرد حمایت به عمل می‌آورند. اما دلایل کافی در دست داریم که گمان کنیم می‌توان به افراد عادی قبولاند که کار غلطی، حتی شدیداً غلطی، مرتکب شده‌اند، درحالی که کاملاً بیگناه‌اند. در واقع، حدس من این است که در زندان‌های آمریکا صدها و بلکه هزاران نفر از این قماش وجود دارند؛ و در زندان‌های جهان تعداد بیشماری بیشتر. و فهم تاثیرات اجتماعی به توضیح چرایی این مسأله کمک می‌کند.

:--:--:--:--:

^{۱۱۰}نگاه کنید به:

Janice Nadler, No Need To Shout: Bus Sweeps and the Psychology of Coercion, 2003 *Supreme Court Review* (forthcoming).

^{۱۱۱}نگاه کنید به:

Saul M. Kassim and Katehrine L. Kiechel, The Social Psychology of False Confessions: Compliance, Internalization, and Confabulation, 7 *Psych. Sci.* 125 (1996).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

فصل ۲

پیروی (و عدم پیروی) از قانون

بعضی قوانین به ندرت زیر پا گذاشته می‌شوند. کم پیش می‌آید که افراد بدون هیچ مشکل جسمانی خودرویشان را در جای پارک مخصوص معلولین پارک کنند. در ایالات متحده، کمتر کسی از قانون منع مصرف دخانیات در مکان‌های عمومی سرپیچی می‌کند. حالا قوانین منع مصرف ماریجوانا و کوکائین و قوانین مربوط به روابط جنسی در حریم خصوصی را در نظر بگیرید. چه وقت‌هایی مردم از قانون صرفاً به خاطر آنکه هست پیروی می‌کنند؟ چه وقت‌هایی اعمال زور لازم است؟

چند سال پیش، یک صبح شنبه در شیکاگو، تا حدی به جواب این سوالات نزدیک شدم: به محضی که خودرویم را در نقطه‌ای مناسب در یک پارکینگ خالی نزدیک دفترم پارک کردم، غریبه‌ای عصبانی، ظاهراً بدون هیچ مشکل جسمانی و در حالی که سر و دست‌هایش را با حرارت تکان می‌داد به سمت آمد و گفت که با «اشغال جای پارک مخصوص معلولین» «قانون‌شکنی» کرده‌ام. ناگفته پیداست که چقدر خجالت کشیدم. از قضا معلوم شد که نه در جای پارک مخصوص معلولین که درست کنار آن پارک کرده بودم؛ زاویه دید آن غریبه باعث شده بود من را به غلط متهم کند. ولی سراسر کشور پر از غریبه‌هایی است که حاضرند با صدای بلند به رانندگان بدون مشکل جسمانی که در جای پارک مخصوص معلولین پارک می‌کنند اعتراض کنند. البته بیشتر مردم حتی زمانی که تنها هستند و دیده نمی‌شوند هم قانون را زیر پا نمی‌گذارند. ولی آن تعداد معدودی هم که وسوسه می‌شوند غیرقانونی پارک کنند، با تصور مواجهه‌های ناخوشایند با غریبه‌ها از این کار منصرف می‌شوند. بخشی از دلیل آنها برای پیروی از قانون اجتناب از چنین مواجهه‌هایی است.

در سال‌های اخیر، دانشگامیان از کارکرد بیانی قانون بسیار سخن گفته‌اند؛ از نقش قانون در «بیان [باید‌ها و نباید‌ها]» به جای کنترل مستقیم رفتار از طریق تنبیه واقعی قانون‌شکنی‌ها.^{۱۱۲} این تاکید بر کارکرد بیانی قانون مطرح‌ترین رویکردها را نسبت به پیروی از قانون زیر سوال برده‌است. اقتصاددانان و حقوقدانان

^{۱۱۲} یک بحث بی‌نهایت مفید در این باره که خود من هم بسیار از آن استفاده کرده‌ام:

Richard H. McAdams, An Attitudinal Theory of Expressive Law, 79 *Or. L. Rev.* 339 (2000).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

اقتصادگرا معمولاً بر دو متغیر تأکید می‌کنند: شدت مجازات و احتمال اینکه مجازات واقعا اعمال شود. هر چه شدت مجازات بیشتر باشد، پیروی از قانون بیشتر می‌شود. هر چه احتمال شناسایی و بازداشت بالاتر رود، پیروی از قانون هم بیشتر می‌شود. در نتیجه، دولتی که خواهان افزایش پیروی از قانون است، شدت مجازات، یا احتمال اعمال مجازات، یا هر دو را بالاتر می‌برد. از طرف دیگر، جامعه‌شناسان و روانشناسان بر متغیر دیگری تأکید می‌کنند: باور مردم به منصفانه بودن قانون.^{۱۱۲} به عقیده آنها، اگر برداشت مردم این باشد که جوهر قانون منصفانه است، احتمال پیروی‌شان از قانون بیشتر است. فرایندها هم مهم‌اند. اگر فرایند اجرای قانون منصفانه باشد، پیروی از قانون هم بیشتر می‌شود.

در هر دوی این نگاه‌ها حقیقتی نهفته است (چنانکه هر کس که تا به حال بچه بزرگ کرده، می‌داند). اما هیچکدام آنها کامل نیستند. در بعضی شرایط، مردم چندان تحت تأثیر افزایش شدت و احتمال مجازات قرار نمی‌گیرند. یکی از دلایلی که اسرائیل مجازات اعدام را در مورد تروریست‌ها اعمال نمی‌کند همین است که مجازات مرگ جلوی تروریسم را نمی‌گیرد و حتی شاید احتمال آن را افزایش دهد. اگر دولت تهدید کند که دست به شدت عمل بیشتری خواهد زد، احتمال سرپیچی شهادت‌طلبان، مخالفان سیاسی، و اعضای دارودسته‌های خیابانی حتی بیشتر هم می‌شود. از طرف دیگر، مردم اغلب از قانون پیروی می‌کنند حتی اگر به منصفانه بودنش باور نداشته باشند. بعضی اوقات ترس از مجازات باعث پیروی ما از قوانین ظاهراً غیرمنصفانه می‌شود. آنچه در این دو نگرش غایب است، تأثیر عوامل اجتماعی بر رفتار است.

در این فصل، من از مفهوم همنوایی استفاده می‌کنم تا سه ایده را پیش رو بگذارم: اول اینکه برخی مصوبه‌های قانونی کارکردی بیانی دارند، و ما را به پیروی وامی‌دارند چون چیزی به ما می‌گویند، هم درباره اینکه کار درست کدام است و هم درباره اینکه بقیه مردم فکر می‌کنند کار درست کدام است. در این موارد، مردم احتمالاً حتی اگر زور پشتشان نباشد از قانون پیروی می‌کنند. دوم اینکه اظهارات قانونی وقتی بیشترین احتمال تأثیرگذاری را دارند که تخلف‌ها کاملاً به چشم بیایند. این به چشم آمدن مهم است، چون مردم نمی‌خواهند مورد غضب دیگران قرار گیرند. سوم هم اینکه اظهارات قانونی وقتی کمترین امکان تأثیرگذاری را دارند که تخلف‌کنندگان بخشی از اجتماع کوچک‌تری باشند که برای سرپیچی پاداش قائل است، یا حداقل مجازات قائل نیست.

^{۱۱۲} نگاه کنید به:

Tom Tyler, *Why People Obey the Law* (New Haven: Yale University Press, 1999).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

در این مورد آخر، رفتار در داخل اجتماع کوچکتر می‌تواند اثر قانون را خنثی کند. پس می‌توان گفت که اگر هم‌تایان شخص متمایل به سرپیچی از قانون باشند، قانون‌شکنی فراگیر می‌شود. احتمال این مساله به خصوص وقتی بیشتر است که مردم احساس کنند قانون دارد جلوی کاری را که آنها می‌خواهند انجام دهند می‌گیرد، خواه به دلایل خودخواهانه و خواه به دلایل اصول-مدارانه. در ایالات متحده، بسیاری از مردم قوانین منع مصرف مواد مخدر را زیر پا می‌گذارند؛ یکی از دلایل این است که سرپیچی آنها از طرف هم‌تایانشان، که خودشان هم وقتی به این قوانین نمی‌نهند، حمایت می‌شود. مارتین لوتر کینگ توانست صدها هزار نفر را به سرپیچی فراخواند، و دعوت او جواب داد، تا حدی به خاطر اینکه مردم دنباله‌روی یکدیگر شده بودند. خشم اخلاقی در شکل‌گیری و فراگیر شدن نافرمانی مدنی نقش مهمی دارد. اما تمایل به هم‌نوايي هم بخشی از داستان است. در واقع، خشم اخلاقی خود تحت تاثیر عوامل اجتماعی برانگیخته می‌شود.

پس با اتکا بر فهم روشنی از این عوامل اجتماعی می‌توان دید که در چه مقاطعی دولت می‌تواند بدون اعمال زور در عرصه عمومی مردم را به پیروی از قانون وادار کند — همچنین در چه مواردی احتمالاً چاره‌ای جز استفاده از زور نخواهد بود. این فهم می‌تواند در حوزه‌های مختلفی به کار آید. تنها به یک مثال بسنده می‌کنم: عدم پیروی از قوانین مالیاتی را در نظر بگیرید، مساله‌ای که سالانه ده‌ها میلیارد دلار برای دولت ایالات متحده خرج برمی‌دارد. نتیجه این است که یک شهروند معمولی آمریکا سالی ۱۶۰۰ دلار بیشتر مالیات می‌پردازد، فقط برای اینکه کسری بودجه حاصل از نافرمانی دیگران جبران شود. من برای اصلاح این وضعیت پیشنهادهاتی دارم، پیشنهادهاتی که می‌توانند در طیف وسیعی از مشکلات اجتماعی کارساز باشند. همچنین نظرات خودم را راجع به دشواری‌های حاصل از دور افتادن شدید برخی قانون‌ها از ارزش‌های اجتماعی پیش می‌نهم؛ قانون‌هایی که به زور اعمال نمی‌شوند، ولی با این حال، ابزاری برای آزار و تحقیر اند.

قانون به مثابه پیام

گاهی پیروی از قانون خود به خود یا تقریباً خود به خود وجود دارد، بی آنکه اقدام خاصی برای اعمال آن صورت گیرد.^{۱۱۴} مردم از قانون پیروی می‌کنند حتی وقتی واهمه‌ای از اقدامات پلیس ندارند. کارکرد بیانی

^{۱۱۴} نگاه کنید به:

Robert Kagan and Jerome Skolnick, in *Banning Smoking: Compliance Without Enforcement in Smoking Policy: Law, Politics, and Culture* (Robert Radin ed.) (Oxford: Oxford University Press, 1999).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

قانون به همین معناست، یعنی قانون [بایدها و نبایدها را] بیان می‌کند و به واسطه همین بیان، تاثیر خود را می‌گذارد.

این از آن روست که در این موارد، قانون دو پیام را پیش رو می‌گذارد، همان پیام‌هایی که مولد همنوایی‌اند. اول: اگر قانون را آدم‌های فهمیده وضع کرده‌اند، و اگر قانون کاری را ممنوع می‌کند، دلیل کافی وجود دارد که باور کنیم آن کار زیانبار است و واقعا باید ممنوع باشد. دوم: وقتی قانون کاری را ممنوع می‌کند، دلیل کافی وجود دارد که باور کنیم سایر شهروندان هم فکر می‌کنند این کار باید ممنوع باشد. در هر دو صورت، افراد فهمیده دلیل کافی دارند که آنچه را قانون از آنها می‌خواهد انجام دهند. البته ممکن است بعضی از مردم پیام‌های قانون را نپذیرند. شهروندان مطلع ممکن است فکر کنند که آنچه قانون از آنها می‌خواهد اتفاقا خیلی هم بی‌معناست. یا فکر کنند که اتفاقا بیشتر مردم، یا مردمی که آنها بیشتر از همه برایشان ارزش قائلند، در واقع بر علیه این قانون‌اند. اما با وجود اینکه چنین مواردی بیشتر استثنا هستند تا قاعده معمول، درک ما را از اینکه چرا قانون، حتی وقتی کسی به اعمال آن گمارده نشده، بر رفتار اثر می‌گذارد افزایش می‌دهند. همچنین می‌توان دید که چرا احتمال پیروی از قانون به خصوص وقتی بیشتر می‌شود که قانون در محلی‌ترین سطح ممکن وضع شده باشد. اگر همسایه‌های خودتان، یا مردم شهرتان، قانونی را گذاشته باشند، بیشتر احتمال دارد فکر کنید که این قانون بازتابنده دیدگاه کسانی‌ست که شما برایشان ارزش قائلید.

در پرتوی آنچه گفته شد، توجه شما را به یک مطالعه تجربی درباره ممنوعیت محلی سیگار کشیدن در مکان‌های عمومی جلب می‌کنم.^{۱۱۵} ساده‌ترین درسی که از این مطالعه می‌توان گرفت این است که مردم، حتی اگر زور هم پشتشان نباشد، این نوع ممنوعیت‌ها را رعایت می‌کنند. طبق این مطالعه، تعداد موارد نقض این قانون در سه شهر از ایالت کالیفرنیا -برکلی، ریچموند، و اوکلند- بسیار کم بوده‌است. ماموران وزارت بهداشت در برکلی نیازی ندیده بودند که حتی یک مورد احضاریه رسمی هم صادر کنند و هیچ کس تحت پیگرد قانونی قرار نگرفته‌بود. قانون در رستوران‌های ریچموند، ۱۰۰ درصد و در محیط‌های کاری ۷۵-۸۵ درصد رعایت شده بود. در اوکلند نیز سطح رعایت قانون بی‌نهایت بالا بوده، به استثنای «بعضی رستوران‌ها در محله‌های آسیایی‌نشین که در آنها تقریبا همه مشتری‌ها سیگار می‌کشیدند» -- استثنایی که خود خیلی چیزها را روشن می‌کند.^{۱۱۶} رعایت قانون در محیط‌های کاری، دبیرستان‌ها، و رستوران‌های

^{۱۱۵} همان.

^{۱۱۶} همان، صفحه ۷۲.

فست‌فود هم خیلی بالا بوده‌است. مطالعات دیگر انجام‌شده در کمبریج ماساچوست و وینیپگ مانیتوبا هم به صورت مشابهی نشان می‌دهند که قوانین منع سیگار کشیدن در مکان‌های عمومی از جمله قوانینی هستند که احتیاج به اجبار ندارند و خود به خود رعایت می‌شوند.

این شواهد نشان می‌دهد که اعلام قانون می‌تواند همان تاثیری را داشته باشد که همدستان یکصدای آزمونگر در آزمایش آش (Asch) داشتند: وقتی قانونی سیگار کشیدن در اماکن عمومی را منع می‌کند، اعلام این قانون اطلاعاتی را به مخاطب خود منتقل می‌کند با این مضمون که، هر طور حساب کنیم، سیگار کشیدن در اماکن عمومی اشتباه است. و به همان اندازه مهم اینکه بیشتر مردم بر این باورند که سیگار کشیدن در اماکن عمومی اشتباه است. و اگر بیشتر مردم فکر می‌کنند سیگار کشیدن در اماکن عمومی اشتباه است، کسانی هم که خیال سیگار کشیدن را داشتند احتمال سیگار کشیدنشان کمتر می‌شود، تا حدی به خاطر اینکه نمی‌خواهند مورد نقد یا توبیخ قرار گیرند.

نتیجه می‌گیریم که آنجا که قانون بدون اجبار هم رعایت می‌شود، یکی از دلایل کلیدی آن احتمال فشار در ساحت خصوصی‌ست. اگر موارد نقض قانون به شدت به چشم بیایند و خطر برانگیختن قهر و غضب مردم در ساحت خصوصی وجود داشته باشد، فرد نمی‌تواند از زیر قانون دربرود. «بر خلاف قانون‌شکنی‌هایی چون رانندگی در حال مستی، مصرف مواد مخدر، و عدم پرداخت مالیات، شکستن قانون منع سیگار کشیدن در اماکن عمومی کم و بیش جلوی چشم یک لشگر مامور خصوصی بسیار پرانگیزه و مصلحت‌طلب، یعنی غیرسیگاری‌هایی که حاضر نیستند دود تنباکو به چشم و حلقشان برود، صورت می‌گیرد.»^{۱۱۷} در برخی موارد، قانون حتی شاید معادل آزمونگر در آزمایش میلگرم (Milgram) باشد، که بدون اینکه کوچکترین مجازاتی اعمال کند، از میزان قابل‌توجهی از اقتدار برخوردار است. آزمونگر اقتدارش را از برداشت دیگران مبنی بر متخصص بودنش می‌گیرد، و از این نظر قانون هم به آزمونگر شبیه است.

می‌توان قوانین زیربنایی را نوعی مدیریت هنجارها به شمار آورد. هدف این قوانین مدیریت مناسبات اجتماعی‌ست، و کارشان را هم خیلی ارزان انجام می‌دهند. ارزان به این معنا که برای اعمال آنها احتیاجی به خرج کردن از محل مالیات‌های مردمی نیست. در زمینه آزار جنسی و کشیدن سیگار، به نظر می‌رسد قانون به خوبی بر یک موج اجتماعی سوار شده و کمک شایانی هم به بزرگتر شدن این موج کرده است. یک نکته کلیدی در این موارد این است که قانون از عموم جامعه جلوتر بوده، اما نه خیلی جلوتر. اگر قانون

^{۱۱۷} همان، صفحه ۷۸.

از عموم جامعه جلوتر نبود، چیزی برای افزودن نداشت و به این معنا کاملاً بی‌اثر بود. اما اگر هم بیش از اندازه از عموم جامعه جلو افتاده بود، نمی‌توانست بدون اقدامات جدی برای اعمال قانون کاری از پیش ببرد. و دقیقاً به همین دلیل، قانونی که بیش از اندازه از عموم جامعه جلوتر است، احتمال اعمال جدی‌اش هم کم است: بعید است دادستان‌ها و قاضی‌ها افراد را برای چیزی که عموم جامعه قابل تنبیه نمی‌پندارند تنبیه کنند.^{۱۱۸} قانون وقتی بیشترین تاثیر خود را دارد که تا حدی، ولی نه خیلی زیاد، از ارزش‌های کنونی مردم فراتر برود.

تا اینجا من به مساله از نقطه نظر متخلفین احتمالی نگاه کرده‌ام. اما قانون بر مأمورین خصوصی [شهروندان] هم تاثیر می‌گذارد. در غیاب یک ممنوعیت قانونی، چه بسا کسانی که امروز به سیگار کشیدن در اماکن عمومی اعتراض می‌کنند جرئت اظهار نارضایتی نمی‌داشتند، حتی اگر دود سیگار اذیتشان، یا حتی بیشتر از اذیتشان، می‌کرد. این قبیل افراد احتمالاً از قانونی که از موضع آنها حمایت کند انرژی می‌گیرند، چون هم نشان می‌دهد که حق دارند و هم اینکه دیگران هم در باور آنها شریک‌اند. وقتی قانون پشت آنهاست، کمتر احتمال دارد فضول‌باشی‌های پر جار و جنجال و زیادی حساسی به نظر برسند که ترجیح‌های شخصی خودشان را به سیگاری‌ها تحمیل می‌کنند. اگر الزام قانون با خواسته کسی که به سرعت غیرمجاز، رانندگی در حال مستی، یا سیگار کشیدن در اماکن عمومی اعتراض می‌کند، همراستا باشد، احتمالاً هم خود آن فرد و هم دیگران بیشتر حس می‌کنند اعتراضش موجه است.

البته این همه داستان نیست. برای بعضی از مردم، قانون به صرف قانون بودنش، از اعتبار اخلاقی بالایی برخوردار است. برای آنها، اعتبار اخلاقی قانون بسیار فراتر از باور مشترک اما به صورت قانون در نیامده بسیاری از مردم است. اگر چنین باشد، اعتبار اخلاقی قانون بسیار فراتر از همدستان یکصدای آزمایش‌اش است، و احتمالاً بسیار فراتر از آزمونگر میلگرم هم. اما نمی‌توانیم اعتبار اخلاقی قانون را آنطور که شایسته است بفهمیم، مگر اینکه آن را در ارتباط تنگاتنگ با عوامل اجتماعی‌ای ببینیم که تا اینجا توضیحشان داده‌ام. این نکته نشان می‌دهد که قدرت بیانی قانون به این بستگی دارد که آیا به باور عموم اطلاعات خوبی راجع به راه درست برای شهروندان، یا راه درست برای شهروندان از نظر بیشتر مردم، در اختیار می‌گذارد یا نه. بیشترین احتمال وجود این شرایط در دموکراسی‌ها و کمترین احتمال وجود آن در حکومت‌های خودکامه

است. در یک نظام دموکراتیک، مردم می‌دانند که قانون، حداقل بیشتر اوقات، نمایانگر داورى شهروندانی چون خودشان است. اگر نظام واقعا دموکراتیک باشد، معمولا مردم قانون را یک تحمیل دلبخواهی از جانب یک نخبه خودگمارده نمی‌پندارند. اما وقتی یک حاکم خودسر حکمی صادر می‌کند، مردم احتمالا آن را بازتابنده‌ی رای و اراده‌ی شخص او می‌دانند. چنین حکمی هیچ پیامی را راجع به آنچه مردم باید انجام دهند منتقل نمی‌کند، مگر آنکه مردم به تدبیر و درایت حاکم خودسر باور داشته باشند. می‌توان این قاعده کلی را نتیجه گرفت که حاکمان خودسر بسیار بیشتر از حاکمان دموکراتیک به اسلحه، مهمات، و ماموران پلیس احتیاج دارند. پیروی از فرامین آنها به ندرت خود به خود انجام می‌گیرد. درجه‌ای از هراساندن به هر حال لازم است. و اینکه احتمال پیروی از قانون وقتی زیادتر می‌شود که مردم منصفانه‌اش بپندارند، مشکل حاکمان خودسر را دو چندان می‌کند. آنها که زیر سایه‌ی یک حاکم خودسر زندگی می‌کنند، باور ندارند که قانون با آنها منصفانه رفتار می‌کند، و به همین دلیل هم احتمال سرپیچی زیاد است.

در این شرایط، حاکمان خودسر چه می‌کنند؟ اگر حاکم بتواند فرهنگی ایجاد کند که در آن مردم از مجازات‌های بی حساب و کتاب ولی هولناک بترسند، آنوقت احتمال پیروی از قانون بیشتر است. اگر حاکم خودسر بتواند لشگری از شهروند-ماموران، که خودشان هم از مجازات و حتی مرگ به خاطر عدم گزارش تخلفات می‌ترسند، راه بیندازد، احتمال پیروی از قانون بیشتر هم می‌شود. با توجه به این مسائل، می‌توان فهمید که چرا هیتلر و استالین، و حاکمان خودسر تاریخ به طور کلی، احتیاج داشته‌اند از شهروندان عادی در اعمال قانون استفاده کنند. از آنجا که قانون هیچ پیامی درباره‌ی اینکه مردم واقعا چه فکر می‌کنند نمی‌دهد، تنها وقتی می‌توان از اعمالش مطمئن شد که بیشتر مردم فکر کنند دیگران تخلف‌های آنها را به مراجع قدرت گزارش خواهند کرد.

در هر صورت، نباید خط بیش از حد پررنگ و قاطعی هم بین دموکراسی‌ها و نظام‌های خودکامه ترسیم کرد. حتی در دموکراسی‌ها هم برخی قوانین، تحمیلی از جانب دیگران به نظر می‌رسند و اقتدار چندانی در هدایت مردم به سوی آنچه باید انجام شود یا آنچه سایرین فکر می‌کنند ندارند. این مساله ما را با سوالات بزرگی روبرو می‌کند.

چرا و چه موقع

مدیریت هنجارها چه موقع بدون اعمال زور قابل توجه میسر است؟ چه موقع به شکست برمی‌خورد؟ با یک شهروند منطقی شروع کنید که دارد تصمیم می‌گیرد از قانون پیروی کند یا نه. صرفاً برای مقاصد تحلیلی، فرض کنید که این شهروند اخلاقاً خود را موظف به اطاعت از قانون در این مورد خاص نمی‌بیند. این قانون ممکن است سرعت غیرمجاز، سرقت، سیگار کشیدن در اماکن عمومی، ضرب و شتم، کم‌اعلام کردن درآمد در برگه‌های مالیاتی، تظاهرات سیاسی در یک ملک خصوصی، یا مصرف هرئین را ممنوع کند. شهروند احتمالاً موارد زیر را در نظر خواهد گرفت:

- احتمال اعمال قانون؛
- میزان مجازات در صورت اعمال؛
- هزینه‌های حیثیتی تخلف—چون مردم اگر بدانند دیگران به خاطر زیرپا گذاشتن قانون به آنها به چشم بد نگاه خواهند کرد، گرایش کمتری به تخلف خواهند داشت؛
- مزایای حیثیتی تخلف—چون مردم اگر بدانند که دیگران به خاطر زیرپا گذاشتن قانون تحسینشان می‌کنند، گرایش بیشتری به تخلف خواهند داشت؛
- فواید ذاتی پیروی از یک قانون خاص (مثلاً شاید امتناع از سیگار کشیدن برای سلامتی مفید باشد)؛
- هزینه‌های ذاتی پیروی از یک قانون خاص (مثلاً شاید سیگار کشیدن بی‌نهایت لذت‌بخش باشد، و نکشیدنش بی‌نهایت زجرآور).

اگر دولت بتواند هر کدام از این متغیرها را تغییر دهد، ممکن است بتواند به درصد بالاتری از قانون‌مداری دست پیدا کند. برای بحث فعلی، تأکید بر متغیرهای شماره ۳ و ۴ است. به خاطر اهمیت این دو مورد است که ماهیت و میزان اعمال قانون توسط مامور-شهروندان انقدر کلیدی است. به خاطر بیاورید که در آزمایش-های آس میزان هم‌نوایی و دادن پاسخ نادرست [به پیروی از دیگران] وقتی پاسخ‌ها بدون ذکر نام شخص ارائه می‌شدند، یا وقتی انگیزه مالی برای پاسخ درست وجود داشت، کاهش قابل‌توجهی پیدا می‌کرد. این یافته‌ها نشان می‌دهد که تغییرات به ظاهر جزئی در بستر اجتماعی می‌تواند فشار هم‌نوایی را خنثی کند.

من تاکید کرده‌ام که سیگار کشیدن در مکان‌های عمومی به راحتی به چشم می‌آید و احتمال اعمال آن توسط مامور-شهروندها زیاد است.^{۱۱۹} برعکس، تخلفات مالیاتی و جرائم جنسی معمولاً قابل مشاهده نیستند. برای همین هم، متخلفین لازم نیست در زمان انجام تخلف خیلی نگران خطر رسوایی و نکوهش از جانب دیگران باشند. شرایط این‌چنینی بستر را برای تخلف‌های فراگیر مناسب می‌کنند. در عین حال، کارکرد بیانی قانون هم در صورتی که سرپیچی از آن به جلب حمایت دیگران بیانجامد، کمرنگ می‌شود یا حتی به طور کامل رنگ می‌بازد. «مردم وقتی از حمایت اجتماعی یک "خرده‌فرهنگ کجرو" برخوردارند که مرتب بر رفتارهای نکوهیده صحنه می‌گذارد، خطر مجازات را به جان می‌خرند تا از قوانین و هنجارهای غالب سرپیچی کنند.»^{۱۲۰} در چنین مواردی، متخلفین احتمالی تقریباً در همان موقعیت سوژه‌های برخوردار از حمایت هم‌تایان در آزمایش میلگرم هستند. حداقل اگر دلیل محکمی، ناشی از اصول یا از روی منفعت شخصی، برای تن ندادن به قانون داشته باشند. و اگر قانون غیرمنطقی تلقی شود، حمایت خصوصی از تخلفات می‌تواند همان نقش ندای منطقی در آزمایش‌های آش را بازی کند.

بنابراین هستند «خرده‌فرهنگ‌های کجرو» بی‌بی که در آنها قانون‌شکنی پاداش دارد و از آن با تحسین و حتی بالارفتن شهرت و محبوبیت استقبال می‌شود. «آنها که توقع ندارند رفتار دوستان و همنشینانشان با آنها بعد از مجازات عوض شود، کمتر از مجازات وحشت دارند تا آنها که می‌ترسند اطرافیانشان بعد از مجازات از آنها دوری جویند.^{۱۲۱} همچنین هستند خرده‌فرهنگ‌هایی که در آنها کسانی که از قانون پیروی می‌کنند مورد تمسخر، طرد، و حتی خشونت قرار می‌گیرند. واضح‌ترین مثال آن مصرف مواد مخدر است. همچنین، خشونت در میان دارودسته‌های خیابانی گاهی صرفاً از آن رو رخ می‌دهد که هم‌تایان توقعش را دارند و از آن استقبال می‌کنند. قوانینی که کسی مرتب مراقب اجرایشان نیست، در چنین اجتماعاتی عملاً بی‌اثرند، چرا

^{۱۱۹} برای تخمین میزان پیروی از یک قانون، باید دید انجام دادن یا ندادن آن رفتار هر کدام چه پیامی را می‌رسانند. صرف وضع یک قانون می‌تواند آن پیام را تغییر دهد. برای مثال، قانونی که مرتب اعمال نمی‌شود می‌تواند رفتاری را که قبل از وضع قانون پیام روشنی مبنی بر تأثیر اجتماعی مخرب داشت به رفتاری مبهم تبدیل کند. نوجوانی را در نظر بیاورید که می‌خواهد کمر بند ایمنی‌اش را ببندد، ولی این کار را نمی‌کند چون نمی‌خواهد این پیام را بفهرستد که ترسو است. قانون الزامی بودن کمر بند ایمنی می‌تواند بستن کمر بند را به نشانه‌ای از قانون‌مداری، به جای نشانه‌ای از ترسو بودن، تبدیل کند. پس وجود قانون می‌تواند «معنا»ی انجام دادن کاری را تغییر دهد و انجام دهندگان این کار را صرفاً قانون‌مدار نشان دهد. به همین ترتیب، تحت شرایط جدید، آنها که قانون را زیر پا می‌گذارند، نه فقط شجاع که همچنین (طبق تعریف فنی) مجرم هستند. می‌توان شرایطی را متصور شد که در آن این تغییر معنا به افزایش سرپیچی از قانون منجر شود. ولی در بیشتر اجتماعات در اکثر اوقات، این تغییر باعث اصلاح رفتار می‌شود.

^{۱۲۰} همان Kagan and Skolnick، صفحه ۷۸.

در تائید این گزاره همچنین نگاه کنید به:

Sheldon Ekland-Olson et al., The Paradoxical Impact of Criminal Sanctions: Some Microstructural Findings, 18 *Law & Society* 159 (1984).

^{۱۲۱} همان، صفحه ۱۶۰.

که فشاری در ساحت خصوصی پشتشان نیست، و اتفاقاً فشارهای اجتماعی به شدت در جهت عکس پیروی از قانون اعمال می‌شوند. بسیاری از تروریست‌ها صرفاً دنباله‌رو اند. وقتی قانون را زیر پا می‌گذارند، از آن روست که قانون هیچ قدرت بیانی ندارد و سرپیچی از آن به شدت توسط گروه همتایانشان تشویق می‌شود. در پرتوی آنچه گفته شد، فهم میزان بالای پیروی از قوانین ممنوعیت پارک خودرو در جای پارک مخصوص معلولین و ممنوعیت سیگار کشیدن در اماکن عمومی از یک طرف، و میزان بسیار پایین‌تر پیروی از قوانین ممنوعیت برخی رفتارهای جنسی و (در بعضی اجتماعات) قوانین مالیاتی از طرف دیگر، دشوار نیست. همچنین فهم پدیده نافرمانی مدنی - سرپیچی از قانون به دلایل وجدانی - آسان‌تر می‌شود. وقتی شمار نافرمانان مدنی از حدی بیشتر شود، قانون اقتدار خود را به عنوان ملاک راه درست، و هم راه درست از نظر مردم (منطقی)، از دست می‌دهد. اقتدار قانون مغلوب اقتدار کسانی می‌شود که از آن سر باز می‌زنند. زمانی که مردم دعوت مارتین لوتر کینگ به نافرمانی مدنی را لبیک گفتند، بخشی از آن به خاطر این بود که دیگران در جمع نافرمانی را تمجید می‌کردند و نه تقبیح.

استفاده از هم‌نوایی در راستای رعایت قانون

دولت‌ها چگونه می‌توانند از پس موقعیت‌های مشکل‌آفرینی که در آنها تخلفات هم نامرئی‌اند و هم فراگیر بر بیایند؟ چگونه می‌توانند مردم را به رعایت قوانین منع تقلب مالیاتی و مصرف غیرقانونی مواد، و از آن بدتر، ضرب و جرح، تجاوز، و قتل، ترغیب کنند؟ پاسخ واضح این است که در چنین موقعیت‌هایی اقدامات تهاجمی برای اعمال قانون در قالب مجازات‌های سخت‌تر و بیشتر لازم و مطلوب‌اند. مشکل اینجاست که فایده چنین اقداماتی گاهی ناچیز است. در زمینه خسونت‌هایی با انگیزه سیاسی، این اقدامات می‌توانند به تخلف‌پروری بیشتر بیانجامند. آنها که اقتدار دولت را زیر سوال می‌برند، گاهی با سخت‌گیری‌های بیشتر دولت در قانون‌شکنی جری‌تر می‌شوند، و یکی از دلایل مهم‌اش هم این است که به این ترتیب می‌توانند از خودشان شهید بسازند. به خاطر بیاورید که چرا دولت اسرائیل مجازات مرگ را در مورد تروریست‌ها اعمال نمی‌کند؛ همین اصل در مناطق کمتر ملتهب جهان هم صادق است. برای مثال، احتمال مجازات ممکن است تاثیر چندانی در منصرف کردن آنها که در برگه‌های مالیاتی‌شان تقلب می‌کنند نداشته باشد، به خصوص

اگر از حمایت یک جمع مخالف دولت برخوردار باشند. شواهد نشان می‌دهد که مجازات تهاجمی متخلفین مالیاتی فایده زیادی ندارد و بعید نیست که حتی احتمال تخلف را بیشتر کند.^{۱۲۲}

جز این چه می‌توان کرد؟ این امکان نویدبخش را در نظر بیاورید: استفاده از همنوایی به نفع رعایت قانون. نکته کلیدی این است که بیشتر اوقات، اکثریت قاطع مردم از قانون پیروی می‌کنند – و این حتی در زمان‌هایی که مردم فکر می‌کنند تخلف‌ها فراگیر شده نیز صادق است. از آنجا که بیشتر ما به آنچه دیگران می‌کنند اهمیت می‌دهیم، دانستن اینکه بیشتر مردم از قانون اطاعت می‌کنند احتمالاً بر رفتار ما هم اثر می‌گذارد. تذکر این نکته که بیشتر مردم آنچه را قانون می‌طلبد انجام می‌دهند و از رفتارهای آسیب‌زننده اجتناب می‌کنند تأثیرات شگرفی دارد. فرضیه من هم از همینجا ناشی می‌شود: در بسیاری موارد، می‌توان صرفاً با اعلام اینکه درصد بالایی از مردم پیرو قانون‌اند، پیروی از قانون را افزایش داد.

شواهد حاصل از آزمایش‌ها به زیبایی از این فرضیه پشتیبانی می‌کنند.^{۱۲۳} [در یکی از آزمایش‌ها] سوال این بود که چگونه می‌توان مردم را ترغیب کرد که در فعالیت‌های مطلوب از نظر اجتماعی، همچون کمک به خیریه‌ها و اهدای خون، شرکت کنند. در یک موقعیت، آزمونگر به مردم می‌گفت: «فصل جمع‌آوری اعانه سالانه است و من دارم برای انجمن قلب پول جمع می‌کنم؛ مایلید با اهدای پول به ما کمک کنید؟» در موقعیت دیگر، به آنها می‌گفت: «فصل جمع‌آوری اعانه سالانه است و من دارم برای انجمن قلب پول جمع می‌کنم؛ همانطور که می‌بینید بقیه ساکنان تا حالا کمک‌های خود را اهدا کرده‌اند (در اینجا آزمونگر فهرست اسامی اهداکنندگان را به مردم نشان می‌داد)؛ مایلید کمک خودتان را اهدا کنید؟» در موقعیت دوم، ۷۳ درصد به تقاضای کمک پاسخ مثبت دادند، در حالیکه در موقعیت اول تنها ۴۷ درصد پاسخ مثبت دادند. میزان پاسخ‌های مثبت با افزایش تعداد اهداکنندگان و مقدار کمک‌هایشان افزایش می‌یافت. من بر این باورم که ترغیب به پیروی از قانون وضعیتی مشابه تقاضای سهم داشتن در خیر اجتماعی دارد. اگر چنین باشد، می‌توان از همنوایی برای افزایش پایبندی به قانون استفاده کرد.

^{۱۲۲} نگاه کنید به:

Bruno Frey and Lars Feld, *Deterrence and Morale in Taxation: An Empirical Analysis* (2002).

قابل دسترسی از طریق لینک زیر:

http://papers.ssrn.com/so۱۳/papers.cfm?abstract_id=۳۴۱۳۸۰

۱۲۳

Peter H. Reingen, *Test of a List Procedure for Including Compliance with A Request to Donate Money*, 67 *J. Applied Psych* 110 (1982).

در واقع احتمال اینکه مالیات‌دهندگان از قوانین مالیات پیروی کنند، وقتی باور داشته باشند که بیشتر مردم داوطلبانه مالیات‌های خود را می‌پردازند، بیشتر است — و اگر باور داشته باشند که عدم رعایت قانون فراگیر است، کمتر. در مینه‌سوتا، زندگی واقعی، آزمونی بود که این نکته را تایید کرد.^{۱۲۴} وقتی به مردم گفته شد که خطر مجازات وجود دارد، میزان رعایت قانون تغییری نکرد. وقتی به آنها گفته شد که از مالیات‌ها برای امور خیر و خدمات مهمی چون تحصیل و محافظت پلیس استفاده خواهد شد، میزان رعایت قانون تغییری نکرد. ولی وقتی به آنها گفته شد که بیش از ۹۰ درصد شهروندان قوانین مالیاتی را به طور کامل رعایت می‌کنند، میزان رعایت قانون بالا رفت. ظاهراً قانون‌شکنان از اینکه بفهمند رفتارشان از اکثریت قاطع هموطنانشان بدتر است سرافکنده می‌شوند. ترجیح‌بند معمول کسانی که قواعد قانون یا اخلاقیات را زیر پا می‌گذارند این است که «همه همین کار را می‌کنند.» اما اگر شواهد نشان دهد که همه این کار را نمی‌کنند، آنوقت مردم نمی‌توانند رفتار خود را به این ترتیب توجیه کنند، و احتمال رعایت قانون یا اخلاقیات بیشتر می‌شود.

مثال مشابهی هم از دانشگاه‌های آمریکا می‌توان آورد که در آنها مشکلات جدی در رابطه با «زیاده‌نوشی» وجود دارد. اکثر مداخلاتی که برای کاهش این مشکلات طراحی شده‌اند به طور مفضحانه‌ای شکست خورده‌اند. اما این واقعیت جالب را در نظر بگیرید: تصور دانشجویانی که میل و افری به زیاده‌نوشی دارند از تعداد زیاده‌نوش‌ها بسیار بیشتر از تعداد واقعی زیاده‌نوش‌هاست. در تصور آنها زیاده‌نوشی در دانشگاه امری فراگیر است — رفتار غالب و نه رفتاری استثنایی. وقتی از تعداد واقعی زیاده‌نوش‌ها با خبر می‌شوند، که از نظر آنها به طرز غیرمنتظره‌ای پایین است، احتمال ادامه دادنشان این رفتار به شدت کاهش می‌یابد.^{۱۲۵} در حقیقت، این تنها مداخله‌ای است که عملاً در کاهش زیاده‌نوشی در میان دانشجویان موفق بوده است.

این نکات همچنین به توضیح یکی از موفق‌ترین برنامه‌های حفاظت از محیط زیست در تاریخ آمریکا، یعنی تهیه فهرست مواد سمی آزاد شده که در سال ۱۹۸۸ به عنوان قانون به تصویب رسید، کمک می‌کنند. هدف

۱۲۴

Stephen Coleman, Minn. Dep't of Revenue, The Minnesota Income Tax Compliance Experiment State Tax Results 1, 5-6, 18-19 (1996).

قابل دسترسی از طریق لینک زیر:

<http://www.state.mn.us/ebranch/mdor/reports/compliance/pdf>.

۱۲۵ نگاه کنید به:

H. Wesley Perkins, *The Social Norms Approach to Preventing School and College Age Substance Abuse: A Handbook for Educators, Counselors, and Clinicians* (New York: Jossey-Bass, 2003).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

اولیه از تهیه این فهرست صرفاً وادار کردن شرکت‌ها به اعلام میزان سمومی که آزاد می‌کنند، جهت اطلاع دولت فدرال از وضعیت موجود، بود. آنچه تقریباً همه را شگفت‌زده کرد این بود که این فهرست به خودی خود محرک کاهش گسترده‌ای در میزان سموم آزاد شده توسط شرکت‌ها (۴۵ درصد در فاصله سال‌های ۱۹۹۵ تا ۱۹۹۸) هم شد. چرا این برنامه چنین تاثیری داشت؟ یک دلیل مهم برای کاهش این است که رسانه‌ها نورافکن‌های خود را به سمت بدترین مقصرها چرخاندند و باعث شدند که آنها رفتار خود را تا حد زیادی اصلاح کنند.^{۱۲۶} برای مثال، بدترین آلاینده صنعتی هوا در شهر نیویورک به سوژه یک کارزار رسانه‌ای گسترده تبدیل شد، که به کاهش آزادسازی گازهای سمی در مقیاس بزرگ انجامید. صدها مقاله در سطح محلی و ملی به تعیین «بدترین آلاینده» در حوزه‌های مربوطه یا شناسایی «ده آلاینده اول» در ایالت اختصاص یافتند. نتیجه این کار ایجاد نوعی فهرست سیاه محیط زیستی بود.^{۱۲۷} در حوزه آلاینده‌های سمی، هیچ شرکتی نمی‌خواست جزو بدترین‌ها رتبه‌بندی شود. برای همین هم پاسخ نایب رئیس شرکت مواد شیمیایی «گریت لیکس (Great Lakes)» به رتبه‌بندی شرکتشان جزو بدترین‌ها چنین بود: «ما از تلاش دست برنخواهیم داشت تا روزی که ناممان از این فهرست پاک شود.»^{۱۲۸} وقتی قانون‌شکنان در ملاء عام به این نام خوانده شوند، فشار عمومی احتمالاً به بهبود رفتارشان خواهد انجامید.

این مثال‌ها بسیار نویدبخش‌اند. آنها نشان می‌دهند که می‌توان از درک هم‌نوایی و اطلاعاتی که از طریق رفتارهای دیگران به انسان منتقل می‌شوند، برای کاهش رفتارهای غیرقانونی یا خطرناک استفاده کرد. همچنین می‌توان از این مثال‌ها نکاتی راجع به نحوه تولید نافرمانی مدنی توسط مخالفین آموخت. تصور فراگیر بودن نافرمانی احتمال قانون‌شکنی مردم را بسیار افزایش می‌دهد. در حادثه‌ترین موارد، وقتی که قانون غیرمنصفانه تلقی می‌شود، یک مخالف می‌تواند نقش هم‌تایان در آزمایش میل‌گرم را بازی کند، یعنی مردم را به پیروی از وجدان خود به جای پیروی از قانون هدایت کند.

^{۱۲۶}نگاه کنید به:

Archon Fung and Dara O'Rourke, Reinventing Environmental Regulation from the Grassroots Up: Explaining and Expanding the Success of the Toxics Release Inventory, 25 *Env. Management* 115 (2000).

^{۱۲۷}همان.

^{۱۲۸}همان، صفحه ۱۲۱.

قوانین متروک

با قوانین کهنه و قدیمی چه باید کرد؟ قوانینی که امیدی نیست با ارزش‌های اجتماعی کنونی ارتباط برقرار کنند؟ تا همین اواخر قرن بیستم، استفاده از روش‌های پیشگیری از بارداری برای افراد متاهل در ایالت کانتیکت ممنوع بود. همین حالا هم روابط همجنس‌گرایانه در بسیاری از ایالات منع قانونی دارد، گرچه در همان ایالت‌ها اگر مجریان قانون واقعا کسی را برای نقض این قوانین به زندان بیاندازند، خشم عموم را برخواهند انگیزت. طبق تعریف، قوانین کهنه دیگر از اتفاق نظر اجتماعی برخوردار نیستند، و اگر پیامی هم داشته باشند، پیامشان بدجوری گنگ و خش‌دار شده‌است. چنین قوانینی هیچ اطلاعاتی درباره‌ی راه درست از نظر بیشتر مردم به ما نمی‌دهند، و کسانی هم که این قوانین را نقض می‌کنند لازم نیست از بی‌آبرو شدن در انظار عموم هراسی داشته باشند. بنابراین نقض اینگونه قوانین فراگیر است.

این نکات ساده را می‌توان با یک اصل مفید که هر از چندگاه در قانون انگلیسی و آمریکایی پدیدار می‌شود به هم وصل کرد. آن هم اصل قوانین متروک است: منسوخ شدن قوانین قدیمی که از پشتیبانی در زمان حال برخوردار نیستند و اگر هم از شان استفاده‌ای بشود، استفاده‌ای ضمنی و مورد به مورد است. پس ممنوعیت استفاده از روش‌های پیشگیری از بارداری بعد از ازدواج در ایالت کانتیکت، گرچه از نظر خیلی‌ها صرفاً نوعی تجاوز به حریم خصوصی بود، در عین حال چیزی بیشتر و چیزی کمتر از آن بود. قانونی بود که چندین دهه پیش تصویب شده بود، دیگر به شکل قابل توجیهی داورهای حساب‌شده‌ی رای‌دهندگان کانتیکت را نمایندگی نمی‌کرد، و تنها به صورت گزینشی و موردی اعمال می‌شد.^{۱۲۹} مشکل وقتی وخیم‌تر می‌شود که می‌دانیم امیدی نیست چنین قانون‌هایی با نظر عموم ملت جور دربیایند. وقتی قانونی چنین از اعتبار افتاده است — با معیارهای ارزشی مردمی که قرار است کنترل‌شان کند — نامعقول نیست اگر ادامه‌ی قدرت دولت برای استفاده از این قانون را، با توجه به اینکه هرگونه استفاده‌ای از آن بدون تردید نادر و دلخواهی خواهد بود، ن آن زیر سوال ببریم.^{۱۳۰} مفهوم متروک شدن قانون یعنی بعید نیست کار به جایی برسد که چنین قوانینی دیگر از پس کنترل رفتار در ساحت خصوصی برنیایند.

^{۱۲۹} (در باره نقش کلیسای کاتولیک در جلوگیری از تغییر قانون) نگاه کنید به:

1. 326-28 (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1992).

^{۱۳۰} (در رابطه با منسوخ شدگی قانون) نگاه کنید به:

ALEXANDER M. BICKEL, *The Least Dangerous Branch* 148-56 (New Haven: Yale University Press, ۱۹۶۲).

