

همه گزینه‌ها روی میز است، اما بهترین گزینه کدام است؟

« تلاش برای مشخص کردن بهترین زندگی می‌تواند به شکست ختم شود



لاری تمکین
ایران

بعضی والدین به بچه‌هایشان تاکید می‌کنند که در هر آنچه انجام می‌دهند بهترین باشند. به آن‌ها فشار می‌آورند که بهترین ورزشکار، بهترین متفکر، بهترین موزیسین و همین‌طور تا آخر بهترین هر چیز دیگری باشند. برخی دیگر از والدین فرزندان‌شان را بر آن می‌دارند که دنبال چیزی بروند که در آن بهترین هستند؛ چه آن چیز ورزش باشد، چه تحصیل چه موسیقی. بعضی والدین به بچه‌هایشان فشار می‌آورند که تا حد ممکن تلاش کنند. در عین حال برخی دیگر هستند که همه تلاش‌شان را می‌کنند تا به بچه‌هایشان برای بهترین بودن یا حتی تلاش برای بهترین بودن فشار وارد نکنند، چرا که نگران آسیب‌های روحی چنین فشاری هستند. به هر روی اکثر والدین عاشق بچه‌هایشان هستند و فارغ از شیوه‌ای که انتخاب می‌کنند، بیشترین تلاش‌شان را برای آن‌ها صرف می‌کنند. در نهایت اکثریت قریب به اتفاق والدین از ته دل بهترین‌ها را برای فرزندان‌شان می‌خواهند؛ فقط برداشت آن‌ها از ملزومات این بهترین‌ها متفاوت است.

بیشتر والدین با پیگیری آنچه برای فرزندان‌شان بهترین است، ناخوسته درگیر برداشت غالب از عقلانیت فردی می‌شوند؛ برداشتی که حداقل در غرب از زمان یونانی‌ها حکمفرماست. طبق این برداشت، عقلایی بودن یعنی اقدام فرد در جهت حداکثرسازی کیفیت زندگی‌اش در طول زندگی. این به آن معنی است که یک عامل عقلایی گزینه‌هایی را انتخاب می‌کند که تا حد ممکن زندگی‌اش را به مثابه یک مجموعه، بهتر کند. شعار تبلیغاتی ارتش ایالات متحده، یعنی «همه آن چیزی باش که می‌توانی باشی»، نمایی دقیق از معنای عقلایی بودن یک عامل است.

برداشت استاندارد عقلانیت، دو فرض بنیادی را در خود جای داده است. اول این که برای هر زندگی یک بهترین راه منصور هست، فرض دوم فنی‌تر از قبلی است: من نام آن را «اصل انتقال‌پذیری بهتر از» می‌گذارم. بر اساس این اصل بین هر سه گزینه، اگر گزینه اول بهتر از دومی باشد، و دومی بهتر از سومی، گزینه اول می‌بایست بهتر از گزینه سوم باشد. «اصل انتقال‌پذیری بهتر از» انتخاب بهترین گزینه از میان یک مجموعه متناهی از گزینه‌ها را میسر می‌کند. گزینه‌ها را دوتا دوتا مقایسه کنید. اگر اولی بهتر است، دومی را کنار بگذارید. سپس سومی را با اولی مقایسه کنید. اگر سومی بهتر است، اولی را کنار بگذارید. همین‌طور جلو بروید و از میان هر دو گزینه

از آن وجود نداشته باشد. به این ترتیب بر اساس این دیدگاه اصلاح‌شده، حتی اگر یک گزینه مشخص بهترین وجود نداشته باشد، عقلانیت می‌تواند ما را به شکلی راهنمایی کند که هیچگاه گزینه بدتر را در حضور گزینه بهتر انتخاب نکنیم. فرض بنیادی دوم در بخش عظیمی از تاریخ بشریت به چالش کشیده نشده است. اکثر فلاسفه، اقتصاددانان و دیگر افراد، به‌واسطه معنای واژه‌های «بهتر از» و یا «بر اساس آنچه منطق حکم می‌کند»، چنین فرض کرده‌اند که «اصل انتقال‌پذیری بهتر از» می‌بایست درست باشد. حقیقت این است که اکثر این افراد فرض کرده‌اند که همه روابط تفصیلی «تر از» می‌بایست انتقال‌پذیر باشند؛ و در واقع هم اکثر این روابط این چنین‌اند. مثلا اگر احمد از السال بلندقدتر (یا سریع‌تر، یا سنگین‌تر) باشد و السال از کیپنگ بلندقدتر

باید نسبت به سفیدپوستان ارجحیت داشته باشد. توجیه این دیدگاه به روابط تاریخی خاصی مربوط است که میان سیاه‌پوستان و سفیدپوستان آمریکا وجود داشته است که از آن جمله می‌توان به تاریخ برده‌داری، اعدام‌های بدون محاکمه، قوانین جیم کرو و غیره اشاره کرد. توجه داشته باشید که بر اساس این دیدگاه دلیلی ندارد مکزیک-آمریکایی‌ها را به سفیدپوستان یا سیاه‌پوستان را به مکزیک-آمریکایی‌ها ترجیح دهیم؛ بیان ساده دلایل هم این خواهد بود که مکزیک-آمریکایی‌ها توسط سفیدپوستان به بردگی گرفته نشده‌اند و مکزیک-آمریکایی‌ها نیز هیچگاه سیاه‌پوستان را به بردگی نگرفته‌اند.

