

قاعده طلایی

سید محمد موسوی مطلق - کارشناسی ارشد فلسفه اخلاق

«آن گونه با دیگران رفتار کن که می خواهی با تو رفتار شود» با کمی تغییر در کلمات، این [قاعده] اصل یکسانی است که در گستره ی وسیعی از ادیان و فرهنگ های مختلف اتفاق می افتد. کنفوسیوس، خاخام هیلل، و مسیح همگی [این] قاعده را برای خلاصه ی آموزه هایشان استفاده می کنند. همچنانکه بودیسم، تائویسم، هندوئیسم، اسلام و زرتشت گرایی از این قاعده پیروی می کنند، متفکران سکولار از فرهنگ های گوناگون پیروی آن [نیز] هستند. بسیاری این قاعده را یک حالت مرکزی در تفکر اخلاقی در نظر دارند. قاعده طلایی نزدیک است که به یک اصل کلی تبدیل شود - [یعنی] هنجاری که برای همه ی انسان ها در همه ی زمان ها مشترک می باشد.

قاعده طلایی برای مردم فرهنگ خود ما [نیز] مهم است. برای مثال، حرفه ای ها [=کسانی که قاعده طلایی را پیشه خود ساخته اند] اغلب این قاعده را برای توضیح مسئولیت هایشان در قبال دیگران استفاده می کنند. بنابراین یک پرستار با فکر ممکن است بگوید: «من سعی می کنم طوری با بیمارانم رفتار کنم که می خواستم در جایگاه آنان آنگونه با من رفتار شود.» بسیاری در آموزش، تجارت، یا حکومت چیزی مشابه این را می گویند.

رئیس جمهور جان کندی در 1963م در یک سخنرانی ضد تبعیض نژادی، هنگامی که اولین سیاهپوست در دانشگاه آلاباما ثبت نام کرد قاعده طلایی را پذیرفت. وی خواست سفیدپوستان این را در نظر بگیرند که این [مسئله] ممکن است شبیه این باشد که به خاطر رنگ پوست، [با سفیدپوستان] به عنوان شهروندان درجه دو رفتار شود. سفیدپوستان خودشان را به جای سیاهپوستان تصور کردند و گفتند که سیاهان نمی توانند رای بدهند، به بهترین مدارس عمومی بروند، در رستوران هایی که عمومی تر است نمی توانند غذا بخورند، یا در جلوی اتوبوس نمی توانند بنشینند. آیا سفیدپوستان ظرفیت این را داشتند که این گونه با آنان رفتار شود؟ او مطمئن بود که آنان [این را] نمی خواهند - و با این حال چگونه می خواهند با دیگران رفتار کنند. وی گفت: «سوال اصلی این است... آیا می خواهیم با هموطنان آمریکایی مان طوری رفتار کنیم که می خواهیم با ما رفتار شود.»

بسیاری از فلاسفه قاعده طلایی را رد و یا نادیده می گیرند، تا حد زیادی به این خاطر که قاعده طلایی اگر به معنای دقیق کلمه در نظر گرفته شود به بیهوده گویی می انجامد: «گر شما از X می خواهید که کاری را برایتان

انجام دهد، پس چیز مشابه ای را برای X انجام دهید.» بسیاری از بیهوده گویی ها، از مواردی که شما در شرایط متفاوتی نسبت به X هستید پیروی می کند؛ برای مثال:

1. صحبت کردن برای پسری (با شنوایی خوب) با پدری پیر (با شنوایی ضعیف): اگر می خواهید پدرتان با صدای بلند با شما حرف نزند، پس با صدای بلند با او صحبت نکنید.
2. برای یک پدر و مادر: اگر می خواهید دخترتان شما را تنبیه نکند، پس او را تنبیه نکنید.