معلوم نیست که اجازه دادن به دادگاه‌ها برای متروک اعلام کردن برخی قوانین کار درستی باشد. قضات ابزار مناسبی برای تصمیم‌گیری درباره کهنگی یا عدم کهنگی قوانین ندارند. ولی به همان اندازه معلوم است که قضات گاهی به این دریافت می‌رسند که یک قانون دیگر با باورهای عموم جور در نمی‌آید. چنین دریافتی در تصمیمات آنها اثر می‌گذارد. پرونده گریس ولد در علیه ایالت کاننیکت (Griswold v. Connecticut) ^{۱۳۱} را در نظر بیاورید: دادگاه رای بر این داد که قوانین منع استفاده از روش‌های پیشگیری از بارداری بعد از ازدواج حق «حریم خصوصی» را نقض کرده‌اند. این تصمیم قطعا تحت تاثیر علم دادگاه به این بود که حتی در کاننیکت هم افراد متاهل به میزان بالایی از روش‌های پیشگیری از بارداری استفاده می‌کنند و در نتیجه قانون منع پیشگیری که به طرز مضحکی با باور و رفتار عموم در تضاد است، بیشتر ابزاری برای آزار مردم شده‌است. در پرونده باورز در علیه هاردویک (Bowers v. Hardwick) ^{۱۳۲}، دادگاه طی اقدامی جنجال‌برانگیز از استفاده از حق حریم خصوصی برای به زمین زدن قانون منع رابطه جنسی با همجنس سر باز زد. ولی دادگاه می‌توانست استدلال کند که این قانون دیگر واقعا به ندرت مبنای مجازات همجنس‌گرایان قرار می‌گیرد و برای پلیس قابل قبول نیست که از آن به عنوان سلاحی برای تحقیر و آزار شهروندان کشور استفاده کند.

وقتی قانونی دیگر ارزش‌های مردم را بر نمی‌تاباند، احتمال پیروی از آن بدون اعمال فشار فراوان بسیار ضعیف است. و وقتی قانونی آنقدر با ارزش‌های مردم نامتجانس است که در یک نظام دموکراتیک قابل اعمال کردن نیست، آن قانون مشروعیت خود را از دست می‌دهد. چنین قانونی نمی‌تواند کوچکترین ادعایی برای کنترل رفتار مردم داشته باشد.

:--:--:--:--:

Griswold v. Connecticut, 381 US 479 (1965).

478 US 186 (1986).

فصل ۳

حرکت گلهوار

انسان‌ها مسلماً گوسفند نیستند. اما آنها هم معمولاً گلهوار عمل می‌کنند. با پیروی از منطق «طعم‌های جدید این ماه» [در منوهای غذا یا بستنی‌فروشی‌ها]، هر چند وقت یک بار توجه عموم به «طعم» جدیدی در عرصه ستاره‌های سینما، موسیقی، مسائل محیط زیستی، کشورهای دشمن، جرائم هولناک، ایدئولوژی‌ها، و نامزدهای مناصب دولتی جلب می‌شود. اساتید دانشگاه قرار نیست تحت تاثیر مد روز قرار بگیرند، اما در بسیاری از حوزه‌های دانشگاهی هم، پیروی از مد روز معمول است. در اینجا به این می‌پردازم که عوامل اجتماعی چگونه موج‌های اجتماعی تولید می‌کنند – جنبش‌های اجتماعی در مقیاس بزرگ که طی آنها بسیاری از مردم، پیرو باورها یا اعمال شمار اندکی از «تصمیم‌گیرندگان اولیه» که تاثیر زیادی بر دیگران دارند، به یک تفکر یا عمل خاص روی می‌آورند.^{۱۳۳}

موج‌ها حاوی دآوری‌های خاص درباره واقعیت‌ها یا ارزش‌ها هستند. آنها هم در میان قانون‌گذاران و نظام قضایی و هم در میان گروه‌های شهروندان عمل می‌کنند. و وقتی مردم با پیوندهای عاطفی به هم وصل باشند، امکان به وجود آمدن موج هم بیشتر است. گاهی دآوری‌های اخلاقی محصول همین موج‌ها هستند. وقتی یک شخصیت سیاسی یا یک چهره معروف به ناگاه به موضوع تنفر و تمسخر عموم تبدیل می‌شود، تقریباً همیشه

^{۱۳۳} برای یک مرور اجمالی سوئمنند، نگاه کنید به:

Sushil Bikchandani et al., Learning From the Behavior of Others: Conformity, Fads, and informational Cascades, 12 *J Econ Persp* 151 (1998).

در علوم اجتماعی، پرداختن به موج‌ها با متون زیر آغاز می‌شود:

Magoroh Maruyama, The Second Cybernetics: Deviation-Amplifying Mutual Causal Processes, 51 *American Scientist* 164 (1963);

Thomas C. Schelling, *Micromotives and Macrobehavior* (New York: Norton, 1978);

و

Mark Granovetter, Threshold Models of Collective Behavior, 83 *American Journal of Sociology* 1420 (1978).

برای تحلیلی راجع به موج‌های صرفاً اطلاعاتی، نگاه کنید به:

Sushil Bikchandani, David Hirshleifer, and Ivo Welch, A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades, 100 *Journal of Political Economy* 992 (1992);

Lisa Anderson and Charles Holt, Information Cascades in the Laboratory, 87 *Am. Ec. Rev.* 847 (1997);

Abhijit Banerjee, A Simple Model of Herd Behavior, 107 *Q. J. Econ.* 797 (1992).

همچنین (برای بحث پیرامون سازوکارهای مشابه) نگاه کنید به:

1. 102 *J. Polit. Economy* 841 (1994).

پای یک موج در میان است. احساس خطر اجتماعی یکی از مقولاتی است که بروز موج در آن معمول است: بعضی محصولات و فرایندها برای مردم هراس‌آفرین می‌شوند، نه از آن رو که مردم چیز خاصی راجع به آنها می‌دانند، بلکه از آن رو که به نظر می‌رسد بقیه از آنها وحشت دارند. رسم و روال قانونی هم می‌تواند به موج تبدیل شود، یعنی تصمیمات گرفته شده در دادگاه‌های قبلی می‌توانند دادگاه‌های بعدی را به سمت و سوی خاصی سوق دهند، تا آنجا که نهایتاً همه دادگاه‌ها در یک راستا قرار گیرند، نه بر اساس داورهای مستقل خودشان، بلکه به خاطر تصمیمی مبتنی بر دنبال کردن تصمیمات ظاهراً حساب‌شده دیگران.^{۱۳۴} به نظر می‌رسد این میزان توافق قضایی حاکی از یک اتفاق نظر عمومی است؛ اما اگر بیشتر دادگاه‌ها به صورتی، حتی به صورت قاطع و تعیین‌کننده، تحت‌تاثیر دادگاه‌های پیش از خود قرار داشته باشند، آنوقت آنچه به نظر می‌رسد، واقعیت ماجرا نیست. قضات موش‌قطبی نیستند، ولی قطعاً دنبال هم حرکت می‌کنند. (همینجا در پرائنز یادآور می‌شوم که موش‌های قطبی واقعاً به قصد خودکشی دسته‌جمعی پشت سر هم به سمت اقیانوس راه نمی‌افتند؛ انسان‌ها، پیرو موجی که راه افتاده، به این نتیجه رسیده‌اند که این افسانه واقعیت دارد. بنابراین این باور فراگیر راجع به موش‌های قطبی خودش چیزی نیست جز یک موج کاملاً انسانی!) موج‌ها به خودی خود نه خوب‌اند و نه بد. بعید نیست اگر همین موج‌ها مردم را به سمت تصمیمات معقول دربارهٔ مخاطرات، اخلاقیات، یا قوانین هدایت کنند. در آفریقای جنوبی، آپارتاید تا حدی در اثر یکی از همین موج‌ها بر افتاد. افول کمونیسم نتیجهٔ مناسبات مشابهی بود، و همینطور جنبش حقوق مدنی در آمریکا، یا حتی خود انقلاب آمریکا. مشکل، که مشکل جدی‌ای هم هست، این است که مردم دقیقاً با همین مکانیسم می‌توانند دور اهداف اشتباه یا بدون توجه کافی هم جمع شوند. ولی بگذارید قدم به قدم پیش برویم. از طرز کار موج‌ها شروع می‌کنیم.

موج‌های اطلاعاتی

در یک موج اطلاعاتی، مردم از نقطه‌ای به بعد، از اتکا بر اطلاعات و عقاید شخصی خودشان دست می‌کشند و تصمیم می‌گیرند در عوض بر اساس پیام‌هایی که از دیگران دریافت می‌کنند عمل کنند. وقتی کار به اینجا

^{۱۳۴} نگاه کنید به:

Andrew F. Daughterty and Jennifer F. Reinganum, Stampede to Judgment, 1 Am Law and Ec. Rev. 158 (1999).

برسد، کنش‌های بعدی انجام شده توسط دیگران، چه در شمار کم و چه در شمار زیاد، هیچ اطلاعات جدیدی به جامعه اضافه نمی‌کنند. نتیجه این است که رفتار همان چند نفر اول می‌تواند، حداقل در عالم نظر، رفتار مشابهی در پیروان بی‌شمار را رقم بزند.

یکی از مشکلات وقتی ایجاد می‌شود که مردم، به اشتباه، فکر می‌کنند که کل جماعتی که یک حرف را می‌زنند یا یک کار را می‌کنند بر اساس دانش مستقل خود تصمیم گرفته‌اند. ممکن است صدها استاد حقوق ادعا کنند که عملی که از رئیس جمهور ایالات متحده سر زده مغایر با قانون اساسی کشور است؛ اما احتمالاً بیشتر آنها تخصصی در این زمینه مشخص ندارند، و عجیب نیست اگر تقریباً همه صرفاً به چند نفر اقتدا کرده باشند. ممکن است جمعی از برندگان جایزه نوبل از دولت‌ها بخواهند که کاری را انجام دهند یا دست از کاری بردارند، ولی احتمالاً تنها چند نفر آنها در آن حوزه خاص تخصص دارند. اگر کسانی که شاهد ماجرا هستند فکر کنند که همه این آدم‌ها به طور مستقل به این نتیجه رسیده‌اند، متوقف کردن موج بسیار دشوار است. البته مردم نه فقط تحت‌تأثیر اطلاعاتی که از اعمال و اظهارات دیگران دریافت می‌کنند، که بر اثر دغدغه‌ی حیثیت خودشان هم عمل می‌کنند. به زودی به این نکته باز می‌گردم؛ ولی فعلاً اجازه بدهید فرض را بر این بگذاریم که آنچه مهم است اطلاعات است و نه چیز دیگر.

• یک مثال ساده: با یک مثال کاملاً ساختگی شروع می‌کنیم و تصور می‌کنیم که پزشکان می‌خواهند درباره‌ی تجویز یک درمان خاص برای زنان یائسه تصمیم بگیرند. بگذارید فرض کنیم که اگر این درمان خاص خطر بیماری قلبی را به میزان قابل‌توجهی افزایش دهد، نباید تجویز شود؛ و اگر چنین خطری نداشته باشد، ارزش تجویز کردن را دارد.^{۱۳۵} همچنین بگذارید فرض کنیم که پزشکان قرار است یکی بعد از دیگری، مثلاً در یک صف زمانی، تصمیم خود را اعلام کنند، و هر پزشک جای خود را در صف می‌داند. هر پزشک بر اساس تجربه‌ی خودش اطلاعات شخصی‌ای راجع به اینکه چه باید کرد دارد. اما داوری دیگران هم، چنان‌که باید و شاید، برای هر پزشک مهم است. اندرسون اولین پزشکی‌ست که باید تصمیم بگیرد. او اگر فکر کند که احتمال خطرآفرینی این درمان خاص پایین است، به نفع تجویز آن، و اگر فکر کند که بالاست، بر علیه تجویز آن رای خواهد داد. فرض

^{۱۳۵} در اینجا من از متن زیر استفاده می‌کنم:

David Hirschleifer, *The Blind Leading the Blind*, in *The New Economics of Human Behavior* 188, 193-94 (Marianno Tommasi and Kathryn Ierulli eds.) (Chicago: University of Chicago Press, 1995).

کنید که اندرسون رای مثبت می‌دهد. باربر حالا از تصمیم اندرسون باخبر است؛ روشن است که او هم اگر مستقلا به همین نتیجه برسد، قطعا به نفع تجویز این درمان خاص رای خواهد داد. اما اگر داوری شخصی او این باشد که احتمال خطر بالاست — او به اندرسون همانقدر اعتماد داشته باشد که به خودش — آنوقت او بین تجویز یا عدم تجویز این درمان دودل می‌ماند، و چه بسا صرفا شیر یا خط بیندازد.

داستان وقتی جالب می‌شود که به پزشک سوم، کارلتون، برسیم. فرض کنید که اندرسون و باربر هر دو به نفع تجویز این درمان خاص رای داده‌اند، ولی اطلاعات خود کارلتون، گرچه به نتیجه قطعی نمی‌رسند، حاکی از این‌اند که احتمال خطر می‌تواند بالا باشد. در این صورت، بعید نیست که کارلتون اطلاعات شخصی خودش را نادیده بگیرد و به نفع تجویز این درمان خاص رای دهد. در این شرایط، احتمالا اندرسون و باربر احتمال خطر را پایین دیده‌اند، و کارلتون باید اطلاعات خودش را برتر از اطلاعات آن دو بداند تا مثل آنها رای ندهد. اگر تصمیم گرفت که دنباله‌روی آنها شود، می‌توان گفت که کارلتون درگیر یک موج شده‌است.

حالا تصور کنید که کارلتون در پاسخ به آنچه اندرسون و باربر انجام داده‌اند عمل کند، و نه بر اساس اطلاعات خودش، و پزشکان بعدی هم بدانند که اندرسون، باربر، و کارلتون چه تصمیمی گرفته‌اند. فرض معقول این است که آنها نیز دقیقا همان کاری را خواهند کرد که کارلتون کرد: یعنی این درمان خاص را، فارغ از اطلاعات شخصی خودشان (که فرض می‌کنیم مرتبط اما نه کاملا قطعی‌اند) تجویز کنند. حتی اگر اندرسون اشتباه هم کرده بود، این اتفاق به هر حال می‌افتاد. «از آنجا که اطلاعات مخالف از نظرها پنهان می‌مانند، حتی یک موج غلط هم می‌تواند تا ابد باقی بماند. فراوانی رای‌ها به نفع یا بر علیه یک چیز در همان ابتدا، حتی اگر صرفا به صورت اتفاقی یا به دلایل پیش پا افتاده شکل گرفته باشد، می‌تواند تا ابد به رشد خود ادامه دهد...»^{۱۳۶}

اگر واقعا داستان از این قرار است، ما با یک مشکل اجتماعی جدی روبرو هستیم: پزشکانی که درگیر موج می‌شوند، اطلاعات شخصی خود را در اختیار پزشکان بعد از خود یا عموم جامعه قرار نمی‌دهند. در مثال بالا، اعمال پزشکان بازتابنده مجوع یا انباشت دانش کلیه آنها از تبعات این درمان خاص برای سلامتی فرد نیست — حتی اگر دانش تک تک پزشکان، در صورتی که معلوم و در کنار هم گذاشته شود، تصویر کم و بیش دقیقی از موقعیت به دست دهد. دلیل این مشکل این است که هر پزشک دارد از پزشکان قبل از خود

^{۱۳۶} همان، ص ۱۹۵.

پیروی می‌کند. اگر دانش شخصی پزشکان بعدی با اطلاعات جمعی کسانی که موج را شروع کرده‌اند خوانایی نداشته باشد، احتمال دارد آن پزشکان اصلاً بر دانش شخصی خود تکیه نکنند یا چیزی از آن به زبان نیاورند. در نتیجه کل حرفه پزشکی از اطلاعاتی که هم پزشکان و هم بیماران لازم است داشته باشند محروم می‌ماند. چنانکه گفته شد، اگر پزشکان بعدی تشخیص ندهند که پیشینیانشان صرفاً از پیشینیان خود پیروی کرده‌اند، این مشکل بزرگتر هم خواهد شد.

شاید اینها همه بیش از اندازه انتزاعی، و به طرز مسخره‌ای مایوسانه، یا حتی موهوم به نظر برسد. البته که همیشه موجی راه نمی‌افتد. البته که موج‌ها معمولاً تا ابد نمی‌پایند. مردم اغلب به اندازه کافی اطلاعات شخصی دارند، یا فکر می‌کنند دارند، که بر اساس آن حکمت انباشته دیگران را رد کنند. متخصصین پزشکی گاهی در این دسته قرار می‌گیرند. وقتی موج بدی راه می‌افتد، شاید با اطلاعات اصلاحی آن را در هم شکنند. در قلمرو علم، فعالیت همتا-داور تدبیر حفاظتی ارزشمندی است. اما حتی در میان متخصصین و البته پزشکان هم، موج‌ها معمولاً اند. «اکثر پزشکان در خط مقدم تحقیقات روز نیستند؛ اتکای ناگزیر آنها بر آنچه همکارانشان انجام داده‌اند یا در حال انجام دادن موجی از انواع جراحی‌های مد روز و بیماری‌های ناشی از درمان به راه می‌اندازد.»^{۱۳۷} مقاله‌ای در ژورنال معتبر پزشکی نیوانگلند از «بیماری‌های هو و جنجالی» حرف می‌زند که در آنها پزشکان همچون «موش‌های قطبی، یکی بعد از دیگری و با اشتیاقی کورکورانه دنبال بعضی بیماری‌ها و بعضی درمان‌ها راه می‌افتند، بیشتر به خاطر اینکه بقیه هم همه دارند همین کار را می‌کنند.»^{۱۳۸}

بعضی اقدامات پزشکی، مثل برداشتن لوزه‌ها با عمل جراحی، «ظاهراً از اول بر اساس اطلاعات ضعیف جا افتاده‌اند»، و تفاوت‌های شدید در فراوانی این عمل (و اقدامات پزشکی دیگر) به وضوح حاکی از این است که موج‌هایی در کار اند.^{۱۳۹} قانون هم در اینجا مهم است. ترس از پیگرد قانونی به «پزشکی تدافعی» می‌انجامد. اقدامات پزشکی تدافعی – و گرانقیمت! – اغلب فایده کمی برای بیمار دارند یا اصلاً فایده‌ای ندارند و بیشتر با این انگیزه انجام می‌شوند که تصور می‌شود برای جلوگیری از دعاوی سهل‌انگاری در طبابت

^{۱۳۷} همان Hirshleifer، صفحه ۲۰۴.
^{۱۳۸}

John F. Burnham, *Medical Practice a la Mode: How Medical Fashions Determine Medical Care*, 317 *New England Journal of Medicine* 1220, 1201 (1987).

^{۱۳۹} نگاه کنید به:

Sushil Bikhchandani et al., *Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades*, 12 *J. Econ. Persp.* 151, 167 (1998).

لازم‌اند. پزشکان از پزشکی، زیاد می‌دانند و از حقوق، بسیار کم. روندهای موج-مانند غالباً اطلاعات نادرستی در مورد آنچه باید برای برخورداری از حمایت قانون انجام داد می‌پراکنند. و آنگاه که بیش از چند پزشک به موج بپیوندند، فراگیر شدن محتمل است. در اینجا پیوندی هم با آزمون‌های شریف (Sherif) وجود دارد که نشان می‌دهند چطور در جاهایی که افراد فاقد اطلاعات معتبر هستند، فرایندهای گروهی به ایجاد هنجارهای متفاوت اما مستحکم می‌انجامند. من تازه هنوز از ارزشی که پزشکان برای خوش‌نامی خودشان قائلند چیزی نگفته‌ام؛ چنانکه به زودی خواهیم دید، مسائل حیثیتی می‌توانند به موج‌های خاص خودشان بیانجامند و در هر صورت عواملی را که تا اینجا برشمرده‌ام قوی‌تر کنند.

آنچه در مورد پزشکان صادق است، در مورد حقوق‌دانان، مهندسان، قانون‌گذاران، دیوانسالاران، قضات، سرمایه‌گذاران،^{۴۰} و دانشگاهیان هم صادق است. به آسانی می‌توان دید که موج‌ها چگونه در میان گروه‌های مختلف شهروندان ایجاد می‌شوند، به خصوص اگر این گروه‌ها کوچک، جدا از سایرین، و بر پایهٔ رفاقت و پیوندهای عاطفی باشند. مثال کوچکی می‌آورم: آلبرتا اصرار دارد که گرم شدن کرهٔ زمین یک مشکل جدی‌ست. بری مطمئن نیست، اما باور آلبرتا بر او هم اثر می‌گذارد، و بنابراین او هم دیدگاه خودش را مطابق دیدگاه آلبرتا تنظیم می‌کند. چارلز بعد از صحبت با آلبرتا و بری با آنها همراه می‌شود، و به این ترتیب احتمال اینکه دنیل بخواد دآوری مشترک این گروه در حال شکل‌گیری طرفداران محیط زیست را رد کند کم می‌شود. وقتی گروه‌های کوچک متشکل از افراد هم‌عقیده به این نتیجه می‌رسند که باید روی یک خطر احتمالی، یا هراس و بیزاری از گروه دیگری، متمرکز شوند، اغلب پای یک موج در میان است.

• موج‌ها در رویه‌های قضایی. حالا توجهتان را به یک مثال حقوقی معطوف کنید. با قانونی روبرو هستیم که قدرت تازه و مبسوطی به دولت برای مبارزه با تروریسم می‌دهد، ولی موقعیتی دشوار و بحث‌برانگیز در رابطه با آزادی‌های مدنی ایجاد می‌کند. اولین دادگاه تجدیدنظر، تصمیم در این باره را حقیقتاً دشوار می‌یابد، ولی در نهایت مساله را به نفع دولت حل می‌کند. قضات دومین دادگاه تجدیدنظر بیشتر بر این باورند که دولت در اشتباه است – اما تصمیم پیشین دادگاه دیگر کافی‌ست که کفهٔ ترازو را به نفع دولت سنگین‌تر کند. دادگاه دوم از دادگاه اول پیروی می‌کند. سومین دادگاه تجدیدنظر حقیقتاً آمادگی رای دادن بر علیه دولت را دارد، اما از اعتماد به نفس کافی برای رد نظر

^{۴۰}نگاه کنید به همان Hirshleifer، صفحهٔ ۲۰۵؛ و همان Shiller.

مشترک دو دادگاه قبلی برخوردار نیست. در آخر همه دادگاه‌ها در یک راستا قرار می‌گیرند، در حالی که چند دادگاه آخر بار سنگین موضع یک‌صدای دیگران را بر خود احساس می‌کنند و به درستی متوجه نیستند که این بار سنگین تا چه حد محصول یک داوری اولیه و تا حدی شخصی‌ست. از آنجا که دادگاه‌های تجدیدنظر همه متفق‌القول هستند، دیوان عالی حاضر نمی‌شود رای خود را راجع به این مسأله خاص اعلام کند.

به نظر من این سلسله امور به هیچ وجه غیرمعمول نیست. به خصوص در حوزه‌های فنی، دادگاه‌ها معمولاً از یکدیگر پیروی می‌کنند، که گاه منجر به خطا می‌شود. دلیلش این نیست که دادگاه‌ها از مخالفت با یکدیگر احساس بدی می‌کنند؛ دلیلش این است که امکان اینکه داوری دادگاه‌های پیشین درست باشد واقعا وجود دارد، و موافقت آسان‌ترین راه جلو بردن امور است. (آزمون‌های آش را به خاطر آورید.) البته چنین موج‌هایی همیشه راه نمی‌افتند، و در نظام حقوقی آمریکایی، اختلاف نظر بین دادگاه‌های تجدید نظر پیش می‌آید.^{۱۴۱} یکی از دلایل این است که دادگاه‌های بعدی اغلب به اندازه کافی اعتماد به نفس دارند که نتیجه بگیرند دادگاه‌های قبل از آنها بی‌دقتی یا خبط کرده‌اند. اما به هر حال از تشکیل موج‌ها گریزی نیست. از آن بدتر، شناسایی آنها بعد از اینکه تشکیل شدند کار آسانی نیست.

چه باید کرد؟ یک چیز روشن است: هیئت‌های قضایی باید در بها دادن به نظر مشترک دو یا چند دادگاه تجدیدنظر قبلی محتاط باشند. اگر مایلید نظر پزشک دومی را راجع به بیماری‌تان جویا شوید، نباید نظر دکتر اول را به او بگویید. به همین ترتیب، یک دادگاه تجدیدنظر باید هوشیار باشد که هم‌صدایی دادگاه‌های قبلی لزوماً حاکی از توافق مستقل بین آنها نیست. در اینجا متذکر می‌شوم که قبلاً پیش آمده که دیوان عالی قضایی نظر واحد شمار کثیری از دادگاه‌های تجدیدنظر را رد کند. چطور ممکن است این همه دادگاه پایین‌تر همه در اشتباه باشند؟ یک احتمال این است که آنها مستقل از یکدیگر عمل نکرده‌اند. هیچ بعید نیست که هم‌صدایی آنها حاصل یک موج در روند قضایی باشد.

^{۱۴۱} نگاه کنید به:

Eric Talley, Precedential Cascades: An Appraisal, 73 *So. Cal. L. Rev.* 87 (1999).

خطری که نظام حقوقی را تهدید می‌کند این است که موج‌هایی که به اتفاق نظر در میان دادگاه‌های پایین‌تر می‌انجامد ممکن است نسبت به نفوذ بیرونی عایق‌بندی شده باشند و خودشان خودشان را تقویت کنند. مگر آنکه خطای واضحی وجود داشته باشد، چرا دیوان عالی قضایی باید دخالت کند؟ و چنین موج‌هایی فقط هم برای دادگاه‌ها مشکل ایجاد نمی‌کنند. همین خطر بسیاری از گروه‌ها و سازمان‌ها، هم در بخش دولتی و هم در بخش خصوصی، را تهدید می‌کند.

• عقلانیت و خطا. در موج‌های اطلاعاتی چنانکه تا اینجا شرحشان رفت، هر شرکت‌کننده کاملاً عقلانی عمل می‌کند؛ افراد دارند همان کاری را انجام می‌دهند که با توجه به اطلاعات محدودشان باید انجام دهند. اما همانطور که گفتم، چه بسا شرکت‌کنندگان در موج متوجه نباشند که در اینجا واقعا کوری عصاکش کور دگر شده است – اینکه تصمیمات اکثر پیشینیانشان، که خود پیرو تصمیمات پیشینیانشان بوده‌اند، ربط چندانی به اطلاعات مستقل هر کدام از آنها نداشته است. گرچه شاید چند نفری هم بر اساس اطلاعات شخصی خودشان تصمیم گرفته باشند، صدها و هزاران نفر احتمالاً صرفاً به موج پیوسته‌اند. نظاره‌گران ممکن است گول این وضعیت را بخورند و نتیجه بگیرند، البته به اشتباه، که هر کس مستقلاً درباره موضوع داوری کرده است.

این پرسش جنجال‌برانگیز را در نظر بگیرید: اگر بیشتر دانشمندان بر این باورند که گرم شدن کره زمین یک مسأله جدی‌ست، آیا واقعا ممکن است حق با آنها نباشد؟ یک جواب احتمالی این است که البته که ممکن است اشتباه کنند، به خصوص اگر بر اطلاعات شخصی خودشان اتکا نکنند و صرفاً به دنبال پیامی که از دیگران دریافت می‌کنند راه بیفتند. و البته مردم اغلب یک موج را با مجموعه‌ای از داوری‌های جداگانه و مستقل اشتباه می‌گیرند. برای مثال، در سال ۲۰۰۱، صدها استاد حقوق بیانی‌های را امضا کردند که، با استناد به قانون اساسی، تصمیم رئیس‌جمهور وقت، جرج دبلیو بوش، مبنی بر صدور اجازه محاکمه مظنونین به تروریسم در دادگاه‌های نظامی را محکوم می‌کرد. خود تعداد امضاها به تنهایی به شدت چشمگیر بود. ولی اگر این واقعیت را در نظر بگیریم که اکثر امضاکنندگان فاقد کوچکترین تخصصی در موضوع حقوقی پیچیده مورد نظر بودند، آن وقت دیگر امضاها آنقدرها به چشم نمی‌آید. آنها فقط دنباله‌روی داوری ظاهر را قابل اتکا ولی در واقع فاقد اطلاعات کافی شمار کثیری از دیگران شده بودند.

این مثال نشان می‌دهد که موج‌های اطلاعاتی خطر اشتباه را به طور جدی افزایش می‌دهند. همراه شدن مردم یا یکدیگر در یک مسیر خطا، مخرب، و خطرناک می‌تواند به راحتی اتفاق بیفتد، چرا که مردم همه اطلاعاتی

را که دارند مطرح نمی‌کنند و بر پایه همه اطلاعاتی که دارند نیز عمل نمی‌کنند.^{۱۴۲} یکی از دلایل این که هراس‌های مردم اغلب با واقعیت جور در نمی‌آیند نیز همین است. بسیاری از ما از فکر محل‌های متروکه دفن زباله‌های خطرناک، یا سفرهای هوایی، یا غذاهای دستکاری شده ژنتیکی لرزه به اندامان می‌افتد؛ ولی هیچکدام از اینها تهدید بزرگی محسوب نمی‌شوند. بسیاری از ما توجهی به خطرات ناشی از آلودگی هوای داخل ساختمان‌ها، چاقی مفرط، قرار گرفتن در معرض تابش مستقیم نور خورشید، خودروهای شاسی‌بلند، و رژیم غذایی بد نداریم؛ ولی همه اینها خطرات جدی برای ما ایجاد می‌کنند. بسیاری از ما با شنیدن اسم آفت‌کش‌های شیمیایی نگران می‌شویم، اما از خطرات ناشی از غذاهای ارگانیک و مکمل‌های گیاهی نگرانی- ای نداریم. در تمام این موارد، هراس‌ها متاثر از موج‌ها هستند که طی آنها هر کدام از ما تحت‌تاثیر باورها و انتخاب‌های دیگران قرار می‌گیریم. تاثیراتی که می‌توانند منجر به اشتباهات بزرگی درباره خطرات احتمالی شوند.

• شواهد آزمایشگاهی. ایجاد موج در آزمایشگاه کار ساده‌ای است. برخی جزئیات ارائه شده دربارۀ آزمون‌ها کمی فنی‌ست (و بنابراین از خوانندگان بی‌علاقه صمیمانه دعوت می‌شود این قسمت را صرفاً تورق کنند یا از روی جزئیات بپزند)؛ اما چهار درس کاملاً روشن‌اند:

❖ مردم اغلب اطلاعات شخصی خود را نادیده می‌گیرند و به اطلاعات ارائه شده توسط پیشینیانشان اقتدا می‌کنند.

^{۱۴۲} این حرف به معنای آن نیست که تصمیم‌های مردم با شرکت در موج‌ها بدتر از تصمیم‌هایی‌ست که احتمالاً بدون دانستن تصمیم‌های دیگران می‌گرفتند. در بعضی موارد، ممکن است شرکت در موج به تصمیم بهتر منتهی شود. تصور کنید که تصمیم‌گیرندگان اولیه اطلاعات نسبتاً خوبی دارند، یا شانس می‌آورند، و تصمیم‌گیرندگان بعدی اطلاعات ناچیزی دارند یا اساساً سردرگم‌اند. در چنین موقعیت‌هایی، موج‌ها به تصمیم‌های بهتری از تصمیماتی که احتمالاً قبل از مشاهده تصمیم‌های دیگران گرفته می‌شد می‌انجامند. لیزا اندرسون و چارلز هولت در متن زیر چهار جلسه آزمایش را نشان می‌دهند که در آنها افراد تصمیم‌های بهتری گرفتند چون بر اطلاعات شخصی خودشان تکیه نکردند. (نگاه کنید به همان Hirschleifer (جایی که شواهدی از پزشکی و علم را مطرح می‌کند)، صفحات ۲۰۴ و ۲۰۵). ولی همچنین می‌توان موقعیت‌هایی را تصور کرد که در آنها تصمیم‌گیرندگان اولیه اطلاعات چندان خوبی ندارند، یا شانس نمی‌آورند، و بر عکس، تصمیم‌گیرندگان بعدی اطلاعات کم و بیش خوبی دارند. در چنین موقعیت‌هایی، داورهای مستقل نتایج بسیار بهتری از رفتارهای موجی به بار می‌آورند. در همان منبع بالا، جلسه‌ای نشان داده می‌شود که در آن موج‌ها به خطاهای بیشتری از آنچه تکیه بر اطلاعات شخصی احتمالاً ایجاد می‌کرد انجامیدند. موج‌ها اساساً تنوع نتایج بیشتری در مقایسه با وقتی که افراد تصمیم‌های دیگران را مشاهده نکرده‌اند، ایجاد می‌کنند، صرفاً به این دلیل که تصمیم‌گیرندگان اولیه انقدر موثراند. به متون زیر نگاه کنید: . . . Lisa Anderson and Charles Holt, Information Cascades in the Laboratory, 87 *Am Econ Rev* 847, 852 (1997); Edward Parson, Richard Zeckhauser, and Cary Coglianese, Collective Silence and Individual Voice: The Logic of Information Games, forthcoming in *Collective Choice: Essays in Honor of Mancur Olson* (J. Heckelman and D. Coates eds. 2003); Eric Posner, Four Economic Perspectives on American Labor Law and the Problem of Social Conflict, *J. of Institutional and Theoretical Economics* (forthcoming 2003)

ولی نمی‌توان به صورت انتزاعی گفت که موج‌ها به نتایج نادرست بیشتری نسبت به مواقعی که افراد تصمیم‌های دیگران را ندیده‌اند می‌انجامند. به طور خلاصه، ادعای اصلی این نیست که آنها که در موج‌ها شرکت می‌کنند تصمیم‌های بهتری می‌گیرند تا آنها که فرصت مشاهده تصمیم‌های دیگران را ندارند. ادعا این است که آنها که در موج‌ها شرکت می‌کنند، اطلاعاتی که ممکن است داشته باشند با دیگران در میان نمی‌گذارند، و نتیجه این است که تصمیم‌های بدتری از آنچه می‌شد با استفاده از آن اطلاعات گرفت، حاصل می‌شود.

❖ مردم نسبت به اینکه آیا پیشینیانشان به طور ویژه درباره موضوع مورد نظر مطلع هستند یا نه حساس‌اند؛ افراد مطلع‌تر می‌توانند موج را فروشکنند.

❖ شاید از همه جالب‌تر اینکه حالت‌های موجی وقتی به شدت کاهش می‌یابند که افراد نه به خاطر تصمیمات فردی درست که به خاطر تصمیمات درست اکثریت گروهی که به آن تعلق دارند تشویق شوند.

❖ حالت‌های موجی، و اشتباهات بزرگ ناشی از آنها، وقتی بیشتر می‌شوند که افراد نه به خاطر تصمیمات درست که به خاطر هم‌نوایی با تصمیمات اکثریت تشویق می‌شوند. در دنیای واقعی، گاهی نه به خاطر اینکه حق با ماست که به خاطر اینکه همان کاری را می‌کنیم که دیگران می‌کنند تشویق می‌شویم. این نوع سیستم تشویقی می‌تواند هم افراد و هم گروه‌ها را به مسیرهای غلط هدایت کند.

چنانکه خواهیم دید، این درس‌های کلی اشاراتی ضمنی برای سیاست‌گذاری و حقوق هم دربردارند. اهمیت حیاتی مخالفت را در آنها می‌توان دید. می‌توان دید که احتمال خطا وقتی بیشترین است که مردم به خاطر هم‌نوایی با جمع تشویق می‌شوند — و کمترین وقتی به خاطر کمک به گروه‌ها و سازمان‌ها برای تصمیم‌گیری درست تشویق می‌شوند.

در ساده‌ترین آزمون از افراد خواسته می‌شد حدس بزنند که آیا جام A، حاوی دو توپ قرمز و یک توپ سفید، مورد استفاده قرار گرفته یا جام B، حاوی دو توپ سفید و یک توپ قرمز.^{۱۴۳} در هر دور، محتویات جام انتخاب شده را در ظرفی خالی می‌کردند. از یکی از افراد به طور تصادفی خواسته می‌شد که یک (و تنها یک) عدد از توپ‌ها را در خلوت بیرون بکشد و سپس در برگه پاسخ‌ها رنگ توپ و نظر خود را راجع به اینکه توپ از کدام یک از جام‌ها درآمده ثبت کند. فرد رنگ توپی را که بیرون کشیده بود به دیگران نمی‌گفت، اما می‌گفت که به نظرش توپ از کدام جام‌ها درآمده. سپس جام به نفر بعدی داده می‌شد تا در خلوت توپی از آن بیرون بکشد. این فرد هم رنگ توپش را به دیگران نمی‌گفت، ولی تصمیمش را راجع به اینکه توپ از کدام جام درآمده خبر می‌داد. این روند تا زمانی که همه افراد توپی را بیرون کشیده و نظرشان را راجع به جام گفتند ادامه می‌یافت. در این زمان، آزمونگر جامی را که توپ‌ها از آن بیرون کشیده شده بودند اعلام می‌کرد و همه کسانی که درست گفته بودند ۲ دلار دریافت می‌کردند. اگر فرد جام را بر اساس

^{۱۴۳} نگاه کنید به: لیزا اندرسون و چارلز هولت، صفحه ۸۴۷.

اطلاعات شخصی خودش حدس می‌زد، احتمال اینکه که حدسش درست از آب دربیاید ۶۶/۷ درصد بود. هدف از این آزمایش این بود که مشخص شود آیا مردم تصمیم می‌گیرند رنگ توپی را که خودشان بیرون کشیده‌اند نادیده بگیرند تا حدسشان با آنچه افراد پیش از خودشان اعلام کرده‌اند بخواند یا نه – همچنین مشخص شود که آیا چنین تصمیم‌هایی به ایجاد موج و خطا می‌انجامد یا نه.

نتیجه چه شد؟ پاسخ این است که اغلب موج ایجاد می‌شد و موج‌ها اغلب به انتخاب غلط می‌انجامیدند. با روشن شدن داوری هر فرد، معلوم شد که گاهی تصمیمی که فرد در جمع اعلام می‌کند نه با توپی که خود در خلوت بیرون کشیده که با اکثریت تصمیمات اعلام شده افراد قبل از خود خوانایی دارد.^{۱۴۴} بیش از ۷۷ درصد از دورهای آزمایش به ایجاد موج انجامیدند، و ۱۵ درصد تصمیم‌های اعلام شده توسط افراد ربطی به «علامات شخصی» یا اطلاعات به دست آمده از توپی که بیرون کشیده بودند نداشت. مواردی را در نظر بگیرید که رنگ توپی که یکی از افراد بیرون کشیده (مثلاً قرمز) با جامی که نفر پیش از آن اعلام کرده (مثلاً جام B) تناقض دارد. در چنین مواردی، جام اعلام شده توسط فرد در ۱۱ درصد مواقع همان جام اعلام شده توسط فرد قبلی بود – که خیلی کمتر از اکثریت است، ولی همچنان برای ایجاد موج کافی است. و زمانی که رنگ توپی که فرد بیرون کشیده بود با جامی که دو یا چند نفر از افراد قبل از او اعلام کرده بودند تناقض داشت، جامی که او اعلام می‌کرد احتمالاً همان جامی بود که نفرات قبل از او اعلام کرده بودند. قابل توجه است که اکثریت تصمیمات عقلانی و بر اساس اطلاعات موجود گرفته می‌شدند --^{۱۴۵} اما موج تصمیمات غلط همچنان ایجاد می‌شد. به مثالی واقعی از موجی که به نتایج نادرست (به طرز جالبی، نادرست) انجامید (جام درست جام B بود) توجه کنید:^{۱۴۶}

^{۱۴۴} نگاه کنید به:

Angela Hung and Charles Plott, Information Cascades: Replication and an Extension to Majority Rule and Conformity-Rewarding Institutions, 91 *Am Econ Rev* 1508, 1515 (2001).

^{۱۴۵} به این ترتیب، ۷۲٪ افراد در آزمایش اندرسون/هولت و ۶۴٪ افراد در آزمایش ویلینگر و زیگلمیت (ارجاع، همین پایین) از قاعده بیز [برای تخمین احتمالات] استفاده کرده‌اند:

Marc Willinger and Anthony Ziegelmeyer, Are More Informed Agents Able To Shatter Information Cascades in the Lab, in *The Economics of Networks: Interaction and Behaviours* 291, 304 (Patrick Cohendet et al. eds. 1996).

^{۱۴۶} نگاه کنید به همان Marc Willinger and Anthony Ziegelmeyer.

۶	۵	۴	۳	۲	۱
b	b	b	b	a	a
A	A	A	A	A	A

توپ بیرون کشیده شده در خلوت
جام اعلام شده در جمع

جدول ۳/۱: یک موج اطلاعاتی

البته نکته حائز اهمیت در اینجا این است که تعداد کل توپ‌های بیرون کشیده شده - ۴ توپ سفید و ۲ توپ قرمز - به نفع داوری درست، یعنی انتخاب جام B بود. ولی وجود دو پیام پیشین، که به داوری‌های عقلانی اما نادرست انجامید، باعث شد که در نهایت همه از همان رویه پیروی کنند. «پیام‌های غلط اولیه زنجیره‌ای از تصمیمات نادرست ایجاد می‌کنند که با پیام‌های صحیح بعدی هم از هم نمی‌گسلد.»^{۱۴۷} این نتیجه مستقیمی با داوری‌های انجام شده در جهان واقعی راجع به مسائل حقیقی، اخلاقی، و قانونی خوانایی دارد، به خصوص در گروه‌های بسته که امکان اصلاح از جانب افراد بیرون از گروه کمتر است.

- کنش، گفتگو، و نتایج. در آزمایشی که در بالا توضیح داده شد گفتگوی چندانی صورت نمی‌گیرد. افراد «علاماتی» می‌فرستند، اما توضیح نمی‌دهند که چرا آن علامات را داده‌اند. این یکی از ویژگی‌های معمول موج‌هاست. افراد در پاسخ به اعمال دیگران دنبال آنها راه می‌افتند و نه در اثر شنیدن توضیحاتشان یا گفتگوی جدی با آنها؛ افراد صرفاً از مشاهده دیگران یاد می‌گیرند. وقتی موجی در سرمایه‌گذاری در بازار بورس راه می‌افتد، سرمایه‌گذاران تصمیمات سرمایه‌گذاران قبلی را می‌بینند، ولی دلایل آن تصمیمات را نمی‌بینند. و در مثال درمان در پزشکی، پزشکان اقدامات درمانی پزشکان قبلی را می‌بینند، بی‌آنکه بدانند آن اقدامات به چه دلیل انجام شده‌اند. در نگاه اول، به نظر می‌رسد موج‌ها فقط زمانی به راه می‌افتند که افراد با یکدیگر صحبت نمی‌کنند و دلایلتان را به اشتراک نمی‌گذارند. برای مثال، استدلال شده که احتمال درگیر شدن قضات در موج‌ها کم است، تا حدی چون قضات معمولاً نظر خود را به صورت مکتوب به قضات بعدی منتقل می‌کنند، و نظراتشان هم بیشتر روشن‌اند تا مبهم.^{۱۴۸}

۱۴۷

Anderson and Holt, supra note, at 859.

^{۱۴۸} نگاه کنید به همان Talley.

درست است که احتمال راه افتادن موج اگر مردم دلایل خود را ارائه دهند کمتر است. اگر افراد رفتار خود را توضیح دهند و از جانب دیگران مورد سوال قرار گیرند، احتمال اینکه دیگران بدون پسندیدن توضیحات و پاسخ‌هایشان دنبالش‌ان راه بیفتند کمتر است. اگر دوستان بگویند که به فلان رستوران محله می‌رود، احتمال اینکه شما هم بخواهید امتحانش کنید هست؛ ولی اگر اضافه کند که دلیل رفتنش به آنجا این است که می‌داند هر وقت برود، می‌تواند روی یک غذای عالی حساب کند، آنوقت احتمال اینکه شما به آن رستوران بروید بیشتر می‌شود. ولی اگر همکاران بگویند که در خرید بورس «صرفاً به غریزه‌اش اعتماد می‌کند» و «واقعا از اسم این شرکت خوشش آمده»، احتمال اینکه در تصمیمات سرمایه‌گذاری‌تان از او پیروی کنید کمتر است. در زمینه قضایی، دادگاه‌های بعدی می‌توانند دلایل ارائه شده برای تصمیمات دادگاه‌های قبلی را بخوانند و ارزیابی کنند، و بنابراین احتمال اینکه از تصمیمات دادگاه‌های قبلی پیروی کنند، مگر اینکه دلایلشان قانع‌کننده باشد، کم است — دلایل قانع‌کننده واقعا در محافظت تصمیمات در مقابل موج‌ها موثرند.

اما نباید به این نکته‌ها بیش از اندازه بها داد. بعضی نظرهای قضایی کوتاه و مبهم‌اند و اطلاعات چندان بیشتری از خود تصمیم در اختیار قضات بعدی نمی‌گذارند. همین مساله درباره بسیاری از توضیحاتی که برای تصمیمات ارائه می‌شوند صادق است. (یک برنامه رادیویی در شیکاگو بازی‌ای داشت به نام *Make It or Break It* که در آن از شنوندگان خواسته می‌شد که آهنگی را که پخش می‌شد رد یا قبول کنند — دلایل رد یا قبول‌شان را هم توضیح دهند. معمول‌ترین توضیح برای قبول شدن یک آهنگ چه بود؟ «ازش خوشم آمد.» و معمول‌ترین توضیح برای ردش؟ «ازش خوشم نیامد.») در هر صورت، گفتگوها همیشه اطلاعات آدم را زیاد نمی‌کنند. حتی اگر کسی سعی کند دلایل انتخاب یک فیلم، یک پزشک، یا یک ماشین را توضیح دهد، دیگران معلوم نیست اطلاعات چندان از این توضیحات به دست بیاورند که در انتخاب‌های بعدی خودشان موثر باشد.^{۱۴۹} و وقتی هم توضیحات روشن‌اند، باز هم ممکن است افراد در یک موج بد گرفتار شوند، صرفاً به خاطر اینکه باور ندارند این اطلاعات کافی یا اصلاً درست است. دادگاهی ممکن است دنباله‌روی دادگاهی دیگر شود، صرفاً به خاطر اینکه هم نظر قضات قبلی و هم نتیجه حاصله به نظرش معقول می‌رسد. حتی کسی که اگر به حال خود گذاشته شده بود، خطا نمی‌کرد، ممکن است با دنباله‌روی اشتباهات بزرگی مرتکب شود.

^{۱۴۹} نگاه کنید به:

Robert Shiller, *Conversation, Information, and Herd Behavior*, 85 *Am Econ Rev* 185 (1995).

ولی آیا اگر مردم بتوانند نه فقط شاهد اعمال که شاهد نتایج اعمال هم باشند، از ایجاد موج‌های بد جلوگیری نمی‌شود؟ در بهترین حالت، دنباله‌روها می‌توانند از «بازده» یک عمل آگاه شوند و ببینند که فلان سرمایه‌گذار نتیجه خوبی داده یا نه، فلان درمان پزشکی مفید بوده یا نه، فلان تعطیلات خوش گذشته یا نه، و غیره. در نگاه اول، احتمال ایجاد یک موج بد قاعدتا باید با آگاهی مردم از نتیجه انتخاب‌های دیگران به شدت کاهش پیدا کند. در شرایط مناسب، مردم انتخاب‌هایی را که نتیجه خوب داده دنبال می‌کنند و انتخاب‌هایی را که نتیجه بد داده دور می‌اندازند. و به طور کلی هم می‌شود گفت که موج‌های بد به این ترتیب کاهش پیدا می‌کنند. اما متأسفانه، موج‌ها حتی وقتی که مردم شاهد نتایج انتخاب‌ها هستند هم شکل می‌گیرند.^{۱۰۰} توضیح کمی فنی‌ست، و جزئیاتش در اینجا به کار ما نمی‌آیند.^{۱۰۱} تنها نکته این است که فرصت دیدن نتایج ما را از موج‌های بد در امان نمی‌دارد.