از این منظر سه نامزد برای شغل مورد نظر خواهیم داشت: آقای سفیدپوست، آقای مکزیک-آمریکایی، و آقای سیاه‌پوست. حال با این فرض که همه چیز را مدنظر قرار داده‌ایم (یعنی برای هر مقایسه دو به دو همه عوامل مرتبط را به حساب آورده‌ایم) به این نتیجه می‌رسیم که استخدام آقای سفیدپوست بهتر است از آقای مکزیک-آمریکایی، و استخدام آقای مکزیک-آمریکایی بهتر از استخدام آقای سیاه‌پوست است، و با این همه طبق آنچه قبلا گفته شد استخدام آقای سیاه‌پوست بهتر از استخدام آقای سفیدپوست است. در اینجا اصل انتقال‌پذیری بهتر از نقض شده است و دلیل این نقض آنچنان که در بالا ذکر شد این است که عوامل تعیین‌کننده مقبولیت آقای سفیدپوست برای آن جایگاه، بسته به اینکه طرف مقابل آقای سیاه‌پوست است یا آقای مکزیک-آمریکایی، حداقل تا حدی متفاوت است.

به مثال دوم توجه کنید. سازمان بهداشت جهانی، مانند بسیاری از دیگر سازمان‌های بهداشتی ملی و بین‌المللی، برای انتخاب بین سیاست‌های بهداشتی از رویکرد اثرگذاری هزینه استفاده می‌کند. اساسا این رویکرد به معنای استفاده حداکثری از بودجه موجود و مصرف منابع محدود آن‌هاست. این کار نیازمند سبک‌سنگین کردن و گرفتن تصمیماتی مهم بین

اما این ترکیب از دیدگاه‌های پذیرفتنی با اصل انتقال‌پذیری بهتر از سازگار نیست، زیرا شاید بیماری‌های متعددی در آنجا وجود داشته باشد. مثلا بیماری اول بسیار سخت بوده اما فقط چند هزار نفر را مبتلا می‌کند، بیماری دوم کمتر سخت بوده اما تعداد بیشتری را درگیر می‌کند، و سومی نیز باز شدت کمتری دارد اما نسبت به دومی تعداد بیشتری را مبتلا می‌کند. بر اساس برهان اثرگذاری هزینه که در چنین مقایسه‌هایی به نظر قابل قبول می‌رسد، درمان بیماری دوم بهتر از درمان اولی، درمان سومی از بهتر از دومی و همین‌طور تا انتها خواهد بود. این قضاوت‌های دوتایی در کنار اصل انتقال‌پذیری بهتر از، بیابانگر آن خواهد بود که درمان آخری بهتر از اولی خواهد بود. اما تقریبا هیچکس به چنین چیزی اعتقاد ندارد. درمان بیساری اول به‌وضوح بهتر از بیماری آخر به نظر می‌رسد. در اینجا عواملی که برای مقایسه بیماری‌های مجاور در این طیف مورد نظر قرار می‌دهیم (که باعث می‌شود بتوانیم تناسب میان کیفیت و کمیت را سبک‌سنگین کنیم)، متفاوت از عواملی است که باید برای مقایسه بیماری‌های دو سر این طیف به کار بگیریم. در این شرایط دیگر تناسب‌بندی میان کیفیت و کمیت مجاز نخواهد بود. توجه کنید که در اینجا هیچ بهترین گزینه‌ای وجود ندارد که سازمان بهداشت جهانی بخواهد انتخابش کند. بدتر از آن، هر گزینه‌ای که انتخاب کنند، گزینه‌ای وجود دارد که به‌نظر کاملا بهتر می‌آید. زمانی که از یکی از مسئولان این قسم تصمیم‌گیری‌ها در سازمان بهداشت جهانی پرسیدم حضور از چنین تنگنایی عبور می‌کند، خیلی کوتاه و صریح پاسخ داد: «از زبرش در میریم». او به‌خوبی می‌دانست که سازمان متبوعش برای تصمیم‌گیری اصولا از یک شیوه استدلالی مشخص پیروی می‌کند، اما در این مورد این استدلال ناگزیر به نتیجه‌ای ختم می‌شد که نه می‌توانستند و نه می‌بایست از آن پیروی می‌کردند.