قاعده تحت اللفظی به طور غیر موجه می گوید: «اگر می خواهید دیگران در شرایط حال حاضران به روشی معین با شما رفتار کنند پس شما چگونه با آنان رفتار میکنید - حتی اگر شرایط شان خیلی متفاوت باشد.» در شماره 1، روش بهتر برای به کار بردن قاعده طلایی این است که خودتان را به جای پدرتان (کسی که شنوایی اش ضعیف است) تصور کنید، و بپرسید چگونه با شما در این موقعیت می خواهید رفتار شود؛ درست شبیه این است که شما می خواهید که اگر در آن شرایط قرار گرفتید پس مردم با صدای بلند با شما صحبت کنند. در شماره 2، اگر تنبیه معقول و به مصلحت دختر باشد، پدر و مادر باید بتوانند بگویند: «من می خواهم که اگر به جای دخترم بودم تنبیه شوم.»

هری گنسler این روش را برای طبقه بندی کردن قاعده طلایی پیشنهاد کرد تا از دلالت های بیهوده [= برآهنجیده-بر اساس ترجمه ادیب سلطانی] دوری کند.

این ترکیب فراموش شده است: ✓ من چیزی را برای دیگری انجام می دهم ✓ من بی میلم که این برای من در شرایط مشابه انجام شود	قاعده طلایی: با دیگران طوری رفتار کن آنگونه که راضی هستی در شرایط مشابه با تو رفتار بشود
--	--

این طبقه بندی یک شکل «ترکیب نمی شود» دارد (فراموشی یک ترکیب) و شما دقیقاً تصویری برعکس این وضعیت را دارید. برای به کار بردن قاعده، خودتان را به جای شخص دیگری در رسیدن به انجام کار تصور می کنید. اگر شما به روشی نسبت به دیگران عمل کنید و بی میلید که با شما به این روش در شرایط مشابه رفتار بشود، شما از قاعده خارج شده اید.

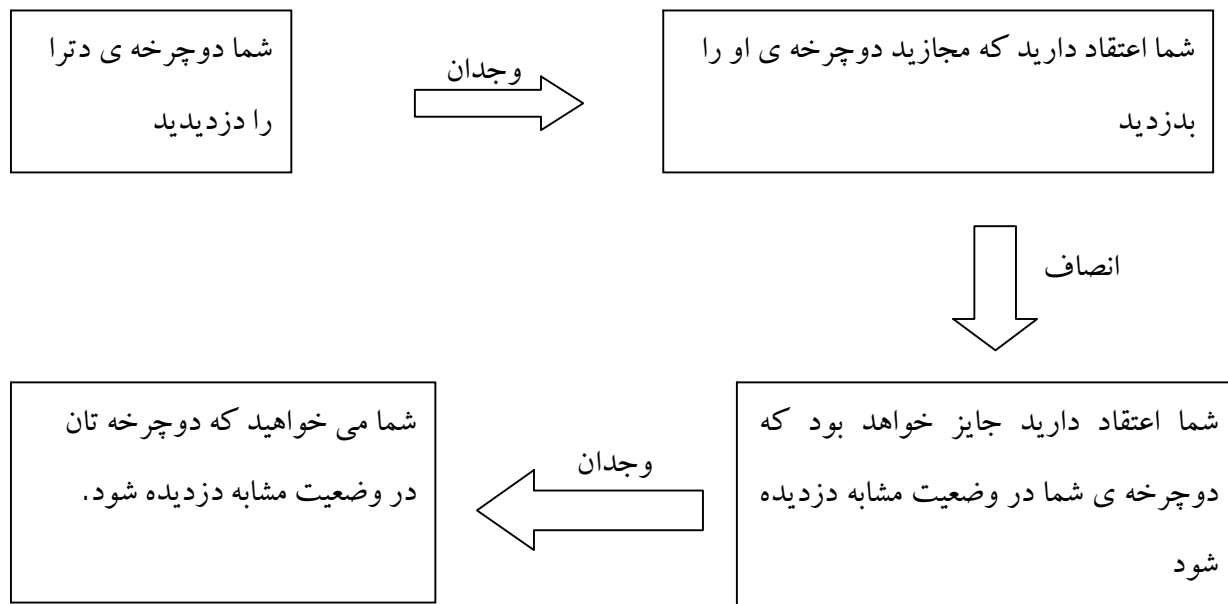
بر اساس این نگرش، قاعده طلایی یک اصل سازگار است. این قاعده جایگزین هیچ هنجار اخلاقی معینی نمی باشد. این قاعده یک راهنمای مصون از خطا که بر اساس آن، اعمال درست یا غلط باشند نیست. آن فقط سازگاری را تعیین می کند - که ما عملکردی (نسبت به دیگران) که خارج از هماهنگی با امیال مان باشد (در خلاف جهت موقعیت عملکرد باشد) نداریم. به کار بردن قاعده طلایی به طور کافی به معرفت و تخیل نیاز دارد. ما نیاز داریم بدانیم که عملکردهای مان بر روی زندگی دیگران چه تاثیری دارد. و ما نیاز داریم تا قادر باشیم که خودمان را، به طور صریح و به درستی، به جای شخص دیگر در باب رسیدن به انجام امور، تصور کنیم.