موج‌ها و مخالفت

آیا برای کاهش خطر موج‌های بد کاری هم می‌شود کرد؟ تمهیدات سیاسی می‌توانند خطرات موج‌ها را کم یا زیاد کنند؟ مهم‌ترین نکته‌ها اینها هستند: مردم مطلع می‌توانند جلوی موج‌ها را بگیرند؛ احتمال شکل‌گیری موج وقتی مردم به خاطر تصمیم‌های گروهی صحیح تشویق شوند کمتر می‌شود؛ و وقتی هم‌نواپی تشویق می‌شود، احتمال پدید آمدن موج‌ها و اشتباهات ناشی از آنها بیشتر می‌شود.

- پیش‌قراولان و موج‌شکنان مطلع. در دنیای واقعی، همه مردم به یک اندازه تاثیرگذار نیستند؛ «پیش-قراولان» از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند. یک دانشمند برجسته ممکن است اعلام کند که گرم شدن کره زمین یک مسأله جدی‌ست. یک رهبر سیاسی بانفوذ ممکن است جنگ با دشمن را حتمی اعلام

۱۰۰

H. Henry Cao and David Hirshleifer, Conversation, Informational Learning, and Informational Cascades.

قابل دسترس، اینجا:

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=۲۶۷۷۷۰

^{۱۰۱} برای اینکه بهتر متوجه این نکته شوید، فرض کنید که آرون می‌تواند بین گزینه A و گزینه B انتخاب کند، و گزینه B را انتخاب می‌کند، که به نتیجه خوبی می‌انجامد، چون معلوم می‌شود که گزینه A در آن شرایط خاص ارزش کمتری دارد، حتی با وجود اینکه احتمال با ارزش بودنش می‌رفته‌است. باربارا با دیدن نتیجه انتخاب آرون، ممکن است گزینه B را انتخاب کند، حتی اگر اطلاعات شخصی خودش به نفع انتخاب گزینه A باشد و حتی اگر گزینه انتخاب شده A می‌توانست نتیجه خوبی برای او بدهد. در شرایط معین، چارلز، دونا، و اریک هم از همین روند پیروی می‌کنند، و گزینه A هرگز انتخاب نمی‌شود. برای جزئیات بیشتر، رجوع کنید به همان منبع قبل.

کند. در این موارد، پیام اطلاعاتی‌ای که اعلام‌کننده می‌فرستد بُرد و بلندی ویژه‌ای دارد، احتمالاً به اندازه‌ای که بتواند موجی را شروع کند یا متوقف سازد.

حالا به دنباله‌روها نگاه کنید. در مثال درمان پزشکی، هیچکدام از پزشکان لزوماً بیشتر از پزشکان قبلی اطلاعات ندارند، یا معتقد نیستند که دارند. ولی در بسیاری موارد، افراد خیلی می‌دانند، یا فکر می‌کنند می‌دانند. اگر به حق بودن برای این افراد مهم باشد، واضح است که صرفاً دنباله‌روی افراد قبل از خود نمی‌شوند. اینکه از افراد قبل از خود پیروی کنند یا نکنند بستگی به این دارد که دانش خودشان از اطلاعات منتج از اعمال دیگران فراتر برود یا نه. اصولاً، تعداد افراد مطلعی که می‌توانند موج‌ها در هم شکنند و احیاناً موج‌های جدید و بهتری به راه اندازند، باید بیشتر از اینها باشد. در حوزه نظرات قضایی، قاضی اولیور وندل هولمز (Oliver Wendell Holmes)، معروف به مخالف بزرگ، همین کار را می‌کرد، و قضات دیگر تا سال‌ها پس از مرگش از مخالفت‌های بزرگش، به خصوص در حوزه‌های آزادی بیان و رویکرد قضایی محتاطانه، پیروی می‌کردند.

مطالعه هوشمندانه‌ای هست که می‌کوشد این فرضیه را که قاعدتاً افراد مطلع بیشتری باید موج‌شکنی کنند بیازماید.^{۱۰۲} این مطالعه ماهیتاً همان آزمون توپ و جام است که پیش از این شرح آن رفت، با این تفاوت که این بار شرکت‌کنندگان این گزینه مخصوص را داشتند که بعد از هر دو تصمیم یکسان (مثلاً دو انتخاب جام A)، نه یک بار بلکه دو بار توپی را در خلوت بیرون بکشند. هر بار که فردی دو بار توپ بیرون می‌کشد، افراد دیگر باخبر می‌شدند. ساده‌ترین یافته این است که این «سازوکار به هم زدن موج» واقعا تعداد موج‌ها را کاهش داد — در نتیجه به بهتر شدن تصمیم‌ها انجامید. اما این سازوکار بدون نقص نبود. در برخی موارد، موج‌ها در هر صورت ایجاد می‌شدند. و در برخی موارد، کسانی که فرصت می‌یافتند دو بار توپ بیرون بکشند، و دو توپ متفاوت به دست می‌آوردند (مثلاً، یک قرمز و یک سفید)، نتیجه می‌گرفتند که اینجا موج باید به هم بخورد، که نتیجه عقلانی‌ای هم بود. اتفاق چشمگیر و تا حدی نگران‌کننده این است که موجی که این افراد با شکستن موج قبلی ایجاد می‌کردند، کاملاً غلط بود. به شواهد زیر در موردی که گزینه درست جام A بوده توجه کنید:

^{۱۰۲} همان Willinger and Ziegelmeier.

۶	۵	۴	۳	۲	۱	
b	a	b	b, a	A	a	توپ بیرون کشیده شده در خلوت
B	B	B	B	A	A	جام اعلام شده در جمع

جدول ۲/۳: عدم موفقیت در به هم زدن موج

این الگوی نگران‌کننده بی‌شک مشابه‌هایی هم در جهان واقع دارد: مردم گاهی به اطلاعات خودشان بیش از اندازه بها می‌دهند، حتی اگر اطلاعاتشان مبهم باشد و معقول‌تر بنماید که از جمع پیروی کنند. اما نکته بزرگ‌تر سرراست‌تر از این است: افراد مطلع‌تر کمتر تحت‌تاثیر پیام‌های دیگران قرار می‌گیرند، و خودشان تاثیر بیشتری بر دیگران دارند.

اما با مواردی که در آنها پیش‌قراولان لزوماً مطلع‌تر از دیگران نیستند—یا کمتر از آنچه دیگران می‌پندارند اطلاعات و تدبیر دارند—چه باید کرد؟ تصور متخصصین خودخوانده—متخصص غذا، یا غذاهای گیاهی، یا پزشکی جایگزین، یا گرایش‌های اقتصادی، یا دفاع ملی—به عنوان آغازگر موج مشکل نیست. اینجا خطر این است که متخصصین خودخوانده به اشتباه معتبر تصور شوند. نتیجه می‌تواند هدایت مردم به سمت خطا و حتی مریضی و مرگ باشد. جامعه چگونه می‌تواند از خودش در برابر اینگونه امواج محافظت کند؟ ساده‌ترین پاسخ را در آزادی‌های مدنی، بازار آزاد، و فرهنگی کارآمد می‌توان جست که مردم را تشویق می‌کند زیاد نسبت به هر کسی که خود را متخصص می‌خواند خوشبین نباشند. در نظام‌های برخوردار از آزادی بیان و بازار آزاد، همیشه امکان رو کردن دست مدعیان اقتدار و اعتبار هست.

- رهبرانی با قدرت قهری. بعضی از رهبران تنها مطلع‌تر نیستند، بلکه صاحب اقتدار واقعی‌اند. در برخی موارد، از قدرت مجازات مخالفین هم برخوردارند. به آسانی می‌توان دید که ایجاد موج وقتی رهبری با قدرت قهری در راس باشد بیشتر است. داستان لباس جدید امپراتور خودش موج کمی نیست. امپراتور هر چه باشد امپراتور است، و آنها که حقیقت را می‌گویند با قهر و غضب او طرفند. در مورد مدیریت سازمان‌های دولتی و خصوصی، خطر این است که راهبران اطلاعاتی را که برای راهبری درست نیاز دارند دریافت نکنند.

- قاعده اکثریت: تشویق تصمیم‌های درست گروه‌ها به جای تصمیم‌های درست افراد. تاثیر سازمان‌هایی که رسیدن اکثریت گروه به پاسخ‌های صحیح را تشویق می‌کنند بر تشکیل موج‌ها چیست؟ هر کدام از ما قطعاً می‌تواند موقعیت‌هایی را تصور کند که در آنها خیر و عافیت ما بسته به این است که کل

گروه درست بگوید و نه فقط شخص خودمان. در اینصورت چه می‌شود؟ پاسخ ساده این است که در چنین موقعیتی، هم خطاها و هم موج‌ها به شدت کاهش می‌یابند. دلیلش این است که وقتی افراد برای پاسخ درست کل گروهشان تشویق می‌شوند، احتمال اینکه هر چه می‌دانند را با گروه شریک شوند بیشتر است.

در یک اجرای جالب متفاوت از آزمایش توپ و جام، افراد برای هر تصمیم درست گروهشان ۲ دلار دریافت می‌کردند و برای هر تصمیم غلط گروهشان ۲ دلار جریمه می‌شدند. تصمیم گروه مطابق قاعده اکثریت تعیین می‌شد.^{۱۵۳} تصمیمات درست یا غلط فردی نه تشویق می‌شدند و نه مجازات. نتیجه این شد که تنها در ۳۹ درصد از دورهای آزمایش، موجی تشکیل شد. در ۹۲ درصد موارد، تصمیمی که فرد در جمع اعلام می‌کرد با توپی که در خلوت بیرون کشیده بود خوانایی داشت. و از آنجا که افراد پیام‌های شخصی خود را آشکار کردند، سیستم قاعده اکثریت به افزایش چشمگیر تصمیم‌هایی با اطلاعات کامل انجامید، یعنی نتیجه‌ای که حاصل می‌شد اگر فرد می‌توانست به اطلاعات شخصی تک‌تک شرکت‌کنندگان دسترسی داشته باشد. برای مثال، این دور از آزمایش قاعده اکثریت را در نظر بگیرید^{۱۵۴} (گزینه صحیح جام A بود):

۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱	
b	a	a	a	b	a	a	a	a	توپ بیرون کشیده شده در خلوت
B	A	A	A	B	A	A	A	A	جام اعلام شده در جمع

جدول ۳/۳: عدم تشکیل موج

چه توضیحی برای این کاهش قابل‌توجه در میزان موج‌ها در یک سیستم قاعده اکثریت وجود دارد؟ پاسخ را در این واقعیت باید جست که فرد می‌داند تصمیم فردی درست فایده‌ای برایش ندارد، در حالی که تصمیم گروهی درست سراسر فایده است. در نتیجه، به نفع فرد است که دقیقاً همان چیزی را که می‌بیند اعلام کند، چون اگر همه همین کار بکنند، احتمال تصمیم گروهی صحیح به بیشترین حد خود می‌رسد. یک راه ساده برای فهم این نکته این است که فرض کنیم تعداد اعضای گروه زیاد است و هر عضو همان چیزی را اعلام می‌کند که بیرون کشیده است. طبق اصول آمار، احتمال اینکه موضع اکثریت درست باشد بسیار زیاد است. (نکته‌ای که از چشم شرکت‌کنندگان واردتر، از موسسه فناوری کالیفرنیا، پنهان نماند.)

^{۱۵۳} همان، صفحه ۱۵۱۱.

^{۱۵۴} همان، صفحه ۱۵۱۵.

توجه داشته باشید که برای توضیح نقش قاعده اکثریت در حصول نتایج بهتر، لازم نیست، یا اصلا درست نیست، که بگوییم ارزش دادن به تصمیم گروهی باعث می‌شود افراد بیشتر به فکر دیگران باشند یا کمتر دغدغه نفع فردی خود را داشته باشند. درست بر عکس، نفع فردی همچنان توضیح مناسبی برای رفتار مردم است. اگر قرار باشد تنها به خاطر تصمیم فردی درست پاداش بگیرید، عقل حکم می‌کند که فقط مواظب درست بودن تصمیم خودتان باشید و نسبت به پیامی که تصمیمتان به دیگران می‌دهد بی‌تفاوت بمانید. گیریم که پیام فردی شما بقیه را گمراه کند؛ دلیلی ندارد که شما اهمیتی بدهید (مگر اینکه خیلی به فکر دیگران باشید). آن پیام یک جور اطلاعات جانبی است^{۱۰۰} که بر دیگران تاثیر مثبت یا منفی می‌گذارد، ولی بر احتمال منتفع شدن شما تاثیری ندارد. حالا این را با قاعده اکثریت که کمی پیش توضیحش دادم، یعنی شرایطی که در آن شما وقتی پاداش می‌گیرید که گروه تصمیم درستی بگیرد، مقایسه کنید. در آن شرایط، انتقال پیام صحیح باید برایتان خیلی مهم باشد، صرفا چون یک پیام غلط احتمال رسیدن گروه به تصمیم درست را کاهش می‌دهد. و در اینجا صحیح بودن تصمیم فردی‌تان تنها تا جایی برایتان مهم است که پیام مفیدی به گروه بدهد. بنابراین، معلوم است که وقتی افراد به خاطر تصمیمات گروهی خوب پاداش می‌گیرند، موج‌ها کاهش و نتایج درست افزایش می‌یابند.

یک نکته کلی در اینجا هست. شرکت مردم در موج‌ها، حداقل وقتی خودشان اطلاعات شخصی زیادی ندارند، کاملا توجیه‌پذیر است. مردم با راه افتادن به دنبال دیگران، به خودشان نفع می‌رسانند. ولی با این کار به دیگران نفعی نمی‌رسانند، چون آنها را از آنچه می‌دانند محروم می‌کنند. در حقیقت، ممکن است با دادن پیام غلط حتی به دیگران آسیب هم برسانند. برای عینی‌تر شدن موضوع، به مثال درمان پزشکی برگردید. فرض کنید که یکی از پزشکان اطلاعاتی شخصی دارد مبنی بر اینکه درمان موردنظر خطرناکی برای بیمار به همراه خواهد داشت، اما بیشتر پزشکان این درمان را توصیه کرده‌اند، که نشان می‌دهد از نظر آنها درمان درستی است. اگر پزشک ما از اکثریت پزشکان پیروی کند و اطلاعات خود را کم اهمیت شمارد، رفتار نامعقولی نکرده است، حداقل اگر به نظر خودش اطلاعاتش محدود یا ناقص‌اند. بنابراین، عقلانی نیست که کسانی که اطلاعات شخصی چندانی ندارند، آنچه را می‌دانند به زبان بیاورند یا بر اساس آن عمل کنند، حتی اگر این به زبان آوردن یا عمل کردن در واقع به نفع دیگران باشد. اما گروه به این

^{۱۰۰}نگاه کنید به:

Andrew Caplin & John Leahy, *Miracle on Sixth Avenue: Information Externalities and Search*, 108 *Econ. J.* 60, 61 (1998).

اطلاعات نیاز دارد. در اینجا شباهت واضحی به آزمایش هم‌نوایی آش می‌بینیم، که در آن بسیاری از افراد آنچه را واقعاً می‌بینند به زبان نمی‌آورند و به این ترتیب گروه را از اطلاعاتی که می‌توانست به زبان آید محروم می‌کنند.

• در ستایش مخالفت. دولت‌های خودکامه مخالفان را مجازات می‌کنند و گاهی حتی از بین می‌برند. در جوامع آزاد، از جمله آمریکای معاصر، مخالفان گاهی به عنوان خائن، میهن‌ستیز، و حتی دشمن جامعه معرفی می‌شوند. کشورهای آزاد به مردم اجازه می‌دهند که هر چه می‌خواهند بگویند، اما فشارهای اجتماعی در راستای هم‌نوایی‌اند، و گاهی این فشارها سنگین‌اند. مخالفان معمولاً شخصیت‌های محبوبی نیستند و حتی ممکن است کار هم‌گیرشان نیاید. البته مخالفان از این وضعیت سود نمی‌برند. اما قربانیان واقعی کسانی هستند که از اطلاعات و دیدگاه‌های ضروری آنها محروم می‌مانند. خطرات راه افتادن موج‌های بد در دادگاه‌ها را در نظر آورید. حالا می‌توانیم ببینیم که چرا باید قدر مخالفت‌های قضایی را دانست، حتی اگر فقط به این دلیل که امکان بررسی نقادانه تصمیمات اکثریت را فراهم می‌کنند و چه بسا به رد آن تصمیم‌ها بیانجامند. در دیوان عالی قضایی آمریکا، بسیار پیش آمده، در حقیقت بیشتر از ۱۳۰ بار، که عقاید مخالف به صورت قانون درآیند. البته احتمال داشت که بعضی تصمیمات نامربوط حتی در غیاب عقاید مخالف هم نهایتاً رد شوند. ولی چنین عقایدی پیامی به آیندگان می‌دهند، و یک کوه دلیل برای ابزار مخالفت.

در این ادعاها استلزاماتی هم هست برای اینکه چگونه باید نهادهایمان را سازماندهی کنیم: نتایج بهتر از سیستم‌هایی حاصل می‌شوند که افراد را به قرار دادن اطلاعاتشان در اختیار گروه تشویق می‌کنند. چگونه باید افراد را به این کار تشویق کرد؟ یک امکان این است که عواملی را که افراد را به نگه داشتن اطلاعات نزد خود تشویق می‌کنند از میان برداریم، یعنی به مردم اطمینان دهیم که با برملا کردن اطلاعاتشان آسیب نمی‌بینند یا مجازات نمی‌شوند. شرکت‌ها می‌توانند به کارمندانشان اطلاع دهند که از «افشاگران» داخلی استقبال می‌کنند — هیچ کس را به خاطر برملا کردن تخلفات در محدوده شرکت یا ارائه پیشنهادات برای بهتر انجام دادن کارها مجازات نمی‌کنند. یا مامورین دولت می‌توانند به کارکنان دفترشان بفهمانند که از دیدگاه‌های مخالف استقبال می‌کنند و برای ایده‌های نو پاداش در نظر می‌گیرند، حتی اگر خلاف جریان رایج امور باشند. یا سازمان‌ها می‌توانند مسئولیت کار روی یک مسأله واحد را به بیشتر از یک گروه بسپارند تا به این ترتیب امکان مطرح شدن اطلاعاتی که در غیر اینصورت غایب می‌بود، فراهم شود.

در هر صورت، سیستمی که بر اساس قاعده اکثریت کار می‌کند و در آن افراد می‌دانند که خیر خودشان به تصمیم گروه گره خورده است، مزایای قابل توجهی دارد. تصمیم به جنگ یا تصمیم به امضای قراردادی را که گازهای گلخانه‌ای را کاهش می‌دهد (اما بسیار هزینه‌بر است) در نظر آوردید. اگر مردم بدانند که خیر خودشان در این است که گروه تصمیم درستی بگیرد، بیشتر احتمال دارد آنچه را می‌دانند به زبان بیاورند، و این به نفع همه است. سازمان‌های کارآمد، چه دولتی و چه خصوصی، احتمالاً از این بینش سود می‌برند. حتی شاید بتوان در اینجا ایده‌ای راجع به ماهیت مسئولیت مدنی پیش نهاد: اگر شهروندان شکی در درستی تصمیم جمع دارند، باید آنچه را می‌دانند با دیگران در میان بگذارند، نه اینکه به خواست جمع گردن نهند. این طرز رفتار شاید خاطر بعضی‌ها را آشفته کند. از نقطه نظر فردی که می‌خواهد همه کار را درست انجام دهد، شاید این بهترین رفتار نباشد. ولی از نقطه نظر گروه یا ملتی که می‌خواهد قبل از تصمیم‌گیری همه اطلاعات مرتبط را کنار هم بچیند، حتماً خوب است.

تا اینجا من بیشتر بر مواردی تاکید کرده‌ام که در آنها اعضای گروه چیزهای زیادی می‌دانند و مساله این است که چطور مطمئن شویم آنها آنچه را می‌دانند به دیگران هم بگویند. اما موقعیتی را تصور کنید که در آن اعضای گروه باید به دنبال اطلاعات بیشتر باشند. یکی از مشکلات این است که هر عضو احتمال دارد همه هزینه‌های جستجو را متحمل شود، ولی تنها ذره‌ای از منافع حاصل از اطلاعات جدید بهره‌مند شود. کارکرد درست گروه‌ها در گرو پیدا کردن راه‌هایی است برای تشویق مردم به اینکه به اندازه مناسب درگیر جستجوی اطلاعات مورد نیاز شوند.

• وقتی سکوت به اندازه طلا می‌ارزد. تا اینجا بر مواردی تاکید کرده‌ام که در آنها به زبان آوردن آنچه می‌دانیم به نفع گروه است، اما احتمال دیگری هم وجود دارد.^{۱۰۶} بر ملا کردن اطلاعات شرم‌آور یا حتی بدتر توسط بعضی از اعضاء گروه ممکن است به رقیب یا حریف گروه کمک کند. همچنین می‌تواند داشتن بحث‌های بی‌رودربایستی در آینده را برای گروه دشوار کند، صرفاً به خاطر اینکه همه می‌دانند هر چه بگویند ممکن است در ملا عام برملا شود. هنجارهای محکم در مقابل «نشست اطلاعات» راه‌حلی طبیعی برای این مساله‌اند. و اگر بعضی اعضاء تخلفاتی کرده باشند، برملا کردن

^{۱۰۶} نگاه کنید به:

Edward Parson, Richard Zeckhauser, and Cary Coglianese, *Collective Silence and Individual Voice: The Logic of Information Games*, forthcoming in *Collective Choice: Essays in Honor of Mancur Olson* (J. Heckelman and D. Coates eds. 2003).

این تخلفات ممکن است به بسیاری یا همهٔ اعضاء گروه لطمه بزند. این نگرانی بدون شک انگیزهٔ سکوت دربارهٔ سوء استفادهٔ جنسی توسط کشیشان در کلیسای کاتولیک است.

مهم است که قبول کنیم که به موازات مشکلی که من بر آن تاکید کرده‌ام، یعنی امتناع از افشای اطلاعاتی که می‌تواند به نفع عموم باشد، مشکلاتی هم هست که زائیدهٔ موارد بسیاریست که در آنها سکوت، و نه افشاء، به نفع عموم می‌بود. و اگر افشاء به پخش شدن اطلاعات نادرست بیانجامد، ممکن است بدتر به همه ضرر بزند، به خصوص اگر خودش باعث راه افتادن موجی شود. از آنجا که تمرکز من در اینجا بر امتناع از افشای اطلاعات است، توجه زیادی را به موقعیت‌هایی که در آنها سکوت به اندازهٔ طلا می‌ارزد معطوف نخواهم کرد و تنها یادآور می‌شوم که تحلیل پایه‌ای این موقعیت‌ها چندان تفاوتی با تحلیل مورد نظر ما در اینجا ندارد.

• نه فقط اطلاعات. مردم اغلب اطلاعات زیادی به معنای دقیق کلمه ندارند، اما قطعا گرایش‌ها و ارزش‌هایی دارند. ممکن است بخواهند که مجازات اعدام متوقف شود. ممکن است باور داشته باشند که جنبش فمینیستی بیش از حد «زیاده‌روی» کرده‌است. ولی در هر کدام از این موارد، ممکن است صرفا به خاطر فشار همنوایی، خواستهٔ خود را مطرح نکنند. حرف من این بوده که خود این از منظر عملکرد دموکراتیک، یک مشکل است. بیشتر اوقات، ارزشش را دارد که مردم خواسته‌ها و ارزش‌های خودشان را مطرح کنند. یافته‌های بنیادین آزمون‌های توپ و جام قطعا همانقدر در مورد گرایش‌ها و ارزش‌ها صدق می‌کنند که در مورد حقایق.

همسایه‌ها چه فکر می‌کنند؟

در فصل ۱ دیدیم که اعمال دیگران حاوی دو نوع اطلاعات‌اند: هم به ما می‌گویند که کار درست چیست، و هم اینکه که بقیهٔ مردم فکر می‌کنند کار درست چیست. از آنجا که مردم برای وجههٔ خود اهمیت قائلند، به خاطر هر دوی اینها، از دیگران پیروی می‌کنند. در پرتو این شناخت است که می‌توان احتمال موج‌های حیثیتی را در موازات همتای اطلاعاتی‌شان متصور شد.^{۱۰۷}

^{۱۰۷}نگاه کنید به:

Timur Kuran, *Private Truths, Public Lies* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995).

در موج‌های حیثیتی، افراد می‌دانند که کار درست چیست، یا احتمالا چه باید باشد، اما کماکان به دنبال جمع راه می‌افتند تا دیگران درباره‌شان فکر بدی نکنند. حتی با اعتماد به نفس‌ترین مردم هم گاهی در این دام می‌افتند و در جریان آن خودشان را به سکوت وامی‌دارند. این نکته کمک می‌کند بفهمیم که چرا «هنجارهای کم طرفدار و ناکارآمد حتی با وجود اکثریت عظیم، ولی خاموش، مخالفان دوام می‌آورند.»^{۱۰۸} ترس از غضب دیگران ممکن است باعث شود مردم رفتارها و ارزش‌هایی را که در خلوت خود منفور می‌دارند در ملاء عام به چالش نکنند. آزار جنسی بسیار قبل از آنکه نامی بر آن نهاده شود، وجود داشت، و زنانی که مورد آزار قرار می‌گرفتند قطعا از آن خوششان نمی‌آمد. اما اکثرا سکوت می‌کردند، صرفا چون از عواقب اعتراض علنی می‌ترسیدند. جالب است تصور کنیم که چقدر از رفتارهای فعلی در همین مقوله فعلی می‌گنجند: صدمه می‌زنند، و همه هم می‌دانند که صدمه می‌زنند، ولی همچنان پابرجا می‌مانند، چون بیشتر آنها که صدمه می‌بینند باور دارند که اعتراض در ملاء عام به عذاب بیشتر خواهد انجامید.

• ساز و کار. فرض کنید آلبرت معتقد است که گرم شدن کره زمین یک مشکل جدی‌ست، و باربارا هم با آلبرت اظهار موافقت می‌کند، نه برای اینکه واقعا فکر می‌کند حق با آلبرت است، بلکه برای اینکه نمی‌خواهد در چشم آلبرت نادان یا بی‌تفاوت نسبت به حفظ محیط زیست به نظر آید. اگر به نظر برسد که آلبرت و باربارا درباره جدی بودن مشکل گرم شدن کره زمین هم عقیده‌اند، سینتیا هم ممکن است در جمع با آنها مخالفت نکند، نه برای اینکه داوری آنها را درست می‌داند، بلکه برای اینکه نمی‌خواهد با خصومت آنها مواجه شود یا آنها فکر بدی درباره‌اش بکنند. به راحتی می‌توان دید که این روند چگونه به ایجاد یک موج حیثیتی می‌انجامد. وقتی آلبرت، باربارا، و سینتیا موضع مشترکی نسبت به مساله داشته باشند، دوستشان دیوید احتمالا بیشتر از همه از مخالفت اکراه خواهد داشت، حتی اگر به باور او همه آنها در اشتباه باشند. دیدگاه معلوم آلبرت، باربارا، و سینتیا حاوی اطلاعات است؛ شاید این دیدگاه درست هم باشد. اما حتی اگر دیوید باور داشته باشد که اشتباه است، و اطلاعات کافی هم در پشتیبانی از باورش داشته باشد، باز هم شاید بیشتر از همه در آشکار کردن مخالفتش با آنها تردید کند. در دنیای واقعی تصمیم‌گیری‌ها، مردم البته مطمئن نیستند که اظهارات

مطرح شده در جمع حاصل دانش مستقل‌اند، یا شرکت در یک موج اطلاعاتی، یا فشار حیثیتی. بیشتر اوقات، شنوندگان و نظاره‌گران بی‌تردید میزان مبتنی بودن اظهارات دیگران بر اطلاعات مستقل را بسیار بیشتر از آنچه واقعا هست تصور می‌کنند.

احتمال شکل‌گیری موج‌های حیثیتی در شکل مبتکرانه‌ای از آزمایش توپ و جام که پیشتر آمد نشان داده شده است.^{۱۰۹} در این آزمون، افراد ۲۵ سنت برای هر تصمیم درست و ۷۵ سنت برای هر تصمیمی که با تصمیم اکثریت گروه خوانایی داشت دریافت می‌کردند. پاسخ‌های غلط و مغایر با جمع هم هر دو مجازات داشتند. اگر افراد تصمیم غلطی می‌گرفتند، ۲۵ سنت از دست می‌دادند؛ اگر تصمیمشان با تصمیم گروه مغایرت داشت، ۷۵ سنت از دست می‌دادند.

در این آزمون، تقریباً در همه موارد، موج به راه افتاد. ۹۶/۷٪ دورها به موج انجامید، و ۳۵/۳٪ اظهارات افراد با آنچه در خلوت خود دیده بودند، یعنی آنچه از جام بیرون کشیده بودند، تفاوت داشت. و وقتی آنچه فرد بیرون می‌کشید با آنچه نفر قبل از او اظهار کرده بود مغایرت داشت، ۷۲/۲٪ افراد حرف خود را با اظهار نفر قبلی تطبیق می‌دادند. یک مثال برجسته از این وضعیت را در جدول زیر می‌بینید (گزینه درست در این دور از آزمایش^{۱۶۰} جام B بود):

۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱	
b	a	b	b	b	a	b	b	b	a	توپ بیرون کشیده شده در خلوت
A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	تصمیم اعلام شده در جمع

جدول ۳، ۴: همنوایی و موج‌ها

این آزمایش نشان می‌دهد که اگر افراد نه تنها یا نه بیشتر اوقات به خاطر تصمیم درست که همچنین یا بیشتر اوقات به خاطر همنوایی پاداش بگیرند، اتفاقات بدی خواهد افتاد. این پاداش ممکن است مادی باشد، در قالب پول بیشتر یا آینده بهتر، یا غیر مادی، در قالب رابطه‌های بیشتر و بهتر. البته این ایده اصلاً از واقعیت دور

^{۱۰۹} نگاه کنید به همان Bicchieri and Fukui، صفحه ۱۱۴.
^{۱۶۰} همان، صفحه ۱۵۱۶.

نیست. در دنیای واقعی، مردم غالبا به خاطر همنوایی پاداش می‌گیرند و به خاطر سرباززدن از آن مجازات می‌شوند. سازمان‌ها، گروه‌ها، و دولت‌ها اغلب از هماهنگی استقبال می‌کنند، و آنها که ساز مخالف می‌زنند باعث به هم خوردن این هماهنگی می‌شوند. گاهی «جزو تیم» بودن از درست گفتن مهم‌تر است.

تبعات احتمالی این مساله قاعدتا باید روشن باشد. اگر پاداش‌های بزرگ به همنوایان تعلق گیرد، موج‌های بد افزایش می‌یابند، صرفا به این دلیل که انگیزه مانند دیگران بودن قوی‌تر یا جایگزین انگیزه درست گفتن می‌شود. البته میزان تلاش برای همنوایی به میزان انگیزه برای همنوایی بستگی خواهد داشت. اگر عدم همنوایی باعث از دست دادن شغل فرد شود، بیشتر افراد هم‌نوا می‌شوند. اگر افراد به خاطر پیروی از دیگران مجازات شوند و به خاطر استقلال رای پاداش بگیرند، همنوایی بسیار کم‌تری شکل می‌گیرد و رفتارهای موج-مانند قاعدتا باید کاهش یابند یا به کلی از بین بروند. (باور غیررسمی این است که برخی فرهنگ‌ها یا حتی کشورها بالاخص به استقلال رای بها می‌دهند و برخی بالاخص آن را تقبیح می‌کنند.) تاکید من بر مشوق‌های همنوایی‌ست، اما در بعضی موارد هم استقلال رای تشویق می‌شود، و در ادامه من به طور مختصر به این موارد خواهم پرداخت.

اگر به همنوایی بها داده شود، اولین افشاگران یا مخالفان بیشترین ضربه را خواهند خورد؛ «هزینه‌ای که آنها می‌پردازند به طور ویژه‌ای بالاست، چون آنها مشخص و معلوم‌اند و به راحتی می‌توان از دیگران جدا و تنبیه‌شان کرد.»^{۱۶۱} و اگر اولین مخالفان با موفقیت چشم‌تیرس شوند، احتمال مخالفت بسیار پایین می‌آید. اما اگر تعداد افشاگران یا مخالفان به سطح معینی برسد، ممکن است نقطه عطفی شکل بگیرد و به تغییر رفتاری عظیمی بیانجامد.^{۱۶۲} در واقع، یک افشاگر، یا یک آدم شکاک، می‌تواند برای شروع زنجیره‌ای از رویدادها که نهایتا به درهم شکستن یک باور عمومی می‌انجامد کافی باشد. سقوط کمونیسم در اروپای شرقی طی روندی بسیار شبیه به این اتفاق افتاد. یکی از دلایلی که باعث می‌شد کمونیسم پابرجا بماند این بود که بیشتری‌ها فکر می‌کردند بیشتری‌ها سر شورش در مقابل آن را ندارند و اگر هم کسی شورش کند تنبیهش

^{۱۶۱} همان Parson, Zeckhauser, and Coglianese

^{۱۶۲} نگاه کنید به:

Kuran, supra note; Christina Bicchieri and Yoshitaka Fukui, The Great Illusion: Ignorance, Informational Cascades, and the Persistence of Unpopular Norms, in *Experience, Reality, and Scientific Explanation* 89, 108-114 (M.C. Galavotti and A. Pagnini eds.) (New York: Klower, 1999).

این مطلب در منبع زیر هم قابل دسترسی‌ست:

9 *Business Ethics Quarterly* 127 (1999).

برای یک بحث گیرا در این باره، نگاه کنید به:

Malcolm Gladwell, *The Tipping Point* (Boston: Little Brown, 2000).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

خواهند کرد. ولی وقتی شورش آغاز شد و به نظر رسید که گسترده هم هست، موجی به راه افتاد و نهایتاً به یک انقلاب بدون خشونت انجامید.^{۱۶۳}

مشکل اینجاست که آغاز چنین روندی ممکن است بسیار دشوار باشد، به خصوص اگر افشاگران اولیه مورد مجازات‌های اجتماعی و قضایی قرار گیرند. در اینجا به نقش سودمند افراد فوق ساده‌لوح یا افراد فوق شجاع پی می‌بریم، چون آنها هستند که حاضرند دقیقاً آنچه را می‌بینند به زبان بیاورند. مثال‌های بیشماری از اینگونه افراد وجود دارد؛ در همین تاریخ معاصر کسانی را در نظر آورید که بر علیه تبعیض نژادی در آفریقای جنوبی شوریدند، شاید از همه بیشتر، اسقف دزموند توتو (Desmond Tutu) حتی نقش سودمند وصله‌های ناجور و ناراضیان اجتماعی را هم می‌توان دید؛ آنها با باز کردن چشم و گوش مردم به موضوعات و دیدگاه‌های نادیده گرفته شده به اجتماع خدمت می‌کنند - با این تذکر که بعضی ناراضیان، به خصوص مخالف‌خوانان، شاید احتمال راه افتادن موج را کاهش دهند، اما لزوماً احتمال خطا را کاهش نمی‌دهند.^{۱۶۴}

دولت. موج‌های حیثیتی در همه شاخه‌های دولت پیش می‌آیند. قانون‌گذاران در حال رقابت انتخاباتی در به راه انداختن موج‌های حیثیتی دخیل‌اند. شواهد بسیاری نشان می‌دهد که بخشی از آن به این دلیل است که خود قانون‌گذاران از اکثریت یا از همکاران مورد اعتمادشان خط می‌گیرند، و بنابراین دقیقاً همان صداهایی را که خودشان به آنها گوش می‌کنند تقویت می‌کنند.^{۱۶۵} گاهی مشارکت‌کنگره در موج‌سازی محصول اطلاعات است. اگر دیگران از لایحه‌ای دفاع کنند، آیا به این معنا نیست که آن لایحه به درد می‌خورد؟ (یکی از اشکالات این پرسش این است که همان دیگران هم ممکن است خود بخشی از موج باشند.) اما گاهی اعضای کنگره در پاسخ به فشار حیثیتی عمل می‌کنند. اگر بیشتر مردم طرفدار یک لایحه باشند، رای دادن علیه آن شانس پیروزی در انتخابات بعدی را کم نمی‌کند؟ در بعضی موارد، اکثر اعضاء کنگره از لایحه‌ای حمایت می‌کنند تنها به این دلیل که معترضان اولیه پیدا نمی‌شوند؛ اگر پیدا شوند و حاضر باشند نظر خود را در جمع اعلام کنند، آنوقت احتمال این هست که بسیاری دیگر هم به آنها بپیوندند.

با این توضیح روشن‌تر می‌شود که چرا جمهوری‌خواهان تقریباً همه به استیضاح رئیس‌جمهور کلینتون رای دادند، در حالیکه از نظر قانون اساسی قابل دفاع نبود. بسیاری از جمهوری‌خواهانی که به استیضاح رای

^{۱۶۳} نگاه کنید به همان Kuran .

^{۱۶۴} نگاه کنید به:

H. Henry Cao and David Hirshleifer, Misfits and Social Progress (unpublished manuscript 2002).

^{۱۶۵} نگاه کنید به همان Sullivan .

دادند در خلوت به غیر قابل دفاع بودن استیضاح اذعان کردند. بعضی از آنها که به استیضاح رای دادند این کار را از سر باور به درست بودنش انجام ندادند، بلکه انجامش دادند چون به نظر می‌رسید تقریباً همه جمهوری‌خواهان آماده‌اند همین کار را بکنند، و خطر از دست دادن رای‌ها در انتخابات بعدی، بیش از همه رای افراط‌گرایان قدرتمند در داخل خود حزب، برای آنها که به حزب پشت می‌کردند واقعی می‌نمود. پس «نقطه عطفی» بر ضد استیضاح اتفاق نیفتاد. این صرفاً یک مثال قابل رویت از روندی است که به کرات در هر دو حزب و گاهی در کنگره به طور کلی اتفاق می‌افتد. اگر تنها چند نفر مخالفت کنند، احتمال دارد اقدام پیشنهادی رای نیابد، حتی اگر ظاهراً طرفداران زیادی داشته باشد. به همین دلیل است که حجم زیادی از لابی‌گری، در مراحل مختلف، وجود دارد تا آنها که در خلوت شکی ابراز کرده‌اند در جمع مجبور شوند جلوی زبان خود را بگیرند. آنها که لابی می‌کنند ترسشان این است که بدون لابی‌گری ممکن است موج حیثیتی در هم شکند و لایحه پیشنهادی، حتی اگر به نظر می‌رسد تقریباً مورد موافقت همه است، در آخر رای نیابد.

وقتی نمایندگان منتخب دفعاً به حمایت از قانونی معطوف به یک بحران ظاهری (اغلب غیر واقعی) برمی‌خیزند، درگیر چنین موجی شده‌اند. برای مثال، عجله کنگره ایالات متحده در جولای ۲۰۰۲ برای تصویب لایحه‌های معطوف به فساد شرکت‌ها را در نظر بگیرید. شکی نیست که بسیاری از قانون‌گذاران تردیدهای شخصی خود را نسبت به قانونی که حمایتش می‌کردند داشتند، و بعضی از آنها احتمالاً با لویجی که کماکان به نفعشان رای دادند مخالف بودند. مخالفت یکپارچه (!) اعضای سنای ایالات متحده در سال ۲۰۰۲ با تصمیم دادگاه تجدید نظر برای حذف عبارت «زیر سایه خداوند» از سوگند وفاداری به کشور نمونه دیگری از همین مساله است. در هر دو مورد، بعضی قانون‌گذاران درگیر یک موج حیثیتی شده بودند که باعث می‌شد تردیدهای شخصی‌شان را به نفع حفظ شهرتشان سرکوب کنند.

• دل‌بستگی، هویت گروهی، و مخالفت فروخورده. برگردیم به آنچه پیشتر گفتیم، که گروه‌هایی که اعضایشان با پیوندهای عاطفی، دوستی، و همبستگی به یکدیگر گره خورده‌اند، ممکن است مرتکب اشتباه بزرگی شوند. در چنین گروه‌هایی، اعضا اغلب تمایل کمتری دارند، یا اصلاً مایل نیستند، که اعتراضات و ضدیت‌های خود را ابراز کنند، چون می‌ترسند که هنجارهای درونی گروه با این کار از هم بپاشند و زیر پا گذاشته شوند. (خانواده‌ها گاهی به همین ترتیب عمل می‌کنند.) احتمال راه افتادن موج و اتخاذ تصمیم‌های غلط زیاد است؛ مثال باشگاه‌های سرمایه‌گذاری را که پیش‌تر مطرح

شد به خاطر بیاورید. سازمانی که بر پیوندهای عاطفی تکیه دارد احتمالاً مخالفت را در نطفه خفه می‌کند و برملا شدن اطلاعات و باورهای خصوصی را به حداقل می‌رساند. بعضی سازمان‌های مذهبی و سیاسی مثال‌های بارز این وضعیت هستند؛ سکوت شرم‌آور کلیسای کاتولیک در مورد موارد متعدد سوء استفاده از کودکان را در نظر آورید. هم‌نوایی به عنوان یک هنجار مخرب از نظر اجتماعی گرایش مردم را به پنهان نگاه داشتن اطلاعات خصوصی و پیروی از دیگران در گفتار و کردار دامن می‌زنند.

برای حصول تصمیمات خوب، بهتر است که افراد مطلع در اینگونه گروه‌ها طوری عمل کنند که گویی درست گفتن تنها چیزی است که مهم است، یا از آن هم بهتر، گویی یک تصمیم گروهی درست تنها چیزی است که مهم است. برای مثال، در نظر بگیرید که فشارهای اجتماعی چطور در دوران ریاست‌جمهوری لیندن جانسون دهن مخالفان را، به خصوص در ارتباط با بالا گرفتن جنگ ویتنام، بست.^{۱۶۶} از آنها که علناً تردید خود را نسبت به سیاست تشدید جنگ ابراز می‌کردند با این عبارات تهدیدآمیز استقبال می‌شد که «متأسفانه به نظر می‌رسد دارد قدرت اثرگذاری‌اش را از دست می‌دهد.»^{۱۶۷} تهدید نهفته در این عبارت -از دست دادن نفوذ در داخل دولت و برچسب انقضا خوردن- قدرت دلسردکنندگی بالایی داشت. بیل مویرز (Bill Moyers)، یکی از منتقدین جنگ، اجازه یافت به کارش در کاخ سفید ادامه دهد، اما تنها در نقش «مخالف خانگی»، که معمولاً رئیس‌جمهور جانسون اینگونه خطابش می‌کرد: «خب، و این هم آقای بمباران-بسته.»^{۱۶۸} خانگی/اهلی کردن مخالفت، هرگونه بحث واقعی را ناممکن‌تر ساخت و به این تلقی که مخالفت در مقیاس بزرگ به مجازات می‌انجامد دامن زد.

بسیار دورتر از سواحل آمریکا، تبعات فشارهای اجتماعی می‌تواند حداقل به همین اندازه جدی باشد. کنعان مکیه، یک مخالف عراقی، از «سیاست سکوت» و «وضعیتی غریب» می‌نویسد که در آن شهروندان لبنان، اردن، سوریه، و فلسطین می‌توانند «زیر چتر واحد دفاع از "حقوق خودکامه‌ای"» به نام صدام حسین، «گرد هم آیند، که هیچکدامشان حتی یک لحظه هم حاضر نیستند تحت حکومتش زندگی کنند.»^{۱۶۹} مکیه تأکید می‌کند که سکوت منتج از این وضعیت «مانع اصلی ظهور سیاست عدم خشونت و تسامح» در جهان

^{۱۶۶} نگاه کنید به همان Janis، صفحات ۱۱۴ تا ۱۱۷.

^{۱۶۷} همان، صفحه ۱۱۵.

^{۱۶۸} همان.

^{۱۶۹} همان Makiya, Cruelty and Silence.

عرب است. بنابراین «سیاست مسکوت گذاشتن قساوت‌های رو به افزایش در جهان عرب، قساوت‌هایی که غالباً توسط عربی بر عرب دیگر اعمال می‌شوند، مسئول اصلی فروپاشی اخلاقی جهان عرب است که امروز به ابعاد همه‌گیر رسیده است. رهبرانی چون صدام حسین از سکوت روشنفکران عرب در قبال قساوت تغذیه می‌کنند. آنها هم محصول همین سکوت‌اند.»^{۱۷۰}

تاکید کرده‌ام که مخالفت همیشه هم خوب نیست. مخلفان شاید در اشتباه باشند؛ به یاد بیاوریم که بسیاری از هیولاهای تاریخ هم از زمره مخلفان بوده‌اند. البته پیوندهای عاطفی و همبستگی غالباً برای اعضای گروه‌ها مهم‌اند، و بسیاری از مردم از مخالفت خوششان نمی‌آید. در زندگی مشترک، گاهی (نه همیشه!) بهتر است طرفین از مخالفت شدید پرهیز کنند، حتی اگر باعث شود آنچه را می‌دانند و می‌خواهند به زبان نیاورند. گاهی هدف اصلی تشکیل یک گروه یا سازمان نه لزوماً عملکرد صحیح که پرورش روابط خوب است. هم‌نوایان از ایجاد مشکلات ناشی از مخالفت و تنش پرهیز می‌کنند، اما اغلب به قیمت یک نتیجه خوب؛ مخلفان شاید تنش را افزایش دهند ولی در عین حال به بهبود عملکرد کمک کنند. اگر هدف اصلی اعضای گروه حفظ و بهبود پیوندهای اجتماعی‌ست و نه به انجام رساندن یک کار مشخص، هم‌نوایی باید تشویق هم بشود.

مسأله مخالفت در زمان جنگ را در نظر آوردید. برای آنها که جنگ راه می‌اندازند مهم است که بدانند شهروندانشان واقعا چه فکر می‌کنند، و تصویری از تبعات نامطلوب بالقوه و بالفعل جنگ در جامعه‌شان داشته باشند. وقتی مناقشات بر سر عاقلانه بودن یا منصفانه بودن یک جنگ بالا می‌گیرد، چه بسا مخالفتی که پیوندهای اجتماعی را، حداقل موقتا، سست می‌کند، ناگزیر برای حل مناقشات لازم باشد. ولی همچنین مهم است که شهروندان، به خصوص در زمان جنگ، درجه‌ای از همبستگی را حفظ کنند و باور داشته باشند که همه در یک پروژه مشترک سهیم‌اند؛ این باور می‌تواند احتمال پیروزی را بیشتر کند. احتمال پیروزی در جنگ همچنین وقتی بیشتر است که دشمن متقاعد شود با یک جبهه متحد طرف است. آنها که به مخالفت گرایش دارند باید تصمیم خودشان را بگیرند که آیا آشفتگی‌ای که با ابراز دیدگاه‌هایشان ایجاد می‌کنند ارزشش را دارد یا نه.^{۱۷۱} البته آزادی بیان باید همچنان رعایت شود، ولی گریز از این دوراهی آسان نیست.