میان پشی میزان شوری به پیچیدگی هنجاری دنیایی که در آن نفس می‌کشیم، کاملا ممکن است که در میان مجموعه‌ای از زندگی‌ها، اولی بهتر از دومی، دومی بهتر از سومی، و آن هم بهتر از چهارمی باشد، اما در نهایت اولی الزاما از آخری بهتر نباشد. چنین امکانی آزاردهنده و گیج‌کننده است. این باعث می‌شود والدین ندانند کدام راه را به فرزندان‌شان پیشنهاد کنند، چرا که در مقابل هر گزینه‌ای که پیشنهاد می‌دهند، گزینه دیگری وجود دارد که بهتر از آن است. آموختن شیوه زندگی با این حقیقت، اگر بتوان آن را حقیقت نامید، نیازمند بازنگری عمیق معنای عقلایی بودن و انتخاب مناسب است

شوربختانه، با توجه به پیچیدگی هنجاری دنیایی که در آن نفس می‌کشیم، کاملا ممکن است که در میان مجموعه‌ای از زندگی‌ها، اولی بهتر از دومی، دومی بهتر از سومی، و آن هم بهتر از چهارمی باشد، اما در نهایت اولی الزاما از آخری بهتر نباشد. چنین امکانی آزاردهنده و گیج‌کننده است. این باعث می‌شود والدین ندانند کدام راه را به فرزندان‌شان پیشنهاد کنند، چرا که در مقابل هر گزینه‌ای که پیشنهاد می‌دهند، گزینه دیگری وجود دارد که بهتر از آن است. آموختن شیوه زندگی با این حقیقت، اگر بتوان آن را حقیقت نامید، نیازمند بازنگری عمیق معنای عقلایی بودن و انتخاب مناسب است

کالا درست بعد از خرید آن، و تمایل به کالای دیگری که می‌توانستند بخرند، شگفت‌آور است. این واکنش رایج معمولا به کالستی‌های روانشناختی فرد نسبت داده می‌شود. و خوب معمولا هم این چنین است. اما توضیح دیگری نیز برای میزان شیوع پیشیمانی خریداران از خرید وجود دارد. شاید دلایل این باشد که معمولا با مجموعه‌ای از گزینه‌ها روبرویم که «اصل انتقال‌پذیری بهتر از» برایشان کارگر نیست. یعنی اولی از دومی بهتر است، دومی از سومی، سومی از چهارمی، و همین‌طور تا آخر، اما در نهایت گزینه آخر از گزینه اول بهتر است. در این شرایط نمونه چیزی را خواهیم داشت که اقتصاددانان آن را چرخه می‌نامند. در چنین وضعیتی

ابتدا می‌خواسته بهتر بوده است. شاید هم واقعا حق با او باشد. این پدیده بی‌نهایت رایج است. معمولا زمانی که این پدیده اتفاق می‌افتد، خریدار احساس حماقت یا دورخوردن می‌کند. ممکن است او این رفتار را در چارچوب اپیکرزیال(ضعف اراده) توضیح دهد؛ او نتوانسته در برابر آن همه زرق و برق اضافی مقاومت کند. تحلیل اقتصاددانان از این موضوع تند و تیزتر است. بر اساس فرض بنیادی دوم نهفته در برداشت استاندارد از عقلانیت، یعنی اصل انتقال‌پذیری بهتر از، این فرد کاملا غیرعقلایی است، چرا که ماشین دوم را به اولی ترجیح می‌دهد، و سومی را به دومی، با این وجود، قضاوت نهایی‌اش مشخص می‌کند که ماشین اول را هم به سومی ترجیح می‌دهد. در نهایت همه هم موافقت که فروشنده‌گانی که به اینگونه اقدامات دست می‌زنند، غیراخلاقی عمل کرده، و از ضعف وایا غیرعقلایی بودن افراد سوء استفاده می‌کنند.