ممکن است سازگاری قاعده طلایی [ما را] متقاعد بکند ولی [با اینحال] همچنان اشتباه عمل کند، خصوصاً اگر تمایلات ناقصی درباره ی اینکه چگونه ما رفتار کنیم داشته باشیم. تصور کنید که صاحب یک معدن ذغال سنگ به کارگرنش با خساست 1 دلار در روز پرداخت می کند. او اشتباهی بر این باور است که یک فرد می تواند به خوبی با یک دلار در روز زندگی کند، و تمایل بسیاری دارد که اگر به جای کارگرنش باشد پول بیشتری پرداخته شود. او با کارگرنش طوری رفتار می کند که می خواهد با او رفتار کنند. اشتباه او ناسازگار نیست اما بر اساس جهل او است. ما نیاز داریم دیدگاه وی را درباره ی واقعیت ها تصحیح کنیم؛ فقط پس از آن می تواند قاعده طلایی انتقاد کند که چگونه او به کارگرنش پول پرداخت کند.

یک متعصب نازی را تصور کنید که یهودیان را شکنجه می دهد اما از سازگاری قاعده طلایی نیز خشنود است؛ او آنقدر از یهودیان متنفر است که می خواهد اگر یهودی نیز باشد با وی رفتار شکنجه گونه شود. [تفکر] نازی میل ناقصی دارد که از تنفر از یهودیان بر می آید. ما باید سعی کنیم تا به آنها منشا این تنفر را بفهمانیم (که ممکن است از شرایط جامعه، باورهای غلط، تصورات قالب، و قس علیهذا به وجود آید) تا معرفت و تجربیات شخصی شان را از یهودیان در یک تصمیم انتخابی (Open way) توسعه دهند. احتمالاً اگر او این عمل را انجام دهد تنفر وی از یهودیان کم یا [حتی] از بین می رود، که [این امر] اجازه می دهد استدلال قاعده ی طلایی را در یک روش رایج به کار گیرند.

قاعده طلایی از دو هنجار سازگار دیگر [نیز] تبعیت می کند، یعنی، آنچه که ما باید با وجدان و منصف باشیم. فرض کنید می خواهید دوچرخه ی دِترا (Detra) را بدزدید. و فرض کنید که شما با وجدان (اعمال و امیال) تان را در سازگاری با باورهای اخلاقی تان نگه می دارید) و منصف هستید (ارزشیابی یکسانی درباره ی اعمال

یکسان دارید). پس شما دوچرخه ی او را نخواهید دزدید مگر اینکه بخواهید دوچرخه ی شما در شرایط مشابه دزدیده شود. این نمودار مراحل را در استنتاج نشان می دهد:



اگر شما منصف و با وجدان هستید پس از قاعده طلایی تبعیت می کنید: ما نمی خواهیم چیزی را برای فرد دیگری انجام دهیم مگر اینکه بخواهیم آن کار در شرایط مشابه برای ما انجام شود.

مردم از قاعده طلایی در جنبه های فکری متفاوتی دفاع کرده اند برای مثال، به عنوان یک امر الهی، به عنوان یک هنجار فرهنگی، به عنوان بیان احساسات خیر اندیشانه، به عنوان داشتن نتایج اجتماعی خوب، به عنوان اینکه به ما کمک کند تا با مردم گذران داشته باشیم و نفع شخصی خودمان را بالا ببریم، به عنوان اینکه معنی اصطلاحات اخلاقی بر آن مبتنی هستند، یا به عنوان خواسته ی سازگار با عقل محض.

سید محمد موسوی مطلق

مورخ 1392/8/26