^{۱۷۰} همان (تاکیدها از متن اصلی).

^{۱۷۱} ممکن هم هست که مخالفین در اشتباه باشند، به خصوص، ولی نه تنها، وقتی که صرفاً مخالف‌خوان باشند — اگر در اشتباه باشند، ممکن است طی همان فرایندهایی که در اینجا شرحشان رفت، اشتباهشان را به دیگران هم سرایت بدهند. هیچ چیز در بحث تا به اینجا حاکی از این نبوده که هم‌نوایی و موج‌ها به خودی خود بد هستند. تنها دو نکته مطرح شده‌است: یکی اینکه سازوکارهای زیربنایی احتمال اینکه مردم آنچه را می‌دانند یا باور دارند به زبان نیاورند، افزایش می‌دهند، و دوم اینکه این عدم افشا می‌تواند آسیب‌های اجتماعی به دنبال داشته باشد. طراحی آزمایش‌هایی که در

• نادانی و خودسانسوری جمعی. تا اینجا تاکید کرده‌ام که در یک موج اطلاعاتی، جدی‌ترین مشکل این است که گروه از دریافت اطلاعات شخصی افراد محروم می‌ماند. دقیقاً همین مشکل در یک موج حیثیتی هم پیش می‌آید، یعنی عموم جامعه، به دلیلی بسیار متفاوت، نمی‌تواند از آنچه بسیاری از افراد می‌دانند و می‌اندیشند باخبر شود. در اینجا مردم سکوت اختیار می‌کنند، نه به این دلیل که باور دارند نظرشان درست نیست، بلکه به این دلیل که نمی‌خواهند با عدم تائیدی روبرو شوند که فکر می‌کنند در پی ابراز آنچه باور دارند درست است خواهد آمد. مشکل بنیادین در اینجا نادانی جمعی است: نادانی اکثریت یا همه نسبت به آنچه بیشتر مردم واقعا فکر می‌کنند. با وجود نادانی جمعی، مردم ممکن است به غلط تصور کنند که دیگران فلان دیدگاه را دارند، و اظهارات و اعمال خود را مطابق آن تغییر دهند.

این خود-سانسوری یک عارضه اجتماعی جدی است. پیش‌تر گفته‌ام که دوام کمونیسم در اروپای شرقی به سبب اعمال زور نبود، بلکه به این دلیل بود که مردم به غلط باور داشتند که بیشتری‌ها از رژیم موجود حمایت می‌کنند.^{۱۷۲} سقوط کمونیسم با انباشت دیدگاه‌های شخصی بر ملا شده میسر شد، همان که نادانی جمعی را به چیزی نزدیک‌تر به دانش جمعی تبدیل کرد. چنانکه خواهیم دید، خود-سانسوری می‌تواند احتمال پیروزی در جنگ را پایین بیاورد. فشارهای حیثیتی همچنین به هویت‌یابی‌های قومی دامن می‌زنند و گاهی به تولید میزان بالای خصومت در میان گروه‌هایی می‌انجامد که تنها یک نسل قبل به هویت قومی خود اهمیتی نمی‌دادند و حتی تصور خصومت را هم نمی‌کردند. به استدلال تیمور کوران (Timur Kuran) راجع به پدیده «قومی شدن»، به طور خاص در ارتباط با اروپای شرقی پسا-کمونیسم، توجه کنید: «دهه‌ها بود که گروه‌های مختلف در یوگوسلاوی در کنار یکدیگر زندگی می‌کردند، با هم کار می‌کردند، و در جمع‌های چند قومیتی معاشرت می‌کردند. علاوه بر این، خیلی‌ها تنوع فرهنگ یوگوسلاو را سرچشمه قدرت ملی‌اش می‌دانستند.»^{۱۷۳} تنها پس از از هم پاشیدن ملت بود که تفاوت‌های بین گروه‌ها اهمیت پیدا کرد، چرا

آنها موج‌های اطلاعاتی و حیثیتی به اشتباهات کمتری به نسبت عملکرد مستقل می‌انجامد کار سختی نیست -- برای مثال، می‌توان آزمایشی طراحی کرد که در آن کاری که باید انجام شود فوق‌العاده سخت است و از آن طرف، از مونگر همدستانی با اعتماد به نفس و مسلح به پاسخ صحیح را وارد آزمایش می‌کند. اعتبار متخصصین و اینکه مردم با دقت به حرف‌های متخصصین گوش می‌دهند عموماً از این روست که امکان اشتباه از این مسیر به حداقل میزان خود می‌رسد. اما عوامل حیثیتی می‌توانند بسیار مخاطره‌آمیز باشند و افراد، از جمله متخصصین، را به سمت بر ملا نکردن آنچه می‌دانند سوق دهند. در حقیقت، این از مشکل‌زا ترین تبعات آزمایش هم‌نواپی است.^{۱۷۲} نگاه کنید به همان؛ به علاوه:

Suzanne Lohmann, Dynamics of Informational Cascades: The Monday Demonstrations in Leipzig, East Germany, 1989-1991, 47 *World Politics* 42 (1994).

^{۱۷۳} همان، صفحه ۴۴۸.

که اعضای گروه‌ها به طور فزاینده‌ای تحت فشارهای حیثیتی قرار گرفتند که خودشان را در قالب‌های قومی معرفی کنند. گرچه غالباً تصور می‌شود که نزاع قومی بازتاب خصومت‌های پنهانی‌ست که در طی سالیان جوشیده و به سطح آمده‌اند، اکثر نزاع‌ها محصول گذشته بسیار نزدیک‌اند و عاملشان موج‌های حیثیتی‌ست که به دست چند تن از شخصیت‌های بانفوذ به راه افتاده است.

چرا دانشجویان آفریقایی-آمریکایی گاهی در غذاخوری یا صحن دانشگاه با هم می‌نشینند؟ اغلب دلیلش این است که می‌ترسند همکلاسی‌های آفریقایی-آمریکایی‌شان به خاطر نشست و برخاست با سفیدپوست‌ها سرزنششان کنند. این مثال نسبتاً ملایمی‌ست از مشکلی که می‌تواند بسیار قبیح و حتی خطرناک شود. و اگر بعضی اظهارات و دیدگاه‌ها از نظر اجتماعی غیرقابل قبول باشند، احتمالش هست که هیچ وقت به بحث عمومی گذاشته نشوند. آنچه «غیر قابل تصور» بوده می‌تواند به «تصور نشده» تبدیل شود.^{۱۷۴} دیدگاه‌هایی که زمانی تابو بوده‌اند و به ندرت مطرح می‌شده‌اند یا اصلاً مطرح نمی‌شده‌اند به طور کامل از بین می‌روند، صرفاً چون هرگز شنیده نشده‌اند. در اینجا هم آنها که نگران حیثیتشان نیستند و همان را که فکر می‌کنند به زبان می‌آورند خدمت ارزشمندی به عموم جامعه می‌کنند که اغلب به ضرر خودشان تمام می‌شود.^{۱۷۵}

آزادی‌های مدنی مختلف، از جمله آزادی بیان، را می‌توان تلاش‌هایی برای حفاظت مردم در مقابل فشار همنوایی تلقی کرد. دلیل آن تنها حمایت از حقوق شخصی نیست، بلکه حمایت از عموم در مقابل خطر خود-سانسوری هم هست. ارزش اجتماعی آزادی بیان در این جمله درخشان از فیلسوف حقوق، جوزف راز (Joseph Raz)، برجسته شده است: «اگر مجبور بودم بین زندگی بدون حق بیان در جامعه‌ای که از آزادی بیان برخوردار است و برخوردار از حق بیان در جامعه‌ای که آزادی بیان ندارد یکی را انتخاب کنم، تردید نمی‌کردم که نفع شخصی من در گزینه اول بهتر برآورده می‌شود.»^{۱۷۶} این ادعا در پرتوی این حقیقت معنا پیدا می‌کند که سیستم آزادی بیان منفعتهای بی‌شماری را برای مردمی که چندان هم در پی استفاده از این حق خود نیستند در بر دارد.

^{۱۷۴} همان Kuran.

^{۱۷۵} البته خود-سانسوری همیشه بد نیست. هنجارهای عموم می‌تواند «نقش پاک‌کنندگی» داشته باشد، که خیلی هم سالم است. نگاه کنید به:

Robert E. Goodin, Laundering Preferences, in *Foundations of Social Choice Theory* 75 (Jon Elster & Aunund Hylland eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, 1986).

ایده اصلی در اینجا این است که بعضی هنجارهای اجتماعی قدرتمند در مقابل بعضی از اظهارات عمومی، مثلاً اظهارات نژادپرستانه، می‌ایستند، و این هنجارها می‌توانند تأثیر مثبتی بر بحث‌های عمومی داشته باشند. نگاه کنید به همان.

^{۱۷۶}

Joseph Raz, *Ethics in the Public Domain* 39 (Oxford: Oxford University Press, 1994).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

درست همانطور که موج‌های اطلاعاتی ممکن است برد محدودی داشته باشند، موج‌های حیثیتی هم ممکن است صرفاً محلی باشند، موج‌هایی که اظهارات عمومی زیرگروه‌های خاص را شکل می‌دهند بی آنکه تاثیری بر جامعه بزرگتر داشته باشند. در آمریکا، بعضی گروه‌ها به درمان‌های پزشکی کاملاً بی‌اثری دلخوشند که قرار است بیمار را به نحو معجزه‌آسایی خوب کنند. بعضی دیگر فکر می‌کنند که یک عده مامور، یا اعضای یک گروه دینی خاص، دارند بر علیه‌شان توطئه می‌کنند. بعضی‌ها هم خطراتی را که اصلاً تهدیدشان نمی‌کند بی‌نهایت جدی می‌گیرند. در این موارد، پای موج‌های حیثیتی در میان است که باعث می‌شوند آنهایی هم که تردیدی دارند، جلوی زبان خود را بگیرند. البته موج‌های اطلاعاتی با موج‌های حیثیتی در تعامل‌اند. برای مثال، در آفریقای جنوبی، پدیده «انکار ایدز» عملاً جان بسیاری را گرفته، چون رهبران سرشناس ادعا دارند که ایدز یک بیماری واقعی نیست و فقط توطئه‌ای برای فروختن داروهای گران‌قیمت به مردم است. در این مورد، موجی شکل گرفته که لطامات قابل‌توجهی به بار آورده‌است. این موج عمدتاً بر پایه انتقال اطلاعات مدعی حقیقت تشکیل شده، و نه بر اساس ترس از آسیب حیثیتی.^{۱۷۷} اما اگر بر فشارهای حیثیتی متمرکز شویم، می‌توانیم یکی از دلایل مهم باورهای عجیب و غریب - در مورد حقایق و ارزش‌ها - را در میان اجتماعات مختلف متشکل از افراد همفکر ببینیم. وسوسه غالب این است که این تفاوت‌ها را به عوامل فرهنگی و تاریخی عمیق نسبت دهیم، ولی بیشتر اوقات، سرچشمه اصلی آنها فشار حیثیتی‌ست.

بدون تردید رهبران سیاسی نقش مهمی در ایجاد این فشار بازی می‌کنند. اگر رهبران اصرار کنند که فلان چیز حقیقت دارد یا ملت باید فلان کار را انجام دهد، بعضی شهروندان ممکن است، حتی اگر تنها به دلیل ترس از ناخشنودی عموم، از مخالفت بپرهیزند. در این جا هم مثل همه موارد دیگر، نتیجه می‌تواند چیزی جز یک عارضه اجتماعی جدی نباشد. و اینجا هم می‌توان از یک سیستم مستحکم آزادی‌های مدنی نه برای حمایت از حقوق فردی که برای جلوگیری از اشتباهات بزرگ اجتماعی دفاع کرد. سیستم بازار چنان موثر اطلاعات را جمع‌آوری و توزیع می‌کند که هیچ برنامه‌ریز حرفه‌ای حتی فکرش را هم نمی‌تواند بکند.^{۱۷۸} به همین ترتیب، سیستم آزادی بیان و مخالفت هم جامعه را در مقابل اعتماد به نفس کاذب و اشتباهات ناگزیر برنامه‌ریزان دولتی و خصوصی حفظ می‌کند.

^{۱۷۷} نگاه کنید به:

Edwin Cameron, AIDS Denial in South Africa, 5 *The Green Bag* 415, 416-19 (2002).

^{۱۷۸} نگاه کنید به:

1. 35 *American Economic Review* 519 (1945).

واقعا نمی‌شود گفت موج‌ها به طور کلی خوب‌اند یا بد. گاهی تاثیرات موج‌ها مردم را بسیار بیش از آنچه قاعدتا می‌بودند نگران می‌کنند و به اعوجاج‌هایی در مقیاس وسیع در داوری‌های شخصی، سیاست‌گذاری عمومی، و قانون می‌انجامند. گاهی هم با ایجاد دغدغه راجع به مشکلات جدی اما جدی‌گرفته‌نشده بر رخوت گروهی و عمومی فائق می‌آیند. بیراه نیست که بگوییم جنبش ضد برده‌داری، تحت تاثیر هر دوی این فشارها، ویژگی‌های موج-مانند بارزی داشت؛ همینطور جنبش حفاظت از محیط زیست در ایالات متحده، سقوط کمونیسم، انقلاب آمریکا، و جنبش ضد نژادپرستی در آفریقای جنوبی. همینطور انقلاب فرهنگی مائو و ظهور نازیسم در آلمان. اگر موج‌ها غالبا انقدر زودگذرانند، دقیقا به خاطر آن است که تعهدات مردم پایه‌چندانی در اطلاعات شخصی‌شان ندارند. آنچه تا اینجا بر آن تاکید کرده‌ام خطر جدی منجر شدن موج‌های اجتماعی به خطاهای گسترده است، چه مبتنی بر واقعیت باشند و چه نباشند.

- افشاگران، مخالفان، و مخالف‌خوانان. مخالفان انواع و اقسام دارند، و بعضی‌هایشان بیشتر از بعضی‌های دیگر مفیداند. اکنون زمان آن است که تمایزاتی بین مخالفان قائل شویم. مشخصا، لازم است که بین افشاگران و مخالف‌خوانان تمایز قائل شویم.

در آن شکل از آزمایش توپ و جام که افراد به خاطر تصمیم درست اکثریت پاداش می‌گیرند، شرکت‌کنندگان تشویق می‌شوند اطلاعاتی را که شخصا به صحت و دقت آن مطمئنند به دیگران ارائه دهند. اینگونه اطلاعات است که به گروه سود می‌رساند، و اینگونه اطلاعات است که اگر افراد را به خاطر تصمیمات درست فردی تشویق کنیم، بیرون نمی‌آید. در اختیار گذاشتن اطلاعات صحیح و دقیق به طور کامل یکی از اهداف مهم سازمان‌های خوب است – حداقل اگر این اطلاعات با هزینه کم قابل به دست آوردن باشند. ولی هیچ آزمایشی نشان نمی‌دهد، و ممکن نیست بتواند نشان دهد، که اگر افراد همواره با یکدیگر مخالفت کنند، یا حتی اگر همواره آنچه را در ذهنشان است به زبان بیاورند، برای گروه بهتر است. در داستان «لباس جدید امپراتور»، پسری که واقعیت را بر زبان می‌آورد یک آدم شکاک یا ناراضی نیست. او یک مخالف است، آن هم از نوع افشاگرش، که دارد اطلاعاتی شخصی‌اش به زبان می‌آورد. آن شکل از آزمایش توپ و جام که در آن افراد به خاطر تصمیم درست اکثریت پاداش می‌گیرند، افراد را تشویق می‌کند که مثل آن پسر بچه رفتار کنند. اصولا افشاگران باید پاداش بگیرند.

در نقطه مقابل، فردی از سنجی دیگر داریم: یک مخالف‌خوان، کسی که احساس می‌کند بابت مخالفت صرف با دیگران پاداشی مالی یا غیرمالی می‌گیرد. قصد من در این متن ستایش از چنین فردی نیست. در بسیاری

موارد، بعید است مخالف‌خوان‌ها به نفع گروه باشند. اگر کسی به مخالف‌خوانی شهرت داشته باشد، اظهاراتش معمولاً اطلاعات جدیدی به آدم نمی‌دهند. مردم فکر می‌کنند: «این از آن آدم‌هایی‌ست که همیشه با بقیه ما مخالفت می‌کند»، و مخالفتش هم کمکی به ماجرا نخواهد کرد. اگر به مخالف‌خوانی شهرت نداشته باشد هم باز در این واقعیت که او اطلاعات صحیحی در اختیار بقیه قرار نمی‌دهد تغییری ایجاد نمی‌شود، و به این معنا او کمکی به گروه برای رسیدن به نتیجه درست نمی‌کند.

می‌توان شکلی از آزمایش توپ و جام را تصور کرد که در آن یکی از همدستان آزمونگران نقش مخالف-خوانی را بازی می‌کند که همیشه عکس آنچه را نفر قبلی اعلام کرده، اعلام می‌کند. چنین رفتاری شاید شکل‌گیری موج‌ها را کاهش دهد، اما میزان خطاهای افراد یا گروه‌ها را کاهش نمی‌دهد. درست بر عکس، ممکن است خطاها را افزایش هم بدهد. در عین حال، باید اذعان کرد که بسیار پیش آمده یک مخالف‌خوان به عنوان کسی که حقیقت را می‌گوید شهرت پیدا کند، و چه بسا دلیلش هم چیزی نباشد جز اینکه مخالف‌خوانان آدم‌های تک‌رویی هستند که صرفاً خرد متعارف را تکرار نمی‌کنند. در دنیای سیاست آمریکای معاصر، سناتور جان مک‌کین نمونه بارز این مساله است. پس مخالفینی که حقیقت را افشا می‌کنند باید تشویق شوند. به خصوص اگر همه حقیقت را درباره مساله مورد بحث آشکار می‌کنند، و همچنین اگر اطلاعات صحیح و دقیقی را که واقعا دارند و با موضوع مورد نظر مرتبط است آشکار می‌کنند. بر عکس، مخالفینی که صرفاً مخالف‌خوانند خیر به شر آمیخته‌اند.

همچنین می‌توان مخالفینی را تصور کرد که حقیقت پنهانی را فاش نمی‌کنند، ولی در عوض دیدگاهی را مطرح می‌کنند که جایش در بحث‌های جاری گروه خالی‌ست. برای مثال، چنین مخالفینی ممکن است استدلال کنند که حیوانات هم باید حقوقی داشته باشند، یا نیایش در مدارس باید مجاز باشد، یا ازدواج همجنس‌گرایان باید قانونی باشد، یا مالیات تساعدی بر درآمد باید لغو شود، یا مجازات اعدام باید ممنوع باشد. در حوزه‌های سیاست و حقوق، رفتار موج-مانند معمولاً افراد را به سمت مسکوت گذاشتن حقایق و دیدگاه‌ها سوق می‌دهد. اگر فشار هم‌نوایی در کار باشد، اعضای هیئت مدیره یک شرکت ممکن است درباره خطرات واقعی که شرکت را تهدید می‌کند چیزی به زبان نیاورند؛ زیردستان یک فرماندار ممکن است به او نگویند که سیاست-هایش می‌توانند فاجعه به بار آورند. هم‌نوایان هم دانش و هم ارزش‌های خود را دیگرگونه جلوه می‌دهند. واضح است که هر گروه به اطلاعات مرتبط با خودش نیاز دارد. اما آیا به عقاید شخصی هم نیاز دارد؟

جواب مثبت است، به دو دلیل: اول، شنیدن عقاید دیگران به خودی خود مفید است. اگر بسیاری از مردم طرفدار نیایش در مدارس اند، یا باور دارند که مجازات اعدام از لحاظ اخلاقی غیرقابل قبول است، دانستن همین خودش ارزشمند است. در شرایط برابر، افراد و دولت‌ها، هر دو، از دانستن اینکه سایر شهروندان چه فکر می‌کنند سود خواهند برد. دوم، چه بسا افرادی با عقاید مخالف استدلال‌های خوبی برای پشتیبانی از عقیده‌شان داشته باشند. برای هموایان، برای آنها که به موج‌ها در می‌افتند، یا آنها که مستقلاً با نظر غالب موافق‌اند، شنیدن این استدلال‌ها مهم است. این یکی از حرف‌های معمول جان استوارت میل است، که به زودی به آن بر می‌گردم.

• پاداش‌ها. به آزمایش همنوایی که این فصل را با آن شروع کردم برگردید و دقت کنید که همین آزمایش را می‌شد به طرق مختلفی انجام داد. اگر پاداش مالی صرفاً برای همنوایی در نظر گرفته می‌شد، رفتار موجی افزایش می‌یافت؛ اگر پاداش ۷۵ سنتی نصف می‌شد، رفتار موجی کاهش می‌یافت. البته می‌توان سیستم‌های ترکیبی را هم متصور شد. یک مثال بارز سیستمی است که با قاعده اکثریت کار می‌کند و در عین حال افراد را برای همنوایی تشویق و برای عدم همنوایی تنبیه می‌کند. آیا در این صورت هم موج تشکیل می‌شود؟ جواب به میزان مشوق‌ها بستگی دارد. اگر درست بودن تصمیم گروه به شدت بر وضعیت فرد تاثیر مثبت بگذارد – مثلاً اگر زندگی فرد به تصمیم درست گروه بستگی داشته باشد – احتمال شکل‌گیری موج کمتر می‌شود. ولی اگر همنوایی بالاترین پاداش‌ها را در پی داشته باشد، از تشکیل موج گریزی نیست. سیستمی که در آن افراد برای تصمیم درست اکثریت نری ۲ دلار دریافت می‌کنند، و برای همنوایی تنها ۲۵ سنت، نتایج متفاوت (و بهتری) تولید خواهد کرد تا سیستمی که در آن افراد ۲۵ سنت برای تصمیم درست اکثریت دریافت می‌کنند و ۲ دلار برای همنوایی.

جهان واقعی گروه‌ها و دموکراسی اشکال متنوع بیشماری از این پاداش‌ها را پیش رو می‌گذارد. مردم اغلب نمی‌دانند این پاداش‌ها چه هستند یا درست نمی‌دانند چطور مقدار آنها را اندازه‌گیری کنند. پاداش‌های همنوایی شاید به حس‌های طرد یا شمول محدود شوند. گاهی پاداش‌ها شامل حقوق بالاتر، مزایای جنبی، و فرصت‌های ارتقا هم می‌شوند. در هر صورت تردیدی نیست که فشارهای همنوایی اغلب به افشای اطلاعات کمتر می‌انجامد. یک محقق علوم پزشکی را در نظر آورید که به تعدادی از تشخیص‌های ابتلا به بیماری لایم شک دارد: «پزشکان این روزها دیگر نمی‌توانند افکارشان را به زبان بیاورند... اگر بگویید من این چیزها

را گفته‌ام، سر به تنم نمی‌ماند.»^{۱۷۹} یک محافظه‌کار جوان آمریکایی که در دانشگاه به خاطر اعتقادات سیاسی‌اش زیاد بد و بیراه شنیده می‌گوید: «چند ماه تحمل این واکنش‌های منفی کافی بود که دیگر عقیده‌ام را به زبان نیاورم و به جایش با لبخندی بی‌معنی سر تکان بدهم که یعنی با بقیه موافقم. اگر می‌گفتم یک مسیحی معتقد یا یک محافظه‌کارم، آماج رجزخوانی‌های تنگ‌نظرانه همان "آزاد اندیش"‌هایی قرار می‌گرفتم که از من به خاطر اینکه پذیرای تنوع و تکثر نبودم خرده می‌گرفتند.»^{۱۸۰}

یا اظهارات متخصصی در نظر آورید که علنا خطراتی را که گفته می‌شد جنون گاوی برای سلامت انسان‌ها در پی دارد زیر سوال برد و گفت اگر شک‌هایت را به صورت علنی اظهار کنی، «با تو کاری می‌کنند که حس کنی جنایتی در حد کودک‌آزاری مرتکب شده‌ای.»^{۱۸۱} اعضای دارودسته‌های خیابانی در مصاحبه‌های خصوصی می‌گویند که از رفتار ضد اجتماعی خود در عذابند. اما تحت فشار همنوایی، دست به جرم و جنایت می‌زنند تا تعهد کامل خود را به دار و دسته‌شان ثابت کنند - که خود باعث می‌شود اعضای دیگر هم به غلط فکر کنند که بیشتر اعضا با خط‌مشی گروه موافق‌اند.^{۱۸۲} توکویل انحطاط کلیسای فرانسه را در میانه قرن هجدهم چنین توضیح می‌دهد: «آنها که باور خود را به آموزه‌های کلیسا نگه داشته‌بودند...، از انزوا بیشتر می‌ترسیدند تا از اشتباه، و بنابراین خود را همدل با گرایش‌های اکثریت نشان می‌دادند. به این ترتیب در واقع عقیده تنها بخشی... از ملت به عنوان اراده همگان تلقی می‌شد و از همین رو بود که مقاومت‌ناپذیر می‌نمود، حتی برای همان‌ها که خودشان در به وجود آوردن این ظاهر غلط‌انداز سهیم بودند.»^{۱۸۳} یا مثال هولناک یکی از شرکت‌کنندگان در کشتار شهر موستار در جنگ بوسنی را در ذهن آورید که از سر باور به شر بودن قربانیانش دست به کشتار نمی‌زد. درست بر عکس، بسیاری از آنها دوستان سابقش بودند. و توضیح او چه بود؟ که او کاری را می‌کرد که برای ماندن در اجتماع صرب‌ها ناگزیر از انجامش بود.^{۱۸۴}

۱۷۹

David Grann, Stalking Dr. Steere, *N.Y. Times*, July 17, 2001 (Magazine), at 52.

۱۸۰

Todd Werkhoven, I'm A Conservative, But I'm Not a Hatemonger, *Newsweek*, Oct. 7, 2002, at p. 14.

۱۸۱

Andrew Higgins, It's a Mad, Mad, Mad-Cow World, *Wall St. J.*, Mar. 12, 2001, at A13.

Bicchieri and Fukui,^{۱۸۲} صفحه ۹۳.
۱۸۳

Alexis de Tocqueville, *The Old Regime and the French Revolution* 155 (A.P. Kerr ed.) (New York: Doubleday, 1955).

^{۱۸۴}نگاه کنید به:

Russell Hardin, The Crippled Epistemology of Extremism, in *Political Rationality and Extremism* 3, 16 (Albert Breton et al. eds.) (New York: Cambridge University Press, 2002).

در تمام موقعیت‌هایی که شرحشان رفت، مخالفان برای ادامه مخالفت باید مخاطراتش را به جان بخرند، و عدم همنوایی مجازات دارد. اما موقعیت‌هایی هم هست که در آن مخالفان ممکن است در پی بهبود وضع خود باشند، و مخالفت را راه درخشانی برای رسیدن به هدفشان ببینند. بعضی وقت‌ها یک مخالف سیاسی با به چالش کشیدن عملکردی فراگیر به شهرت و موفقیت بیشتری می‌رسد. سناتور جان مک‌کین مثال خوبی برای این مساله است؛ او موفقیت خود را تا حدی مرهون مخالفت‌های پی‌درپی و رد دیدگاه‌های رهبران جمهوری خواهان است. این نکته وقتی بهتر جا می‌افتد که به خاطر آوریم جامعه از اجتماعات بیشمار با طیف گسترده‌ای از ارزش‌ها و باورها تشکیل شده است. یک مخالف علنی ممکن است به شهرت خود در یک گروه لطمه بزند و در آن واحد ارج و قرب خود را در گروه دیگری بالا ببرد.

البته برخی مردم دقیقاً همانطور که فکر می‌کنند حرف می‌زنند و عمل می‌کنند و شهرتشان هم آنقدرها برایشان مهم نیست. حرف من تنها این است که بیشتر اوقات مردم نمی‌خواهند حسن نظر آنهایی را که نظرشان برایشان مهم است خدشه‌دار کنند، و نتیجه این میل این است که اطلاعات کمتری در اختیار عموم قرار می‌دهند.

چقدر مخالفت؟

گفته‌ام که موج‌ها این خطر را دارند که افراد و گروه‌ها را در مسیرهای غلط هدایت کنند. همچنین تاکید کرده‌ام که برای حفاظت جامعه از اعمال و باورهای توجیه‌ناپذیر، مهم است کاری کنیم که مردم آنچه را فکر می‌کنند به زبان آورند. اما در عین حال اذعان داشته‌ام که مخالفت و عدم توافق خیرهای عاری از شر نیستند. مخالفت می‌تواند پیوندهای اجتماعی را سست کند و گاهی این سست شدن به مشکلات بی‌نهایت جدی می‌انجامد. در فصل ۴ خواهیم دید که وقتی بین مردم الفت و عطفی نباشد، احتمال اینکه حاضر به فعالیت‌های مشترک باشند بسیار کمتر است. در هر صورت، نظر مخالفان خیلی وقت‌ها اشتباه و نامعقول است، و چه بسا خود مسبب حرکت‌های توجیه‌ناپذیر باشد. فشارهای همنوایی و موج‌های اطلاعاتی بد خودشان اغلب زاینده چنین مخالفت‌هایی هستند. آدولف هیتلر و اسامه بن لادن نمونه‌های بارز این مساله‌اند، و نمونه‌های کوچک‌تری از آن هم در سراسر جهان وجود دارند. این نکات سوالات مهمی برمی‌انگیزند: ترکیب مناسب همنوایی و مخالفت کدام است؟ چه اندازه مخالفت ما را به بهترین نتیجه می‌رساند؟

متاسفانه، پاسخ به این سوالات به صورت انتزاعی ممکن نیست. سوال «چقدر مخالفت؟» همانقدر به پاسخی انتزاعی تن نمی‌دهد که سوال «چقدر موسیقی؟» از آنجا که مخالفت اساسا ابزار مناسبی برای بهبود تصمیم-هاست، دو مساله آشکارا مطرح می‌شوند: یکی هزینه و زحمات تصمیم‌گیری و دیگری هزینه اشتباهات. هم‌نوایی و موج‌ها معمولا هزینه تصمیم‌گیری را پایین می‌آورند. در حقیقت، مردم اغلب در موج‌ها شرکت می‌کنند چون به این ترتیب می‌توانند از زحمات تحقیق راجع به یک مساله تا حدی خلاص شوند. تصور کنید که بیشتر مردم از خریدن یک برند خاص کفش اجتناب کنند، یا ظاهر را بر این باور باشند که خوردن گوشت از نظر اخلاقی قابل قبول است؛ خیلی آسان‌تر است که دنبال آنها راه بیفتید تا بخواهید خودتان تحقیقات کامل و مستقلی انجام دهید. اما چنانکه دیده‌ایم، هم‌نوایی و موج‌ها همچنین این خطر را دارند که تعداد زیادی اشتباه ایجاد کنند، و این اشتباه‌ها گاهی بی‌نهایت مخرب‌اند. برای ارزیابی میزان مخرب بودنشان، باید ببینیم چه میزان از این اشتباه‌ها با افشای اطلاعات و با مخالفت (به جای هم‌نوایی) قابل اجتناب می‌بودند، و همچنین ابعاد آن اشتباهات را معلوم کنیم.

در سطح فردی، معقول است که تصمیم به پیروی از دیگران منوط به نوعی داوری درباره هزینه‌های تصمیم‌گیری و هزینه‌های ارتکاب خطا باشد. در سطح اجتماعی هم، داوری درباره ترکیب مناسب هم‌نوایی و مخالفت باید به همین شکل انجام شود. اگر فرقی ندارد مردم چکار کنند - یعنی اگر همه گزینه‌ها برابرند - نمی‌توان به هم‌نوایی و تشکیل موج اعتراضی وارد کرد، چون صرفا هزینه‌های تصمیم‌گیری را پایین می‌آورند، بی‌آنکه به اشتباهات پر هزینه بیانجامند. اما زمانی که روی یک تصمیم سرمایه‌گذاری زیادی شده، و گرفتن تصمیم درست واقعا مهم است، پیروی از دیگران مخاطرات جدی به دنبال دارد. میزان مخاطرات به این بستگی دارد که آنها که موج را آغاز می‌کنند تصمیمشان درست است، یا حداقل از تصمیمی که افراد قاعدتا بدون دنبال کردن آنها می‌گرفتند درست‌تر است، یا نه. اگر آنها که موج را آغاز می‌کنند متخصص باشند، و احتمال خطا کردنشان نباشد، دلیلی ندارد که افراد سعی کنند موج را فروشکنند. ولی حتی متخصصین هم خطا می‌کنند، و بنابراین به طور معمول، در مواردی که سرمایه‌گذاری زیادی روی یک تصمیم شده، مخالفت باید تشویق شود.

اما چقدر مخالفت، و چه نوع مخالفتی؟ سوال مشابه در مورد موسیقی را به خاطر آورید، همانجا که گفتیم جواب‌های انتزاعی احتمالا به کار نمی‌آیند. در هر دو مورد، حتی خطر ایجاد «سر و صدای اضافی» وجود دارد. وجود مخالفان متعدد در یک گروه چه بسا اوضاع را به جای بهتر، بدتر کند. یکی از دلایل این است

که به این ترتیب تصمیم‌گیرندگان با حجم زیادی از اطلاعات روبرو می‌شوند که امکان پردازش معقول آنها را ندارند، و افزودن به اطلاعات همیشه کمکی به بهبود اوضاع نمی‌کند. در چنین شرایطی، مخالفت بیشتر می‌تواند صرفاً زحمات و هزینه‌های تصمیم‌گیری را بیشتر کند (بی‌آنکه تعداد و بزرگی خطاها را کاهش دهد). در این مورد به خاطر داشته باشید که اگر ابراز مخالفت واقعاً بدون هزینه بود، امکان تفکیک مخالفت ارزشمند از مخالفت بی‌ارزش بسیار کم و حتی صفر می‌شد - و ممکن بود تصمیم‌گیرندگان زیر بار اطلاعات فلج شوند. در حقیقت، ممکن است کمی فشار همنوایی برای «فیلتر کردن» مخالفت‌ها لازم باشد، و با ایجاد مانع بر سر راه مخالفان احتمالی باعث شود که تنها آنها که واقعاً حرفی برای گفتن دارند پا پیش بگذارند. یک نکته دیگر مرتبط به این موضوع هم هست. کسی که علی‌رغم فشار همنوایی تصمیم به مخالفت یا افشاگری می‌گیرد، پیامی در مورد میزان باورش به آنچه می‌گوید می‌فرستد: آنها که به قیمت هزینه بالایی شخصی حاضرند حرف خود را مطرح کنند، احتمالاً به درستی حرف خود باور دارند. بخشی از دلیل اینکه مخالفت نلسون ماندلا نهایتاً دیگران را متقاعد کرد این بود که ماندلا برای گفتن حرفش چنین بهای شخصی بالایی پرداخت.

چنانکه تاکید کرده‌ام، بسیاری از مخالفان مزخرف می‌گویند، و آنچه که می‌گویند نه تنها فایده ندارد، که ضرر هم دارد. آنچه اهمیت دارد مخالفت به صرف مخالفت نیست، بلکه مخالفت معقول یا مخالفت درست است. برای حصول نتایج خوب، و خنثی کردن خطر موج‌های بد، مخالفت معقول یا درست، هدف اصلی است. (بگذریم که گاهی صرف اینکه مردم دیدگاه‌های سایر شهروندان را بشنوند مفید است، حتی اگر آن دیدگاه‌ها بی‌معنا یا نفرت‌انگیز باشند.)

مشکل، البته، این است که هیچ مرجع قدرتی، یا برنامه‌ریز اجتماعی‌ای، در مقامی نیست که بتواند از قبل معلوم کند که مخالفت معقول کدام است؛ موارد گالیله، سقراط، یا عیسی مسیح را در نظر آورید. از لحاظ قانونی، بهترین قاعده، ساده‌ترین قاعده است: آزادی مخالفت باید محفوظ باشد. از لحاظ عملکرد اجتماعی، هیچ قاعده ساده‌ای وجود ندارد. خوب است فشارهای اجتماعی جلوی اشکال بی‌معنا، جنون‌آمیز، یا پارانوایی مخالفت را بگیرند. همچنین خوب است هنجارهای مدنیت جلوی نفرت‌انگیزترین و غیرانسانی‌ترین اشکال مخالفت را بگیرند. وقتی همنوایی و موج‌ها مردم را به سمت و سوی درست هدایت می‌کنند، نیازی نیست که مخالفت تشویق شود. اما بگذارید در اینجا نگاهی هم به سویه دیگر این مشکل بیندازیم، سویه‌ای که خطر تشکیل موج‌های بد را به شدت افزایش می‌دهد.

ورای انسان اقتصادی

تا اینجا فرض بحث بر این بوده که مردم عمدتاً عقلانی عمل می‌کنند - یعنی به اطلاعاتی که اظهارات و اعمال دیگران در اختیارشان می‌گذارند توجه دارند و طبعاً به حسن شهرت خود اهمیت می‌دهند. اما همه می‌دانند که عقلانیت انسان‌ها بی حد و مرز نیست. در بیشتر حوزه‌ها، مردم از راه‌های تجربی، یا میانبرهای ذهنی، استفاده می‌کنند، و همچنین تعصبات مشخصی دارند.^{۱۸۵} در ازای هر راه تجربی و هر تعصب خاص، یک احتمال تشکیل موج وجود دارد.

برای مثال، راه تجربی استفاده از نمونه‌های موجود را در نظر بگیرید. وقتی مردم از این راه استفاده می‌کنند، در واقع سعی می‌کنند سوال مشکل احتمال را با استفاده از نمونه‌های موجود جواب دهند.^{۱۸۶} احتمال سیل، زلزله، سقوط هواپیما، تیر خوردن از یک تک‌تیرانداز، برخوردن به ترافیک سنگین، یا وقوع فاجعه در یک پالایشگاه هسته‌ای چقدر است؟ در غیاب دانش آماری، مردم برای تخمین احتمال به نمونه‌های موجود متوسل می‌شوند. برای آنها که دانش آماری ندارند، که یعنی بیشتر مردم، استفاده از این راه تجربی شیوه نامعقولی نیست. مشکل اینجاست که استفاده از این راه می‌تواند به هراس از خطرات کوچک و نادیده گرفتن خطرات بزرگ‌تر، و در نتیجه به خطاهای جدی درباره واقعیت بیانجامد.^{۱۸۷} و در واقع هم نظرسنجی‌ها و هم رفتار واقعی نشان می‌دهند که مردم به طور گسترده از این راه برای تخمین احتمال خطرات استفاده می‌کنند. اینکه مردم خودشان را در مقابل بلایای طبیعی بیمه کنند یا نه به شدت تحت‌تأثیر تجربه‌های اخیرشان است.^{۱۸۸} اگر

^{۱۸۵} برای یک مرور اجمالی، نگاه کنید به:

Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment (Thomas Gilovich et al. eds.) (New York: Cambridge University Press, 2002).

برای خلاصه‌ای از مطلب، نگاه کنید به:

Cass R. Sunstein, *Hazardous Heuristics*, *U Chi L Rev* (forthcoming 2003).

^{۱۸۶} نگاه کنید به:

Amos Tversky and Daniel Kahneman, *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, in *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* 3, 11-14 (Daniel Kahneman, Paul Slovic, and Amos Tversky eds.) (New York: Cambridge University Press, 1983).

^{۱۸۷} نگاه کنید به:

Roger Noll and James Krier, *Some Implications of Cognitive Psychology for Risk Regulation*, 19 *J. Legal Stud* 747 (1991).

و Timur Kuran and Cass R. Sunstein, *Availability Cascades and Risk Regulation*, 51 *Stan L Rev* 683, 703-05 (1999).

^{۱۸۸} برای یک نمونه درخشان از این مساله در بستر یک فاجعه، نگاه کنید به:

Jacob Gersen, *Strategy and Cognition: Regulatory Catastrophic Risk* (unpublished manuscript 2001).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

در گذشته نزدیک سیلی نیامده، ساکنین خطه‌های سیل‌خیز کمتر به خریدن بیمه بلایای طبیعی فکر می‌کنند. خرید بیمه در مقابل زلزله درست بعد از وقوع یک زلزله به بالاترین میزان می‌رسد — به تدریج که خاطرات زلزله کمرنگ می‌شوند، دوباره به سرعت پایین می‌آید.

برای مقاصد حاضر، نکته کلیدی این است که استفاده از نمونه‌های موجود به عنوان یک راه تجربی در یک خلاء اجتماعی صورت نمی‌گیرد. اینکه کدام وقایع «نمونه موجود» محسوب می‌شوند خود حاصل تعاملات اجتماعی است. این تعاملات به سرعت نمونه‌های برجسته را در میان اجتماعات مربوطه پخش می‌کنند، و به این ترتیب این نمونه‌ها را برای همه یا اکثریت دسترس‌پذیر یا «موجود» می‌کنند. آیا شناگران باید نگران حمله کوسه‌ها باشند؟ آیا احتمال دزدیده شدن دختر بچه‌ها هست؟ در هر دو مورد، ایالات متحده اخیراً شاهد «موج‌های نمونه‌های موجود»^{۱۸۹} بوده‌است که در آنها نمونه‌های برجسته به سرعت از فردی به فرد دیگر منتقل شده‌اند. توجه داشته باشید که در این روند معمولاً اطلاعاتی ردو بدل می‌شود. در مورد حمله کوسه‌ها و دزدیده شدن دختر بچه‌ها، رسانه‌ها چند نمونه گیرا پخش کرده‌اند و ظاهراً اطلاعاتی را ارائه کرده‌اند که به سرعت به میلیون‌ها نفر از مردم مخابره شده‌است. اما عوامل حیثیتی هم در اینجا نقش مهمی بازی می‌کنند. بسیاری از اوقات، مردم از اینکه بگویند نمونه مطرح شده گمراه‌کننده و در نتیجه هراس مردم بی پایه و اساس است اکراه دارند. تلاش برای اصلاح نمونه‌ها ممکن است نشان‌دهنده بلاهت یا سنگدلی تلقی شود، و میل به اجتناب از نکوهش عموم می‌تواند به مسکوت گذاشتن دغدغه‌ها منتهی شود.

موج‌های نمونه‌های موجود همه جا هستند. نمونه‌های روشن، در کنار تعاملات اجتماعی، دلیل تصمیم افراد به خرید بیمه بلایای طبیعی را توضیح می‌دهند.^{۱۹۰} نگرانی عمومی گسترده درباره توده‌های رهائیده پسماندهای خطرناک (که مهم‌ترین خطری نیست که محیط زیست را تهدید می‌کند) حاصل راه افتادن موج است. در سال‌های اخیر، این موج‌ها نه تنها هراس از حمله کوسه‌ها و دزدیده شدن دختر بچه‌ها که هراس از هورمون‌های آلار برای گیاهان، سقوط هواپیماها، شلیک تک‌تیراندازها، و تیراندازی را در مدارس، متعاقب کشتار لیتلتون در کلرادو، را در دل مردم انداخته‌اند. در پاییز ۲۰۰۲، چند اتفاق که به شدت در رسانه‌ها

همچنین نگاه کنید به:

Paul Slovic, *The Perception of Risk* 40 (London: Earthscan, 2000).

^{۱۸۹} نگاه کنید به همان Kuran and Sunstein.

^{۱۹۰} نگاه کنید به:

Jacob Gersen, *Strategy and Cognition: Regulating Catastrophic Risk* (unpublished manuscript 2001).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

بازتاب پیدا کردند، از جمله کمتر از هفت هشت ده کشته توسط یک تک‌تیرانداز، باعث تغییرات رفتاری عظیمی در شهر واشنگتن شد - گرچه احتمال خطر برای هر نفر از لحاظ آماری ناچیز بود، و قطعاً نه بیشتر از احتمالات خطری که مردم هر روز با آنها روبرو هستند بی آنکه حتی لحظه‌ای به آنها فکر کنند. همین موج‌ها بودند که به اختلالات گسترده در تولید گوشت گاو در اروپا پیرو «بحران جنون گاوی» کمک کردند. حملات تروریستی یازده سپتامبر در ایالات متحده موجی از نمونه‌های موجود به راه انداختند که مردم را نسبت به حملات جدید در زمینه‌های مختلف هراسان می‌کرد. وحشت انترکس تنها یک نمونه از اینهاست.

حرف من این نیست که در همه این موارد، موج‌های نمونه‌های موجود به واکنش‌های افراطی و بی‌مورد انجامید. درست بر عکس، این موج‌ها تاثیر ارزشمندی در جلب کردن توجه عموم به مشکلات جدی ولی نادیده گرفته شده داشتند. آنها ادعای من این است که با دیدن روابط متقابل بین استفاده از نمونه‌های موجود و تشکیل موج‌های مورد بحث دلیل شدت و حدت واکنش‌های عمومی را بهتر می‌توان فهمید. مشکل اینجاست که این روابط، ناگزیر، به خطاهای بزرگ می‌انجامد، صرفاً به این دلیل که هر راه تجربی هر چقدر هم مفید باشد، بالاخره در موارد زیادی به بیراهه می‌کشد.

در اینجا هم مثل هر جای دیگر، مخالفت می‌تواند نقش اصلاحی مهمی بازی کند. سوال مطرح برای سازمان‌ها و دولت‌ها این است که چطور می‌شود هزینه مخالفت را پایین آورد، یا حتی برایش پاداش در نظر گرفت، به خصوص وقتی مخالفین بیش از آنکه خود نفع ببرند، به دیگران نفع می‌رسانند.

نمونه‌های موجود کدامند؟

آنها که به کاربردهای واقعی نمونه‌های موجود علاقه‌مندند، با معمای جالبی مواجه‌اند: در بسیاری زمینه‌ها، تصاویر متعددی به معنای واقعی کلمه «موجود» اند. مشکل خشونت با اسلحه را در نظر بگیرید. پیدا کردن مواردی که در آنها وجود اسلحه به مرگ تعداد زیادی انجامیده کار سختی نیست. همچنین می‌توان موارد زیادی پیدا کرد که در آنها وجود اسلحه به شهروندان قانون‌مدار امکان داده که از خودشان در مقابل مجرمان دفاع کنند.^{۱۹۱} با وجود این نمونه‌های متضاد، کدام موارد بیشتر از بقیه موجود و دسترس‌پذیرند، و برای چه

^{۱۹۱}نگاه کنید به:

Donald Braman and Dan M. Kahan, More Statistics, Less Persuasion: A Cultural Theory of Gun-Risk Perceptions, *U. Pa. L. Rev.* (forthcoming 2003).