اما آن طور که دیدیم، امکان دیگری نیز وجود دارد. شاید «اصل انتقال‌پذیری بهتر از» اساسا درست نباشد. شاید خریدار ماشین دچار کمبود اراده یا عدم عقلانیت نباشد، و شاید اقدامات فروشنده هم الزاما غیراخلاقی نباشد. شاید موضوع از این قرار بوده که ماشین دوم، بر اساس همه عوامل مرتبط با آن مقایسه، واقعا بهتر از ماشین اول بوده، و ماشین سوم نیز، بر اساس همه عوامل مرتبط با آن مقایسه واقعا بهتر از ماشین دوم بوده است، ولی با این حال ماشین اول، بر اساس همه عوامل مرتبط با آن مقایسه، بهتر از ماشین سوم است. در این شرایط نمی‌توان فروشنده را مقصر این دانست که به خریدار ماشین دومی را نشان داده که بهتر از اولی بوده، و همین‌طور ماشین سومی را نشان داده که بهتر از دومی بوده است. همین‌طور می‌توان گفت که مشتری نیز فقط به دلایل مناسبی که داشته واکنش نشان داده و به‌درستی تصمیم گرفته که خرید دومی برایش بهتر از اولی و خرید سومی بهتر از دومی است. البته که اگر «اصل انتقال‌پذیری بهتر از» درست نباشد، می‌توان توضیح داد که چرا فرد در نهایت به نتیجه‌ای رسیده که بدتر از نتیجه موجود دیگر بوده است؛ یعنی مثلا چرا در نهایت ماشین اولی را نخریده است. برگردیم به والدینی که بهترین‌ها را برای فرزندان‌شان می‌خواهند. شاید آن‌ها فرزندان‌شان را ترغیب کنند که معلم دبستان شود که شغلی شریف بوده و مزیت‌های زیادی هم دارد. اما اگر آن بچه مستعدتر باشد، والدین با خودش فکر خواهند کرد که زندگی یک استاد دانشگاه بهتر از آن خواهد بود، چرا که هم تدریس را در خود دارد، هم نیازمند کار فکری است، و البته احترام و پرداختی بیشتری نیز بر در دارد. بعد از آن شاید بسا خود فکر کنند که

بیشتر والدین با پیگیری آنچه برای فرزندان‌شان بهترین است، ناخوسته درگیر برداشت غالب از عقلانیت فردی می‌شوند؛ برداشتی که حداقل در غرب از زمان یونانی‌ها حکمفرماست. طبق این برداشت، عقلایی بودن یعنی اقدام فرد در جهت حداکثرسازی کیفیت زندگی‌اش در طول زندگی. این به آن معنی است که یک عامل عقلایی گزینه‌هایی را انتخاب می‌کند که تا حد ممکن زندگی‌اش را، به مثابه یک مجموعه، بهتر کند. شعار تبلیغاتی ارتش ایالات متحده، یعنی «همه آن چیزی باش که می‌توانی باشی»، نمایی دقیق از معنای عقلایی بودن یک عامل است

زندگی یک مشاور حقوقی از آن هم بهتر خواهد بود. در این شغل نیز کار فکری وجود دارد، پرداختی بالاتری است، زمان تحصیل کمتری نیاز دارد و دورمان شغلی‌اش نیز به‌مراتب بهتر است. به اینجا که برسند با خود فکر می‌کنند که شغل یک مشاور سرمایه‌گذاری از مشاور حقوقی هم بهتر است، زیرا که مزایای اجتماعی و اقتصادی بسیاری دارد که مشاوران حقوقی اصولا موفق به کسبش نمی‌شوند. با وجود همه این‌ها، در نهایت، شاید به نظر آن‌ها شغل یک معلم مدرسه از یک مشاور سرمایه‌گذاری بهتر باشد، چرا که اضطراب کمتری دارد، زمان بیشتری برای همراهی با خانواده دارد، می‌تواند جایی غیر از یک مرکز مالی سلوغ زندگی کند، و چیزهای دیگری از این دست. اکثر افراد در مواجهه با چنین دوری از انتخاب‌ها، به دنبال تفکر دقیق و تعیین بهترین زندگی ممکن می‌روند. اصولا چنین انتخابی باید شامل بهترین ترکیب ممکن از مزیت‌ها و نقائص باشد. اما اگر حق با من باشد، تلاش برای مشخص کردن بهترین زندگی برای فرزندان می‌تواند به شکست ختم شود. شوربختانه، با توجه به پیچیدگی هنجاری دنیایی که در آن نفس می‌کشیم، کاملا ممکن است که در میان مجموعه‌ای از زندگی‌ها، اولی بهتر از دومی، دومی بهتر از سومی، و آن هم بهتر از چهارمی باشد، اما در نهایت اولی الزاما از آخری بهتر نباشد. چنین امکانی آزاردهنده و گیج‌کننده است. این باعث می‌شود والدین ندانند کدام راه را به فرزندان‌شان پیشنهاد کنند، چرا که در مقابل هر گزینه‌ای که پیشنهاد می‌دهند، گزینه دیگری وجود دارد که بهتر از آن است. آموختن شیوه زندگی با این حقیقت، اگر بتوان آن را حقیقت نامید، نیازمند بازنگری عمیق معنای عقلایی بودن و انتخاب مناسب است.

منبع: ویسایت ترجمان
با ترجمه سپیدامیر حسین میرابوطالبی