کسی؟ همین سوال را در حوزه محیط زیست هم می‌توان پرسید. می‌توان مواردی را پیدا کرد که در آنها توجه نکردن به هشدارهای اولیه به بروز آسیب‌های جدی انجامیده است – که اقدامات حفاظتی و نظارتی تهاجمی را در مقابل خطراتی که هنوز معلوم نشده چقدر جدی‌اند ضروری جلوه می‌دهد. اما همچنین می‌توان مواردی را پیدا کرد که در آنها دولت هزینه هنگفتی را صرف کاهش خطراتی کرده که بعداً، با تامل، معلوم شده کوچک یا توهم‌آلود بوده‌اند. نمونه‌های بی‌توجهی به محیط زیست برای عده‌ای موجوداند، و نمونه‌های توجه جنون‌آمیز به محیط زیست برای عده‌ای دیگر. چه چیزی تعیین می‌کند نمونه‌های موجود کدام‌ها باشند؟ قسمت اعظم پاسخ در عوامل اجتماعی، هم اطلاعاتی و هم حیثیتی، نهفته است. در اینجا رفتار رسانه‌ها و گروه‌های ذی‌نفوذ بی‌نهایت مهم است. اگر رسانه‌ها مواردی را که در آنها وجود اسلحه به بروز خشونت انجامیده، یا مواردی را که در آنها دولت واکنش‌های عجیب و غریب به آسیب‌های محیط‌زیستی پیش پا افتاده نشان داده، بزرگ کنند، اینها به نمونه‌های موجود تبدیل خواهند شد. گروه‌های ذی‌نفوذ تلاش زیادی می‌کنند که توجه‌ها را به مواردی جلب کنند که به گمان آنها نشانگر واقعیت‌اند. سیاستمداران هم همین کار را می‌کنند. رونالد ریگان استاد اینطور کارها بود؛ خیلی‌ها داستان «ملکه مستمری‌بگیر» را که ریگان اغلب تعریف می‌کرد شاهد گویایی بر این می‌دانستند که سیستم رفاه اجتماعی آمریکا انگیزه کار را در مردم از بین می‌برد. گروه‌های ذی‌نفوذ هم اغلب از همین تاکتیک استفاده می‌کنند. یک داستان جاندار و گیرا از بدرفتاری اداره مالیات با یک مالیات‌دهنده، یا از تلاش دولت برای سانسور هنر، می‌تواند بسیار موثرتر از یک استدلال محکم باشد.

البته این همه ماجرا نیست. حجم زیادی از آنچه هر کدام از ما می‌دانیم از دوستان و هم‌پیمانانمان به ما می‌رسد، و این خود می‌تواند به بروز اشتباهاتی بیانجامد. اگر دوستان ما داستان‌هایی را زبان به زبان می‌گردانند که نمایانگر واقعیت نیستند، ما هم ممکن است نهایتاً باور کنیم که نرخ جنایت از آنچه واقعاً هست بالاتر است، که میکروفرها سرطان‌زا هستند، یا اعضای فلان گروه مذهبی دست به خشونتشان از بقیه بهتر است. نکته دیگری هم هست. باورها و گرایش‌های ما محصول نمونه‌هایی هستند که در دسترسمان قرار گرفته‌اند؛ حتماً همینطور است؛ اما آنچه در دسترس ما یا موجود است هم خود محصول باورها و گرایش‌های ماست. مردم غالباً از قبل آمادگی دارند که کدام مورد را به عنوان نمونه‌ای از یک پدیده فراگیر در نظر بگیرند. این آمادگی پیشین اهمیت زیادی در تعیین نمونه‌های موجود دارد. آنها که مخالف کنترل اسلحه هستند احتمالاً روی مواردی متمرکز می‌شوند که در آنها وجود اسلحه مانع از ارتکاب جرم خشونت‌آمیز شده است.

آنها که از فعالین محیط زیست خوششان نمی‌آید، دنبال مواردی می‌گردند و مواردی را به خاطر می‌سپارند که در آنها ادعاهای فعالین محیط زیست احمقانه و اغراق‌شده از آب درآمده است. اگر خودتان متمایل به یک سری افکار باشید، احتمالاً به افرادی با افکار مشابه گرایش پیدا می‌کنید؛ و نمونه‌های موجود هم طبیعتاً گرایش‌های همان افراد را پشتیبانی می‌کنند.

پس نوعی دور به وجود می‌آید که در آن گرایش‌ها و نمونه‌های موجود هر یک دیگری را تقویت می‌کنند. چه بسا این دور، دور باطلی باشد که گروهی کوچک یا بزرگ را به سمت نادرستی سوق دهد. در اینجا هم مخالفت می‌تواند نقش اصلاحی مهمی داشته باشد - نکته‌ای که مستقیماً ما را به بحث بعدی می‌رساند.

:--:--:--:--:

فصل ۴

آزادی بیان

آزادی بیان اصلی‌ترین محافظ در مقابل موج‌های نابخردانه است. بیان که آزاد باشد، فضایی برای مخالفت باز می‌شود. بیان که آزاد باشد، دست دولت در اجباری کردن هم‌نواایی یا مصون کردن خودش، و شهروندان به طور کلی، در برابر مخالفت و نظرات ناخواسته بسته می‌شود - در برابر آنچه اولیور وندل هولمز (Oliver Wendell Holmes) بیانی خواندش «که از آن بیزاریم و باور داریم که آکنده از مرگ است.»^{۱۹۲} سیستم آزادی بیان احتمال این را که گروه‌ها و جوامع، در صورت اقدام به جنبش، دلایل خوبی برای این کار داشته باشند، افزایش می‌دهد.

هولمز که بر حمایت از بیان اصرار داشت، خود یک مخالف بود. اما نهایتاً عقیده مخالف او به قانون مملکت تبدیل شد، که شاهدهی ست بر درستی موضعی که او از آن دفاع می‌کرد. دیوان عالی قضایی در مهم‌ترین و شجاعانه‌ترین رای‌اش به نفع آزادی بیان، که در دوران جنگ جهانی دوم تحریر شد، بر موضع هولمز صحه گذاشت.^{۱۹۳} در آن مقطع، دادگاه اصل آزادی بیان را آنقدر جدی گرفت که به خاطرش قانون ایالتی مبتنی بر اجباری بودن ادای احترام به پرچم آمریکا در مدارس را باطل اعلام کرد. جا دارد لحظه‌ای درباره شجاعانه بودن این تصمیم دادگاه، در زمانی که پای آینده دموکراسی در میان بود، تامل کنیم. چشم در چشم دشمنان فاشیست آمریکا، دادگاه توضیح داد: «اتحاد زوری نتیجه‌ای جز اتفاق آراء اهل قبور نخواهد داشت.» معروف‌ترین جمله دادگاه این بود: «اگر یک ستاره ثابت در کهکشان قانون اساسی ما وجود داشته باشد، همانا این است که هیچ مقامی، چه بلندپایه و چه دون‌پایه، نمی‌تواند چیزی را به عنوان شکل صحیح و رسمی سیاست‌ورزی، ملی‌گرایی، دین، یا سایر اعتقادات تجویز کند یا شهروندان را وادار کند که در کلام به آن

^{۱۹۲} نگاه کنید به:

Abrams v. United States, 250 US 616 (1919) (هولمز جی. با مخالفت جی).

۱۹۳

West Virginia State Bd. Of Educ. v. Barnette, 319 US 624 (1943).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

اعتراف کنند یا در دل به آن ایمان داشته باشند. هیچ شرایطی به ذهنمان نمیرسد که تحت آن بتوان استثنایی برای این اصل قائل شد.»

اگر به مخاطرات همنوایی و موج‌ها آگاه باشیم، به راحتی می‌بینیم که ممانعت از راست‌کیشی رسمی نه فقط به نفع مقاصد شخصی، که به نفع مقاصد عموم است. این کار با کاهش احتمال اشتباهات خود دولت، از منافع عموم محافظت می‌کند. اصل آزادی بیان دولت را از مجازات مردم به خاطر رد علنی عقاید متداول باز می‌دارد. تا همین اندازه هم، این اصل محافظ مهمی در مقابل اشتباهات و آسیب‌هایی است که گاهی از تاثیرات اجتماعی بر رفتارها و باورها ناشی می‌شوند. در عین حال، آزادی بیان شکاف بین رهبران ملت و شهروندان را کاهش می‌دهد، و به همین دلیل امکان نظارت شهروندان بر رهبران را فراهم می‌کند. جیمز مدیسون (Madison)، نویسنده اولین متمم قانون اساسی، از این نکته برای اعتراض به مفهوم «فتنه» که بعضی آشکال انتقاد از مقامات دولتی را مصداق جرم معرفی می‌کرد، استفاده کرد. مدیسون تاکید کرد که «حق انتخاب اعضای دولت، اصل و اساس یک دولت آزاد و مسئول است» و «ارزش و کارآمدی این حق بسته به میزان دانش موجود درباره شایستگی‌ها و ناشایستگی‌های نامزدهای اعتماد عموم در مقایسه با یکدیگر است.»^{۱۹۴}

اما آزادی بیان مشخصاً چه چیز را الزامی می‌کند؟ فهم متداول این است که این اصل دولت را از «سانسور» بیاناتی که با آنها موافق نیست باز می‌دارد. در موارد معمول، دولت سعی می‌کند مجازات‌هایی، چه مدنی و چه قضایی، در حوزه‌های مخالفت سیاسی، هنر، تبلیغات تجاری، یا گفتار بی‌پرده جنسی اعمال کند. در بیشتر موارد، این مجازات‌ها غیرقابل قبول اند. سوال مربوط به قانون اساسی این است که آیا دولت دلیل مشروع و به اندازه کافی جدی‌ای برای محدود کردن بیاناتی که در پی کنترلشان است دارد؟ در یک جامعه آزاد، دولت نمی‌تواند با توسل به احتمال خطرناک بودن آن بیانات از محدودیت‌های اعمال شده دفاع کند. همچنین کافی نیست که دولت بگوید احتمال دارد آن بیانات مردم را به رد باورهای پذیرفته شده — یا حتی قبول باورهای غلط — ترغیب کنند. اگر دولت می‌خواهد محدودیت‌هایی بر بیاناتی که نگرانش می‌کنند اعمال کند، باید بتواند نشان دهد که احتمال دارد، و اصلاً قرار است، این بیانات به اقدامات غیرقانونی قریب‌الوقوع بیانجامند.^{۱۹۵}

۱۹۴

James Madison, Report of 1800, January 7, 1800, in *17 Papers of James Madison* (David Mattern et al. eds., 1991), at 346, 344.

^{۱۹۵} نگاه کنید به:

Brandenburg v. Ohio, 395 US 444 (1969).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

احتمال قرار گرفتن در چنین موقعیتی در موارد نادر وجود دارد، مثلاً وقتی کسی دارد نام مامورین مخفی سیارا لو می‌دهد تا زندگی آنها را به خطر بیندازد. اما بیان، طبق این رویه که به شدت حامی و محافظ آزادی آن است، تقریباً همیشه باید از کنترل دولت در امان باشد.

البته حق آزادی بیان بسیار فراتر از حوزه سیاست می‌رود. اما تردیدی نیست که این حق در اصل برای حمایت از عدم توافق و مخالفت سیاسی مقرر شده است. بدین طریق، این حق پایه و بنیان خودگردانی دموکراتیک است. تاکید من بر این است که حمایت از مخالفین آنقدر به خاطر فرد گوینده نیست که به خاطر افراد بیشمار است که از بی‌باکی، یا بی‌کلیگی، آنها که به مخالفت برمی‌خیزند منتفع می‌شوند. وقتی کسی زنگ خطر را در مورد فساد یا فریب دولت به صدا درمی‌آورد، برندگان واقعی عموم جامعه‌اند، نه فردی که زنگ را به صدا درآورده. حمایت قانونی از چنین افشاگرانی تلاشی است برای کسب اطمینان از جریان آزاد اطلاعات.

به عنوان مثالی از این نکته خاص، مورد «اسناد پنتاگون» را در نظر بگیرید.^{۱۹۶} در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، دنیل السبرگ (Daniel Ellsberg)، یکی از مقامات سابق وزارت کشور، از یک مطالعه فوق سری از جنگ ویتنام رونوشتی تهیه کرد. این مطالعه، در ۴۷ جلد، به بررسی صورت‌بندی سیاست ایالات متحده در قبال هندوچین می‌پرداخت و بحث درباره مذاکرات دیپلماتیک سری و عملیات نظامی را در برمی‌گرفت. السبرگ «اسناد پنتاگون» را به رئیس کمیته روابط خارجه سنا، سناتور ویلیام فولبرایت (William Fulbright)، داد. بعدها، نسخه‌هایی هم در اختیار روزنامه‌های نیویورک تایمز و واشنگتن پست گذاشت، که هر دو گزیده‌هایی از آن را منتشر کردند. السبرگ یک افشاگر واقعی بود. او باور داشت که دولت به شهروندان دروغ گفته و انتشار اسناد پنتاگون قدمی ضروری در راستای روشن شدن مساله است. نگرانی دولت به نوبه خود از این بود که افشای اطلاعات قابلیت کشور در مذاکره با دشمن را مخدوش کند و به طولانی‌تر شدن جنگ و کشتارهایی که می‌شد جلوی ایشان را گرفت بیانجامد. دولت سعی کرد با توسل این نگرانی جلوی انتشار اطلاعات را بگیرد.

دیوان عالی قضایی، با رای پنج به چهار، استدلال دولت را رد کرد. قاضی هوگو بلک (Hugo Black) نوشت که دولت نمی‌تواند «جلوی انتشار اخبار جاری که اهمیت فوق‌العاده‌ای برای مردم این کشور دارد را

بگیرد.» وی همچنین اضافه کرد: «قدرت سانسور مطبوعات از دولت سلب شده تا مطبوعات بتوانند تا ابد در سانسور دولت آزاد باشند. قانون از مطبوعات حمایت می‌کند تا آنها بتوانند اسرار دولت را برملا کرده و مردم را مطلع کنند.» واقعیت این است که کم پیش می‌آید قضات در میانه جنگ چنین موضع محکمی در مقابل رئیس‌جمهور اتخاذ کنند. دادگاه‌های عالی دیگر، با قضات دیگر، شاید شجاعت مشابهی از خود نشان ندهند. اما اینکه معلوم شد نگرانی‌های دولت نابه‌جا بودند خود خیلی چیزها را نشان می‌دهد. انتشار اسناد پنتاگون آسیب قابل‌اثباتی به روند امور نزد دهه‌ها بعد، امروز، پرونده «اسناد پنتاگون» نماد چشمگیری از حمایتی‌ست که قانون اساسی از افشاگری و مخالفت به عمل می‌آورد.

عدم تبعیض بر اساس دیدگاه

اگر اهمیت مخالفت را به درستی درک کنیم، ارزش آن چیزی را که به «جوهر» قانون مدرن آزادی بیان تبدیل شده‌است، یعنی منع دولت از اعمال تبعیض در مورد هر دیدگاه، را بهتر خواهیم فهمید. برای فهم بهتر این ممنوعیت، سه نوع از محدودیت‌های اعمال شده بر بیان را در نظر بگیرید:

- هیچ کس حق ندارد از وانت بلندگو دار یا هر ابزار دیگری که «سروصدای بلند و گوش‌خراش» ایجاد می‌کند در یک معبر عمومی استفاده کند.^{۱۹۷}
- هیچ کس حق ندارد تبلیغات سیاسی روی مترو نصب کند.
- هیچ کس حق ندارد از سیاست‌های ضد خرابکاری دولت ایالات متحده انتقاد کند.

ممنوعیت اول از لحاظ محتوی «خنثی»ست، یعنی محدودیت اعمال شده ربطی به محتوای بیان ندارد. قانون به طور مساوی در مورد دموکرات‌ها و جمهوری‌خواهان، تبلیغات‌چی‌ها و سیاست‌مداران، موزیسین‌ها و واعظان مذهبی، اعمال می‌شود. دولت هیچ نوع بیانی را بر دیگری ارجحیت نداده است. بر عکس، محدودیت دوم «بر مبنای محتوا»ست، به این معنا که برای اینکه بدانیم قانون در یک مورد معین اعمال می‌شود یا نه، باید محتوای مطالبی را که در آن مورد بیان شده بدانیم. تبلیغات تجاری مجاز است، ولی تبلیغات سیاسی ممنوع. با این حال، دقت کنید که محدودیت دوم نسبت به دیدگاه «خنثی» است، به این معنا که اعمال یا عدم

^{۱۹۷}نگاه کنید به:

Kovacs v. Cooper, 336 US 77 (1949).

اعمال قانون به دیدگاه فردی که مطلب را بیان می‌کند بستگی ندارد. قانون در مورد دموکرات‌ها و جمهوری-خواهان، لیبرال‌ها و محافظه‌کارها، هم‌نوایان و مخالفان، همه به یک اندازه صدق می‌کند. از این نظر، محدودیت دوم به شدت با محدودیت سوم تفاوت دارد، چرا که اعمال یا عدم اعمال محدودیت سوم کاملاً به دیدگاه فرد بیان‌کننده بستگی دارد. طبق محدودیت سوم، آنها که موافق سیاست‌های ضد خرابکاری هستند می‌توانند هر چه می‌خواهند بگویند، و فقط مخالفان‌اند که مجازات می‌شوند.

قانون آمریکایی آزادی بیان تفکیک بسیار روشنی بین این سه نوع محدودیت قائل می‌شود، و درستش هم همین است.^{۱۹۸} دادگاه‌ها بیشترین انعطاف را در مورد محدودیت‌های خنثی به لحاظ محتوا به خرج می‌دهند. البته این محدودیت‌ها باید از آزمون تعادل سر بلند بیرون بیایند، یعنی دولت باید نشان دهد که کفۀ منفعت‌های این محدودیت‌ها (مثلاً از نظر ارزش‌های زیباشناختی یا حریم خصوصی) از کفۀ منفعت‌های آزادی بیان سنگین‌تر است. احتمال اینکه محدودیتی با تاثیر منفی چشمگیر بر آزادی بیان مورد قبول قرار گیرد بسیار کم است، اما دادگاه محدودیت‌هایی را که تاثیر منفی اندکی دارند، در صورتی که از آن طرف با منفعت‌های قابل‌توجهی توجیه شوند، تایید خواهد کرد. برعکس، محدودیت‌هایی که مبنای محتوایی دارند به شدت موجب ناخشنودی‌اند. سوء ظن دادگاه به چنین محدودیت‌هایی این است که انگیزه‌ای غیرمجاز داشته باشند – اینکه جلوی بیاناتی را که دولت قبول ندارد بگیرند. اگر دولت نصب تبلیغات سیاسی روی اتوبوس‌ها را ممنوع اعلام کند، ولی تبلیغات تجاری را آزاد بگذارد، ممکن است این تصور پیش بیاید که دولت می‌خواهد بیاناتی را که باعث نگرانی‌اش می‌شوند حذف کند. ولی حداقل دادگاه حاضر است به ادعای دولت مبنی بر اینکه منافع مشروعی را دنبال می‌کند و دنبال کردنشان هم تبعات چندانی برای سیستم آزادی بیان ندارد گوش کند. بر عکس، محدودیت‌های مبتنی بر دیدگاه همواره باطل‌اند.^{۱۹۹} دولت اجازه ندارد بین نقطه‌نظرهای مطلوب و نامطلوب خط بکشد.

پشت‌جدل‌های قانونی بر سر اعمال محدودیت دولتی بر سوزاندن صلیب چنین درکی وجود دارد. اگر دولت بخواهد از قانون تخلف‌های مدنی یا جنایی برای منع سوزاندن صلیب در محدوده ملک خصوصی افراد استفاده کند، مشکلی از لحاظ قانون اساسی پیش نمی‌آید. این مصداق محدودیت بیان خنثی به لحاظ محتواست:

^{۱۹۸} بهترین بحث در این باره همچنان در منبع زیر است:

Geoffrey Stone, Content Regulation and the First Amendment, 25 *Wm. & Mary L Rev* 189 (1983).

^{۱۹۹} نگاه کنید به:

RAV v. City of St. Paul, 505 US 377 (1992).

قانون تجاوز به ملک خصوصی را از جانب هر فردی که به آنجا دعوت نشده ممنوع می‌کند، و کسانی که جلوی در خانه دیگری صلیبی را به آتش می‌کشند هم مانند هر متجاوز دیگری به ملک خصوصی مجازات می‌شوند. محتوای پیام فرد یا گروهی که صلیب را به آتش کشیده برای قانون، محلی از اعراب ندارد. اما دولت احتمالاً اجازه نخواهد یافت سوزاندن صلیب را با استناد به دیدگاه کسانی که صلیب به آتش می‌کشند ممنوع کند - مثلاً با قانونی که مشخصاً سوزاندن صلیب «به قصد بیان این باور که آمریکایی‌های آفریقایی‌تبار با سایر آمریکائیان برابر نیستند» را ممنوع می‌کند. مناقشات بسیاری در دیوان عالی قضایی بر سر اینکه آیا بعضی قانون‌ها در حقیقت دیدگاه-محور اند یا نه در گرفته‌است. برای مثال، شهر سنت‌پال در ایالت مینه‌سوتا به نمایش گذاشتن صلیب سوزان، صلیب شکسته، یا هر نماد دیگری را که فرد می‌داند، یا قاعدتاً باید بداند، «باعث خشم، احساس خطر، یا بی‌زاری در دیگران»، به خاطر نژاد، رنگ پوست، کیش، مذهب، یا جنسیت‌شان می‌شود را ممنوع اعلام کرد. دادگاه به این نتیجه رسید که این ممنوعیت نه تنها بر مبنای محتوا که بر مبنای دیدگاه اعمال شده، زیرا مردم اجازه داشتند از «متعصبین ضد کاتولیک» یا «مادر کسی» ایراد بگیرند، اما اجازه نداشتند خشم یا احساس خطر کسی را بر مبنای دین یا نژاد برانگیزند.^{۲۰۰} موارد دیگر سوزاندن صلیب هم همین مسائل را راجع به اینکه آیا دولت دارد فقط دیدگاه‌های نامطلوب [از نظر خودش] را نشانه می‌گیرد، به میان آورده‌اند.

من در اینجا قصد ندارم این مسائل خاص را حل و فصل کنم، بلکه صرفاً می‌خواهم بر یک نکته کلی تأکید کنم: دغدغه قانون آزادی بیان مشخصاً این است که دولت را از تقسیم کردن دیدگاه‌ها به مطلوب و نامطلوب و عمل کردن بر اساس این تقسیم‌بندی باز دارد. اگر جوامع از افشا و مخالفت سود می‌برند، و اگر فشارهای اطلاعاتی و حیثیتی مردم را به مسکوت گذاشتن دیدگاه‌هایشان تشویق می‌کنند، پس مهم است دقت کنیم که هرگز از نیروی قانون برای محدود کردن دیدگاه‌های غیر محبوب استفاده نشود. کارکرد محوری اصل آزادی بیان جلوگیری از این شکل سانسور است. چنین محافظت قانونی از آزادی بیان برای کسب اطمینان از وجود مخالفت کافی نیست، به این دلیل ساده که نمی‌تواند جلوی تأثیر بالقوه سرکوبگر فشارهای موجود در عرصه خصوصی را بگیرد. اما حداقل، حق آزادی بیان، دولت را از تبدیل کردن آن فشارها به قانون باز می‌دارد.

^{۲۰۰}همان.

تبادل آراء در عرصه عمومی^{۲۰۱}

پس سانسور آن چیزی است که قانون آزادی بیان در اصل طراحی شده تا جلوی آن را بگیرد. اما در بسیاری از کشورهای آزاد، قانون آزادی بیان بسیار فراتر از محافظت از ایده‌ها و اطلاعات جنجال‌برانگیز می‌رود. در ایالات متحده، برای مثال، دیوان عالی قضایی حکم کرده که خیابان‌ها و پارک‌ها باید برای فعالیت‌های بیانی عموم مردم باز باشند. در مورد تعیین‌کننده این قانون در اوائل قرن بیستم، دادگاه چنین گفت: «هرکجا که نام خیابان یا پارک بر آن باشد، سالیان سال است که برای استفاده عموم به ودیعه گذاشته شده است، و از قدیم برای گردهمایی، تبادل افکار بین شهروندان، و مباحثه در خصوص مسائل عمومی استفاده شده است. این شکل استفاده از خیابان‌ها و مکان‌های عمومی از دوران باستان بخشی از مزایا، مصونیت‌ها، حقوق، و آزادی‌های شهروندان بوده است.»^{۲۰۲} بنابراین، دولت‌ها موظفند که اجازه دهند بیان در خیابان‌های عمومی و پارک‌های عمومی آزادانه صورت گیرد. باید چنین باشد، حتی اگر بسیاری از شهروندان آرامش و سکوت را ترجیح بدهند، و حتی اگر مردم از اینکه در راه رفتن به خانه یا غذاخوری محله به معترضین و تظاهرات‌کنندگان برخورد خوششان نیاید یا بدشان هم بیاید.

البته، دولت اجازه دارد محدودیت‌هایی بر «زمان، مکان، و نحوه» بیان در عرصه عمومی اعمال کند. هیچ کس حق ندارد در ساعت ۳ صبح تظاهرات ضد جنگ راه بیندازد یا با صدای کرکننده سخنرانی‌های مارتین لوتر کینگ، تونی بلر، یا رونالد ریگان را بخش کند. اما محدودیت‌های زمان، مکان، و نحوه باید هم معقول باشند و هم زیاد نباشند. دولت در واقع موظف است به سخنرانان، با هر دیدگاهی که دارند، اجازه دهد از پارک‌ها و خیابان‌های عمومی برای انتقال پیام موردنظرشان استفاده کنند. این مساله همانقدر شامل مخالفین و ناراضیان سیاسی می‌شود که شامل هر فرد دیگری که حرفی برای گفتن دارد.

۲۰۱

Public forum.

۲۰۲

Hague v CIO, 307 US 496 (1939).

برای مقاصد حاضر، لزومی ندارد که دکتربین تبادل آراء در عرصه عمومی را با جزئیات شرح دهیم. خوانندگان علاقه‌مند می‌توانند به منبع زیر رجوع کنند:

Geoffrey Stone et al., *The First Amendment* 286-330 (New York: Aspen, 1999).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

بر اساس قانون اساسی، معترضین از حق کلی دسترسی به افراد و مکان‌ها برخوردار نیستند. اگر معترضی می‌خواهد در یک ملک خصوصی سخنرانی کند – اگر یک کارمند ناراضی می‌خواهد در زمین متعلق به جنرال موتورز نسبت به سیاست‌های جنرال موتورز اعتراض کند – قانون اساسی کمکی به او نمی‌کند. اصل آزادی بیان هیچ «حق دسترسی» به طور کلی پیش رو نمی‌گذارد. اما دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی با به رسمیت شناختن حق استفاده از پارک‌ها و خیابان‌های عمومی، این ایده را با قید شروطی تصدیق می‌کند. ویژگی مهم این دکترین این است که نوعی حق دسترسی، هم به مکان‌ها و هم به افراد، برای فردی که حرفی دارد ایجاد می‌کند. اگر یک فعال حقوق مدنی بخواهد استدلال‌های خود را در خیابان‌های عمومی مطرح کند، حق دارد این کار را بکند.

یکی دیگر از ویژگی‌های مهم دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی این است که حقی، نه برای اجتناب از مجازات‌های دولتی در خصوص بیان، که برای کسب اطمینان از یارانه‌های دولتی برای بیان، ایجاد می‌کند. تردیدی نیست که مالیات‌دهندگان باید از فعالیت‌های بیانی که به موجب دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی اجازه دارند در خیابان‌ها و پارک‌ها انجام شوند پشتیبانی کنند. در حقیقت، هزینه‌ای که مالیات‌دهندگان برای حفظ خیابان‌ها و پارک‌های باز پرداخت می‌کنند، از هزینه تمیز کردن آنها گرفته تا نگهداری‌شان، می‌تواند بسیار بالا باشد. جالب است که دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی تنها حوزه قانون است که در آن حق آزادی بیان مستلزم یارانه عمومی به کسانی است که حرفی برای گفتن در جمع دارند.

همنوایی، مخالفت، و فضاها عمومی

متاسفانه، دیوان عالی قضایی توضیح کافی نداده است که دقیقاً چرا مهم است پارک‌ها و خیابان‌ها به روی سخنرانان باز بمانند. می‌توان با در نظر گرفتن اینکه دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی سه هدف مهم را ترویج می‌کند تا حدی به جواب این سوال نزدیک شد.^{۲۰۳} دو هدف اول به سخنگویان مربوط می‌شوند و سومی به شنوندگان. تمام این اهداف به کسب اطمینان از وجود فضاها برای مخالفت مربوطاند – و به

^{۲۰۳} نگاه کنید به بحث در خشان منبع زیر:

Noah D. Zatz, Sidewalks in Cyberspace: Making Space for Public Forums in the Electronic Environment, 12 *Harv. J Law and Tech.* 149 (1998).

من خود این مفهوم را از منبع زیر وام گرفته‌ام:

Cass R. Sunstein, *Republic.com* (Princeton: Princeton University Press, 2001).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

افزایش احتمال رویارویی مخالفان با آنها که چه بسا در غیر اینصورت کورکورانه همنوایی کنند یا به موج‌های توجیه‌ناپذیر در افتند.

اول، دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی اطمینان می‌دهد که مخالفان به طیف وسیعی از مردم دسترسی دارند. اگر معترضین می‌خواهند بگویند که مالیات‌ها خیلی بالا هستند، یا شرایط کاری خیلی خطرناک‌اند، می‌توانند استدلال‌های خود را با کسانی مطرح کنند که ممکن است در غیر این صورت امکان شنیدن این پیام را نداشته باشند. بسیاری از آنها چه بسا قربانی همنوایی یا موج‌های بد باشند. مردمان جورواجوری که در خیابان‌ها راه می‌روند یا از فضای پارک‌ها استفاده می‌کنند، احتمالاً استدلال‌های سخنگویان را خواهند شنید؛ شاید به این ترتیب از ماهیت و جدیت دیدگاه‌های هموطنانش هم باخبر شوند. چه بسا نگرش‌ها و ارزش‌های بعضی مردم به خاطر آنچه در خیابان‌ها و پارک‌ها می‌بینند و می‌شنوند عوض شود. چه بسا یک نفر مخالف، همچون آن پسرک در داستان لباس جدید امپراتور و در آزمایش‌های آش، تغییری در مقیاس بزرگ ایجاد کند. چه بسا مردم کنجکاو شوند، حتی تحریک شوند، آنقدر که نگاه خود را عوض کنند یا ترغیب شوند که خودشان کاری کنند. چنین اتفاقی هر روز نمی‌افتد، اما اینطور هم نیست که اصلاً پیش نیاید. آنچه مهم است این است که سخنگویان اجازه بیان ادعاها و دغدغه‌هایی را که شاید در غیر اینصورت از جانب هموطنانشان نادیده گرفته شوند مطرح کنند. بنابراین، دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی به آنهایی که حرفی برای گفتن دارند این حق را می‌دهند که به شهروندانی از سنخ‌های مختلف دسترسی داشته باشند.

دوم، دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی به سخنگویان اجازه می‌دهد که نه تنها به مردم مختلف، بلکه همچنین به افراد خاص و نهادهای خاص مورد نظرشان، یا مورد اعتراضشان، دسترسی کلی داشته باشند. برای مثال، فرض کنید که منتقدی معتقد است که قانونگذاران ایالتی در ارتباط با جرم و جنایات یا مراقبت‌های درمانی برای کودکان مسئولانه عمل نکرده‌اند. تبادل آراء در عرصه عمومی تضمین می‌کند که فرد منتقد بتواند نظراتش را به آسانی با اعتراض در مقابل سازمان قانونگذاری ایالتی به گوش قانونگذاران برساند. این مساله هم در مورد سازمان‌های خصوصی و هم در مورد سازمان‌های دولتی صادق است. اگر باور بر این باشد که فلان فروشگاه لباس سر مشتریان کلاه گذاشته است، یا رفتاری نژادپرستانه داشته است، شکلی از دسترسی به فروشگاه برای معترضین مجاز شمرده شده است. نه به این صورت که حق تجاوز به ملک خصوصی را داشته باشند—هیچ کس این حق را ندارد—بلکه به این صورت که بتوانند از یک معبر عمومی

که به احتمال زیاد در نزدیکی فروشگاه وجود دارد استفاده کنند. اعتراضی که در مکان استراتژیک مناسبی برگزار شود بدون تردید توجه فروشگاه و مشتریان را جلب خواهد کرد.

طبق دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی، مخالفان مجازند به مخاطبین مشخص دسترسی داشته باشند، و شنوندگان نشان شده نمی‌توانند به آسانی از زیر شنیدن اعتراضاتی که مشخصا به خودشان وارد می‌شود در بروند. به عبارت دیگر، قدرت شنوندگان در عایق‌بندی کردن خودشان در مقابل اعتراضات به شدت محدود است. از آنجا که بسیاری از محصولات فرهنگی همواره به یک معنا به سمت سازمانی خصوصی یا دولتی نشانه گرفته شده‌اند، دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی کارکرد مهمی در فراهم کردن این نوع دسترسی خاص ایفا می‌کند. در اینجا به رابطه نزدیک بین دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی و مشکل موج‌های بد توجه کنید: کسانی که در معرض این موج‌ها در مکان‌های مشخصی قرار دارند، به این ترتیب می‌توانند با کسانی که دیدگاه‌های مخالف دارند مواجه شوند.

سوم، دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی امکان این را که مردم در معرض مواجهه با طیف وسیعی از افراد و دیدگاه‌ها قرار گیرند افزایش می‌دهد. هر کسی ممکن است موقع رفتن به سر کار یا سر زدن به یک پارک با طیفی از برخوردهای غیرمنتظره، هر چند زودگذر یا ظاهرا پیش‌پاافتاده، روبرو شود. آدم‌ها وقتی در راه رسیدن به دفترشان هستند، یا در پارکی ناهار می‌خورند، نمی‌توانند به آسانی دیواری بین خود و جروب‌ها، شرایط، یا حتی موسیقی و هنری بکشند که بدون خواست آنها در اطرافشان در جریان است و اگر امکانش را داشتند از آن دوری می‌کردند. شکی نیست که این نوع در معرض قرار گرفتن ممکن است خیلی وقت‌ها عصبی‌کننده یا حتی بدتر از آن تلقی شود. اما نتیجه‌اش این است که آنها که دیدگاه خاصی را پذیرفته‌اند، یا به رنگ فلان جماعت درآمده‌اند، ممکن است به این ترتیب تکان بخورند، و حتی شاید در دیدگاه خود تجدید نظر کنند.

من تاکید کرده‌ام که دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی به کاهش خطرات هم‌نوایی‌های توجیه‌ناپذیر و موج‌های بد کمک می‌کند. حداقل چنین است اگر به افزایش این خطرات وقتی افراد خود را به روی دیدگاه‌هایی که مورد پسندشان نیست می‌بندند توجه کنیم. وقتی تبادل آراء در عرصه عمومی کار خود را به درستی انجام می‌دهد، احتمال اینکه آنچه از نظرها پنهان مانده و دانستنتش برای مردم لازم است به فضای باز کشیده شود افزایش می‌یابد. دلیلش این است که مردم کمتر می‌توانند به دور خود دیوار بکشند و خود را از دیدگاه‌های

متعارض دور نگه دارند. این مساله بسیار مهم است، به ویژه که بعضی مردم دوست دارند خود را در اتاق‌هایی که صرفاً یک صدای واحد را بازتاب می‌دهند و تکرار می‌کنند حبس کنند.

آینده آزادی بیان

در عصر مدرن، دکترین تبادل آراء در عرصه عمومی اهمیت فوق‌العاده خود را حفظ کرده‌است، چرا که اعتراضات همچنان در پارک‌ها و خیابان‌ها صورت می‌گیرند. ولی برای بسیاری از ما، تبادل آراء در عرصه عمومی در حال حاضر بیشتر به عنوان یک نماد مهم است تا یک واقعیت. برای بیشتر مردم، تجربه‌های ارتباطی کلیدی دیگر در خیابان‌ها و پارک‌ها شکل نمی‌گیرند. بخش اعظم یادگیری ما و مواجهه ما با مخالفین در جایی غیر از پارک‌ها و خیابان‌ها اتفاق می‌افتد. اگر موجی شکل بگیرد، یا موجی فروشکند، پارک‌ها و خیابان‌ها ندرتا دلیل آن‌اند. به هر رو، قرن بیستم شاهد ظهور «واسطه‌های اطلاعات عمومی» بزرگ - روزنامه‌ها، مجله‌های خبری هفتگی، و رادیو تلویزیون‌های خصوصی - بوده است. چه خوب و چه بد، این سازمان‌های خصوصی بعضی کارکردهای اشکال سنتی تبادل آراء در عرصه عمومی را بر عهده گرفته‌اند. مکانیسم کار آنها از اول این بوده و هنوز هم هست که مردم را در معرض موضوعات و ایده‌هایی بگذارند که خودشان مشخصاً انتخابشان نکرده‌اند، و اغلب اوقات چیزی مانند یک فرهنگ مشترک برای آنها بیافرینند. همین میزان (محدود) دسترسی مخالفان به طیف متنوعی از عموم از طریق دسترسی آنها به منابع اطلاعاتی میسر شده که به دست و گوش طیف متنوعی از مردم می‌رسند.

موج‌های اجتماعی اغلب حاصل آن چیزهایی هستند که روزنامه‌ها و مجله‌های هفتگی بزرگ تصمیم می‌گیرند بر آنها تاکید کنند. این مساله به خصوص در مورد موج‌هایی که بر پایه ترس شکل می‌گیرند صادق است. وقتی مردم یک شبه به این باور می‌رسند که حمله کوسه‌ها یا ربودن دختر بچه‌ها همه‌گیر شده، یا از وجود میدان‌های الکترومغناطیسی به وحشت می‌افتند، اغلب باید دلایل را در پوشش‌های خیری رسانه‌های جمعی جستجو کرد. و وقتی موج‌های بد در هم می‌شکنند نیز اغلب از این روست که در همین رسانه‌ها از اعتبار افتاده‌اند. کاهش ترس، و قرار گرفتن در معرض مخالفت، را هم در همین جا باید جستجو کرد.

اگر روزنامه کار خودش را درست انجام دهد، خوانندگان با طیف وسیعی از موضوعات و عقاید روبرو خواهند شد، از جمله آنهایی که شاید قبلاً هیچوقت علاقه‌ای بهشان نشان نداده باشند. برای مثال، یک خواننده

به شدت طرفدار آمریکا ممکن است خبری راجع به اعتراضات ضد آمریکایی در پاریس یا لندن بخواند و علاقه‌اش به این موضوع جلب شود و حتی ترغیب شود که راجع به جدیت و محتوای دیدگاه معترضین بیاندیشد. اگر این خواننده نسبت به انتقادات اروپایی‌ها از ایالات متحده بدبین باشد، بعید است متقاعد شود. اما وجود یک عقیده مخالف متداول در میان شهروندان کشوری که جدا از این رابطه خوبی با آمریکا دارد، حاوی اطلاعات مهمی است — شاید بر دیدگاه‌های این خواننده در آینده اثر بگذارد. یا خواننده‌ای که طرفدار افزایش زیاد حداقل دستمزد است شاید به سرمقاله‌ای برخورد که مدعی است چنین افزایش‌هایی هرگز به نفع فقرا نیستند، چون نرخ بیکاری را بالا می‌برند. این استدلال ممکن است خواننده مذکور را به سمت رد دیدگاهی که در اجتماع دوروبرش متداول است سوق دهد. روزنامه‌ها، مجله‌های هفتگی، و اخبار شامگاهی هر روز تاثیری می‌گذارند. یکی از اصلی‌ترین کارکردهای اجتماعی آنها قرار دادن خوانندگان و تماشاگران در معرض طیفی از موضوعات جدید و عقاید مخالف است.

البته اینترنت به شدت داستان را عوض کرده است. این اضافه شدن چشمگیر منابع اطلاعات در دسترس، تبعات بسیاری داشته است. اطلاعات می‌تواند در یک چشم به هم زدن به مردم بیشماری برسد. اکنون که منابع اطلاعات انقدر زیادند، کاربران می‌توانند از تاثیر واسطه‌های اطلاعات عمومی در غربال اطلاعات آزاد شوند. اگر بخواهند می‌توانند از طریق گروه‌های اینترنتی، وبسایت‌ها، و غیره خود را در اجتماعات هم‌فکرانشان جا بدهند. از بسیاری نظرها، اینترنت نعمت فوق‌العاده‌ای است، چرا که تعداد نظرات و واقعیت‌های قابل دسترس را افزایش می‌دهد و کار افراد کنجکاو را در پیدا کردن دیدگاه‌های مخالف آسان می‌کند. موج‌های بد به این ترتیب راحت‌تر در هم شکسته می‌شوند؛ در حقیقت می‌توان آنها را در یک چشم به هم زدن در هم شکست.

نتیجه اینکه اینترنت باعث می‌شود آدم‌های کنجکاو، یا شکاک، به معضل «دانش ناقص» دچار نشوند. قرار گرفتن در معرض دیدگاه‌های مختلف به طور فزاینده‌ای آسان و آسان‌تر شده است. کسی که از اصرار به «ادب سیاسی»^{۲۰۴} در اجتماع چپ‌گرای خود به تنگ آمده، می‌تواند به آسانی به صدای محافظه‌کاران دسترسی داشته باشد. شهروندی که نسبت به راست‌کیشی اطرافیان در اجتماع راست‌گرای خود بدبین است، می‌تواند راجع به فمینیسم، حقوق همجنس‌گرایان، و تعاونی‌های کارگری اطلاعات به دست بیاورد. موج‌ها

و فشارهای همنوایی حاصل از مکان جغرافیایی را می‌توان به راحتی در نوردید، چون می‌توان در یک چشم به هم زدن به دیدگاه‌هایی بسیار متفاوت از آنها که دور آدم را گرفته‌اند دسترسی پیدا کرد. پیدا کردن اطلاعات جدید آسان است. و اگر مردم در جایی که زندگی می‌کنند خود را تحت فشار نیروهای حیثیتی حس کنند، فرصت پیدا کردن دیدگاه‌های متفاوت در جاهای دیگر و وصل شدن به مردم همدل در سراسر کشور یا حتی جهان به آنها شجاعت می‌بخشد. از این راه‌ها، اینترنت به خنثی کردن تاثیرات مضر عوامل اجتماعی چنانکه شرحش رفت کمک می‌کند.

اما متأسفانه این تصویر روی دیگری هم دارد. از همه بدتر اینکه اینترنت ایجاد موج را به طرز فجیعی آسان می‌کند. با فشار یک دکمه می‌توان هزاران نفر را در جریان چیزی گذاشت که اصلاً واقعیت ندارد. این اطلاعات می‌تواند به آسانی بین هزاران و حتی میلیون‌ها نفر دیگر پخش شود. یکی از نمونه‌های بیشمار این مساله نامه‌ای است منتسب به سناتور جوزف لیبرمن که همه جا پخش شد و گفته می‌شد که در آن به مردم فرانسه نسبت یهودستیزی داده و ابراز «تنفر» کرده است. نامهٔ مسخره‌ای بود و البته که سناتور لیبرمن هرگز چنین نامه‌ای ننوشته بود. ولی خیلی از افراد باهوش گول این نامه را خوردند. موج‌هایی بسیار خطرناک‌تر از این توسط «منکران ایدز» بر روی اینترنت ایجاد شد. بعضی از این «منکران» ادعا داشتند که چیزی به اسم ایدز اصلاً وجود ندارد و احتیاجی نیست که افراد و کشورها محافظتی از خود در مقابل آن به عمل بیاورند. نتیجه این کار ایجاد موجی از باورهای غلط بوده است. ثابت شده که اکاذیبی از این جنس می‌توانند به معنای واقعی کلمه منجر به مرگ شوند، چون باعث می‌شوند مردم خود را در معرض مخاطرات جدی قرار دهند. سایت‌های نفرت‌پراکنی بسیاری روی اینترنت شکل گرفته‌اند که بعضی از آنها وجود هولوکاست را انکار می‌کنند؛ و این سایت‌ها اکاذیبشان را بین گروه‌های کوچک ولی خطرناکی پخش می‌کنند. تروریست‌ها، از جمله القاعده، وبسایت‌های خودشان را دارند و از طریق آنها سعی می‌کنند موج‌هایی در جهت‌های مورد نظر خودشان راه بیندازند.

آیا در مقابل مخاطرات ناشی از اینگونه موج‌ها کاری هم می‌توان کرد؟ اکنون مجال آن نیست که نقش دولت را در ایجاد یک سیستم کارآمد آزادی بیان شرح دهیم.^{۲۰۰} ولی باید روشن باشد که چنین سیستمی نه تنها به آزادی از سانسور که به وجود سازمان‌های خصوصی و دولتی‌ای بستگی دارد که شنیده شدن طیف وسیعی از دیدگاه‌ها را تضمین می‌کنند. تاکید کرده‌ام که تروریست‌ها غالباً به «دانش ناقص» دچارند: خیلی کم

^{۲۰۰}نگاه کنید به همان.

می‌آموزند، و آنچه می‌آموزند همان مجموعه درس‌های بیمار و به شدت تحمیلی و تصنعی راجع به گذشته، حال، و آینده را تقویت می‌کند. ولی همچنین تاکید کرده‌ام که تروریست‌ها تنها کسانی نیستند که دانش‌شان ناقص است: این مشکلی است که میلیون‌ها نفر در سراسر جهان به آن دچارند. انواع همنوایان هم بیشتر اوقات به دانشی ناقص گرفتارند. فرصت‌های تبادل آراء در عرصه عمومی این مشکل را به طور کامل مرتفع نمی‌کنند. اما اگر دیدگاه‌های مخالف به گوش برسند و اگر مردم تنها بعد از شنیدنشان تصمیم به رد آنها بگیرند، احتمالاً همه چیز خیلی بهتر پیش می‌رود. سازوکارهای بازار، وقتی خوب طراحی شده باشند، می‌توانند افشای اطلاعات را تضمین کنند.^{۲۰۶} در هر صورت، جوامع آزاد به وجود نوعی فرهنگ وابسته‌اند که در آن نقطه‌نظرهای بسیار شنیده می‌شوند و از مخالفت و عدم توافق استقبال می‌شود.

خوشبینی غیرواقع‌گرایانه [هانس کریستین] اندرسون

داستان لباس جدید امپراتور به شدت خوشبینانه است. در روایت اندرسون، یک گزاره حاوی حقیقت، حتی اگر از جانب یک بچه باشد، کافی است تا کذب رسوا شود. بیشتر اوقات، این به طرز فجیعی غیرواقع‌گرایانه است. در دنیای واقعی، اکاذیب فراگیر به این راحتی‌ها از صحنه به در نمی‌شوند. اشتباهات در مور حقایق بر جا می‌مانند؛ در مورد ارزش‌ها هم. در ایالات متحده، لغو برده‌داری تقریباً یک قرن طول کشید، و آنچه برای لغوش لازم بود یک جنگ داخلی بود نه یک حقیقت اخلاقی. حتی در دموکراسی‌ها، نابرابری در قدرت نقش بزرگی در خاموش کردن مخالفت‌ها دارد - گاهی با کسب اطمینان از ساکت ماندن مخالفان، ولی، از آن هم مودیان‌تر، با کسب اطمینان از اینکه صدای مخالفان به جایی نمی‌رسد. علوم اجتماعی در اینجا درس‌های خوبی برای ما دارد؛ و نشان می‌دهد که اعضای گروه‌هایی با جایگاه اجتماعی پایین‌تر - آنها که تحصیلات پایین‌تری دارند، آمریکائیان آفریقایی‌تبار، گاهی هم زنان - در مباحثه‌های جمعی نفوذ کمتری دارند تا اعضای با جایگاه اجتماعی بالاتر.^{۲۰۷} در دنیای واقعی بحث و تبادل نظر، مخالفین فاقد قدرت با صفی از موانع در راه شنیده شدن صدایشان به صورت منصفانه روبرو هستند.

^{۲۰۶} برای یک بحث ارزشمند در این زمینه، نگاه کنید به:

Christopher Avery, Paul Resnick, and Richard Zeckhauser, *The Market for Evaluations*, 89 *Am. Ec. Rev.* 564 (1999).

^{۲۰۷} نگاه کنید به:

Caryn Christenson and Ann Abbott, *Team Medical Decision Making*, in *Decision Making in Health Care* (Gretchen Chapman and Frank Sonnenberg eds.) (New York: Cambridge University Press, 2000), at 267, 273-76.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

این مساله ذیل مساله بزرگتری قرار دارد: اصل آزادی بیان عمدتاً به قانون مربوط است، نه به فرهنگ. سیستمی که به آزادی بیان متعهد است دولت را از خاموش کردن مخالفان باز می‌دارد. این دستاوردی فوق‌العاده است. اما اصلاً کافی نیست. چنانکه دیده‌ایم، مردم اغلب جلوی زبان خود را می‌گیرند، نه به خاطر قانون، بلکه به خاطر اینکه به جمع تمکین می‌کنند؛ حالا می‌توانیم اضافه کنیم که صدای افراد حتی اگر هم به سخن درآیند، اغلب ناشنیده می‌ماند. در هر دو صورت، با خطر یک خسران اجتماعی واقعی روبرو هستیم که بیش از هر چیز از آن روست که عموم جامعه از اطلاعاتی که شاید لازم بود داشته باشد محروم می‌ماند. یک دموکراسی کارآمد دارای یک فرهنگ آزادی بیان است، و نه فقط حمایت قانونی از آزادی بیان. چنین سیستمی مشوق استقلال رای است. چنین سیستمی رغبت به چالش کشیدن عقیده حاکم را در حرف و عمل به افراد می‌دهد. به همین اندازه مهم است که این سیستم همچنین مجموعه‌ای از طرز برخورد‌ها را هم در شنوندگان تشویق می‌کند: اینکه از سر احترام به آنها که خرد متداول را نمی‌پذیرند گوش دهیم. در فرهنگ آزادی بیان، طرز برخورد شنوندگان به همان اندازه مهم است که طرز برخورد گویندگان. ولی یک مانع واقعی در اینجا وجود دارد، مانعی که دلیلی متقن برای تردید در خوشبینی اندرسون پیش رو می‌گذارد. از اینجا به بعد به این مانع می‌پردازم.

:-:-:-:-:-

فصل ۵

قانون قطبی شدن گروهی^{۲۰۸}

واضح است که گروه‌ها اغلب به افراط کشیده می‌شوند - یعنی زیاد پیش می‌آید که گروه کاری کند که تک‌تک اعضایش به تنهایی حاضر به انجامش نمی‌بودند. این مساله در مورد گروه‌های نوجوانان صادق است؛ در مورد حزب‌های سیاسی صادق است؛ و قطعاً در مورد گروه‌های خشونت‌طلب هم صادق است. هدف این فصل توضیح این پدیده، و در عین حال پاسخی به این سوال است که دربارهٔ افراطگرایی توجیه‌ناپذیر چه می‌توان کرد. اما برای فهم اصل این پدیده، لازم است کمی به عقب برگردیم.

تا اینجا به این پرداخته‌ام که عوامل اطلاعاتی و حیثیتی چگونه به هم‌نوایی و شکل‌گیری موج‌ها می‌انجامند. همچنین عواملی را که موجب کاهش یا افزایش احتمال این موارد می‌شوند مشخص کرده‌ام. در غیاب پیوندهای دوستی و عطف، عوامل اجتماعی کم‌رنگ می‌شوند. وقتی افراد خود را با تعلق به گروهی جدا از آنکه دارد چیزی می‌گویند یا کاری می‌کنند تعریف کنند، جهت‌تأثیر عوامل اجتماعی شاید حتی برعکس شود: برای مثال، شهروندان پاکستان شاید درست برعکس آنچه شهروندان هند انجام می‌دهند عمل کنند. اطلاعات بیشتر، البته، به کاهش هم‌نوایی می‌انجامد، و وقتی مردم بفهمند که بعضی‌های دیگر مطلع‌تراند، موج‌های فعلی ممکن است در هم شکنند و موج‌های جدیدی بر خیزند. تمام این نکات پیش‌زمینهٔ درک قطبی-شدن گروهی را فراهم می‌کنند، پدیده‌ای که درس‌های بزرگی دربارهٔ رفتار گروه‌های ذینفوذ، سازمان‌های مذهبی، احزاب سیاسی، هیئت‌منصفه‌ها، قانونگذاران، هیئت‌های قضایی، و حتی ملت‌ها در بر دارد.

اصل پدیده

در جمع‌های هم‌اندیش چه می‌گذرد؟ اعضای گروه با هم سازش می‌کنند؟ گروه‌ها به نقطه وسط گرایش‌های اعضایشان میل می‌کنند؟ پاسخ اکنون روشن است، و آن چیزی نیست که شَمّان ممکن است بگوید: اعضای یک گروه هم‌اندیش نهایتاً به موضعی افراطی‌تر در راستای گرایش‌هایشان قبل از شروع هم‌اندیشی می‌رسند.^{۲۰۹} این پدیده‌ای است که قطبی‌شدن گروهی نامیده می‌شود. قطبی‌شدن گروهی الگوی متداولی در گروه‌های هم‌اندیش است. به آن در صدها مطالعه از یک دوجین کشور، از جمله ایالات متحده، فرانسه، افغانستان، و آلمان، اشاره شده است.^{۲۱۰} به این مثال‌ها توجه کنید:

- گروهی از افراد که فکر می‌کنند گرم شدن کره زمین مشکلی جدی است، بعد از مباحثه در میان خودشان، معمولاً به این نتیجه می‌رسند که گرم شدن کره زمین مشکلی بسیار جدی است.
- آنها که موافق ادامه جنگ هستند، در نتیجه مباحثه، بیشتر از قبل نسبت به ادامه جنگ اشتیاق پیدا می‌کنند.
- کسانی که رئیس کشور و گرایش‌های فعلی‌اش را نمی‌پسندند، بعد از حرف زدن با یکدیگر، بیشتر از او بدشان می‌آید.
- نارضایتی و شک آنها که موافق ایالات متحده نیستند و در نیات‌اش شک دارند، در اثر تبادل دیدگاه با هم بیشتر می‌شود. در حقیقت، شواهد مشخصی وجود دارد که عین این پدیده در بین شهروندان فرانسه اتفاق می‌افتد.^{۲۱۱}
- در اینها و موارد بیشمار دیگر، افراد هم‌فکر معمولاً بعد از مباحثه با یکدیگر، به نسخه افراطی‌تری از آنچه پیش از این فکر می‌کردند می‌رسند. قاعدتاً باید واضح باشد که جمع‌های بسته، جدا افتاده، و متمایل به شورش یا حتی خشونت، پس از هم‌اندیشی درون گروهی با شدت و حدت بیشتری در

^{۲۰۹}نگاه کنید به:

Roger Brown, *Social Psychology*, The Second Edition 203-226 (New York: The Free Press, 1985).

^{۲۱۰}نگاه کنید به همان، صفحه ۲۰۴.

^{۲۱۱}همان، صفحه ۲۲۴.

راستای گرایش‌هایشان حرکت می‌کنند. افراطگرایی سیاسی اغلب محصول قطبی‌شدن گروهی-ست.^{۲۱۲} در حقیقت یک راه مناسب برای ایجاد یک گروه افراطگرا، یا یک کیش و فرقه از هر سخی، جدا کردن اعضای آن از باقی جامعه است. این جداسازی می‌تواند جسمانی باشد، یا روانی: با ایجاد حس بدبینی نسبت به غیر اعضا. با چنین جداسازی‌ای، اطلاعات و دیدگاه‌های آنها که بیرون از گروه‌اند بی‌اعتبار می‌شوند و در نتیجه هیچ چیز نمی‌تواند مزاحم فرایند قطبی‌شدن گروهی در اثر ادامه مباحثات در میان اعضا شود.

رابطه نزدیکی بین قطبی‌شدن گروهی و خواص موجی وجود دارد. هر دوی اینها محصول عوامل اطلاعاتی و حیثیتی‌اند. یک تفاوت کلیدی اینجاست که قطبی‌شدن گروهی مشخصاً به واسطه تأثیر هم‌اندیشی اتفاق می‌افتد،^{۲۱۳} ولی موج‌ها اغلب نتیجه هیچ‌گونه مباحثه‌ای نیستند. به علاوه، قطبی‌شدن گروهی، گرچه معمولاً طی فرایندی موج-مانند اتفاق می‌افتد، همیشه هم اینطور نیست. قطبی‌شدن می‌تواند صرفاً نتیجه تصمیم‌های مستقل اما هم‌زمان همه یا اکثر افراد مبتنی بر حرکت به سمت یک نقطه افراطی‌تر در راستای گرایش‌های اعضا گروه باشد. در ادامه با جزئیات بیشتری به این مسائل خواهیم پرداخت.

هیئت منصفه‌ها و قضات

برای اینکه عملکرد قطبی‌شدن گروهی را در یک بستر حقوقی ببینیم، به بررسی دقیق‌تر و مفصل‌تر مطالعه هیئت منصفه‌ها، قصدتنبیه، و خسارات تنبیهی که در مقدمه به آن اشاره شد می‌پردازیم.^{۲۱۴} این مطالعه بر ۳۰۰۰ شهروند واجد شرایط حضور در هیئت منصفه تمرکز داشت، و هدف اصلی آن این بود که تعیین کند افراد چگونه تحت تأثیر آنچه از دیدگاه‌های دیگران می‌بینند و می‌شنوند قرار می‌گیرند. به این منظور، از افراد خواسته شد که درباره یک مورد آسیب شخصی بخوانند و با استدلال‌های طرفین آشنا شوند. همچنین از آنها خواسته شد که قبل از هم‌اندیشی، رای خود را در مورد میزان خسارت تنبیهی مناسب برای متهمدر مقیاس ۰ تا ۸ ثبت کنند: ۰ یعنی اینکه متهم اصلاً نباید تنبیه شود و ۸ یعنی اینکه متهم باید با بیشترین شدت

^{۲۱۲} نگاه کنید به:

Albert Breton and Silvana Dalmazone, Information Control, Loss of Autonomy, and the Emergence of *Political Extremism* 53-55 (Albert Bretton et al. eds.) (Cambridge: Cambridge University Press, ۲۰۰۲).

^{۲۱۳} اما قطبی‌شدن ممکن است به صرف قرار گرفتن در معرض دیدگاه‌های دیگران اتفاق افتد. نگاه کنید به منبع Robert Baron et al., صفحه ۷۴.

^{۲۱۴} نگاه کنید به منبع Schkade et al.

ممکن تنبیه شود. بعد از ثبت آراء فردی، اعضای هیئت منصفه به دسته‌های شش‌تایی تقسیم شدند و از آنها خواسته شد برای رسیدن به یک رای جمعی درباره میزان خسارت تنبیهی متهم هم‌اندیشی کنند. چه اتفاقی افتاد؟ تعاملات گروهی چگونه بر آراء افراد اثر گذاشت؟ نامعقول نیست اگر پیش‌بینی کنیم که افراد در گروه با هم کنار آمدند و در نتیجه رای هیئت منصفه در واقع میانه آراء تک‌تک افراد شد. اما این پیش‌بینی بدجور غلط از آب درمی‌آید.

درست برعکس، در اثر هم‌اندیشی، افرادی که از اول خسارت بالایی برای متهم در نظر گرفته بودند، به سمت شدت بیشتر تغییر موضع دادند^{۲۱۵} و افرادی که از اول خسارت کمی برای متهم در نظر گرفته بودند به سمت نرمش بیشتر تغییر موضع دادند.^{۲۱۶} وقتی میانه آراء تک‌تک افراد ۴ یا بالاتر (در مقیاس ۰ تا ۸) بود، رای هیئت منصفه بالاتر از میانه قرار می‌گرفت. برای مثال، پرونده‌ای را در نظر بگیرید که در آن مردی در اثر نقص مهندسی یک قایق تفریحی تقریباً غرق شده است. اعضای هیئت منصفه اکثراً از فکر وجود نقص مهندسی در یک قایق تفریحی برمی‌آشفتنند، و میزان برآشفتگی گروه به مراتب بالاتر از میانه اعضایش بود. سطوح بالای برآشفتگی، و خسارت‌های شدید در نظر گرفته شده، در نتیجه تعاملات گروه بالاتر رفتند و شدیدتر شدند.

اما هنگامی که میانه آراء تک‌تک افراد پایین‌تر از ۴ بود، رای هیئت منصفه غالباً زیر میانه آراء قرار می‌گرفت. برای مثال پرونده‌ای را در نظر بگیرید که در آن یکی از مشتریان در اثر افتادن به علت توقف ناگهانی پله برقی، آسیب دیده است. اعضای هیئت منصفه چندان از این حادثه برآشفته نشدند، چون آن را یک اتفاق ساده می‌دیدند و نه یک تخلف جدی. هیئت منصفه از تک‌تک اعضاء هم نرمش بیشتری نشان داد. به این ترتیب، این مثال روشنی از قطبی‌شدن گروهی در عمل است. گروه‌هایی که اعضایشان از اول به تعیین خسارت‌های تنبیهی سنگین گرایش داشتند، به سمت خسارت‌هایی بالاتر از میانه گرایش پیدا کردند. تأثیر متضاد را در گروه‌هایی که اعضایشان از ابتدا به خسارت‌های پایین‌تر گرایش داشتند می‌توان دید.

این مطالعات آزمایشی‌اند؛ اما آیا قطبی‌شدن در دنیای واقعی هم اتفاق می‌افتد؟ سنجش مستقیم این مساله دشوار است. اما مطالعه خود من از رفتارهای قضایی شواهد محکمی مبنی بر قطبی‌شدن ارائه می‌دهد. این شواهد

۲۱۵

Severity shift.

۲۱۶

Leniency shift.

را مفصلاً در فصل ۷ شرح خواهم داد؛ فعلاً فقط به یک نکته ساده توجه کنید: احتمال اینکه قضات جمهوری-خواه در هیئت‌های کلاً جمهوری‌خواه رای‌های مشخصاً محافظه‌کارانه‌تری بدهند بیشتر است؛ و احتمال اینکه قضات دموکرات در هیئت‌های کلاً دموکرات رای‌های مشخصاً لیبرال‌تری بدهند بیشتر است. به طور خلاصه، ایدئولوژی زمانی که قضات در جمع هم‌فکرانشان نشسته‌اند تقویت می‌شود. این دقیقاً نتیجه‌ای است که می‌توان از قطبی‌شدن گروهی انتظار داشت. در ایالات متحده، یک آزمایش برنامه‌ریزی نشده و طبیعی نشان می‌دهد که اگر قضات از هم‌کارانشان مخالفت و واکنش منفی‌ای نبینند، در موضع خود افراطی‌تر می‌شوند.

برآشفتگی و تروریسم

وقتی عناصر تشکیل‌دهنده رای به مجازات را در نظر می‌گیریم، می‌بینیم که آنچه در مورد هیئت منصفه معلوم شد، تبعات مهمی برای رفتار افراد هم در داخل و هم بیرون از دادگاه دارد. رای به مجازات در برآشفتگی ریشه دارد، و میزان برآشفتگی یک گروه، در مقیاس کراندار (محدود)، راه بسیار خوبی برای پیش‌بینی وضعیت رای به مجازات در همان گروه، در همان مقیاس، است.^{۲۱۷} ظاهراً افرادی که از اول برآشفته‌اند، در نتیجه مباحثات گروهی برآشفته‌تر هم می‌شوند. به علاوه، میزان افزایش برآشفتگی‌شان به میزان برآشفتگی اولیه‌شان بستگی دارد. هر چه برآشفتگی اولیه بیشتر باشد، میزان افزایش در اثر هم‌اندیشی درون گروهی هم بیشتر است.^{۲۱۸} در اینجا نکته‌ای نه تنها درباره سرچشمه‌های رای اعضای هیئت‌های منصفه، دارودسته‌ها، و دولت‌ها به مجازات‌های شدید که درباره سرچشمه‌های شورش و خشونت هم هست، چرا که پشت آنها هم برآشفتگی خوابیده است. اگر مردم هم‌فکر، که آمادگی برآشفتن دارند، در کنار یکدیگر گذاشته شوند، باید منتظر تغییر موضع‌شان به شکل چشمگیری بود.

^{۲۱۷} نگاه کنید به:

Cass R. Sunstein et al., *Punitive Damages: How Juries Decide*, 32-33 (Chicago: University of Chicago Press, 2002).
^{۲۱۸} نگاه کنید به منبع Schkade et al.، صفحه ۱۵۲، که نشان می‌دهد در پنج مورد اول میزان برآشفتگی (یعنی آنهایی با بالاترین سطح برآشفتگی اولیه)، میانه تغییر موضع ۱۱٪ بالاتر از همه موارد دیگر بوده است. طبق همان منبع، تاثیر برآشفتگی اولیه در مورد مقدار خسارت به دلار به مراتب چشمگیرتر هم بود، و خسارت‌های بالا با حاشیه قابل‌توجهی بالاتر رفتند. این یافته رابطه نزدیکی با یک یافته دیگر دارد: افراط‌گرایان بیشترین احتمال تغییر موضع و احتمال بیشترین تغییر موضع در نتیجه صحبت با یکدیگر را دارند. نگاه کنید به:
John Turner et al., *Rediscovering the Social Group* 154-59 (London: Blackwell, 1987).

به آسانی می‌توان نقش اجتناب‌ناپذیر قطبی‌شدن را در دعوای بین قبیله‌ای، منازعات قومی و بین‌المللی، و جنگ‌ها دید. یکی از ویژگی‌های بارز دعوای این است که اعضای هر طرف دعوا غالباً فقط با یکدیگر حرف می‌زنند، یا حداقل فقط به یکدیگر گوش می‌کنند، که خشمشان را شعله‌ورتر و قوی‌تر می‌کند، و برداشت‌شان را از وقایع مربوط به دعوا قوام می‌بخشد. در بسیاری دوره‌ها، قطبی‌شدن گروهی هر روز در اسرائیل و در میان دولت خودگردان فلسطین اتفاق افتاده است. بسیاری از جنبش‌های اجتماعی، هم خوب و هم بد، از طریق خشم‌های بالاگرفته محقق شده‌اند. جنبش حقوق ناشنویان را در نظر بگیرید، که به سبب میزان بالای انزوای جغرافیایی^{۲۱۹} افراد ناشنوا، چقدر بالا گرفت. در میان گروه‌های افراد ناتوان یا کم‌توان جسمی، ناشنویان بیش از همه برای احقاق حقوق خود بسیج شده‌اند، و بخش اعظم دلیل آن هم این است که آنها بیشتر اوقات یک جا (در یک فضای جغرافیایی) زندگی می‌کنند. در جنبش فمینیستی، ایده «بالا بردن سطح آگاهی» بسیار مطرح است، و قطعاً هم چنین است که افراد هم‌فکر می‌توانند از طریق مباحثه گروهی، مشکلات، دودلی‌ها، و بی‌عدالتی‌های مشترک را شناسایی کنند و به این ترتیب سطح آگاهی جمعی را «بالا ببرند.» اما این هم درست است که بعضی اوقات آنچه آگاهی بالا رفته تلقی می‌شود چیزی نیست جز تاثیر قابل پیش‌بینی تعاملات اجتماعی که به قطبی‌شدن گروهی می‌انجامد.

به رابطه میان برآشفتگی، قطبی‌شدن گروهی، و تروریسم اشاره کرده‌ام. بد نیست نکاتی را در این باره یادآور شوم، تا حدی به خاطر اینکه خودشان مستقلاً جالب و سودمند اند، و تا حدی هم به این دلیل که فرایندهای دخیل در تروریسم می‌توانند مشابه‌هایی در فرایندهای بسیار بی‌خطرتر داشته باشند.^{۲۲۰} در افتادن گروه‌ها به ورطه سوء تفاهم، بدبینی، نفرت، و خشونت غالباً محصول سازوکارهای اجتماعی‌ای است که شرحشان رفت. یک نکته اساسی این است که رهبران تروریست‌ها به مثابه قطبیت‌آفرین یا آنتروپرونور قطبی‌شدن عمل می‌کنند: آنها گروه‌های بسته‌ای از افراد هم‌فکر ترتیب می‌دهند. آنها با دیدگاه‌های مخالف می‌جنگند و مخالفت‌های درون گروهی را بر نمی‌تابند. آنها در جهت تضمین درجه بالایی از همبستگی درون گروهی گام برمی‌دارند. آنها تعداد استدلال‌های ممکن و موجود راجع به هر موضوع را پایین نگه می‌دارند، و بیش از همه با استفاده از مشوق‌های قبول یا رد گروهی، از نیروهای حیثیتی به صورت تمام و کمال بهره

^{۲۱۹}نگاه کنید به:

Sharon Groch, Free Spaces: Creating Oppositional Spaces in the Disability Rights Movement, in *Oppositional Consciousness* 65, 67-72 (Jane Mansbridge and Aldon Morris eds.) (Chicago: University of Chicago Press, 2001).

^{۲۲۰}در اینجا من از بخشی از منبع زیر استفاده می‌کنم:

Cass R. Sunstein, Why They Hate Us: The Role of Social Dynamics, 25, *Harv J Law and Public Policy*, 429 (2002).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

می‌گیرند. انگیزه اقدامات تروریستی خود از طریق همین نیروها و مشوق‌ها تامین می‌شود. برای مثال، توضیح زیر را در نظر بگیرید:

تروریست‌ها حتی احتمال اینکه ممکن است حق با آنها نباشد، یا دیدگاه‌های دیگران هم ذره‌ای حُسن داشته باشد، را به ذهن راه نمی‌دهند... آنها برای هر که بیرون از گروه خودشان است، تنها انگیزه‌های پلید قائلند.. . وجه مشترک تروریست‌هایی با انگیزه روانی نیاز مبرز آنها به تعلق به یک گروه است... چنین افرادی جایگاه اجتماعی خود را با پذیرش گروهی تعریف می‌کنند.

گروه‌های تروریستی با انگیزه‌های درونی قوی لازم می‌دانند که به طور مرتب وجود گروه را توجیه کنند. یک گروه تروریستی باید هراس بیافریند. باید برای حفظ روحیه و مشروعیت گروه هم که شده دست به فعالیت‌های خشونت‌بار بزند. از این روست که تروریست‌ها گاهی دست به حملاتی می‌زنند که ثمره عینی‌ای ندارند یا حتی نقش مخرب در راه رسیدن اهدافشان دارند.^{۲۲۱}

در حقیقت، سازمان‌های تروریستی فشارهای روانی اعمال می‌کنند تا حرکت گروه در جهت‌های افراطی را سرعت بخشند. اینجا هم عضویت در گروه نقش مهمی را بازی می‌کند. بنابراین:

یکی دیگر از نتایج انگیزه روانی، شدت و حدت مناسبات در میان تروریست‌هاست. آنها غالباً هم‌صدایی می‌خواهند و مخالفت را بر نمی‌تابند. وقتی دشمن به روشنی معلوم و یکپارچه پلید شناخته شد، فشار افزایش تعداد و شدت عملیات یک لحظه برداشته نمی‌شود. نیاز به تعلق به گروه مانع کنار کشیدن فرد می‌شود، و ترس از کوتاه آمدن باعث می‌شود نگذارند فرد کنار بکشد. کوتاه آمدن پذیرفته نیست، و گروه‌های تروریستی به سمت مواضع حداکثری میل می‌کنند. در جوامعی که در آنها مردم هویت خود را با عضویت در یک گروه (خانواده، قوم، قبیله) تعریف می‌کنند، چنان آمادگی‌ای برای فدا کردن خود هست که در جاهای دیگر به ندرت دیده می‌شود.^{۲۲۲}

رویه‌های آموزشی گروه‌ها مشخصاً پیام بنیادین همبستگی در میانه خشم و تحقیر را تقویت می‌کنند. تروریست‌ها از این بابت پیشینیان زیادی دارند. آدولف هیتلر هم چون آنها تلاش کرد با تاکید بر رنج و تحقیر مردم آلمان، عضویت گروهی ایجاد کند و تحرکات را به سمت و سوهای افراطی سوق دهد. این یکی از

^{۲۲۱} مرکز مطالعات تروریسم :

The Basics of Terrorism: Part 2: The Terrorists (December 16, 2001).

^{۲۲۲} همان.

راهبردهای شاخص تروریست‌ها از هر سنجی‌ست، چرا که تحقیر هیزم به آتش خشم می‌ریزد و افراد را هر دم برآشفته‌تر می‌سازد. «بسیاری از افراد تحت آموزش القاعده روزانه به عنوان بخشی از رویه آموزشی خود به تماشای ویدیو می‌نشستند. نشان دادن صدها ساعت برنامه از مسلمانان در وضعیت‌های وحشتناک – فلسطینی‌ها اهالی بوسنی چینی‌ها کودکان عراقی – بخشی از راهکار القاعده برای القا و تحریک بود.»^{۲۲۳}

به خصوص در بستر القاعده، تلاش فراگیری برای متصل کردن مسلمانان در سراسر جهان، بیش از همه با تاکید بر هویت مشترک، در جریان است؛ هویتی که جمعی را به اسم «ما» به درون می‌خواند و جمعی را به اسم «آنها» بیرون می‌راند. چنین است که اسامه بن‌لادن «به حس فراگیر تحقیر و عجز در کشورهای مسلمان متوسل می‌شود. مسلمانان در سراسر جهان قربانی‌اند در بوسنی، سومالی، فلسطین، چین، و عربستان سعودی او جهان را برای مردمی که بدون او سردرگم می‌بودند به زبان ساده برمی‌گرداند، و نوعی حس رسالت را در آنها بیدار می‌کند.»^{۲۲۴} شباهت این تعلیمات به تست‌شوی مغزی معمول در کیش‌ها و فرقه‌ها چون روز روشن است: «آموزش نظامی [در کمپ‌های القاعده] با تعلیمات مذهبی شدید همراه است که طی آن سلیلی از پروپاگاندا ضد غربی را به خورد نیروهای تازه جذب شده می‌دهند و مرتبا وظیفه‌شان، جهاد، را به آنها یادآوری می‌کنند.»^{۲۲۵} پیوندهای عمیق جزوی از ساختار این تلاش‌ها هستند. «ظاهرا ساختار القاعده، یک گروه کاملا مردانه...، از گروه‌های کوچک‌تر مردان نسبتا جوانی تشکیل شده که پیوندهای حکمی با یکدیگر دارند، پیوندهایی که عمق و حرارتشان به سبب مخفیانه بودن ماموریت‌ها و خطرناک بودن برنامه‌ها بیشتر هم می‌شود.»^{۲۲۶}

این بحث با همه خلاصه بودنش باید برای نشان دادن نقش محوری برآشفنگی و مناسبات گروهی در شکل گرفتن یک تروریست، و البته برای پاسخ گفتن به سوال «آنها چرا از ما متفرند؟» کافی باشد. اکثر

۲۲۳

Giles Foden, "Secrets of a Terror Merchant," *Melbourne Age*, (Sept. 14, 2001).

۲۲۴

Jeffrey Bartholet, "Method To the Madness," *Newsweek*, October 22, 2001, at 55.

۲۲۵

Stephen Grey and Dipesh Gadhre, *Inside Bin Laden's Academies of Terror*, Sunday Times (London), Oct 7, 2001, at 10.

۲۲۶

Vithal C Nadkarni, How to Win over Foes and Influence Their Minds, *Times of India*, October 7, 2001.

قابل دسترس از طریق لینک زیر:

2001 WL 28702843.

تروریست‌ها تروریست به دنیا نمی‌آیند، بلکه تروریست می‌شوند. مشخص‌تر بگوییم: آنها طی فرایندهای کاملاً اجتماعی تروریست می‌شوند. همه چیز می‌توانست خیلی راحت جور دیگری باشد. پیش از این به توضیح تیمور کوران اشاره کرده‌ام که «قومی شدن» -- همذات‌پنداری عمیق با گروه قومی خود، به طوری که به تنفر از قومیت‌های دیگر بیانجامد -- نه زاده تاریخ که زاده مناسبات اجتماعی کنونی است، بسیار شبیه همین مناسباتی که در اینجا به بحث درباره‌شان مشغولم.^{۲۲۷} با ایجاد تغییرات نسبتاً کوچک، ملتی که به خصومت‌های شدید قومی مبتلاست، می‌تواند از شر این مصیبت خلاص شود. نظر من درباره تروریسم هم همین است. اگر گروه‌های بسته افراد هم‌فکر مستعد بستر لازمی برای پرورش تروریسم فراهم می‌کنند، پس باید آسان باشد تصور موقعیتی که در آن ملت‌هایی، نه چندان متفاوت با آنچه امروز هستند، بتوانند تا حد زیادی از تهدیدهای تروریستی رها باشند.

ساده‌ترین و مهم‌ترین درس برای حقوق و سیاست‌گذاری این است که اگر ملتی قصد دارد جلوی فعالیت‌های تروریستی را بگیرد، یک راهکار خوب جلوگیری از رشد گروه‌های بسته افراد هم‌فکر است. بسیاری از آنها که درگیر فعالیت‌های تروریستی می‌شوند می‌توانستند زندگی‌های جور دیگری داشته باشند. در بسیاری موارد، کشش آنها به تروریسم از مجموعه مشخصی از تعاملات اجتماعی ناشی می‌شود. اگر پیوندها و هم‌نشینی‌های مرتبط با تروریسم از هم پاشیده شوند، احتمال ظهور تروریسم بسیار کمتر می‌شود.

نماهای پنهان و مسکوت گذاشتن اطلاعات در گروه‌ها

گرایش به سمت حرکت افراطی قابل توجه‌ترین نکته درباره مناسبات گروهی است. ولی نکته دیگری هم هست که اغلب نادیده گرفته می‌شود، و اهمیت ویژه‌ای برای استدلال من در اینجا دارد: در یک گروه هم‌اندیش، آنها که در اقلیت هستند اغلب سکوت می‌کنند، یا اگر هم چیزی بگویند، به نسبت ابعاد گروه، وزن

^{۲۲۷} نگاه کنید به منبع Kuran .

ناچیزی دارد.^{۲۲۸} نتیجه می‌تواند نماهای پنهان^{۲۲۹} باشد—اطلاعات مهمی که با گروه در میان گذاشته نمی‌شوند.^{۲۳۰} اعضای گروه اغلب اطلاعاتی دارند، ولی آنها را مطرح نمی‌کنند. نتیجه این وضعیت چیزی نیست جز تصمیم‌های ضعیف‌تر.

به مطالعه‌ای که درباره خطاهای جدی در گروه‌های کاری، چه در رو و چه در صورت آنلاین، انجام شد توجه کنید.^{۲۳۱} هدف مطالعه این بود که ببینند گروه‌ها چگونه برای تصمیم‌گیری درباره پرسنل با یکدیگر همکاری می‌کنند. رزومه‌های سه نفر از درخواست‌کنندگان پُست مدیر بازاریابی در مقابل اعضای گروه قرار داده شد. خصوصیات درخواست‌کنندگان توسط محققین دستکاری شده بود به طوری که یکی از آنها آشکارا برای شغل مورد نظر بهتر از بقیه بود. پرونده‌های مختلف، هر کدام حاوی بخشی از اطلاعات رزومه‌ها، در اختیار سوژه‌ها گذاشته شد، به طوری که هر گروه تنها قسمتی از اطلاعات مربوطه را در دست داشت. هر گروه از سه نفر تشکیل می‌شد که بعضی از آنها به صورت رو در رو و بعضی به صورت آنلاین با یکدیگر در ارتباط بودند.

دو نتیجه از نتایج این مطالعه به طور ویژه‌ای تکان‌دهنده بود. اول، قطبی‌شدن گروهی بسیار معمول بود، یعنی موضع گروه‌ها از موضع تک‌تک اعضایشان افراطی‌تر بود. دوم، تقریباً هیچ‌کدام از گروه‌های هم‌اندیش گزینه‌ای را که آشکارا درست بود انتخاب نکردند! دلیلش ساده است: آنها در شریک شدن اطلاعات به گونه‌ای که گروه را در رسیدن به تصمیمی بی‌طرفانه یاری کند موفق نبودند. اعضاء در مورد درخواست‌کننده‌ای که بالاترین رای را داشت، بیشتر اطلاعات مثبت، و درباره درخواست‌کننده‌هایی که کمترین شانس پذیرش را داشتند، بیشتر اطلاعات منفی را به اشتراک می‌گذاشتند. آنها اطلاعات منفی‌شان را درباره درخواست‌کننده در حال بُرد، و اطلاعات مثبتشان را درباره درخواست‌کننده‌های در حال باخت مسکوت می‌گذاشتند. بیانات آنها بیشتر در جهت «تقویت حرکت به سمت توافق گروهی بود، و نه افزودن به پیچیدگی‌ها

^{۲۲۸} نگاه کنید به:

Glenn Loury, *Self-Censorship in Public Discourse: A Theory of "Political Correctness" and Related Phenomena, Rationality and Society* (428 1994).

۲۲۹

Hidden profiles.

^{۲۳۰} نگاه کنید به:

Robert Baron et al., *Group Process, Group Decision, Group Action* 77 (2d ed. 1999).

^{۲۳۱} نگاه کنید به:

1. 11 *Computers in Human Behavior* 33 (1995).

و دامن زدن به بحث و جدل‌ها.^{۲۳۲} این یافته با این حقیقت کلی‌تر خوانایی دارد که گروه‌ها معمولاً بر اطلاعات مشترک دست می‌گذارند و اطلاعاتی را که تنها تعداد کمی از اعضا دارند نادیده می‌گیرند. قاعدتا نباید نیازی باشد تاکید کنم که این گرایش می‌تواند به خطاهای بزرگی بیانجامد.

در نگاه اول، ممکن است به نظر آید که این یافته، و قطبی‌شدن گروهی به طور کلی، با اصل کاندورسه (Condorcet) که به شدت در حقوق و علوم اجتماعی تاثیرگذار شده است، جور در نمی‌آید. برای اینکه ببینید این اصل چطور کار می‌کند، فرض کنید افراد دارند سوال مشترکی را با دو جواب ممکن پاسخ می‌دهند، یکی غط و دیگری درست، و احتمال متوسط اینکه هر فرد جواب درست را بدهد ۵۰ درصد است. طبق اصل کاندورسه، با بزرگ شدن گروه، احتمال پاسخ درست توسط اکثریت به اندازه‌ای زیاد می‌شود که تقریباً به قطعیت می‌رسد.^{۲۳۳} اصل کاندورسه بر پایه چند محاسبه ساده بنا شده است (که به بحث ما در اینجا مربوط نیستند). اما این اصل از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، زیرا نشان می‌دهد که احتمال درست عمل کردن گروه‌ها بیشتر از افراد است، و گروه‌های بزرگ بهتر از گروه‌های کوچک‌اند - اگر قاعده اکثریت به کار گرفته شود و اگر احتمال انتخاب درست توسط هر فرد از احتمال انتخاب نادرست بیشتر باشد.

قطبی‌شدن گروهی چطور می‌تواند با اصل کاندورست جور دربیاید؟ یک امکان این است که در بسیاری از گروه‌ها، احتمال درست گفتن هر عضو کمتر از ۵۰ درصد است. وقتی چنین است، نمی‌توان پیش‌بینی کرد که قاعده اکثریت گروه را به سمت پاسخ درست هدایت خواهد کرد. اما نکته بنیادی‌تر این است که وقتی قطبی‌شدن گروهی اتفاق می‌افتد، افراد مستقلاً داوری نمی‌کنند، بلکه تحت تاثیر داوری‌های بقیه قرار می‌گیرند. اصل کاندورست هیچ پیش‌بینی روشنی برای مواردی که تصمیم‌ها به صورت مستقل گرفته می‌شوند، و مواردی که بعضی افراد تصمیم اشتباه می‌گیرند، پیش رو نمی‌گذارد. در چنین شرایطی، اصلاً معلوم نیست که گروه‌ها بهتر از افراد عمل کنند.^{۲۳۴} و وقتی گروه‌ها شکست می‌خورند، «نماهای پنهان» اغلب بخشی از دلیل آن هستند.

^{۲۳۲} همان منبع Wallace، صفحه ۸۲.

^{۲۳۳} برای یک برداشت کلی خوب، نگاه کنید به:

Paul H. Edelman, On Legal Interpretations of the Condorcet Jury Theorem, 31 *J Legal Stud.* 327, 329-334 (2002).

^{۲۳۴} برای شواهد تجربی، نگاه کنید به:

Norbert Kerr et al., Bias in Judgment: Comparing Individuals and Groups, 103 *Psych. Rev.* 687 (1996).

در مورد بعضی مسائل نظری، نگاه کنید به:

David Austen-Smith, and J.S. Banks, Information Aggregation, Rationality, and the Condorcet Jury Theorem, 90 *American Political Science Review* 34 (1996).

چنانکه عملیات «خلیج خوک‌ها» نشان می‌دهد، رهبران خوب باید همواره طیفی از نظرات را بیرون بکشند تا بدینوسیله این تمایل به سکوت را خنثی کنند.^{۲۳۵} برنی مارکوس (Bernie Marcus) را در نظر بگیرید: رئیس بسیار موفق فروشگاه‌های زنجیره‌ای «هوم دپوت» (Home Depot) که می‌گوید «هیچوقت حاضر نیستم بخشی از هیئت مدیره‌ای باشم که جلوی مخالفت را می‌گیرد.»^{۲۳۶} برای درک اهمیت مخالفت، لازم است عواملی را که منجر به قطبی شدن گروهی می‌شوند بفهمیم.

گروه‌ها چرا قطبی می‌شوند؟ پاره‌ای توضیحات

چرا افراد هم‌فکر به مواضع افراطی می‌گریند؟ دلایلش متعدّداند.^{۲۳۷}

اطلاعات. مهم‌ترین دلیل، یعنی عوامل اطلاعاتی، شبیه چیزیست که در ارتباط با هم‌نواپی و موج‌ها به آن رسیدیم. نکته محوری در اینجا این است که افراد به استدلال‌های دیگران واکنش نشان می‌دهند و «خزینة استدلال‌ها» در هر گروه که آمادگی گرایش به جهت خاصی را داشته باشد، ناگزیر به سمت آن گرایش خاص کج می‌شود. گروهی که اعضایش به این باور گرایش دارند که اسرائیل مهاجم اصلی در نزاع خاورمیانه است، استدلال‌های زیادی در راستای این باور می‌شنود. صرفاً به لحاظ احتمال آماری، اعضای این گروه دیدگاه‌های مخالف به نسبت کمتری را می‌شنوند. البته آنها ناگزیر بعضی از استدلال‌هایی را که در بحث‌های گروه مطرح می‌شوند قبلاً شنیده‌اند، ولی نه همه‌شان را. حالا با شنیدن همه آنچه در گروه گفته می‌شود، احتمال پیشتر رفتنشان در مسیر تفکر ضد اسرائیلی وجود دارد.

همین مساله در مورد گروهی که اعضایش ضد تبعیض مثبت‌اند صادق است. اعضای گروه استدلال‌های بسیاری را در راستای ضدیت با تبعیض مثبت و استدلال‌های کمتری را به نفع آن می‌شنوند. اگر درست گوش کنند، باورشان در همان جهتی که از اول بودند در نتیجه هم‌اندیشی قوی‌تر خواهد شد. بخشی از مشکل

^{۲۳۵} این استدلالی مبنی بر این نیست که رهبران خوب میان‌رو هستند. برای بحث جالبی راجع به اینکه چرا رهبران خوب شاید افراط‌گرایان نسبی باشند، نگاه کنید به:

David C. King and Richard J. Zeckhauser, *Extreme Leaders As Negotiators: Lessons from the US Congress* (unpublished manuscript, 2002).

^{۲۳۶} همان منبع Sonnenfeld.

^{۲۳۷} نگاه کنید به منبع Brown، صفحات ۲۰۰ تا ۲۴۵.

«نماهای پنهان»، و تاکید زیاد گروه بر اطلاعات مشترک هنگام هم‌اندیشی، ناشی از تاکید اولیه گروه بر محدود بودن خزینه استدلال‌هاست. این صرفاً یک حقیقت آماری‌ست که وقتی افراد بیشتری در یک گروه اطلاعاتی را دارند، احتمال مطرح شدن آن اطلاعات در گروه بیشتر است. نماهای پنهان نتیجه قابل‌پیش‌بینی چنین وضعیتی هستند، و به ضرر تصمیم‌نهایی تمام می‌شوند.

• اطمینان بیش از اندازه به افراطگرایی می‌انجامد. توضیح دوم با ذکر این نکته شروع می‌شود که افرادی با دیدگاه‌های افراطی معمولاً بیشتر مطمئن‌اند که حق با آنهاست، و هر چه اطمینان افراد بیشتر شود، باورهای آنها هم افراطی‌تر می‌شود.^{۲۳۸} ایده اولیه اینجا ساده است: آنها که اطمینان کافی ندارند، و آنها که مطمئن نیستند چه فکر کنند، معمولاً دیدگاه‌های خود را تعدیل می‌کنند. به همین دلیل احتمال دارد که افراد محتاط، چون نمی‌دانند چه کنند، نقطه وسط بین دو موضع افراطی در حوزه مورد نظر را برگزینند.^{۲۳۹} اما اگر به نظر برسد دیگران هم همان دیدگاه شما را دارند، شما هم احتمالاً مطمئن‌تر می‌شوید که حق با شماست. در نتیجه، احتمالاً در مسیر افراطی شدن پیش می‌روید.

در موقعیت‌های آزمایشی بسیار مختلف، ثابت شده که وقتی دیدگاه افراد مورد تائید قرار می‌گیرد یا اعتماد به نفسشان بعد از دانستن دیدگاه‌های مشابه دیگران افزایش می‌یابد، همین کافی‌ست تا عقایدشان افراطی‌تر شود.^{۲۴۰} دقت کنید که بین این توضیح و یافته‌ای که در مقدمه شرحش رفت (اینکه هیئتی متشکل از سه قاضی از یک حزب احتمالاً افراطی‌تر از هیئتی با تنها دو قاضی از یک حزب خواهد بود) ارتباط آشکاری دارد. دریافت تائید یک‌صدا از دو نفر اعتماد به نفس را بیشتر افزایش می‌دهد که خود به همان نسبت باعث افزایش افراطگرایی می‌شود.^{۲۴۱}

^{۲۳۸} نگاه کنید به:

Robert Baron et al., Social Corroboration and Opinion Extremity, 32 *J Experimental Soc. Psych.* 537 (1996).

^{۲۳۹} نگاه کنید به:

Mark Kelman et al., Context-Dependence in Legal Decision Making, 25 *J. Legal Stud.* 287, 287-88 (1996).

^{۲۴۰} همان منبع al. Baron et

^{۲۴۱} نگاه کنید به:

Chip Heath and Richard Gonzales, Interaction With Others Increases Decision Confidence But Not Decision Quality: Evidence Against Information Collection Views Of Interactive Decision Making, 61 *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 305-326 (1997).

مخصوصاً شایان ذکر است که این فرایند افزایش اطمینان و افزایش افراطگرایی ممکن است به طور همزمان برای همه شرکت‌کنندگان اتفاق بیفتد. گروهی متشکل از چهار نفر را در نظر بیاورید که مستعد بی‌اعتمادی نسبت به نیت ایالات متحده در کمک مالی به کشورهای دیگراند. هر عضو با دیدن اینکه سه نفر دیگر دیدگاه محتاطانه او را تأیید می‌کنند، احتمالاً احساس می‌کند که حق با اوست، نسبت به دیدگاه خود اطمینان بیشتری پیدا می‌کند، و به سمت افراطی‌تر شدن پیش می‌رود. در عین حال، همین تحرکات درونی (از تأیید شدن به اطمینان بیشتر، و از اطمینان بیشتر به افراطگرایی) در سایر افراد گروه هم در حال رخ دادن‌اند. اما این تحرکات از چشم شرکت‌کننده‌های دیگر به دوراند. از بیرون اینطور به نظر می‌رسد که دیگران «واقعا» در مورد دیدگاه‌های خود هیچ تردیدی ندارند. در نتیجه، گروه کوچک ما ممکن است بعد از یک روز مباحثه به این نتیجه برسد که نیت ایالات متحده در حوزه کمک‌های مالی به کشورهای خارجی به هیچ وجه قابل اعتماد نیست.

• مقایسه اجتماعی. توضیح سوم، مبتنی بر مقایسه اجتماعی، با این ادعا شروع می‌شود که افراد می‌خواهند مورد پسند سایر اعضای گروه قرار گیرند، و خودشان هم از خودشان راضی باشند. گاهی دیدگاه‌های ما، به میزان کمتر یا بیشتر، تابعی هستند از تصویری که می‌خواهیم از خودمان عرضه کنیم. وقتی باورهای دیگران را می‌شنویم، بعضی‌هایمان حداقل کمی هم که شده موضع‌مان را به سمت موضع غالب می‌چرخانیم، تا تصویری را که از خود عرضه کرده‌ایم دست نخورده نگه داریم.

برای مثال، بعضی‌ها ممکن است بخواهند نشان دهند که ترسو یا محتاط نیستند، به خصوص در جمع کارآفرینان اهل خطر که اینگونه خصوصیات را تحقیر می‌کنند. پس موضع خود را به شکلی عرضه می‌کنند که آنها را در مقایسه با سایر اعضای گروه ترسو یا محتاط جلوه ندهد. اینان وقتی از افکار سایر اعضاء با خبر می‌شوند، ممکن است دریابند که وضعیتشان در رابطه با گروه آنی نیست که امیدش را داشتند، و در نتیجه موضع خود را به موضعی افراطی‌تر تغییر دهند.^{۲۴۲} شاید از آن رو که می‌خواهند دیگران آنها را به

^{۲۴۲} همان. به همین ترتیب استدلال شده که اکثریت‌ها قدرت و تاثیر ویژه‌ای دارند، چرا که افراد نمی‌خواهند مورد قهر و غضب تعداد زیادی از مردم واقع شوند، یا از چشمشان بیفتند؛ و اقلیت‌ها وقتی تاثیر دارند که تغییرات رویکردی واقعی ایجاد کنند. نگاه کنید به منبع Baron et. Al، صفحه ۸۲. این واقعیت ثابت شده که اقلیت‌ها بر دیدگاه شخصی افراد، راجع به مسائلی همچون حقوق همجنس‌گرایان و سقط جنین، اثر می‌گذارند (نگاه کنید به همان، صفحه ۸۰)، شاهدهی‌ست بر ارزش ایجاد نهادهایی که فضا را برای صداهای متنوع باز می‌گذارند.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

شکل خاصی ببینند. یا شاید چون می‌خواهند خودشان را به شکل خاصی ببینند، و این تغییر موضع برای اینکه بتوانند خود را به جذاب‌ترین شکل ممکن ببینند لازم است.

برای مثال، گروهی را تصور کنید که اعضایش باور دارند قدری بیشتر از اکثر مردم با مجازات اعدام مخالف‌اند. این افراد ممکن است در مواجهه با گروهی که به شدت مخالف مجازات اعدام است، موضع خود را کمی تغییر دهند تا وجههٔ مرجح خود را حفظ کنند. این مثال به نظر تان واقع‌گرایانه نیست؟ به خاطر بیاورید که چطور بسیاری از جمهوری‌خواهان و بسیاری از دموکرات‌ها در مجادله بر سر رای ایالت فلوریدا در انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۰۰ رفتار افراطی خود را که تا آنروز چنین عیان نشده بود به نمایش گذاشتند. دیدگاه‌های دو طرف می‌توانست منطقی باشد. هر طرف حرفی برای گفتن داشتند. اما اعضای هر دو حزب، که بیشتر در بین خودشان حرف می‌زدند و حرف می‌شنیدند، مواضع خود را به مواضع به طرز مضحکی افراطی تغییر دادند و گفتند که طرف مقابل داشته سعی می‌کرده «نتیجهٔ انتخابات را بدزدد.» این پدیده در زمینه‌های بسیاری اتفاق می‌افتد. مردم شاید نخواهند در مورد تبعیض مثبت، فمینیسم، یا افزایش سازوبرگ دفاع ملی، زیادی شور و شوق نشان دهند، یا زیادی بی‌علاقه و سرد به نظر برسند؛ بنابراین دیدگاه‌های خود را پس از شنیدن دیدگاه‌های سایر اعضاء گروه با آنها تنظیم می‌کنند. نتیجه این است که موضع گروه به سمت افراط در یکی از جهات هل داده می‌شود، و این همچنین باعث تغییر موضع به سمت افراطی‌تر در تکتک اعضاء هم می‌شود.

دقت داشته باشید که تاکید بر مقایسهٔ اجتماعی توضیح جدید و احیاناً بهتری برای وجود نماهای پنهان و عدم شریک شدن بعضی اطلاعات با گروه ارائه می‌دهد. چه بسا مردم صرفاً از سر ترس طرد شدن توسط گروه یا میل به پذیرفته‌شدن به طور کلی بر دیدگاه‌ها و اطلاعات مشترکشان با بقیه تاکید کنند و به نقطه‌نظرهای نامعمول و شواهد جدیدی که ممکن است داشته باشند بها ندهند. در سازمان‌های سیاسی و حقوقی، این کار تبعات نامیمونی دارد: اعضای گروهی که به تائید شدن از جانب یکدیگر اهمیت می‌دهند، یا برای منافع مادی یا غیرمادی به هم وابسته‌اند، اطلاعات بسیار مرتب‌تری را ناگفته خواهند گذاشت.

- موج‌ها و قطبی‌شدن. اگر این نکات را در ارتباط با هم در نظر بگیریم، می‌توانیم رابطهٔ نزدیکی بین موج‌ها و قطبی‌شدن ببینیم. قطبی‌شدن گروهی اغلب به دلیل موج‌های اطلاعاتی و حیثیتی همزمان و دوسویه اتفاق می‌افتد. تصور کنید که گروهی از مدیران یک شرکت دارند در مورد سیر اقدامات برای سال آینده تصمیم می‌گیرند. همچنین تصور کنید که چندین نفر از آنها به انجام اقداماتی - فرض

کنید، تملک چند شرکت کوچکتر — تمایل دارند که احتمال موفقیتشان هست، ولی ریسکشان هم به شدت بالاست. اگر اعضای متمایل به ریسک اول صحبت کنند، دیگران احتمالاً به خاطر اطلاعاتی که توسط تمایلات ابراز شده منتقل می‌شود به صحبت‌های آنها توجه می‌کنند. و اگر اولین صحبت‌کنندگان از اقتدار خاصی هم برخوردار باشند، دنباله‌روان ممکن است در مورد تردیدهایشان سکوت پیشه کنند و جلوی زبان خود را بگیرند، صرفاً چون نمی‌خواهند به اولی‌ها بر بخورد. در حقیقت، آنها ممکن است سکوت اختیار کنند، صرفاً چون نمی‌خواهند در جمع تنش بیافرینند. اولین صحبت‌کنندگان که می‌بینند دیدگاه‌هایشان مورد تأیید است و کسی نقضشان نمی‌کند، ممکن است حتی بیشتر از قبل هم اعتماد به نفس پیدا کنند. اطمینان آنها می‌تواند به دیگران هم سرایت کند. خیلی زود، هیئت مدیره شرکت به سمت یک نسخه افراطی از گرایش‌های پیشین‌اش قطبی خواهد شد.

فرایندهایی از این قبیل متداول‌اند. گروه‌های به هم تنیده اغلب به سبب موج‌های همزمان اطلاعاتی و حیثیتی قطبی می‌شوند. چنین گروه‌هایی هم در داخل دولت و هم در بخش خصوصی پیدا می‌شوند. افراد هم در کاخ سفید و هم در سنا ممکن است به دام چنین فرایندهایی بیفتند، حداقل اگر از یک فرهنگ مخالفت درونی برخوردار نباشند. فرانکلین دلانو روزولت، که به صورت شهودی از دقیقاً همین خطر آگاه بود، رویه سازماندهی نامتعارفی در پیش گرفت که برای تشویق شکل‌گیری و رشد طیف وسیعی از دیدگاه‌ها ایده‌آل بود. ریچارد نیکسون، رویه برعکس را در پیش گرفت، که به ضرر کشور و دولت خودش تمام شد.

وقتی بیانات طرفین بار مساوی ندارند

در زمینه آراء اعضای هیئت‌های منصفه راجع به میزان خسارت تنبیهی، یک یافته خاص تأکید ویژه می‌طلبد. تا اینجا بحث من بر این متمرکز بود که هم‌اندیشی چطور بر قصد تنبیه اثر می‌گذارد (سنجیده شده در یک مقیاس عددی کراندار یا محدود). اما در این مطالعه، همچنین از اعضای هیئت منصفه خواسته شده بود که میزان خسارت مورد نظر خود را قبل از هم‌اندیشی ثبت کنند و سپس با دیگران برای رسیدن به رای نهایی وارد هم‌اندیشی شوند. آیا چنانکه مطابق مفهوم قطبی‌شدن گروهی پیش‌بینی می‌شود، خسارت‌های بالا در روند هم‌اندیشی بالاتر رفتند، و خسارت‌های پایین، پایین‌تر آمدند؟ نه کاملاً. در واقع همه مقادیر در اثر هم‌اندیشی افزایش پیدا کردند، به این معنا که مقدار مورد نظر هیئت منصفه از میانه مقدار مورد نظر هر

کدام از اعضاء بالاتر بود.^{۲۴۳} این تاثیر چنان زیاد بود که در ۲۷٪ موارد، رای هیئت منصفه به اندازه بالاترین میزان مورد نظر اعضاء قبل از هم‌اندیشی، و یا حتی بالاتر از آن، بود!

نکته دیگری هم هست. تاثیر هم‌اندیشی در افزایش میزان خسارت در مورد رقم‌های بالا بیشتر بود. برای مثال، میانه میزان خسارت در رای فردی، در مورد قایق معیوب، ۴۵۰ هزار دلار بود، در حالی که میانه میزان خسارت در رای هیئت منصفه، برای همان مورد، به ۱ میلیون دلار می‌رسید. اما در مورد رقم‌های پایین هم بالاخره میزان خسارت در اثر هم‌اندیشی بالا می‌رفت.

چرا اینطور شد؟ یک توضیح، که با قطبی‌شدن گروهی هم خوانایی دارد، این است که هر میانه مثبت نشاندهنده گرایش به مجازات، قبل از هم‌اندیشی است که در اثر هم‌اندیشی تشدید می‌شود. اما این توضیح حتی اگر هم درست باشد، به اندازه کافی مشخص نیست. واقعیت تکان‌دهنده این است که آنها که خواستار خسارت‌های بالاترند، خودبه‌خود نسبت به آنها که خواستار خسارت‌های کمتری هستند از نوعی امتیاز بیانی (به این معنا که بیانشان بار مثبت بیشتری دارد)^{۲۴۴} برخوردارند. مطالعه بعدی این یافته را تائید کرد و نشان داد که اکثر مردم، در عالم نظر، برایشان راحت‌تر است که از خسارت‌های بالاتر برای شرکت‌ها دفاع کنند تا از خسارت‌های پایین‌تر (خسارت‌های بالاتر برای شرکت‌ها بار مثبت دارند، و خسارت‌های پایین‌تر بار منفی).^{۲۴۵} امتیاز بیانی در حوزه‌های مختلف و به ظاهر نامربوطی خود را نشان داده است. گروهی از پزشکان را در نظر آورید که در حال تصمیم‌گیری درباره قدم‌های لازم برای احیای بیماران ظاهراً از دست رفته هستند. احتمال اینکه پزشکان از تلاش‌های قهرمانانه برای احیای بیماران استقبال کنند به صورت فردی بیشتر است یا به صورت گروهی؟ شواهد نشان می‌دهد که به صورت گروهی؛ ظاهراً به این دلیل که آنها که طرفدار چنین اقداماتی هستند از نوعی امتیاز بیانی نسبت به آنها که نیستند برخوردارند (تلاش‌های قهرمانانه بار مثبت دارند، و امتناع از آنها بار منفی).^{۲۴۶}

یا تفاوت بین رفتارهای فردی و تیمی را در «بازی دیکتاتور» در نظر آورید: آزمایشی که متخصصین علوم اجتماعی از آن برای مطالعه درجه خودخواهی یا از خودگذشتگی افراد استفاده می‌کنند.^{۲۴۷} در این بازی، به

^{۲۴۳} نگاه کنید به منبع Schkade et al. ، صفحات ۱۱۵۲ و ۱۱۵۵ تا ۱۱۵۶ .
^{۲۴۴}

Rhetorical advantage.

^{۲۴۵} همان، صفحات ۱۱۶۱ تا ۱۱۶۲ .

^{۲۴۶} نگاه کنید به منبع Christenen and Abbott ، صفحه ۲۶۹ .
^{۲۴۷}

سوژه گفته می‌شود که می‌تواند پولی را، مثلا ۱۰ دلار، بین خودش و یک غریبه توزیع کند. پیش‌بینی اقتصادی استاندارد این است که بیشتر سوژه‌ها همه یا تقریبا همه پول را برای خودشان نگه می‌دارند؛ چرا آدم باید پولی را با غریبه‌ها شریک شود؟ اما این پیش‌بینی استاندارد اشتباه از آب درمی‌آید. بیشتر مردم انتخاب می‌کنند که چیزی بین ۶ تا ۸ دلار را برای خودشان نگه دارند و بقیه را به دیگری بدهند.^{۲۴۸} اما سوال من اینجا این است که اگر افراد در تیم‌هایی گذاشته شوند یعنی اگر به صورت گروهی و نه فردی تصمیم بگیرند—چه تاثیری بر رفتار آنها در این بازی خواهد داشت؟ آیا گروه‌ها از افراد نوع‌دوست‌ترند؟ پاسخ این است که اعضای تیم انتخاب می‌کنند که پول را حتی به صورت مساوی‌تر هم تقسیم کنند.^{۲۴۹} افراد وقتی در گروه قرار می‌گیرند، به طرز قابل‌توجهی سخاوتمندتر می‌شوند.

به نظر می‌رسد بهترین توضیح برای چنین نتیجه‌ای همان امتیاز بیانی (بار مثبت و منفی) باشد، که باعث می‌شود خودخواهی حتی در گروهی که از آن نفع می‌برد خواهان نداشته باشد. اگر با گروهی از افراد درباره میزان کمک خیریه هم‌اندیشی کنید، احتمال زیاد دارد که تصمیم گروه نسبت به فرد میانه کمتر خودخواهانه باشد، چون هیچکس دوست ندارد طماع به نظر برسد. اهمیتی که افراد برای حیثیت خود قائلند، در کنار اهمیتی که برای تصویر خودشان نزد خودشان قائل‌اند (چه کسی می‌خواهد که در نظر خودش فرد طماعی باشد؟)، نقش بزرگی را بازی می‌کند. البته اگر تیم در «بازی دیکتاتور» به دلایلی نسبت به کسانی که از سخاوتمندان نفع می‌برند خصومت داشت، نتیجه در اینجا تغییر می‌کرد. به راحتی می‌توان شکلی از این بازی را تصور کرد که در آن، مثلا، اعضای یک گروه مذهبی نسبتا فقیر دارند تصمیم می‌گیرند که چقدر به گروه مذهبی دیگری، که هم دشمن‌شان است و هم بسیار ثروتمندتر، بدهند. در این موقعیت، امتیاز بیانی از آن خودخواهی بیشتر است (یعنی در اینجا خودخواهی بار مثبت دارد).

اما امتیاز بیانی (بار مثبت و منفی) از چه حاصل می‌شود؟ ساده‌ترین جواب هنجارهای گروه است، و البته هنجارها در زمان‌ها و مکان‌های مختلف فرق می‌کنند. در بیشتر جمع‌های آمریکا، هنجارهای فعلی چنان‌اند که در شرایط برابر، به آسانی می‌توان از خسارت‌های سنگین برای شرکت‌ها به خاطر سوء رفتار دفاع کرد. اما در همین آمریکا می‌توان خرده اجتماعاتی را تصور کرد (دفاتر مرکزی شرکت‌ها، مثلا؟) که در

Timothy Cason & Vai-Lam Mui, A Laboratory Study of Group Polarisation in the Team Dictator Game, 107, *Econ. J.* 1465 (1997).

^{۲۴۸}نگاه کنید به همان.
^{۲۴۹}همان، صفحه ۱۴۶۸ تا ۱۴۷۲.

آنها امتیاز بیانی کاملا در جهت عکس قرار دارد. در چنین گروه‌هایی، احتمال اینکه خسارت‌های تنبیهی مورد نظر افراد در اثر تعامل اجتماعی کاهش پیدا کند وجود دارد. و البته هنجارهای اجتماعی و عوامل حیثیتی به شدت در هم تنیده‌اند. با هنجارهای موجود، اکثر هیئت منصفه‌ها می‌دانند که اگر مجازات ناچیزی برای سوء رفتار واقعا ناجور شرکتی در نظر بگیرند، احتمالا رای‌شان بسیار عجیب به نظر خواهد آمد.

به هر حال، به آسانی می‌توان زمینه‌های بسیار دیگری را تصور کرد که در آنها یکی از طرفین خودبه‌خود از امتیاز بیانی برخوردار است. حمله به خلیج خوک‌ها یک نمونه واضح است. هیچکدام از مشاوران رئیس-جمهور کندی نمی‌خواستند در چشم دیگران «نرم» به نظر برسند (نرمش بار منفی داشت). پس آنها که طرفدار حمله بودند امتیاز پررنگی نسبت به افراد مردد داشتند. در حقیقت، این امتیاز انقدر زیاد بود که افراد مردد اصلا حرفی نزدند. همچنین منازعات بر سر مجازات قاچاق مواد مخدر و بر سر تغییر میزان مالیات را در نظر آورید. در منازعات سیاسی آمریکای معاصر، طرفداران مجازات‌های سنگین و مالیات‌های کم برگ برنده را در دست دارند. البته که محدودیت‌هایی برای سطح عملی تغییرات وجود دارد؛ هیچ آدم عاقلی نمی‌خواهد مالیات‌ها به کل از میان برداشته شوند، یا افراد برای جرائم جزئی در ارتباط با مواد مخدر به مرگ محکوم شوند. ولی وقتی پای یک امتیاز بیانی در میان باشد، هم‌اندیشی گروهی منجر به تغییرات چشمگیر در داورهای فردی می‌شود. تردیدی نیست که رفتار قانونگذاران تحت تاثیر سازوکارهایی از این سنخ قرار می‌گیرد. بسیاری از حرکات در هیئت‌های قضایی را هم می‌توان به طریق مشابهی توضیح داد.

امتیازات بیانی مفیداند یا مضر؟ پاسخ دادن به این سوال به صورت انتزاعی ممکن نیست. هر تغییر را باید بر اساس محاسن خودش سنجید. شاید خسارت‌های تنبیهی بالاتر که از هم‌اندیشی حاصل می‌شوند واقعا بهتر باشند. به همین ترتیب، حرکات در میان پزشکان برای اقدامات قهرمانانه‌تر، و تصمیمات گروه‌ها برای تقسیم عادلانه‌تر بودجه موجود. تنها نکته اینجا این است که چنین امتیازاتی وجود دارند. جای تعجب خواهد داشت، و خیلی باید خوش‌شانس باشیم، که این امتیازات همیشه خوش‌خیم باشند.

احساسات

بحث ما تا اینجا بر باورها و اطلاعات متمرکز بوده‌است. اما شاید این تمرکز نابه‌جا به نظر برسد. روانشناسی دارودسته‌ها ویژگی‌های خاص خودش را دارد، و گاهی به نظر می‌رسد افراد عقلانیت معمول را از کف

داده‌اند و احساسات شدید و غلیظ به سرعت در حال تسری به همه‌اند. برآشفتگی، که در این فصل بر آن تاکید کرده‌ام، خود یک احساس قوی‌ست. وقتی برآشفتگی و احساسات همراه با آن به کنش ترجمه می‌شوند، به نظر می‌رسد مردم آماده‌اند کارهایی بکنند که به تنهایی واقعا شرمشان می‌شد انجام دهند. به نظر می‌رسد یک روایت مطلقاً شناختی از امور بر پایه صرفاً باورها بعضی از مهم‌ترین ویژگی‌های مناسبات گروهی را به شکلی که در جهان واقع اتفاق می‌افتند نادیده بگیرد.

درست است که احساسات قوی اغلب حاصل مناسبات گروهی‌اند. اما باید حواسمان را در مورد تفکیکی که بین احساسات و شناخت قائل می‌شویم جمع کنیم. بر سر وجود چنین تفکیکی بسیار بحث هست.^{۲۵۰} در زمینه‌های مورد بحث من، روشن است که احساسات معمولاً زاینده باورها هستند. در حقیقت، احساسات خشمگانه، که در اثر هم‌اندیشی گروهی شعله‌ور می‌شوند، را نمی‌توان به آسانی از باورهای افراد درباره بدی‌هایی که در حقشان روا داشته شده جدا کرد. وقتی مردم اطلاعاتشان را درباره بی‌عدالتی و ظلم با دیگران شریک می‌شوند، نتیجه چیزی نیست جز شکل گرفتن برخی احساسات. شاید بعضی احساسات، همچون ترس، را بتوان از شناخت تفکیک کرد، و وقتی ترس در جماعتی تسری پیدا می‌کند، ساده‌انگاری‌ست که بگوییم فقط پای باورها در میان است.^{۲۵۱} اما حتی ترس هم بیشتر اوقات محصول اطلاعات و باورهاست. قصد من از تاکید بر نقش اطلاعات و عوامل اجتماعی این نیست که احساسات را کوچک بشمرم. درست برعکس، احساسات قوی غالباً توسط اطلاعات و عوامل اجتماعی تحریک می‌شوند. وقتی احساسات برانگیخته شده و تسری پیدا می‌کنند، دلیلش غالباً همان قطبی‌شدن گروهی‌ست.

^{۲۵۰} برای دیدگاه‌های مختلف، نگاه کنید به دو منبع زیر:

Jon Elster, *Alchemies of the Mind* (New York: Cambridge University Press, 1999).

Martha Nussbaum, *Upheavals of Thought* (New York: Oxford University Press, 2001).

^{۲۵۱} پاره‌ای تحقیقات نشان می‌دهد که مغز بخش‌های مخصوصی برای احساسات دارد، و بعضی انواع احساسات، از جمله برخی واکنش‌های از جنس ترس، ممکن است قبل از درگیر شدن بخش‌های شناختی‌تر، تحریک شوند. نگاه کنید به:

Joseph LeDoux, *The Emotional Brain* 157-69, 172-73, 283-296 (New York: Touchstone, 1996).

به نظر می‌رسد یک بخش کوچک و بادامی-شکل در قسمت جلوی مغز، به نام آمیگدال، نقش برجسته‌ای در پدیدار شدن ترس داشته باشد، در حالیکه عوامل بازدارنده‌ای که به فکر بیشتر احتیاج دارند از قشر مغز می‌آیند. نگاه کنید به همان، صفحات ۱۷۲ تا ۱۷۳، که در آنها استدلال می‌شود که تحریک منطقه آمیگدال به تولید «نوعی احساس دلشوره خطر، یا ترس» می‌انجامد و «مطالعات انجام شده درباره انسان‌هایی با آسیب منطقه آمیگدال نیز حاکی از نقش ویژه‌ای‌ست که این منطقه در احساس ترس بازی می‌کند.» در حقیقت، «برخی واکنش‌های احساسی ممکن است بدون درگیری سیستم‌های پردازشی بالاتر مغز، سیستم‌هایی که دانشمندان عقیده دارند در تفکر، استدلال، و آگاهی دخیل‌اند، اتفاق افتند.» همان منبع LeDoux، صفحه ۱۶۱. بخش‌هایی از مغز هم که «توانایی تشخیص تفکیک‌های ظریف را ندارند» مزیت‌شان در سرعت پردازش‌شان است. همان، صفحه ۱۶۳. راه تالاموسی که منطقه آمیگدال را هم در بر می‌گیرد، «می‌تواند علامت سریعی بفرستد که هشدار می‌دهد چیزی خطرناک ممکن است در همین نزدیکی باشد. این یک سیستم سریع دمدستی‌ست.» همان، صفحه ۱۶۳. یک یافته‌ای مخصوصاً جالب: از بیماری با آسیب منطقه آمیگدال خواسته شد که احساسات ظاهر شده در صورت‌ها را شناسایی کند، و او توانست با موفقیت «بیشتر انواع احساسات را شناسایی کند، به جز وقتی ترس بر چهره‌ها نقش می‌یست.» همان، صفحه ۱۷۳.

افراطگرایی بیشتر، افراطگرایی کمتر

قطبی شدن گروهی یک عنصر ثابت اجتماعی نیست. می‌تواند با بعضی ویژگی‌های اعضای گروه یا موقعیت-شان زیاد شود، کم شود، حتی از بین برود.

• افراطگرایی از پیش موجود. افراطگرایان به طور ویژه مستعد قطبی شدن اند. احتمال اینکه آنها قطبی شوند بیشتر است، و احتمال اینکه شدیدتر قطبی شوند هم. وقتی افراد از نقطه‌ای افراطی شروع می‌کنند، و در گروهی از هم‌فکرشان قرار می‌گیرند، احتمال اینکه در همان جهتی که از ابتدا بودند پیش‌تر روند مخصوصاً زیاد است.^{۲۰۲} در اینجا درسی درباره تروریسم و خشونت سیاسی به طور کلی نهفته است. و از آنجا که بین اطمینان و افراطگرایی پیوندی هست، اطمینان افراد خاصی در گروه نقش مهمی را بازی می‌کند؛ افراد مطمئن بیشتر مستعد قطبی شدن اند.^{۲۰۳}

به خاطر بیاورید که افراد وقتی در مورد اینکه حق با آنها هست یا نه تردید دارند، حاضرند عقاید خود را تعدیل کنند. همچنین به خاطر بیاورید که در شرایط برابر، افراد مطمئن از امتیاز خاصی در هم‌اندیشی‌های اجتماعی برخوردارند. می‌توان نتیجه گرفت که گروهی که به افراطگرایی گرایش دارد، و در سیطره افراد مطمئن است، احتمال افراطی‌تر شدنش بی‌نهایت زیاد است. در اینجا احتمال اینکه «نماهای پنهان» همچنان پنهان بمانند مخصوصاً بیشتر است، و گروه‌ها اطلاعاتی را که واقعا لازم دارند به دست نمی‌آورند. اگر افراطگرایان به دانش ناقص دچارند، یکی از اصلی‌ترین دلایل همین است. آنها که از قبل افراطی هستند بیشتر تحت تاثیر عواملی که شرحشان رفت قرار می‌گیرند. و این نکته واقعا به واضح‌ترین افراطگرایان هم محدود نمی‌شود. اعضای هیئت مدیره یک شرکت، که حاضرند به شکل نامتعارفی خطر کنند، در همین دسته قرار می‌گیرند. همینطور اعضای یک تشکل دانشجویی که، مثلا، به حقوق همجنسگرایان یا کاهش سرمایه‌گذاری دانشگاه در اسرائیل متعهد است. همینطور کاخ سفیدی که مصمم است از جنگ اجتناب کند، یا به جنگ برود.

^{۲۰۲} این درسی از درس‌های مطالعه تعیین خسارت‌های تنبیهی است، که در آن گروه‌هایی با میانه‌های افراطی بیشترین تغییر موضع را بروز دادند: نگاه کنید به منبع Schkade et al.، صفحه ۱۱۵۲. برای شواهد دیگر، نگاه کنید به منبع Turner et al.، صفحه ۱۵۸.
^{۲۰۳} نگاه کنید به:

Maryla Zaleska, The Stability of Extreme and Moderate Responses in Different Situations, in *Group Decision Making*, supra, at 163, 164.

• همبستگی و پیوندهای عاطفی. اگر اعضای یک گروه بر این باور باشند که از یک هویت مشترک و درجه بالایی از همبستگی برخوردارند، قطبی شدن بیشتر می‌شود.^{۲۰۴} یکی از دلایل این است که اگر افراد احساس کنند که به واسطه عواملی (برای مثال، سیاست یا باورهای مذهبی) به هم پیوند خورده‌اند، مخالفت فرونشاند می‌شود. و اگر هر کدام از اعضاء دیگری را صمیمی، دوست‌داشتنی، و شبیه به خودشان بدانند، اندازه و احتمال حرکت به سمت افراطگرایی افزایش پیدا می‌کند.^{۲۰۵} و اگر اعضای یک گروه هم‌اندیش با بندهای عاطفه و همبستگی به یکدیگر پیوند خورده باشند، قطبی شدن افزایش می‌یابد. وجود چنین پیوندهایی تعداد استدلال‌های مختلف را کم می‌کند و تاثیر عوامل اجتماعی بر انتخاب‌ها را تشدید می‌کند. یکی از تبعات روشن این مساله که در بالا به آن اشاره شد، این است که وقتی اعضای گروه بیشتر از طریق پیوندهای عاطفی و نه از راه تمرکز بر یک فعالیت مشخص با یکدیگر همبسته شده‌اند احتمال اشتباهات بالا می‌رود؛ با وجود چنین پیوندهای عاطفی-ایست که دیدگاه‌های متفاوت کمترین فرصت را برای بیان شدن می‌یابند.

پس احتمال پیشروی افراد در مسیر افراطگرایی کمتر است اگر جهت افراطی توسط اعضای ترویج شود که رابطه‌شان با افراد کمتر صمیمانه است. نوعی حس «تعلق به گروه» بر میزان قطبی شدن اثر می‌گذارد. به همین ترتیب، حفظ فاصله جسمانی با دیگران معمولاً به کاهش قطبی شدن می‌انجامد؛ حس سرنوشت مشترک و تشابهات درون گروهی معمولاً به افزایش آن می‌انجامد، و همینطور هم وارد شدن یک گروه رقیب به صحنه.

در یک آزمایش جالب، محققین تلاش کردند تاثیر هویت‌یابی گروهی را بر قطبی شدن بسنجند.^{۲۰۶} بعضی سوژه‌ها دستورالعمل‌هایی دریافت کردند که در آنها عضویت گروهی برجسته شده بود (وضعیت «غوطه‌وری در گروه») و بعضی‌های دیگر چنین دستورالعمل‌هایی را دریافت نکردند (وضعیت «فردی»). برای مثال، به سوژه‌های غوطه‌ور در گروه گفته شد که گروه‌شان منحصرآ از دانشجویان سال اول رشته

۲۰۴

Dominic Abrams et al., Knowing What To Think By Knowing Who You Are, 29 *British J Soc. Psych.* 97, 112 (1990).

^{۲۰۵} نگاه کنید به صفحه ۱۵۴ منبع زیر که سعی می‌کند بر اساس این شواهد یک ترکیب تازه درست کند: «نظریه‌ای مبتنی بر دسته‌بندی خودخواسته برای توضیح قطبی شدن گروهی»:

John Turner et al., *Rediscovering the Social Group* 154-59 (London: Blackwell, 1987).

۲۰۶

Russell Spears, Martin Lee, and Stephen Lee, De-Individuation and Group Polarization in Computer-Mediated Communication, 29 *British J Soc Psych* 121 (1990).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

روانشناسی تشکیل شده و آزمایش قرار است آنها را به عنوان اعضای گروه بسنجد نه به عنوان فرد. موضوعات مورد بحث عبارت بودند از: تبعیض مثبت، یارانه‌های دولتی برای تئاتر، خصوصی‌سازی صنایع ملی، و از دور خارج‌سازی نیروگاه‌های هسته‌ای. نتایج واقعا چشمگیر بودند. قطبی‌شدن در کل پیش آمد، اما زمانی که بر هویت گروهی تاکید می‌شد، شدیدتر بود. این آزمایش نشان می‌دهد که احتمال قطبی‌شدن بسیار زیاد است، و وقتی زیادترین است که بر عضویت گروهی تاکید شده باشد.

آزمایش بالا را با آزمایشی مقایسه کنید که طراحی شده بود تا چگونگی کاهش قطبی‌شدن گروهی را بررسی کند.^{۲۵۷} برای این آزمایش لازم بود که گروه‌های چهار نفری تشکیل شود. این گروه‌ها بر مبنای اطلاعات کسب شده قبل از شروع آزمایش تشکیل شده بودند، به طوری که ترکیب افراد موافق و مخالف در دو سوی مسائل سیاسی در همه گروه‌ها یکسان باشد - مسائلی از قبیل اینکه آیا سیگار کشیدن در اماکن عمومی باید منع شود یا نه، آیا روزگار تبعیض جنسی به سر آمده است یا نه، آیا سانسور مطالب برای بزرگسالان مصداق نقض آزادی‌های بشر است یا نه. داورها بر اساس یک مقیاس ۴+ (موافقت شدید)، ۰ (ممتنع)، و ۴- (مخالفت شدید) ثبت می‌شدند. در نیمی از موارد («وضعیت دسته‌بندی نشده»)، سوژه‌ها خبر نداشتند که گروه‌ها به دو دسته برابر موافق و مخالف تقسیم شده‌اند. در نیمی دیگر («وضعیت دسته‌بندی شده»)، به سوژه‌ها گفته می‌شد که گروه‌شان به دو دسته موافق و مخالف تقسیم شده و تعداد افراد در هر دو دسته برابر است. همچنین به آنها گفته می‌شد که هر کس در کدام دسته قرار دارد و خواسته می‌شد که مخالفان در یک طرف میز و موافقان در طرف مقابل بنشینند.

در وضعیت دسته‌بندی نشده، مباحثه درون‌گروهی به کاهش شدید شکاف بین دو طرف انجامید، و بنابراین نوعی همگرایی عقاید به سمت نقطه وسط دو موضع متقابل به وجود آمد (متوسط ۳,۴۰ در مقیاس ۴+ تا ۴-). اما در وضعیت دسته‌بندی شده، اوضاع بسیار متفاوت بود. در اینجا حرکت به سمت نقطه وسط بسیار کمتر به چشم می‌آمد، و در بسیاری موارد، تقریباً تغییر موضعی صورت نگرفت (متوسط ۱,۶۸ در همان مقیاس). به طور خلاصه، وقتی افراد می‌دانند که عضو دسته‌ای هستند، احتمال تغییر مسیر در جهتی که افراد دسته دیگری می‌خواهند، بسیار کمتر است. درس بزرگی در اینجا نهفته است: مردم اگر بدانند که با

عضویت‌شان در یک گروه کاتولیک‌ها، دموکرات‌ها، محافظه‌کاران—تعریف می‌شوند، احتمال اینکه به دقت به آنها که جور دیگری تعریف شده‌اند گوش کنند کمتر است.

• خروج. با گذشت زمان، و «خروج» اعضاء میانه‌رو از گروه به خاطر عدم موافقت‌شان با مسیری که گروه دارد طی می‌کند، قطبی‌شدن گروهی ممکن است تشدید هم بشود. اگر خروج فراگیر باشد، گرایش به افراطگرایی به شدت افزایش خواهد یافت. گروه نهایتاً کوچک‌تر می‌شود، ولی اعضایش هم توافق بیشتری با هم دارند و هم حاضرند به اقدامات افراطی دست بزنند. خود همین به این معناست که مباحثات درون‌گروهی، در نوعی دور باطل، به افراطگرایی هر چه بیشتر می‌انجامند. حرکت گروه‌های دانشجویی دهه ۱۹۶۰ در ایالات متحده—از چپ‌اندیشی نسبتاً میانه‌رو به رادیکالیسم واقعی و حتی خشونت—را می‌توان تا حدی به همین ترتیب توضیح داد.

نتیجه می‌گیریم که هر گروهی که زودتر عرصه را بر اعضای میانه‌رو تنگ کند و منجر به خروج آنها شود، احتمال حرکتش به سمت افراط بیشتر است؛ و این مهم است. اگر فقط وفادارترین طرفداران در گروه باقی بمانند، فرد میانه‌گروه هم افراطی خواهد بود، و هم‌اندیشی به حرکت‌های افراطی‌تر و افراطی‌تر می‌انجامد. اگر گروه به صورتی نباشد که اعضایش بخواهند یکی یکی از آن خارج شوند، انقدر راحت کوچک نمی‌شود. ولی جدا از مسأله اندازه گروه، باقی ماندن آنها که طرفدار میانه‌روی نسبی‌اند، حرکت گروه به سمت مواضع افراطی را کنترل می‌کند.

پیوند روشنی بین این نکات و تحلیل تاثیرگذار آلبرت هیرشمان (Albert Hirschman) از «خروج» و «صدا» به عنوان دو راه متفاوت برای نشان دادن عدم موافقت با گروه‌ها و سازمان‌ها وجود دارد.^{۲۵۸} هیرشمان نشان می‌دهد که وقتی «خروج» از گروه آزاد و آسان است، احتمال دارد افراد به محض عدم توافق گروه را ترک کنند، و صدای خود را برای بهبود عملکرد گروه بالا نبرند. او به عنوان نمونه، رقابت بین مدارس خصوصی و دولتی را مطرح می‌کند. اگر مدارس دولتی رو به بدتر شدن بگذارند، احتمال دارد افراد به مدارس خصوصی رو بیاورند. این نتیجه شاید مدارس دولتی را برای بهبود وضعیت تحت فشار بگذارد، ولی از آن مهم‌تر، باعث می‌شود که «مدارس دولتی دقیقاً آن دسته از اعضا-مشتریان‌شان را که، اگر گزینه رفتن به مدارس خصوصی نبود، با انگیزه‌ترین و مصمم‌ترین مبارزان بر علیه اضمحلال مدارس دولتی

می‌بودند، از دست بدهند.»^{۲۵۹} آنچه در مورد مدارس صادق است در مورد گروه‌هایی با گرایش‌های افراطی هم صادق است. وجود گزینه خروج آسان، تعداد صداهای مخالف را در گروه کاهش می‌دهد و به این ترتیب به رادیکالیسم بیشتر می‌انجامد؛ در عین حال، دشواری خروج، همراه با فشارهای قدرتمند اجتماعی، هم ممکن است مخالفت را کاهش دهد، به ویژه از آن رو که احتمال دارد اعضاء بسیار به خشنودی دیگر اعضای گروه از خودشان وابسته شوند و نخواهند آنها را ناراحت کنند.

• اعضای مطلع و واقعیت‌ها. وقتی یکی یا بیشتر از اعضای یک گروه مطمئن‌اند که جواب صحیح را به سوالی درباره واقعیت می‌دانند، امکان دارد گروه در راستای جواب صحیح تغییر موضع دهد.^{۲۶۰} فرض کنید سوال این است که جمعیت کره زمین در سال ۱۹۴۰ چقدر بود، یا تعداد ضربات «هوم ران» بازیکن معروف بیسبال، هنک آرون (Hank Aaron)، چقدر بود، یا مسافت بین پاریس و لندن چقدر است. همچنین فرض کنید که یک نفر یا بیشتر جواب صحیح را می‌دانند. اگر چنین باشد، احتمال اینکه گروه قطبی نشود، و در عوض بر سر یک جواب توافق کند، بالاست. دلیلش ساده است: کسی که مطمئن است جواب را می‌داند با اطمینان و اقتدار حرف می‌زند، و احتمال اینکه بتواند بقیه را متقاعد کند هم به همین دلیل زیاد است. به خاطر بیاورید که در آزمایش‌های شریف که در فصل ۱ بحث شد، دستیاران مخفی محقق که با اطمینان مسافت‌ها را مشخص می‌کردند، به خوبی توانستند هنجار گروه را رقم بزنند. اگر یکی از اعضای گروه مطمئن باشد که هنک آرون ۷۶۶ ضربه «هوم ران» داشته، و اگر اعضای دیگر مطمئن نباشند که پاسخ چیست، آنوقت احتمال اینکه گروه نهایتاً بر سر ۷۶۶ «هوم ران» به توافق برسد بالاست.

البته این طور نیست که توافق بر سر واقعیت تنها نتیجه ناگزیر باشد. آزمایش‌های هم‌نوایی آش نشان می‌دهند که فشارهای اجتماعی می‌توانند مردم را حتی در ساده‌ترین مسائل درباره واقعیت به اشتباه بیاندازند. یک مطالعه قابل ملاحظه نشان می‌دهد که فشار اکثریت می‌تواند حتی در مواردی که سوالات درباره واقعیت‌اند و بعضی‌ها هم جواب صحیح را می‌دانند، قدرت خود را اعمال کنند.^{۲۶۱} این مطالعه بر روی ۱۲۰۰ نفر

^{۲۵۹} همان، صفحه ۴۶.
^{۲۶۰} نگاه کنید به:

James Fishkin and Robert Luskin, Bringing Deliberation to the Democratic Dialogue, in *The Poll With A Human Face* 3, 29-31 (Maxwell McCombs and Amy Reynolds eds. 1999).

۲۶۱

R.L. Thorndike, The Effect of Discussion Upon the Correctness of Group Decisions, When the Factor of Majority Influence Is Allowed For, 9 *J. Social Psych.* 343 (1938).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

انجام شد که به گروه‌های شش نفره، پنج نفره، و چهار نفره تقسیم شده بودند. از افراد به صورت جدا جدا خواسته می‌شد که درست یا نادرست بودن گزاره‌هایی درباره هنر، شعر، افکار عمومی، جغرافیا، اقتصاد، و سیاست را تعیین کنند. سپس از آنها خواسته می‌شدند که گروه تشکیل دهند، و گزاره‌ها را به بحث بگذارند و به یک جواب واحد برسند. اکثریت نقش بزرگی در تعیین پاسخ گروه‌ها ایفا کرد. واقعیت هم نقش داشت، اما نقشی کمتر. اگر اکثریت افراد در یک گروه جواب صحیح می‌دادند، تصمیم گروه در ۷۹٪ موارد به سمت نظر اکثریت میل می‌کرد. اگر اکثریت افراد در گروه جواب غلط می‌دادند، تصمیم گروه در هر صورت در ۵۶٪ موارد به سمت اکثریت میل می‌کرد. بنابراین واقعیت بی‌تاثیر نبود - هر چه باشد، ۷۹٪ از ۵۶٪ بیشتر است. -، اما داوری اکثریت تاثیر غالب را داشت. و از آنجا که اکثریت تاثیرگذار است حتی وقتی جوابش غلط باشد، تعداد دفعات پاسخ صحیح توسط گروه‌ها به طور متوسط تنها اندکی بیشتر از تعداد دفعات پاسخ صحیح توسط افراد به طور متوسط بود (۶۶٪ در مقابل ۶۲٪)!

این مطالعه نشان می‌دهد که گروه‌ها حتی زمانی که بعضی از اعضایشان جواب صحیح را می‌دانند از اشتباه مصون نیستند. اما در بعضی موارد، آن دسته از اعضای گروه که جواب را نمی‌دانند مردداند، و آنها که اطلاع درستی از مساله دارند با اطمینان صحبت می‌کنند. این کافیست که افراد به همگرایی حول حقیقت به جای قطبی شدن گروهی ترغیب شوند. در اینجا عنصر مشترکی بین آنچه از قطبی شدن جلوگیری می‌کند و آنچه موج‌ها را فرومی‌شکند وجود دارد: فردی که مطمئن است حقیقت را می‌داند و از طرز رفتارش هم چنین برمی‌آید.

در پرتوی آنچه گفته شد، فهم نتایج آزمایش‌هایی که مزیت بالقوه گروه‌ها نسبت به افراد را نشان می‌دهند آسان‌تر می‌شود. ^{۲۱۲} یک مجموعه آزمایش جالب شامل دو فعالیت می‌شد. فعالیت اول حل یک مساله آماری بود، و از سوژه‌ها خواسته می‌شد ترکیب توپ‌های قرمز و آبی در یک جام را حدس بزنند. (این آزمایش درباره روند تصمیم‌گیری گروهی بود و ربطی به سنجش اثرات موج‌ها نداشت؛ گرچه این روزها استفاده از جام در آزمایش‌های اقتصادی هم خیلی محبوب شده است.) فعالیت دوم به مساله‌ای در سیاست پولی مربوط می‌شد، و از شرکت‌کنندگان خواسته می‌شد که با کم و زیاد کردن میزان سود، اقتصاد را به مسیر درست هدایت کنند. از افراد خواسته می‌شد که هم به عنوان فرد و هم به عنوان عضوی از گروه عمل کنند. نتایج

اولیه برای هر دو آزمایش مشابه بود. گروه‌ها به طرز چشمگیری بهتر از افراد عمل کردند (و در مجموع وقت بیشتری هم برای تصمیم‌گیری صرف نکردند). شاید تعجب‌آور باشد که هیچ تفاوتی هم بین تصمیم‌های گروهی‌ای که مستلزم رای همه بودند، و تصمیم‌هایی که مستلزم رای اکثریت بودند وجود نداشت.

این نتایج را چطور می‌شود توضیح داد؟ آزمایش‌کننده‌ها خود توضیح کاملی برای نتایج ندارند. یکی از احتمالات واضح این است که هر گروه یک یا بیشتر تحلیلگر قوی داشته که توانسته‌اند کل گروه را در مسیر درست به حرکت در آورند. و بعضی مطالعات هم همین را نشان می‌دهند که وقتی گروهی یکی دو مشکل-حل‌کن خوب داشته باشد، احتمالاً به خوبی از پس حل مشکلات بر می‌آید. اما این آزمایش این فرضیه را تنها تا حدی تایید می‌کند. به نظر می‌رسد که در این مجموعه آزمایش‌ها، تصمیم‌های بهتر حاصل این واقعیت بودند که بهترین نکته‌ها و استدلال‌ها نهایتاً در میان تک‌تک بازیگران مختلف پخش شدند. و این شاهدهی‌ست بر این مدعای فراگیر ارسطو و جان رالز و دیگران که گروه‌ها می‌توانند خیلی بهتر از افراد عمل کنند.^{۲۱۳}

• دسته‌های مخالف با تعداد اعضای مساوی. قطب‌زدایی، به جای قطبی‌شدن، در مواردی اتفاق می‌افتد که گروه مربوطه از تعداد مساوی افراد در دو موضع افراطی مخالف تشکیل شده باشد.^{۲۱۴} بنابراین اگر افرادی که از اول طرفدار احتیاط‌اند با افرادی که از اول اهل خطراند در یک گروه قرار گیرند، داوری جمعی آنها به سمت وسط میل خواهد کرد. مطالعه‌ای را در نظر بگیرید^{۲۱۵} که در آن گروه-های شش‌نفره مشخصاً طراحی شده‌اند تا دو دسته (سه نفری) را که از ابتدا به مواضع افراطی مخالف پایبنداند در خود جای دهند. در این مطالعه، مباحثه درون‌گروهی باعث حرکت به سمت مرکز شد. یکی از دلایلی شاید این بود که برای رفتن به هر کدام از جهات استدلال‌های قانع‌کننده‌ای وجود داشت که در وسط با یکدیگر همپوشانی داشتند.

تعجبی ندارد که بیشترین قطب‌زدایی در این مطالعه در مورد مسائل مبتنی بر واقعیت اما ناشناخته—مثلاً جمعیت ایالات متحده در سال ۱۹۰۰—اتفاق افتاد. کمترین قطب‌زدایی در مورد مسائل عمومی بسیار مطرح—مثلاً اینکه آیا مجازات اعدام توجیه‌پذیر است یا نه—اتفاق افتاد. در مورد مسائلی که به سلیقه شخصی مربوط می‌شدند—مثلاً اینکه فوتبال را ترجیح می‌دهید یا بیسبال، یا چه رنگی را برای اتاق ترجیح

^{۲۱۳} چنانکه اشاره کرده‌ام، شواهد راجع به این نکته در مجموع ضد و نقیض‌اند. نگاه کنید به همان منبع Kerr et al. ^{۲۱۴} نگاه کنید به همان منبع:

H. Burnstein, Persuasion as Argument Processing, in *Group Decision Making*, 163, 164 (H. Brandstetter, J. H. Davis, and G. Stocker-Kreichgauer, eds., 1982).

^{۲۱۵} همان منبع Brown، صفحه ۲۲۵.

می‌دهید - قطب‌زدایی به میزان متوسط اتفاق افتاد. بنابراین، مسائلی که مدت‌هاست در عرصه عمومی بر سرشان بحث و گفتگو بوده احتمالاً قطب‌زدایی نمی‌شوند. در مورد چنین مسائلی، افراد اصولاً کمتر احتمال دارد تغییری در موضع خود ایجاد کنند، و بخشی از آن به این دلیل است که استدلال‌ها برای همه آشناست، و چیز تازه‌ای از بحث کردن در نمی‌آید.

عملکرد گروهی، انواع تنوع، و تعارض

ارزش به اشتراک گذاشتن اطلاعات تم اصلی مجموعه‌ای از آثار جالب در ارتباط با تنوع، تعارض، و عملکرد گروهی‌ست. ادبیات علوم اجتماعی درباره اینکه گروه‌ها کی و چگونه درست عمل می‌کنند، تا مدت‌ها مبهم و حاکی از این بوده که تعارض در بعضی موقعیت‌ها مفید است و در بعضی دیگر نه. به این معنا، یک دریافت کلی واحد از اینکه تعارض چه موقع باعث، و نه مانع، عملکرد بهتر است وجود نداشته است.^{۲۶۶} در عالم نظر، ممکن است فکر کنیم که تعارض به کار گروهی آسیب می‌زند؛ خیلی ساده، برای اینکه همکاری افراد با یکدیگر را دشوارتر می‌کند. از طرف دیگر، استدلال‌ها تاکنون حاکی از این‌اند که تعارض می‌تواند ثمربخش باشد، چون اطلاعات بیشتری راجع به آنچه باید انجام شود تولید می‌کند. اما بعضی تحقیقات جدید و هیجان‌انگیز، و توضیحات بیشتر راجع به متغیرهای زیربنایی، ما را به درس‌هایی بزرگ‌تری می‌رسانند. بخش عمده این تحقیقات توسط کارن جن (Karen Jehn) در دانشکده وارتون (Wharton) انجام شده، و من در اینجا خلاصه‌ای از آن را ارائه می‌دهم.^{۲۶۷} به طور خلاصه: درست است که اگر اعضای گروه‌ها از یکدیگر خوششان نیاید و تمام وقت خود را صرف منازعات شخصی کنند، گروه‌ها خوب کار نمی‌کنند. اما وقتی فعالیت‌های اصلی گروه پیچیده‌اند و درجه‌ای از خلاقیت را می‌طلبند، مهم است که دیدگاه‌های مخالف ترغیب شوند و سطحی از تعارض درباره نحوه انجام صحیح آن فعالیت‌ها مجاز شمرده شود.^{۲۶۸} ابتدا به خاطر داشته باشید که تنوع می‌تواند در ابعاد مختلف بسیاری وجود داشته باشد.^{۲۶۹} یک گروه ممکن است از لحاظ جمعیت‌شناختی تنوع داشته باشد، یعنی طیفی از نژادها، سنین، و قومیت‌ها، و ترکیبی از زن

^{۲۶۶}نگاه کنید به:

Karen A. Jehn, A Multimethod Examination of the Benefits and Detriments of Intragroup Conflict, 40 *Admin. Science Quarterly* 256 (1995).

^{۲۶۷}نگاه کنید به همان، و یادداشت‌های بعدش.

^{۲۶۸}همان، صفحه ۲۶۰.

^{۲۶۹}نگاه کنید به:

و مرد را در خود جا داده باشد. یا نه، ممکن است از نظر ارزش‌ها متنوع باشد، با داوری‌های مختلف راجع به اینکه گروه باید در چه کاری اهتمام ورزد. یا یک گروه ممکن است از لحاظ اطلاعات متنوع باشد و اعضایش هر کدام به طیفی از واقعیت‌های مختلف دسترسی داشته باشند که بر تصمیم‌های گروه اثر می‌گذارد. (البته تنوع ارزش‌ها ممکن است با تنوع اطلاعات در ارتباط باشد، زیرا ارزش‌ها اغلب نتیجه اطلاعات‌اند، و اطلاعات اغلب به تشکیل ارزش‌ها کمک می‌کنند.) لازم نیست بین این انواع تنوع همپوشانی وجود داشته باشد. گروهی که بسیار از نظر ارزش‌ها متنوع است، ممکن است به لحاظ جمعیت‌شناختی کاملاً یکدست باشد. گروهی که از تنوع جمعیت‌شناختی برخوردار است، ممکن است چندان تنوعی به لحاظ ارزش‌ها یا اطلاعات نداشته باشد. به نظر می‌رسد تنوع اطلاعات برای انجام موثر فعالیت‌های مورد نظر هر گروه، متغیری کلیدی باشد.^{۲۷۰} اگر اعضای گروه برای رسیدن به توافق به یکدیگر فشار بیاورند، «جلوی خلاقیت لازم برای به انجام رساندن موثر فعالیت‌های غیر روتین را می‌گیرند، چرا که افراد به جای پروراندن ایده‌های نوآورانه، بر رسیدن به توافق متمرکز می‌شوند.»^{۲۷۱}

درست همانطور که تنوع انواع دارد، تعارض هم گونه‌های مختلفی دارد.^{۲۷۲} ممکن است اعضای گروه اساساً اساساً از هم بدشان بیاید و بنابراین به صورت مداوم با سلسله‌ای از تنش‌های شخصی روبرو باشند. یا نه، ممکن است اصلاً چنین تنش‌هایی بین اعضای گروه به چشم نخورد، ولی با وجود این بر سر نحوه سازماندهی کارشان با هم توافق نداشته باشند—مثلاً درباره اینکه هر کس باید دقیقاً چکار کند، یا درباره منصفانه بودن یا عقلانی بودن عملیات. اگر اعضای گروه از یکدیگر خوششان بیاید، و درباره نحوه پیشبرد کار به طور کلی با یکدیگر توافق داشته باشند، اما نظراتشان در مورد بهترین راه انجام فعالیت‌ها با هم تفاوت قابل‌توجهی محتوایی داشته باشد، تعارضی از گونه دیگر بروز می‌کند. برای مثال، ممکن است شرکت‌کنندگان در یک باشگاه سرمایه‌گذاری درباره اینکه آیا سرمایه‌گذاری در شرکت‌های تلفن فکر بهتری است یا سرمایه‌گذاری در سوپرمارکت‌ها اختلاف نظر داشته باشند. آنها که در برنامه‌ریزی جنگ‌ها دخیل‌اند، ممکن است درباره اینکه آیا از نیروهای حاضر در میدان استفاده کنند یا نه، و اگر بله چه موقع، اختلاف نظر داشته باشند. یک

Karen A. Jehn, Gregory B. Northcraft, and Margaret A. Neale, Why Differences Make A Difference: A Field Study of Diversity, Conflict, and Performance in Workgroups, 44 *Ad. Science Quarterly* 741 (1999).

^{۲۷۰} همان، صفحه ۷۵۸.

^{۲۷۱} همان منبع Jehn، صفحه ۲۶۰.

^{۲۷۲} نگاه کنید به:

Karen A. Jehn and Elizabeth A. Mannix, The Dynamic Nature of Conflict: A Longitudinal Study of Intragroup Conflict and Group Performance, 44 *Academy of Management Journal* 238 (2001).

سوال مهم این است که کدام اشکال تنوع، و کدام گونه‌های تعارض، بیش از همه به عملکرد بهتر گروه‌ها کمک می‌کنند.

از آنچه تا به حال گفته شد ممکن است اینطور به نظر برسد که تنوع اطلاعات مهم‌ترین متغیر است و تعارضات محتوایی بیشترین احتمال مفید بودن را دارند. ادبیات تجربیه طور کلی این مدعا را تأیید می‌کند.^{۲۷۳} سطوح بالای تعارض شخصی با عملکرد بد مرتبط دیده می‌شود؛ اگر افراد به خاطر خصومت شخصی به جان هم افتاده باشند، احتمال اینکه به کارهایشان برسند کمتر است. (یک درس مهم: اعضای گروه نه باید انقدر از هم خوششان بیاید که مخالفت را خفه کنند، و نه انقدر از هم بدشان بیاید که بیش از اندازه تنش ایجاد کنند.) تعارض بر سر فرایند انجام کارها هم عموماً به کار گروه لطمه می‌زند^{۲۷۴} -- یافته‌ای که وقتی میزان زمان صرف شده برای بحث و جدل بر سر فرایند انجام کار را با زمان باقیمانده برای انجام خود کار مقایسه کنیم، کاملاً قابل درک می‌شود. بینش‌های جدید غالباً حاصل تبادل نقطه‌نظرها در داخل گروه‌ها هستند.^{۲۷۵} برای مثال، در شرکت‌های مخابرات، بحث‌های علنی که عرصه را به روی دیدگاه‌های متنوع و مخالف باز می‌کنند، به بهبود ارائه خدمات به مشتریان و استفاده موثر از منابع می‌انجامند.^{۲۷۶}

البته هدف باید میزان مناسب تعارض باشد، نه میزان ممکن آن. «در گروه‌هایی با عملکرد عالی، کار با میزان متعادلی از اختلاف نظر شروع می‌شود، در هفته‌های میانی اختلافات اوج می‌گیرد، و طی آخرین تلاش‌ها برای تکمیل کار، به تدریج فروکش می‌کند.»^{۲۷۷} یک مشکل اساسی این است که در بعضی گروه‌ها اطلاعات آنقدر که باید به اشتراک گذاشته نمی‌شود، گاهی به خاطر اثرات همنوایی، گاهی به خاطر اختلافات شخصی و مشاجرات بر سر فرایند انجام کارها^{۲۷۸} تنوع در زمینه ارزش‌های پایه هم می‌تواند به تعارض غیرثمربخش بیانجامد. این مساله به خوبی در اینجا خلاصه شده است: «برای اینکه تیمی اثرگذار باشد، اعضایش باید تنوع اطلاعاتی زیاد و تنوع ارزشی کم داشته باشند. برای اینکه تیمی کارآمد باشد، اعضایش

^{۲۷۳} همان.

^{۲۷۴} نگاه کنید به: همان.

^{۲۷۵} نگاه کنید به:

John M. Levine and L.B. Resnick, Social Foundations of Cognition, 41 *Annual Review of Psychology* 585 (1993).

^{۲۷۶} نگاه کنید به:

Dean Tjosvold, Valerie Dann, and Choy Wong, Managing Conflict Between Departments to Serve Customers, 45 *Human Relations* 1035 (1992).

^{۲۷۷} نگاه کنید به همان، صفحه ۲۴۶.

^{۲۷۸} نگاه کنید به همان منبع، Jehn et al.، صفحه ۷۴۴.

باید تنوع ارزشی کم داشته باشند. برای اینکه تیمی از روحیه خوبی برخوردار باشد (رضایت بالاتر، قصد ماندن در گروه، و تعهد)، یا خود را اثرگذار ببیند، باید از مشارکت‌کنندگانی با تنوع ارزشی پایین تشکیل شده باشد.^{۲۷۹} من تنها یک شرط دیگر به اینها اضافه می‌کنم: در مورد بعضی گروه‌ها، تنوع ارزش‌ها را نمی‌توان به راحتی از تنوع اطلاعات جدا کرد، و حصول نتایج اثرگذار مستلزم همانندیشی درباره هدف کلی گروه است.

توضیحی درباره «ادب سیاسی»^{۲۸۰}

در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، توجه زیادی به ایده «ادب سیاسی» معطوف شد - اینکه دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی نوعی راست‌کیشی چپ را به افراد تحمیل می‌کنند که دیدگاه‌های معارض را توبیخ می‌کند و به نوعی جزم‌اندیشی ملال‌انگیز می‌انجامد. این پدیده واقعی است و به فضای مباحثه در محیط دانشگاه‌ها لطمه زده است. در بعضی جاها، دانشجویان فقط به قیمت شخصیت و آبرویشان می‌توانند خود را جمهوری‌خواه بخوانند، از رونالد ریگان تعریف کنند، با حق انتخاب سقط جنین ابراز مخالفت کنند، یا از تبعیض مثبت و ایده حقوق همجنس‌گرایان انتقاد کنند. جمله‌ای را که پیش‌تر از یک دانشجوی محافظه‌کار نقل کردم به خاطر بیاورید: «چند ماه تحمل این واکنش‌های منفی کافی بود که دیگر عقیده‌ام را به زبان نیاورم و به جایش با لبخندی بی‌معنی سر تکان بدهم که یعنی با بقیه موافقم. اگر می‌گفتم یک مسیحی معتقد یا یک محافظه‌کارم، آماج رجزخوانی‌های تنگ‌نظرانه همان "آزاد اندیش"‌هایی قرار می‌گرفتم که از من به خاطر اینکه پذیرای تنوع و تکثر نبودم خرده می‌گرفتند.»^{۲۸۱} محل کار خود من، دانشکده حقوق دانشگاه شیکاگو، از دیدگاه‌های محافظه‌کارانه استقبال می‌کند و چیزی به اسم راست‌کیشی چپ در آنجا کمتر به چشم می‌خورد؛ اما در اواخر دهه ۱۹۸۰ در دانشکده حقوق دیگری درس می‌دادم که واضح بود محافظه‌کاران در آن اغلب جرئت ندارند حرفی بزنند.

^{۲۷۹} همان، صفحه ۷۵۸.
^{۲۸۰}

Political correctness.

^{۲۸۱}

Todd Werkhoven, I'm A Conservative, But I'm Not a Hatemonger, *Newsweek*, Oct. 7, 2002, at p. 14.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

ادب سیاسی، به شکل فشار برای هواداری از دیدگاه‌های چپ، در بعضی دانشگاه‌ها پدیده‌ای معمول بوده و هنوز هم هست. ما اکنون فهم بهتری از نحوه شکل‌گیری چنین پدیده‌ای داریم. موج‌های اطلاعاتی و موج‌های حیثیتی، هر دو، در کارند. اگر چنین به نظر برسد که بیشتر مردم مجموعه دیدگاه‌های مشترکی درباره مسائل عمومی دارند—مثلاً با تبعیض مثبت، حق انتخاب سقط جنین، و حقوق همجنس‌گرایان موافق‌اند—بیراه نیست که باور کنیم آن دیدگاه‌ها درست‌اند. و حتی اگر شما نسبت به آن دیدگاه‌ها بدبین هستید، طبیعی‌ست که نخواهید آنها را در جمع رد کنید و موجب ناراحتی هم‌آلآن‌تان شوید. وقتی چنین فرایندهایی به کار می‌افتند، نتیجه‌شان کاهش حضور دیدگاه‌های مخالف در مباحثه‌های جاری در سطح دانشگاه است. این کاهش به نوبه خود فشارهای اطلاعاتی و حیثیتی را که از اول در کار بودند، قوی‌تر می‌کند.

با وجود موج‌های اطلاعاتی و حیثیتی هم‌زمان، قطبی‌شدن گروهی هم اتفاق می‌افتد. افراد هم‌فکر که دیدگاه‌های مرجح از نظر جامعه را می‌پسندند اغلب با یکدیگر حرف می‌زنند، که خود به افراط‌گرایی بیشتر می‌انجامد. بنابراین، ادب سیاسی در بسیاری از دانشگاه‌ها می‌تواند به درجه افراطی یا حتی مضحکی برسد. در نتیجه، چه بسا به زبان آوردن مواضع محافظه‌کارانه یا حتی میانه‌روی متداول در جامعه آمریکا برای دانشجویان ناممکن باشد.

چنانکه که پیش‌تر گفته‌ام، فرایندهایی از این دست فی‌الواقع در دانشگاه‌ها پیش آمده‌اند. و وضعیت نامیمون و مضری برای آموزش به وجود آورده‌اند. بدترین قربانیان همان‌هایی هستند که با راست‌کیشی فراگیر در سطح دانشگاه همدل‌اند، دقیقاً به این خاطر که دیدگاه‌هایشان هیچگاه آزموده نمی‌شوند. اما نباید ادب سیاسی را محدود به دانشگاه‌های چپ‌گرا در دهه‌های اخیر بدانیم. تعداد بیشماری از موسسات، اعم از چپ‌گرا و غیرچپ‌گرا، اشکال ادب سیاسی خاص خودشان را دارند. من در جمع‌های محافظه‌کاری بوده‌ام که (در بهترین حالت) واکنش پرمهری به نظرات مساعد نسبت به هیلاری کلینتون یا ادوارد کندی نشان نمی‌دادند. بعضی دانشگاه‌ها و موسسات آموزش عالی کسانی را که از راست‌کیشی محافظه‌کارانه فاصله بگیرند، توبیخ می‌کنند. در بسیاری از موسسات، فشارهای اطلاعاتی و حیثیتی چنان‌اند که انتقاد از ایالات متحده، دفاع از ایده حقوق حیوانات، سخن گفتن به نفع ازدواج همجنس‌گرایان، انتقاد از مجازات اعدام، یا پیشنهاد توزیع بسیار برابرتر درآمد در ایالات متحده را برای دانشجویان دشوار می‌سازند. در بعضی گروه‌های دانشکده اقتصاد، نوعی راست‌کیشی راست‌گرا برقرار است، و آنها که از آن تخطی می‌کنند، باید مخاطراتش را به جان بخرند. قطبی‌شدن گروهی در این جور جاها هم اتفاق می‌افتد. شکی نیست که فشارهای اجتماعی در

بعضی دانشگاه‌ها، دانشجویان را به سمت و سوهای محافظه‌کارانه سوق می‌دهند؛ کافیست دانشگاه بریگام یانگ (Brigham Young) در یوتا را در نظر آورید.

به یاد آورید که خود برآشفتگی هم می‌تواند مطابق تاثیرات گروه کم یا زیاد شود. ادب سیاسی در اشکال مختلفش موجب تولید انواع خشم فزاینده می‌شود. موقعیت‌های خطرناک، به واقعی‌ترین معنای کلمه، وقتی پیش می‌آیند که خشم فزاینده به خشونت بیانجامد، چنانکه در دانشگاه‌های چپ‌گرا در دهه ۱۹۶۰ شد. اما وقتی هنجارهای ادب انقدر عمیقاً بخشی از وجود افراد شده‌اند، انقدر فراگیرند، و انقدر بدیهی انگاشته می‌شوند که اصلاً انگار وجود ندارند، آنوقت مجموعه خطرات دیگری در کمین است.

در حقیقت، خود ایده «ادب سیاسی» چنانکه بعضی منتقدین محافظه‌کار از آن استفاده می‌کنند، خلاقیتی پرجاذبه و تا حدی مخرب دارد. ایده ادب سیاسی به زعم آنها بر این دلالت دارد که برخی تعهدات سیاسی نه محصول اندیشه جدی که، بر عکس، شکلی از جزم‌اندیشی کورکورانه‌اند - صرفاً نوعی دنبال جمع راه افتادن. پدیده ادب سیاسی چپ‌گرایانه پدیده‌ای واقعی‌ست، و مشکلی واقعی هم هست. اما استفاده از این ایده برای بی‌اعتبار کردن برخی اندیشه‌ها و آرمان‌ها خود می‌تواند راه زیرکانه‌ای برای اعمال فشارهای اطلاعاتی و حیثیتی باشد. طنز ماجرا در این است که بسیاری از آنها که از ایده ادب سیاسی [برای انتقاد از چپ‌ها] استفاده می‌کنند، و از سیطره‌اش در دانشگاه‌ها بیزارند، خودشان در شکلی از ادب سیاسی سهم دارند. آنها در قطبی‌شدن گروهی هم سهم دارند، چرا که به هیجان یکدیگر دامن می‌زنند، تا آنجا که از زندگی دانشگاهی در زمان معاصر جز هجوی افراطی چیزی باقی نمی‌ماند.

گروه‌باوری^{۲۸۲} و قطبی‌شدن گروهی

اکنون در جایگاهی هستیم که بتوانیم پدیده «گروه‌باوری» را ارزیابی کنیم، پدیده‌ای که در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ بسیار مورد بحث قرار گرفت و مستقیماً به دغدغه‌های من در اینجا مربوط است. ایده گروه‌باوری توسط اروینگ جنیس (Irving Janis) برای اشاره به فرایندهای تصمیم‌گیری‌ای مطرح شد که می‌شد پیش-بینی کرد به اشتباه و حتی فاجعه ختم می‌شوند.^{۲۸۳} جنیس این عبارت را مستقیماً و آگاهانه بر اساس کتاب

۲۸۲

Groupthink.

^{۲۸۳} نگاه کنید به:

Irving Janis, *Groupthink* (2d edition) (Boston: Houghton Mifflin, 1982).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

«۱۹۸۴» جرج اورول، و مشخصاً بر اساس اصطلاح «دوگانه‌باوری»^{۲۸۴} در این کتاب، بر ساخت. به طور خلاصه، استدلال جنیس این بود که بعضی گروه‌ها مخالفت را سرکوب می‌کنند، برای اتفاق نظر ارزش بیشتری قائل‌اند تا برای درستی، گزینه‌های دیگر و تبعات آنها را بررسی نمی‌کنند، و در نتیجه، رسوایی به بار می‌آورند. آنچه جنیس می‌خواست یک فرایند تصمیم‌گیری بود که «گوش به زنگ» باشد، به این معنا که همواره گزینه‌های دیگر را به دقت از نظر بگذارند، و همینطور مخاطراتی را که با آن گزینه‌ها همراه‌اند.

جنیس برای دفاع از استدلال خود بر تعدادی از تصمیم‌هایی که واقعا در سیاستگذاری‌ها اتخاذ شده بودند متمرکز شد. به اعتقاد جنیس، تصمیم فاجعه‌بار رئیس‌جمهور کندی مبتنی بر صدور اجازه حمله به «خلیج خوک‌ها» عمدتاً حاصل گروه‌باوری بود. اگر رئیس‌جمهور جانسون و مشاورینش شعله جنگ ویتنام را در سال‌های ۱۹۶۴ تا ۱۹۶۷ بالا کشیدند، به خاطر این بود که گروه‌شان مخالفت را سرکوب می‌کرد، به دنبال اتفاق نظر بود، و به خوبی راجع به تبعات تصمیم‌ها فکر نمی‌کرد. رسوایی واترگیت،^{۲۸۵} سیاست نوپل چمبرلین (Neville Chamberlain) مبنی بر باج دادن به آلمان نازی،^{۲۸۶} تصمیم شرکت خودروسازی فورد برای به بازار آوردن خودروی ادسل، پرتاب سفینه فضایی چالنجر (Challenger) توسط ناسا، حمله آلمان نازی به اتحاد جماهیر شوروی در سال ۱۹۴۱، و تصمیم شرکت دارویی گروننتال (Grunenthal) برای به بازار آوردن داروی تالیدومید که به نقص‌های مادرزادی جدی در کودکان انجامید،^{۲۸۷} همه و همه بر اساس مفهوم گروه‌باوری تحلیل شده‌اند. به عقیده جنیس، گروه‌باوری به مشکلات بسیاری ناشی از تصمیم‌گیری‌های معیوب می‌انجامد، که از آن جمله‌اند: بررسی ناکامل اهداف و گزینه‌های جایگزین، عدم بررسی مخاطرات انتخاب گزینه مرجح، ضعف در جستجوی اطلاعات، گرایش‌های گزینشی در پردازش اطلاعات، و ارزیابی نکردن گزینه‌های جایگزین.^{۲۸۸}

جنیس تأکید کرد که گروه‌باوری چندین «نوع» نشانه دارد.^{۲۸۹} یکی از آنها بسته نگه داشتن ذهن است، و تلاش جمعی برای «توجیه و دلیل‌تراشی» به منظور بی‌ارزش شمردن هشدارها یا اطلاعاتی که ممکن است

۲۸۴

Doublethink.

^{۲۸۵} همان منبع Janis، صفحات ۱۹۸ تا ۲۴۱.

^{۲۸۶} همان منبع Janis، صفحات ۱۸۷ تا ۱۹۱.

۲۸۷

Marlene Turner and Anthony Pratkanis, Twenty Years of Groupthink Theory and Research: Lessons from the Evaluation of a Theory, *73 Org Behavioral and Human Decision Processes* 105, 107 (1998).

^{۲۸۸} همان، صفحه ۱۷۵.

^{۲۸۹} همان منبع Janis، صفحات ۱۷۴ تا ۱۷۵.

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

به تجدیدنظر در تصمیم بیانجامد؛ و دیگری دیدگاه‌های کلیشه‌ای نسبت به دشمنان است، که یا انقدر آنها را شرور جلوه می‌دهد که دیگر تلاش برای مذاکره با آنها ملغی باشد، و یا «ضعیف‌تر و احمق‌تر» از آنکه بتوانند در مقابل انتخاب‌های مخاطره‌آمیز گروه واکنشی نشان دهند. سازمان‌هایی که مستعد گروه‌باوری هستند افراد را برای هم‌نوایی تحت فشار می‌گذارند. در اینجا جنیس به خودسانسوری اعضای گروه اشاره می‌کند که با این کار، اهمیت تردیدها و استدلال‌های مخالف خود را به حداقل می‌رسانند. خودسانسوری با توهم یکصدا بودن همه مربوط است. این توهم با اعمال فشار مستقیم بر هر عضوی که بر ضد کلیشه‌ها، توهمات، و تعهدات گروه استدلال کند، دامن زده می‌شود.

جنیس اضافه کرد که گروه‌باوری مجموعه علل مشخصی دارد. اولین و مهم‌ترین‌شان همبستگی است؛ «احتمال بروز نشانه‌های تصمیم‌گیری معیوب» در گروهی که از این ویژگی برخوردار نیست، ضعیف است. اما گروه‌باوری مستلزم شرایط دیگری هم هست؛ از جمله: عایق‌بندی گروه سیاست‌گذاری، به طوری که امکان دریافت مشاوره متخصصین و ارزشیابی نقادانه از بیرون کم شود؛ نبود سنت رهبری بی‌طرف، به این معنا که رهبران از پرس‌وجوی علنی و ارزشیابی نقادانه استقبال نمی‌کنند؛ نبود رویه‌هایی برای تشویق تصمیم‌گیری خوب؛ و ایدئولوژی و پیشینه‌های اجتماعی مشترک بین اعضاء.

جنیس تاکید کرد که راه علاج گروه‌باوری پردازش هشیارانه اطلاعات است.^{۲۹۰} رهبران باید با اولویت دادن به اعتراضات و تردیدها ارزشیابی نقادانه را تشویق کنند. برای ترویج تنوع دیدگاه‌ها، گروه‌های مستقل سیاست‌گذاری و ارزشیابی باید زیر نظر رهبران مختلف روی موضوعات واحد کار کنند. متخصصین خارج از گروه و افراد شایسته‌ای که مستقیماً در موضوع مورد نظر دخیل نیستند، باید تشویق شوند که دیدگاه‌های متدوال گروه را به چالش بکشند. جنیس در دفاع از این ایده‌ها، تاکید می‌کند که در بسیاری از تصمیم‌های موفق، خبری از گروه‌باوری نبوده است، مثلاً در حل و فصل صلح‌آمیز بحران موشکی کوبا و «طرح مارشال» برای بازسازی اروپا بعد از جنگ جهانی دوم.

اینها همه چه ربطی به استدلال من در اینجا دارد؟ تاکید کرده‌ام که گروه‌ها ممکن است به افراط کشیده شوند. همچنین تاکید کرده‌ام که فشارهای اجتماعی، هم از نوع اطلاعاتی و هم از نوع حیثیتی، در صورتی که اعضای گروه از درجه بالایی از همبستگی و عطوفت نسبت به یکدیگر برخوردار باشند، بیشتر می‌شوند.

^{۲۹۰} همان، صفحات ۲۶۲-۲۷۱.

در پرتو آنچه گفته شد، مثال‌های جنیس را می‌توان به صورت مطالعاتی موردی در مورد قطبی‌شدن گروهی دید، از اینکه چطور گروه‌ها به سمت مواضع افراطی‌تر در راستای گرایش‌های اولیه‌شان حرکت می‌کنند، و چطور فرایند قطبی‌شدن، «نماهای پنهان» را پنهان نگه می‌دارد. تاکید جنیس بر خودسانسوری، و افزایش آن در اثر فشارهای اجتماعی، با ادعاهای اولیه من خوانایی دارد. چنانکه او نشان می‌دهد، بسیاری از نمونه‌های قطبی‌شدن گروهی مستلزم وجود رهبرانی هستند که دیدگاه‌هایشان بسیار بیشتر از دیدگاه‌های سایر اعضا تعیین‌کننده‌اند. اگر رهبری مشوق مخالفت نباشد و به نتیجه مشخصی گرایش داشته باشد، احتمال اینکه کل گروه به سمت آن نتیجه حرکت کند بسیار بالاست.

با این وجود، باید روشن باشد که جنیس هیچ فرضیه ساده‌ای پیش رو نمی‌نهد که بتوان آن را در عمل آزمود. آثار تجربی درباره پدیده گروه‌باوری به نتایج متناقضی رسیده‌اند،^{۲۹۱} و منازعات پرشوری درباره ادعاهای جنیس در جریان است.^{۲۹۲} بخش اعظم این منازعات به عدم اطمینان درباره رابطه نشانه‌های مورد ادعای جنیس و رسوایی‌های پیش‌آمده در حوزه سیاست‌گذاری برمی‌گردد. منتقدین تاکید کرده‌اند که «دسته‌بندی‌های ارائه شده برای ویژگی‌های گروه‌باوری بر اساس نمونه‌های پراکنده، مشاهدات سردستی، و توسل به شهود انجام شده‌اند، و نه بر اساس پژوهش جدی.»^{۲۹۳} یک مطالعه دقیق درباره تصمیم‌گیری‌های موفق و ناموفق در هفت شرکت سرشناس آمریکایی (از جمله کرایسلر، کوکاکولا، و شبکه خبری CBS) طراحی شده بود تا مشخص کند آیا این شرکت‌ها نشانه‌های گروه‌باوری را از خود برور می‌دهند یا نه، و اگر چنین است، آیا عدم موفقیتشان با این مساله ارتباطی دارد یا نه.^{۲۹۴} محققین رابطه محکمی میان فرایند تصمیم‌گیری یک گروه و احتمال موفقیتش یافتند، که ادعاهای جنیس را پشتیبانی می‌کرد. هرگاه اطلاعات به درستی پردازش شده بود، شرکت‌ها شانس بیشتری برای تصمیمات خوب داشتند. از طرف دیگر، گروه‌های موفق بعضی ویژگی‌های گروه‌باوری را هم بروز دادند. در واقع این گروه‌ها رهبران قدرتمندی داشتند که سعی می‌کردند

۲۹۱

James Esser, *Alive and Well After Twenty-Five Years: A Review of Groupthink Research*, 73 *J. Org. Behavior and Human Decision Processes* 116 (1998).

^{۲۹۲} نگاه کنید به:

Sally Riggs Fuller and Ramon J. Aldag, 73, *J. Org Behavior and Human Decision Process*, 163 (1998).

^{۲۹۳} همان منبع Riggs and Aldag، صفحه ۱۶۷.

۲۹۴

Randall Peterson et al., "Group Dynamics in Top Management Teams: Groupthink, Vigilance, and Alternative Models of Organizational Failure and Success," 73, *J. Org. Behavior and Human Decision Processes*, 272 (1998).

چرا جوامع به اختلاف نظر نیاز دارند
انتشارات بنیاد عبدالرحمن برومند

دیگران را متقاعد کنند که حق با آنهاست. چنین رهبرانی تنها در صورتی گروه را به خطا می‌کشاندند که «کیش‌های مطلق‌گرا» ایجاد می‌کردند، که طبق تعریف یعنی وقتی سازمان‌ها قدرت را در یک فرد واحد متمرکز کنند.^{۲۹۵} چنین تمرکزی بیش از هر چیز دیگر به نتایج بد می‌انجامد.

مطالعات مشابه بسیاری هستند که تا حدی، ولی نه به طور کامل، از مدل گروه‌باوری پشتیبانی می‌کنند.^{۲۹۶} یک کاوش نظام‌مند درباره مثال‌های خود جنیس نشان داد که ویژگی‌های گروه‌باوری با عدم موفقیت گروه‌ها ربط دارد.^{۲۹۷} این مطالعه مشخصاً نشان داد که تصمیم‌گیری معیوب رابطه محکمی با خطاهای ساختاری گروه‌ها دارد، از جمله عایق‌بندی و یکدستی‌شان. وقتی اعضای گروه با هم دوست‌اند و نه با هم غریبه، یا قبلاً هم با هم کار کرده‌اند، یا از آنها خواسته شده که آرام گروه را به سینه خود بزنند، میزان خودسانسوری‌شان بیشتر از سایر گروه‌ها نشده؛ و هیچ شاهدهی مبنی بر اینکه چنین گروه‌های همبسته‌ای تصمیم‌های بدتری می‌گیرند وجود ندارد.^{۲۹۸} اتفاقاً ممکن است اگر اعضاء به یکدیگر اعتماد داشته باشند، و هنجارهای مشترکی راجع به افشای اطلاعات و ابراز مخالفت داشته باشند، خودسانسوری در میان آنها کمتر شود تا در گروه‌های متشکل از غریبه‌ها، چرا که مردم در میان غریبه‌ها ممکن است از این بترسند که دیدگاه مخالفشان به اصطکاک جدی در گروه بیانجامد. اما بعضی از ادعاهای جنیس درست از آب درآمده‌اند. معلوم شده که گروه‌های عایق‌بندی شده گزینه‌های متفاوت کمتری را از نظر می‌گذرانند و تصمیم‌های بدتری نسبت به گروه‌های بازتر می‌گیرند.^{۲۹۹} همچنین حق با جنیس است که گروه‌هایی با رهبرانی که زیاد دستور می‌دهند، گزینه‌های متفاوت کمتری را مطرح می‌کنند، اطلاعات کمتری را به کار می‌گیرند، مخالفت را سرکوب می‌کنند، و عموماً فرایندهای تصمیم‌گیری ضعیف‌تری دارند.^{۳۰۰} اغلب مطالعات همچنین نشان می‌دهند که رویه‌های ضعیف تصمیم‌گیری، مطابق معیارهای جنیس، نسبت به رویه‌های خوب، به عدم توافق کمتر و تصمیم‌های بدتری می‌انجامد.^{۳۰۱}

^{۲۹۵} همان، صفحه ۲۷۸.

^{۲۹۶} نگاه کنید به همان منبع Esser، صفحات ۱۱۸ تا ۱۲۲.

^{۲۹۷}

Philip Tetlock et al., "Assessing Political Group Dynamics," 63, *Journal of Personality and Social Psych* 781 (1992).

^{۲۹۸} همان منبع Easer، صفحات ۱۳۰-۱۳۱.

^{۲۹۹} همان، صفحه ۱۳۱.

^{۳۰۰} همان، صفحات ۱۳۱ تا ۱۳۲.

^{۳۰۱} همان، صفحه ۱۳۲.

این یافته‌ها چگونه بر تحلیل حاضر اثر می‌گذارند؟ چه رابطه‌ای بین گروه‌باوری و قطبی‌شدن گروهی وجود دارد؟ واضح‌ترین نکته این است که قطبی‌شدن گروهی یک پیش‌بینی ساده و روشن را میسر می‌کند: یک نظم آماری در اینکه گروه‌ها نهایتاً به موضع افراطی‌تری در راستای گرایش‌های اولیهٔ اعضاء می‌رسند وجود دارد. اما مفهوم گروه‌باوری بسیار پیچیده‌تر و غیرقابل‌کنترل‌تر از اینهاست، و هیچ پیش‌بینی ساده‌ای را میسر نمی‌کند. جنیس بر اساس مثال‌هایی از دنیای واقعی، مجموعه‌ای از نکات دربارهٔ اینکه گروه‌ها چه موقع بیشترین احتمال خطا را دارند به دست آورد و به همهٔ موارد تعمیم داد. این نکات عمومی معنادار و مفیداند، اما توضیح روشنی از اینکه چه ویژگی‌هایی از گروه‌ها به خطا یا فاجعه می‌انجامد به دست نمی‌دهند. با توجه به این مشکل، می‌توان فهمید که چرا چنین جنجالی بر سر ایدهٔ گروه‌باوری درگرفته است. اما امیدوارم نشان داده باشم که اصل ایدهٔ جنیس صحیح است. اگر مخالفت درون گروهی تقبیح شود، احتمال ضعیف عمل کردن گروه هست. ماجرای گروه‌باوری همان ماجرای دانش ناقص است. و اگر به دنبال روایت ساده‌ای از آنچه به طور معمول در گروه‌ها کار را خراب می‌کند هستیم، سازوکارهایی که شرح‌شان داده‌ام نقطهٔ مناسبی برای شروع‌اند. قطبی‌شدن گروهی، که جنیس به آن اشاره نمی‌کند، توضیح ساده‌ای برای عدم موفقیت رئیس‌جمهور کندی در «خلیج خوک‌ها»، پنهان‌کاری واترگیت، و بالاگرفتن جنگ ویتنام به دست می‌دهد. در هر کدام از این نمونه‌ها، گروه‌ها نهایتاً به موضعی افراطی‌تر در راستای گرایش‌های اولیهٔ اعضایشان رسیده‌اند. چطور می‌توان جلوی چنین فجایعی را گرفت؟ نهادهای خوب – که نماهای مخفی، استدلال‌های مخالف، و گزینه‌های متفاوت را آشکار می‌کنند – پاسخ روشنی به این پرسش هستند. آنها که قانون اساسی آمریکا را تدوین کردند، چنانکه در ادامه خواهیم دید، درک روشنی از این نکته داشتند.

نتیجه‌گیری: چرا مخالفت؟

جان استوارت میل، در قرن نوزدهم، تأکید می‌کند که «استبداد اکثریت» را نه فقط در قوانین، بلکه در فشارهای اجتماعی نیز می‌توان یافت:

«در ابتدا تصور این بود، و هنوز هم در میان عوام چنین است، که ترس از استبداد اکثریت، مانند ترس از سایر استبدادها، عمدتاً ناشی از این است که استبداد به واسطهٔ اقدامات صاحبان مناصب عمومی عمل می‌کند. اما اهل تأمل دریافته‌اند که وقتی جامعه‌ای خود مستبد باشد – جامعه به‌طور جمعی به تک‌تک افرادی که آن

را تشکیل می‌دهند زور می‌گوید- به این معنا است که استبداد منحصر به اعمالی نیست که ممکن است به دست کارگزاران سیاسی انجام شده باشند. جامعه می‌تواند فرامین خود را به اجرا بگذارد و می‌گذارد... بدین ترتیب، تنها حفاظت [از افراد] در برابر استبداد زمامداران کافی نیست؛ علاوه بر آن، به حفاظت در برابر گرایش جامعه به تحمیل آرا و اعمالش به منزله قواعد رفتار، از راه‌هایی به جز کیفرهای مدنی، بر آنهایی که با این آرا و اعمال مخالفاند نیاز داریم.^{۲۰۲}

از نظر میل جامعه می‌تواند «فرامین خود را به اجرا بگذارد» بی‌آنکه کوچکترین کمکی از صاحبان مناصب عمومی گرفته باشد. آیا این سخن استورات میل نسبتی با زندگی امروز ما دارد؟ گاه به‌نظر می‌رسد که سخنان او نتیجه طبیعی زمانه و شرایط آن دوران بوده‌اند - نتیجه فشارهایی برای هم‌رنگی کامل با جمع در انگلستان قرن نوزدهم که راست‌کیشی‌های مذهبی در آن فشاری خفکان‌آور ایجاد کرده بود. اما مشکل فشار همنوایی به‌مراتب فراگیرتر از این است. در حقیقت، این امر در خصیصه‌های پایدار وضعیت بشری ریشه دارد. هدف اصلی من در این کتاب فهم این خصیصه‌ها بوده است و این که با آنها چه می‌توان کرد. برای این هدف، خطر برخورد یکسان با سه پدیده اجتماعی را به جان خریدم: همنوایی، موج‌ها، و قطبی‌شدن گروهی. هر سه این‌ها محصول، در وهله اول، اطلاعات موجود در کردار و گفتار دیگران، و، در مرحله دوم، نیروی اجتماعی‌ای هستند که این کردارها و گفتارها اعمال می‌کنند.

غالباً دلیل افراطی شدن گروه‌ها تأثیراتی است که افراد بر یکدیگر می‌گذارند. این امر در مورد خانواده‌هایی که با یکدیگر دعوا دارند، سازمان‌های مذهبی، هواداران ورزشی و باشگاه‌های سرمایه‌گذاری؛ در مورد انقلابیون و تروریست‌ها؛ در مورد احزاب سیاسی، مجالس قانونگذاری، دادگاه‌ها، سازمان‌های انتظامی و حتی کشورها، صادق است. وقتی قطبی‌شدن گروهی رخ می‌دهد افراد به جای به اشتراک گذاشتن اطلاعاتی که یک فرد یا شمار اندکی از اعضای گروه از آن اطلاع دارند، شروع به بحث درباره اطلاعاتی می‌کنند که همگی از قبل می‌دانستند. این ضایعه‌ای جدی است. اگر قرار است گروه‌ها افراطی شوند، باید دلایل خوبی برای آن داشته باشند، چیزی بیشتر از صرفاً تقویت و تشدید گرایش‌های از پیش موجود افراد در نتیجه مباحثات درون‌گروهی.

البته همنوایی بیشتر اوقات کاملاً با عقل جور درمی‌آید. هنگامی که اطلاعات مستقل چندانی نداریم احتمالاً بهترین کار این است که همان کاری را بکنیم که دیگران می‌کنند. اشکال همنوایی این است که جامعه را از اطلاعاتی که به آن نیاز دارد محروم می‌کند. در مورد موج‌های اجتماعی هم که باعث می‌شوند افراد صرفاً از دیگران پیروی کنند و آنچه را می‌دانند با دیگران شریک نشوند، روی همین مشکل انگشت گذاشته‌ام. موج‌ها می‌توانند هم افراد و هم گروه‌ها را به خطاهایی بزرگ بیاندازند. غالباً بی‌عدالتی‌های فراگیر صرفاً به این دلیل داوم پیدا می‌کنند که بیشتر مردم برداشت غلطی از نظرات سایرین دارند. آنها جلوی زبان‌شان را می‌گیرند، چون فکر می‌کنند لابد کار دیگران درست است که سکوت کرده‌اند، یا صرفاً چون می‌خواهند از عدم پذیرش اجتماعی اجتناب کنند. تراژدی اینجاست که می‌شد از خطاها و بی‌عدالتی برحذر ماند؛ تنها اگر مردم علناً اعتراض می‌کردند. بیشتر اوقات حکایت دیکتاتورها و مستبدین کوچک و بزرگ همان داستان امپراتور برهنه است.

نتیجه کلی‌ای که می‌توان گرفت روشن است. سازمان‌ها و کشورها احتمالاً بسیار بیشتر از این شکوفا می‌بودند اگر صداقت را تشویق و از اختلاف نظر استقبال می‌کردند. جوامع کارآمد می‌توانند با طرح‌ها و جنبش‌هایی مقابله کنند که مردم اگر به طیف وسیعی از دیدگاه‌ها دسترسی داشتند حمایت‌شان نمی‌کردند. موفقیت اقتصادی خارق‌العاده آمریکا همه چیز خود را مدیون فرهنگ اطلاعات آزاد خود است. در حقیقت، بازارهای اقتصادی، خود تجلی هنجارهای ناشی از باز بودن‌اند، و موفقیت نوآوران را تضمین می‌کنند (و نوآوری خود نوعی مخالفت است). آزادی گفتار و ابراز مخالفت آشکار، با بازارهای آزاد از یک خانواده‌اند. ایالات متحده هر اندازه موفقیتی را که در دوران صلح و نیز جنگ داشته‌است، بیش از هر چیز مدیون اصل آزادی بیان است. اما دموکراسی‌ها نیز به اندازه سایر نظام‌ها، بارها و بارها همان استبداد اکثریتی را که میل محکوم می‌کند خلق کرده‌اند، خیلی ساده، به این دلیل که فشارهای اجتماعی باری بر دوش مخالفت‌کنندگان شده‌اند.

شاهد بوده‌ایم که درک و شناخت تأثیرات اجتماعی نوری بر کارکرد بیانی قانون می‌تاباند. قانون گاه صرفاً به‌واسطه آنچه که می‌گوید بر رفتار آدمی تأثیر می‌گذارد. ممنوعیت سیگار کشیدن در اماکن عمومی و ممنوعیت آزار جنسی نمونه‌هایی از این امر هستند. اثرگذاری قانون ناشی از قدرت آن در نشان دادن کار درست است، و نیز در ارائه اطلاعاتی درباره این که سایر افراد فکر می‌کنند چه کاری درست است. از آنجا که افراد به واکنش‌های مهمی می‌دهند، چنانچه قانون‌شکنی‌ها آشکار باشند کارکرد بیانی قانون تشدید می‌شود. با شناختی از تأثیرات اجتماعی می‌توانیم پیش‌بینی کنیم که در چه مواردی احتمالاً قانون به

صرف آنچه که می‌گوید اثر گذار خواهد بود- و چه زمانی بی‌اثر مگر آن که با تلاش‌های فراوان به اجرا گذاشته شود. همچنین می‌توانیم بفهمیم که چرا دیکتاتوری‌ها، بسیار بیشتر از دموکراسی‌ها، به پلیس نیاز دارند و چرا غالباً مجبورند به وحشت‌آفرینی متوسل شوند.

استدلال کرده‌ام که بسیاری از نهادها و حقوق مندرج در قانون اساسی خطر پیامدهای مضر ناشی از همنوایی، موج‌ها، و قطبی‌شدن گروهی را کاهش می‌دهند. آزادی بیان ساده‌ترین مثال است که امکان کنترل پیامدهای نامطبوع موج‌ها و افراطگرایی ناموجه را فراهم می‌کند. یک نظام مبتنی بر آزادی بیان، اگر هیچ حسن دیگری نداشته باشد، دست کم نمی‌گذارد حکومت هیچ دیدگاهی را محدود کند. همچنین دیده‌ایم چقدر مهم است که مطمئن شویم مردم در معرض طیفی از مواضع قرار می‌گیرند و به میل خود به اتاق‌های پژواک ساخت خود که فقط یک حرف را بارها و بارها تکرار می‌کنند پناه نمی‌برند. نظام مبتنی بر آزادی بیان با ایجاد فضای تبادل آراء در عرصه عمومی برای همه، وجوه مثبت خود را آشکار می‌کند. در دموکراسی‌ای که به درستی کار می‌کند، حق آزادی بیان مطمئناً از مخالفان محافظت می‌کند، اما مخالفت نمی‌تواند موثر باشد مگر آن که شنوندگان حاضر باشند محترمانه به سخنان مخالفان گوش دهند.

حقوق و وظایف به‌کنار، بسیاری از نهادهای مندرج در قانون اساسی احتمال این را که اطلاعات مهم و دیدگاه‌های متفاوت به گوش عموم مردم برسند، افزایش می‌دهند. برجسته‌ترین نقشی که تدوین‌کنندگان قانون اساسی امریکا ایفا کردند، تعهدشان به ناهمگونی در حکومت، و (به قول الکساندر همیلتون) «تضاد و جدال طرف‌ها»، به عنوان روشی برای «ترویج همنوایی» بود. از آنجا که همنوایی اثرات مخربی دارد، این «تضاد و جدال» برای نهادهای دولتی و خصوصی، هر دو، مطلوب است. نظام دو-مجلسی بارزترین نمونه است. در چنین نظامی قانونگذاری توسط دو نهاد با فرهنگ‌های متفاوت انجام می‌شود، که در نتیجه امکان بالقوه مهار گرایش‌های توجیه‌ناپذیر را دارند.

همچنین استدلال کرده‌ام که داشتن درکی از تأثیرات اجتماعی نشان می‌دهد که مهم است درجه بالایی از تنوع در دستگاه قضایی فدرال وجود داشته باشد. احمقانه است تظاهر کنیم که منصوبین حزب جمهوری‌خواه، در کلیت‌شان، تفاوتی با منصوبین حزب دموکرات ندارند. همچنین، حضور یک «افشاگر» بالقوه در قالب یک قاضی از حزبی متفاوت از این دو حزب در هر هیئت قضایی غنیمتی است که باید قدرش را شناخت. البته کم پیش می‌آید که قضات قانون‌شکن باشند. اما گروهی متشکل از قضات هم‌فکر، مانند هر گروه دیگری از افراد هم‌فکر، در معرض کشیده شدن به افراط‌های ناموجه است. اگر یک دادگاه مخالفین بالقوه را هم در

راس خود داشته باشد احتمالاً به مراتب بهتر عمل خواهد کرد. آنچه که در مورد بیشتر نهادها صادق است در مورد محاکم قضایی نیز صدق می‌کند.

همچنین تأکید کرده‌ام که درک اهمیت تأثیرات اجتماعی بر مشروعیت تلاش‌هایی که سعی در ارتقای تنوع نژادی در آموزش عالی دارند صحنه می‌گذارد. بعید است یادگیری واقعی در کلاس درسی رخ دهد که در آن همه با یکدیگر موافق‌اند. آموزش خوب نیز مانند زمامداری خوب به درجه‌ای از «تضاد و جدال طرف‌ها» نیاز دارد. البته، بین اعضای هر گروه نژادی هم اختلاف نظر زیاد هست. اما در برخی زمینه‌ها تنوع نژادی به صرف افزایش طیف تجربه‌ها و نقطه‌نظرها احتمالاً باعث ارتقای بحث‌ها و گفتگوها می‌شود.

نکته کلی‌تری در این ادعاهای موردی هست. مرسوم است که تصور کنیم آنهایی که هم‌نواپی می‌کنند به منافع عمومی خدمت می‌کنند و آنهایی که مخالف می‌کنند آدم‌هایی اجتماع ستیز یا حتی خودخواه‌اند. این حرف به یک معنا درست است. گاه هم‌نویان پیوندهای اجتماعی را محکم‌تر می‌کنند، در حالیکه مخالفان این پیوندها را به خطر می‌اندازند یا دست کم باعث بروز تنش‌هایی می‌شوند. اما این تلقی متعارف مساله را از یک جنبه مهم وارونه نشان می‌دهد: بیشتر اوقات، نفع فرد در راه افتادن به دنبال جمعیت است، اما نفع اجتماع در این است که فرد آنچه را که باور دارد بهترین است بگوید و انجام دهد. جوامع کارآمد گام‌هایی برای جلوگیری از هم‌نواپی و تشویق مخالفت برمی‌دارند؛ تا حدی برای حفاظت از حقوق مخالفان، اما بیشتر برای حفاظت از منافع خودشان.

:--:--:--:--: