



## Qualitative Investigation into the Hypocritical Behavior among the People of Hamedan City

Esmael Balali<sup>1</sup>

*Assistant Professor in Sociology, Bu-Ali Sina University, Hamedan, Iran*

Shahin Imanalizadeh

*MA Student in Sociology, Bu-Ali Sina University, Hamedan, Iran*

*Revised: 18 November 2023    Accepted: 1 December 2023    Received: 19 August 2023*

### Abstract

The concept of hypocrisy, whose semantic and practical domain is astonishing, has many functions despite its immoral appearance, so that it forms one of the undeniable parts of our life. This qualitative research was conducted to study the hypocritical behaviors among the people of Hamedan, Iran. To do this study, grounded theory was applied. Strauss and Corbin's systematic approach was used for coding and extracting codes, concepts and categories. An open semi-structured interview with 24 residents of Hamadan city were done and then primary themes were identified during the open coding process. Some categories were extracted by open coding including "socio-cultural components", "psychological components", "economic components" and "structural-political components". In axial coding stage, the link between these categories "causal conditions", "intervening conditions", "consequences", and "strategies of dealing with hypocritical behaviors" were determined. In the selective coding stage, each component of the coding paradigm was explained, and two patterns of "agent-oriented hypocritical behaviors" and "structure-oriented hypocritical behaviors" were discovered. The results indicated that hypocrisy prevalently and both at individual and social level exist in the society. It seems that this phenomenon is the result of unbalanced and sometimes conflicting family, environmental, educational, economic and political conditions. Moreover, such background conditions as social class, education, gender and age influence the existence of hypocrisy among people.

**Keywords:** Grounded Theory, Hypocritical Behavior, Hypocrisy, Agent-oriented Hypocritical Behavior, Structure-oriented Hypocritical Behavior

---

1. Corresponding Author. Email: balali\_e@basu.ac.ir



Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC BY 4.0)

## مطالعه کیفی رفتارهای متظاهرانه در بین مردم شهر همدان

اسماعیل بلالی (دانشیار جامعه شناسی، دانشگاه بوعلی سینا، همدان، ایران، نویسنده مسئول)

balali\_e@basu.ac.ir

شهین ایمانلیزاده (دانشجوی کارشناسی ارشد جامعه شناسی، دانشگاه بوعلی سینا، همدان، ایران)

imanalizadeh@yahoo.com

### چکیده

فرهنگ در جامعه ما به همان اندازه غنی و گسترده است که مطالعه آن، فقیر و بسته. صدها خطوط فرهنگی و اجتماعی وجود دارد که شناخت علمی آنها می تواند به حل مسائل اساسی جامعه ما یاری رساند. یکی از این خطوط، رفتار روانی - اجتماعی دورویی است. مفهوم دورویی که وسعت معنایی و کاربردی آن حیرت انگیز است، با وجود ظاهر غیراخلاقی آن، دارای کارکردهای عدیده ای است؛ به طوری که یکی از حلقه های ناگسستنی زنجیره زندگی ما را تشکیل می دهد. در این راستا، این پژوهش کیفی با هدف غایی مطالعه رفتارهای متظاهرانه در بین مردم شهر همدان و با استفاده از طرح نظام مند نظریه زمینه ای انجام شده است. به این منظور ضمن انجام مصاحبه با ۲۴ نفر از ساکنین شهر همدان، مجموعه ای از مضامین اولیه طی فرایند کدگذاری باز گردآوری شدند و از دل آنها مقوله هایی تحت عناوین: «مؤلفه های فرهنگی - اجتماعی»، «مؤلفه های روان شناختی»، «مؤلفه های اقتصادی» و «مؤلفه های ساختاری - سیاسی» استخراج گردید؛ سپس در مرحله کدگذاری محوری، پیوند میان این مقوله ها ذیل عناوین: شرایط علی، راهبردها، شرایط مداخله گر، پیامدها و راهکارهای مقابله با رفتارهای متظاهرانه در قالب کدگذاری تعیین شد. در ادامه و در مرحله کدگذاری گزینشی، یکایک اجزای پارادایم کدگذاری تشریح و دو الگوی «رفتارهای متظاهرانه عامل محور» و «رفتارهای متظاهرانه ساختار محور» کشف گردید. نتایج حاکی از آن است که نفاق

نشریه علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد، سال بیستم، شماره ۴، زمستان ۱۴۰۲، شماره پیاپی ۴۶ صص ۱۷۹-۱۳۹

تاریخ تصویب: ۱۴۰۲/۰۹/۱۰

تاریخ بازنگری: ۱۴۰۲/۰۸/۲۷

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۰۵/۲۸

و دورویی در سطح وسیعی؛ چه فردی و چه اجتماعی، در جامعه وجود دارد و این پدیده، محصول شرایط نامتجانس خانوادگی، محیطی، آموزشی، اقتصادی و سیاسی غیرمتعادل و گاهی متضاد است. همچنین بر طبق یافته‌های پژوهش، شرایط زمینه‌ای چون: طبقه اجتماعی، تحصیلات، جنسیت و سن افراد بر روی بروز دورویی و تظاهر تأثیرگذار است. چنین شرایطی این استعداد منفی و ناهنجار را در شخص به وجود می‌آورد که برای دستیابی به منافع فردی، هم‌زمان دو و گاهی هم بیشتر از دو شخصیت متضاد را در خود پرورش دهد؛ بنابراین، سرچشمه و خاستگاه رفتارهای متظاهرانه، از عدم جامعه‌پذیری صحیح و نبود شفافیت و شکاف‌هایی در درون جامعه نسبت به مسائل گوناگون است و تا این بستر از میان نرود از بین بردن دورویی در جامعه ما، امری محال به نظر می‌رسد که این مهم، نیازمند مسئولیت‌پذیری و همت تک‌تک آحاد جامعه و مسئولین نظام است.

**واژگان کلیدی:** گرندد تئوری، رفتارهای متظاهرانه، نفاق، رفتارهای متظاهرانه عامل محور، رفتارهای متظاهرانه ساختار محور.

## ۱. مقدمه

اکثر آدم‌ها صبح که از خواب بیدار می‌شوند، یک نقاب<sup>۱</sup> بر چهره می‌زنند و از خانه خارج می‌شوند. یکی نقاب آدم مهربان، یکی نقاب آدم مرفه، یکی نقاب آدم مؤمن و یکی نقاب آدم راستگو. به راستی چقدر این نقاب‌ها به چهره واقعی آن‌ها نزدیک است؟

آروین گافمن، جامعه‌شناس معروف کانادایی، در نظریه نمایشی می‌گوید: زندگی همانند تئاتر است که روی صحنه و پشت صحنه دارد. مردم باید زمانی که رفتارهایشان را در جامعه ظاهر می‌سازند، جلوی صحنه، وضع مطلوبی ارائه دهند و پشت صحنه زندگی خود را آشکار نسازند (ریتزر، ۱۳۷۴، ص. ۹۳)؛ به عبارت دیگر، همه انسان‌ها لازم است همچون بازیگران، بر صورت خود نقاب‌های مختلفی بزنند و نقش‌های متفاوتی را در طول شبانه‌روز و در مسیر زندگی ایفا کنند. در حقیقت نقاب شخصیت اجتماعی یا نمایشی هرکس است و شخصیت واقعی و

1. Persona

خصوصی او در زیر این ماسک قرار دارد. در واقع نمی‌توان از انسان شهرنشین قرن بیست و یکمی انتظار داشت که در همه شرایط و موقعیت‌های زندگی یک شخصیت یکپارچه از خود به جامعه ارائه دهد؛ زیرا مجموعه نیروهایی که تجارب افراد را می‌سازند متفاوت و گاهی متضاد هم هستند و بین این نیروها و نیروهای کنترل و نظارت‌کننده نیز همسویی و وفاق وجود ندارد. از این رو تفاوت یا تضاد هسته اصلی مفهوم تظاهر و دورویی است و عبارت است از: گفتار در مقابل کردار، اعتقادات متظاهرانه در مقابل اعتقادات واقعی و صادقانه و اعتقادات در مقابل امیال است. هنگامی که این‌ها در تقابل با یکدیگر قرار می‌گیرند، دورویی نمایان می‌شود (معیدفر و صفری، ۱۳۹۷).

انسان‌ها برحسب سرشت خود، دارای دو رو هستند؛ یک رو ظاهر افراد و روی دیگر باطن آن‌هاست؛ اما مسئله تظاهر و دورویی جایی اتفاق می‌افتد که فاصله زیادی بین این نقاب‌های مختلف با صورت طبیعی افراد به وجود آید. به عبارتی نقاب‌ها باید فاصله‌ای کم و طبیعی با صورت اصلی انسان داشته باشند. وقتی ظاهر و باطن افراد با یکدیگر همخوانی نداشته باشد و هرکدام به شیوه خودشان عمل کنند، دورویی به وجود می‌آید. یادآوری این نکته لازم است که هرگونه کتمان و ظاهرسازی را نمی‌توان دورویی نامید. انسان بر اثر توانایی طبیعی که دارد چه بسا اسراری را در درون خود پنهان کرده و به کسی اظهار نمی‌دارد و چه بسا ظاهرش بر خلاف آنچه که در وجود اوست جلوه کند اما نام این دورویی و نفاق نیست. این نوعی کتمان پسندیده است، دورویی یعنی باطن بد و نیت بد را به قصد خدعه و فریب مردم، مخفی کردن، جو فروختن و گندم نمایی کردن.

طبق تعریف مفهومی، نفاق نوعی دروغ است که بر پایه آن، فرد نگرشی خاص را وانمود می‌کند تا نزد دیگران خوب یا موجه جلوه کند (هادوی نژاد و بهارلویی، ۱۳۹۷، ص. ۳۹۶).

ریا مفهومی پیچیده و چندوجهی است و عناصری که برای «ریاکارانه» نامیدن یک عمل لازم است، مورد بحث گسترده فیلسوفان قرار گرفته است. برای مثال، فردی که سیگار را نادیده می‌گیرد، ممکن است صمیمانه سعی در ترک سیگار داشته باشد اما شکست بخورد. یا در شکلی

دیگر، یک فرد صادق ممکن است برای جلوگیری از آسیب رساندن به احساسات یک دوست، یک دروغ کوچک بگوید. اولی بیشتر شبیه یک شکست انگیزشی به نظر می‌رسد؛ درحالی‌که دومی باعث ترویج دوستی می‌شود. این که آیا مردم به‌طورکلی چنین رفتارهایی را ریاکارانه می‌دانند یا خیر، یک سؤال باز است (الیک، ۲۰۱۲).

طبق اطلاعات منتشرشده از پیمایش‌های ملی ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان (موج دوم)، ۵۸/۶ درصد از پاسخگویان براین باورند که در میان ایرانیان صداقت و راستگویی کم رواج دارد و ۶۸/۲ درصد از پاسخگویان معتقدند که مردم ایران گرفتار خصیصه اخلاقی دورویی و تظاهر می‌باشند. این در حالی است که ۴۶/۶ درصد از پاسخگویان صداقت را مهم‌ترین صفت یک آدم خوب می‌دانند و به نظر ۸۷/۴ درصد از آن‌ها در آینده صفات منفی اخلاقی مثل دورویی، تظاهر، تقلب و کلاهبرداری بیشتر خواهد شد (گودرزی، ۱۳۸۲). همچنین مقایسه یافته‌های پیمایش‌های ملی نشان می‌دهد که میزان اعتقاد مردم به وجود ارزش‌های اخلاقی در طول سال‌های ۱۳۷۴ تا ۱۳۸۲ کاسته شده؛ و براساس آن‌ها؛ وجود (زیاد) صداقت از ۲۳ درصد در سال ۱۳۷۴ و ۱۸ درصد در سال ۱۳۷۹ به ۹ درصد در سال ۱۳۸۲ رسیده است (محسنی، ۱۳۸۳). در موج سوم پیمایش ارزش‌ها و نگرش‌ها، در ۱۳۹۴، ۷۲/۲ درصد از مردم، میزان رواج دروغ‌گویی را زیاد و خیلی زیاد می‌دانند و میزان کم و خیلی کم آن (که همان وجود صداقت است) ۸/۸ درصد است (جوادی یگانه، ۱۳۹۵)؛ بنابراین نتایج بدست آمده از پیمایش‌های انجام شده در مورد نگرش‌های ایرانیان طی سال‌های اخیر وجود رفتارهایی چون دورویی و نفاق در سطح جامعه را تأیید می‌کنند. با توجه به مسائل مطرح شده و این که نفاق و دورویی نه تنها زندگی فردی را بی‌مایه و آلوده می‌کند، بلکه به سطح گروه‌ها، نهادها و سازمان‌های اجتماعی نیز گسترش می‌یابد و زندگی اجتماعی را نیز با خطر ازهم‌گسیختگی روبرو می‌سازد و با توجه به اهمیت و گستردگی موضوع و اینکه تا کنون پژوهش جامعه‌شناختی خاصی در زمینه دورویی در سطح جامعه صورت نگرفته است، نیاز به انجام پژوهش در این زمینه احساس می‌شود. تا شاید با بررسی علل، ابعاد و پیامدهای این پدیده اجتماعی بتوان راهکارهایی عملی برای مقابله با آن پیدا کرد. ازاین‌روی

محققین در این پژوهش به مطالعه کیفی رفتارهای متظاهرانه زنان و مردان بالای ۱۸ سال در شهر همدان می‌پردازند. سؤالاتی که در این بررسی مدنظر است بدین شرح‌اند:

تعریف افراد از دورویی چیست؟ علل، زمینه‌ها و بسترهای رفتارهای متظاهرانه در جامعه از دید افراد کدام‌اند؟ راهبردهای افراد در برخورد با افراد متظاهر چیست‌اند؟ پیامدهای این رفتارها برای افراد و جامعه کدام‌اند؟

## ۲. چارچوب مفهومی

اغلب محققین کیفی بر این باورند که محقق کیفی نباید درگیر ادبیات پیشین و ادبیات نظری موجود شود؛ زیرا این چارچوب‌ها باعث آلودگی ذهنی محقق و سوگیری قبلی می‌شود. عده‌ای دیگر بر استفاده از آن‌ها برای کشف مفاهیم حساس معتقدند. براین اساس چارچوب‌های ارائه شده با این هدف ارائه شده‌اند. ضمناً در تشریح برخی نتایج به محقق کمک می‌کنند.

بررسی محققین در مطالعات داخلی حاکی از آن بود که تاکنون پژوهشی با عنوان دورویی و رفتارهای منافقانه در سطح جامعه انجام نشده است؛ اما در خصوص مطالعاتی که نزدیک به حیطه پژوهش حاضر صورت گرفته باشد، می‌توان به مطالعات زیر اشاره نمود:

هادوی نژاد و بهارلویی (۱۳۹۴) پژوهشی کمی در زمینه رفتارهای منافقانه انجام داده‌اند. نتایج مطالعه حاکی از آن است که شرایط علی در میل به مدیریت تصویرپردازی زیاده طلبانه چند سویه در اعضای سازمان در کنار بستر و شرایط مداخله‌گر مدیریتی و سازمانی بر رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین‌فردی در سازمان اثر مثبت دارند؛ در سطح اطمینان ۹۵ درصد، سه متغیر جو سکوت، ارتباطات بین‌فردی سیاسی و ضعف قانونی - نظارتی، پیشایندهای رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین‌فردی در سازمان‌اند و دو متغیر سکوت سازمانی و زوال اعتماد بین‌فردی، پیامدهای آن محسوب می‌شوند.

نتایج بدست آمده از مطالعه شیری و همکاران (۱۳۹۲) حاکی از آن است که خودشیفتگی مدیران بر رفتارهای ماکیاولی گرایانه دارای اثر مستقیم و معناداری است و همچنین خودشیفتگی

نیز دارای اثر مستقیم معناداری بر رفتار منافقانه است. رفتار ماکیاوولی گرایانه نیز بر رفتار منافقانه دارای اثر مستقیم و معناداری است.

رضازاده برفویی و همکاران (۱۳۹۲) به بررسی پیش‌بینی‌پذیری پیشرفت شغلی کارکنان از طریق چاپلوسی و واکاوی دو دسته عوامل فردی و موقعیتی مؤثر بر آن پرداخته‌اند. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد متغیرهای فردی یعنی کانون کنترل و ماکیاولیزم بر چاپلوسی از تأثیر معناداری برخوردار بوده‌اند اما از بین دو متغیر موقعیتی شامل سبک رهبری و ابهام نقش، تنها تأثیر متغیر سبک رهبری بر چاپلوسی تأیید شد.

کاوش فرایند رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین فردی در سازمان با استفاده از نظریه‌ی داده بنیاد توسط هادوی‌نژاد و همکاران (۱۳۸۹) حاکی از آن است که میل به تصویرپردازی زیاده طلبانه چند سویه در اعضای سازمان پدیده‌ی اصلی مبین رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین فردی در سازمان است؛ متأثر از رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین فردی در سازمان و شرایط مداخله‌گر در بروز آن‌ها، دو دسته پیامد سازمانی و فردی حاصل می‌شود. نخستین پیامد سازمانی، کاهش اعتماد و مخاطرات درهم‌شکننده‌ی آن ضمن ارتباطات بین فردی است. سکوت سازمانی و تکثیر پدیده‌ی موردبررسی، دو پیامد سازمانی دیگر رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین فردی در سازمان محسوب می‌شوند.

کلیچ اوغلو و کلیچ اوغلو (۲۰۲۱) نقش مشروعیت قانونی و رهبری اخلاقی در سازمان را در رفتارهای متظاهرانه سازمانی برای درک بهتر تبعات آن در محیط مدرسه بررسی نمودند. نتایج مطالعه نشان داد که ادراک معلمان از مشروعیت سازمانی و رهبری اخلاقی اثر معنادار مستقیم و غیرمستقیمی بر ادراکات آن‌ها از رفتار متظاهرانه در سازمان دارد.

مطالعه لورنت و کلارک (۲۰۱۹) به بررسی این نکته پرداخته است که چه عواملی به درک از تظاهر کمک می‌کند. نتایج دو آزمایش نشان داده است که ناهمسازی گرایش - رفتار به‌عنوان تظاهر در نظر گرفته شده است که ناهمسازی گرایش - گرایش و رفتار - رفتار را پیامد خود دارد. نتیجه این مطالعه این بود که تظاهر و دورویی زمانی شدید در نظر گرفته و درک می‌شود

که گرایش‌ها به شکلی عمومی به دیگران تحمیل و در تلاش برای نشان دادن برتری اخلاقی ابراز شوند.

گاستنر و همکاران (۲۰۱۹) معتقدند تظاهر در تمام جنبه‌های زندگی اجتماعی به‌وفور یافت می‌شود. رأی دهندگان، عقاید واقعی خود را در صندوق‌های رأی مخفی می‌کنند که خود باعث بروز اشکالاتی در پیش‌بینی نتایج واقعی می‌شود. مطلوبیت اجتماعی، انگیزه‌ای عام برای ابراز یک عقیده است. بسیاری از افراد، بدون ایمان راستین وارد کلیساها می‌شوند و عقاید عامه‌پسند در مباحث و جلسات ابراز می‌کنند و از جریان مادی تبعیت می‌کنند که بدان علاقه‌ای ندارند، یا از قواعدی تبعیت می‌کنند که با آن‌ها موافق نیستند. آن‌ها با مصرف نمایی خودی نشان می‌دهند و این کار را از طریق آماده‌سازی زمینه انجام می‌دهند؛ در صورتی که کارهای بهتری برای انجام دادن دارند. تمام انواع تظاهر و دورویی باعث ایجاد ناهماهنگی شناختی می‌شود که به دو شیوه قابل تقلیل است: درونی سازی یا برونی سازی. در شکل درونی سازی، فرد باور یا عقیده‌ای را که در عموم بیان کرده است، می‌پذیرد. در حالت برونی سازی، عقیده‌ای که قبلاً مخفی بوده است به شکلی علنی بیان می‌شود. در عمل، این امر مستلزم شجاعت یا بیانگری است. اگرچه «علنی سازی» منجر به نارضایتی عمومی می‌شود اما اغلب برای خود فرد باعث رهایی، وضعیت شناختی و عاطفی مثبت می‌شود. اقدام و ایجاد یک چهره خنثی برای جلوگیری از افشای نظرات درونی مطمئناً پرهزینه است و فرد با ابراز اعتقاد درونی خود از این هزینه‌ها رهایی می‌یابد. اینکه تا چه حد امکان کاهش ناهماهنگی شناختی با درونی سازی یا برون سازی وجود دارد بستگی به زمینه تجربی دارد. به‌عنوان مثال، بیرونی سازی به‌ویژه برای عقاید سیاسی در رژیم‌های سرکوبگر مشکل‌ساز است، اما در مواقعی که نیاز به آشکار شدن دیدگاه‌های مختلف مانند بحث‌های انتقادی دانشگاهی است، به‌شدت تشویق می‌شود.

کاوایولا و فالمولر (۲۰۱۴) به مرور چندین مطالعه اقدام کرده‌اند که فرضیه ترجیحات اجتماعی را با نشان دادن اینکه رفتار اجتماعی در زمانی کاهش می‌یابد که رفتار توسط دیگران قابل مشاهده نبوده و انتظارات برای رفتار غیرعادی کاهش یابد، بی‌اعتبار می‌سازد.



روستیچینی و ویله وال<sup>۱</sup> (۲۰۱۴) ریاکاری اخلاقی (که با تناقض بین اصول انصاف و اعمال واقعی اندازه‌گیری می‌شود) را در سه بازی و اثر بعدی آن در تعدیل اصول با اعمال مطالعه نمودند. هنجارهایی که جهانی به نظر می‌رسند قدرت چانه‌زنی بازیکنان را بیشتر لحاظ می‌کنند. افراد، اصول خود را پس از انجام بازی برای پول واقعی در قیاس با اظهارات اولیه خود تعدیل می‌کنند، اما این اتفاق فقط در بازی‌هایی اتفاق می‌افتد که انتخاب‌ها هیچ پیامد استراتژیکی ندارند. ریاکاری اخلاقی در بین افراد خودخواه و قدرتمندتر رایج است. از این رو، به نظر می‌رسد ریاکاری اخلاقی در تلاش برای ایجاد تعادل بین خودانگاره و راحتی ایجاد به وجود آمده باشد.

لارسون (۲۰۱۳) با به‌کارگیری مفهوم نئونهادی ریاکاری سازمانی، استدلال می‌کند که ایده‌ها و اعمال می‌توانند عمداً ناسازگار باشند، همان‌طور که در مطالعات موردی نشان داده شده است که در آن همگرایی ایده‌ها در یک جهت باعث واگرایی عمل در جهت‌های دیگر می‌شود؛ بنابراین، بحث تک بعدی در مورد خوب یا بد بودن همگرایی برای سازمان‌های غیرانتفاعی باید با تحقیقاتی تکمیل شود که شامل روش‌هایی است که ایده‌ها و اعمال می‌توانند در سازمان‌های غیرانتفاعی به هم مرتبط شوند و از آن‌ها استفاده شود.

آلیکه و همکاران (۲۰۱۲) معتقدند برخلاف رذایل و کاستی‌های انسانی که در میان افراد معدودی مشترک است، بسیاری از مردم طعمه تظاهر و ریا می‌شوند. وفادار ماندن بی‌وقفه به اصول شخصی امری سخت است و حتی بهترین ما از این ایده آل‌ها کوتاهی می‌کنیم. از این حیث، ریاکاری احتمالاً در مجموعه رفتارهای بد، از حیث بد بودن، نرخ‌گذاری بیشتری می‌شود. هدف تحقیق موررونگیللو و مارک<sup>۲</sup> (۲۰۰۸) که مبتنی بر مداخله از نوع تظاهر القایی بوده است این بوده که نیت کودکان برای نشان دادن رفتارهای مرتبط با خطر و نیز سقوط از تجهیزات در زمین بازی را کاهش دهد. این مداخله منجر به کاهش قابل توجهی در رفتارهای پرخطری شد.

---

1. Rustichini & Villeval  
2. Morrongiello & Mark

کاکمار و همکاران (۲۰۰۴) تأثیر دو دسته عوامل موقعیتی (ابهام نقش، رابطه رهبر - عضو) و متغیرهای غیر موقعیتی یا فردی (عزت نفس، نیاز به قدرت، مشارکت شغلی، کمروبی) را بر بروز رفتار چاپلوسانه در سازمان بررسی کردند. یافته‌های آن‌ها حاکی از آن است که عوامل فردی یا غیرموقعیتی بیشتر از عوامل موقعیتی بر بروز رفتار چاپلوسانه کارکنان در سازمان تأثیر می‌گذارد.

مطالعه فرناندز-رویولتا پرز و رابسون (۱۹۹۹) ناسازگاری‌های بین انتظارات ایجاد شده در کارکنان در اثر گفته‌های مدیران سازمان و آنچه در عمل به کارکنان پرداخت می‌شود را محصول سه عامل محتمل می‌داند: سخنی که موجب توافق‌هایی غیررسمی شده است؛ تصمیم‌هایی که خط‌مشی‌هایی رسمی را با خود به دنبال داشته‌اند؛ و یا کنش‌هایی که بازیگران سازمان انجام می‌دهند، اما با آنچه رسماً موافقت خود را با آن اعلام کرده‌اند، یا به‌طور غیررسمی به آن اذعان داشته‌اند، مغایر است.

آرگریس و شان<sup>۱</sup> (۱۹۹۲) معتقدند ما مجموعه‌ای از دستورالعمل‌ها را در مغز خود داریم که به اطلاع‌رسانی از آنچه ما طرفدار آن هستیم کمک می‌کند. ما برنامه دیگری در مغز خود داریم که به ما دستور می‌دهد چه کار کنیم. این دو برنامه با هم هماهنگ و همخوان نیستند. طبق نظر برانسون (۱۹۸۹) ریاکاری - یا رویه ترکیب ساختارها، فرآیندها و ایدئولوژی‌های مختلف سازمانی برای استفاده داخلی و خارجی - یکی از ویژگی‌های مهم سازمان‌های قابل دوام در جوامع مدرن و روشی طبیعی و مؤثر برای دستیابی به مشروعیت سازمانی در دنیایی است که سازمان‌ها در معرض تعداد فزاینده‌ای از هنجارها و خواسته‌های متناقض و متضاد هستند. لیندن و میتچل (۱۹۸۸) دریافته‌اند که در سازمان‌هایی که دارای سیاست‌های پرسنلی کمی هستند و یا در سازمان‌هایی که این سیاست‌ها در آن‌ها وجود دارد اما به نحو مطلوبی کنترل و نظارت نمی‌شوند، رفتار خودشیرینی بیشتری وجود دارد.

اولین تحقیقات انجام شده توسط کر<sup>۱</sup> (۱۹۷۵) به این نتیجه رسیدند که سیستم‌های پاداش سازمانی رفتارهایی را ترویج می‌کنند که با رفتارهای شرکت متناقض است و ارزش‌های اعلام شده می‌تواند ادراک ریاکاری گروه‌های ذینفع را افزایش دهد.

طبق تعریف مفهومی دورویی (نفاق)، تظاهر فرد به داشتن ارزش‌هایی است که به آن‌ها باور ندارد و در رفتارهایش انعکاس نمی‌یابد و در تضاد با صداقت و یکرنگی است که از ارزش‌های اخلاقی مورد قبول جامعه به شمار می‌رود.

روش‌های کیفی از چارچوب‌های نظری صرفاً برای یافتن مفاهیم حساس بهره می‌گیرند و مثل روش‌های کمی قالب‌هایی از پیش ساخته نیستند. براین اساس برخی تئوری‌های ذکر شده در اینجا بدین منظور استفاده شده‌اند. لازم به ذکر است که این پدیده را می‌توان از تئوری‌های مختلف روان‌شناختی و جامعه‌شناختی و ... می‌توان تحلیل نمود. همچنین تئوری‌های انحرافات و جرم نیز برای تشریح این پدیده قابل استفاده هستند. برای پرهیز از اطاله کلام برخی از چارچوب‌های مفهومی به‌طور خلاصه در زیر ذکر شده‌اند:

نظریه «فشار ساختاری»، ساختارهای اجتماعی نامناسب را عامل ایجاد و تشدید فقر تحمیلی بر فرد می‌دانند. این نوع فشار اجتماعی موجب عدم موفقیت فرد در دستیابی به اهدافش در زندگی می‌گردد (صدیق سروستانی، ۱۳۹۰، ص. ۴۴). به نظر مرتن، جوامع صنعتی جدید بر توفیقات مادی در زندگی تأکید دارند که به شکل انباشت ثروت و تحصیلات علمی به‌عنوان مهم‌ترین اهداف زندگی شخص و معیارهای منزلتی تجلی می‌کنند. دستیابی به این اهداف مقبول اجتماعی نیاز به ابزارهای مقبولی هم دارد که البته از دسترس جمعی از افراد جامعه خارج است یعنی جامعه طوری ساخت یافته که طبقات فرودست، فرصت‌های کمتری برای تحقق آرزوهای خود دارند. در نتیجه چون این اهداف به آرمان‌های اصلی زندگی همه افراد (فقیر و غنی) تبدیل شده و کسی که دسترسی به ابزار مشروع ندارد، تحت فشار جامعه برای دستیابی به آن‌ها از ابزار نامشروع استفاده می‌کند (قربانی و فیض آبادی، ۱۳۹۳، ص. ۱۰۹).

الیزابت هارلوک منشأ نزدیکی و نابهنجاری را در محیط فامیلی و در ساختارهای خانوادگی جستجو می‌کند و آن را معلول نحوه تربیت، مکانیسم‌های جامعه‌پذیری خانواده و نیز چگونگی و کیفیت رشد شخصیت کودک در خانواده می‌داند. (محسنی تبریزی، ۱۳۷۰، ص. ۷۱). میلر کز رفتاری را نوعی واکنش افراطی می‌داند که با مناسبات فرهنگی فرهنگ فرعی طبقه پایین جامعه ارتباط دارد و در طی سالیان متمادی پیدایی و استمرار یافته است (هارولامبوس، ۱۳۷۰، صص. ۲۶ - ۲۷). در نظریه فریب بین فردی<sup>۱</sup> (IDT)، فریب به عنوان عملی عمدی تعریف می‌شود که در آن فرستنده‌ها آگاهانه پیام‌هایی را ارسال می‌کنند که قصد دارند یک باور نادرست یا تفسیر توسط گیرنده را تقویت کنند (برگون و بولر، ۲۰۱۵).

شوارتز (۲۰۰۹) معتقد است اساس بازاریابی هنجارهای اجتماعی بر یک فرض ساده و درعین حال قدرتمند استوار است. رفتار یک فرد به شدت تحت تأثیر آنچه که او «طبیعی» در نظر می‌گیرد، قرار دارد. اگر فردی باور داشته باشد که رفتارش طبیعی است، به رفتار خود مطابق با هنجار ادامه خواهد داد. با این حال، مردم اغلب در مورد چیزی که طبیعی است مبالغه می‌کنند و این تصور نادرست می‌تواند مشکل‌ساز باشد اگر آنچه که رفتار عادی تلقی می‌شود در عمل رفتار ناسالم یا خطرناکی باشد.

به گفته فستینگر، انسان‌ها دارای شناخت‌های بی‌شماری هستند. ازواج شناخت‌ها (عناصر دانش) می‌توانند به یکدیگر مرتبط یا بی‌ربط باشند. اگر دو شناخت با یکدیگر مرتبط باشند، یا همخوان هستند یا ناهماهنگ. دو شناخت اگر یکی از دیگری پیروی کند همخوان هستند و اگر برعکس (یا نقطه مقابل)، ناهماهنگ هستند. از نظر روانی ناخوشایند بودن وجود ناهماهنگی، به فرد انگیزه می‌دهد تا ناهماهنگی را کاهش دهد. هر چه میزان ناهماهنگی بیشتر باشد، فشار برای کاهش ناهماهنگی بیشتر می‌شود (شوارتز، ۲۰۰۹).

پارادایم ریاکاری القایی مبتنی بر نظریه ناهماهنگی است و چنین بیان می‌کند که زمانی که شخصی چیزی را توصیه می‌کند اما چیز دیگری را انجام می‌دهد، احساس ناهماهنگی را تجربه

می‌کند. از آنجایی که این گونه احساسات ناسازگار یا ریاکارانه ناخوشایند هستند و خودپنداره را تضعیف می‌کنند، فرد انگیزه می‌یابد که رفتار خود را تغییر دهد تا این احساسات منفی را کاهش دهد (مورینگیلو و مارک، ۲۰۰۸).

برجسته بودن اختلاف بین آنچه که توصیه می‌شود و آنچه انجام شده است (در گذشته‌ای نزدیک) باعث ایجاد احساس نفاق (یعنی ناهماهنگی) می‌شود. تغییر رفتار بعدی در راستای گفتار هنجاری، ساده‌ترین راه برای کاهش حالت ناراحت‌کننده ریاکاری است (فونتیاتو، ۲۰۰۷). هزینه ذاتی ریاکاری ناهماهنگی شناختی یا تنش است که وقتی باورها و رفتار یک کنشگر یا هم‌ناسازگار است به وجود می‌آید. نفاق فردی، اگر در سطح گروه درمان نشود، ممکن است به دلایل مختلف منجر به خروج افراد از گروه در بین دو گروه مختلف از طرفداران شود. اولین دسته از طرفدارانی که از گروه خارج می‌شوند کسانی هستند که با هنجارهای گروهی مطابقت دارند اما احساس می‌کنند که تجربه آن‌ها در نتیجه ریاکاری دیگران بی‌ارزش شده است. دومین دسته از طرفدارانی که ممکن است از گروه خارج شوند، خود منافعان هستند. افرادی که ناهماهنگی اخلاقی را در نتیجه تنش بین باورها و رفتار خود تجربه می‌کنند، ممکن است به دنبال کاهش این تنش از طریق تلاش‌های سطح فردی باشند، یعنی ممکن است به دنبال تغییر باورهای خود برای مطابقت با رفتار خود باشند (وولشلگر، ۲۰۱۱).

تئوری خودگرایانه می‌گوید که محکومیت اخلاقی با هدف دستیابی به نوعی منفعت شخصی برانگیخته می‌شود. نظریه‌های خودگرایانه مختلف انگیزه‌های منفعت‌خواهانه متفاوتی را در زمینه رفتار محکوم‌کننده مطرح می‌کنند. سه دیدگاه برجسته معتقدند محکوم‌کنندگان به دنبال منافع مادی، شهرت و تفنن هستند (کنسی و داروال، ۲۰۱۴).

نظریه بازدارندگی محکومیت می‌گوید که رفتارهای محکوم‌کننده با هدف بازدارندگی افراد از رفتارهای غیراخلاقی آینده ایجاد می‌شود. مزایای بازدارندگی، توجیهی جذاب برای رفتار محکوم‌کننده ارائه می‌دهد (کنسی و داروال، ۲۰۱۴).

از دیگر تبیین‌ها برای توضیح ریاکاری، نظریه تأیید است. صریح‌ترین و مستقیم‌ترین استدلال‌ها برای نظریه تأیید در سوابق پژوهشی مبتنی بر دو یافته تجربی است: اثر نفاق اخلاقی و اثر تجویز اخلاقی. یافته مرتبط با اثر نفاق اخلاقی بازگوکننده این قضیه است که افراد تحت شرایط خاصی تلاش خواهند کرد تا اخلاقی جلوه کنند بدون اینکه هزینه‌های عمل اخلاقی واقعی را تقبل نمایند. تأییدکننده اثر مجوز اخلاقی نیز این یافته است که افراد بلافاصله پس از درگیر شدن در رفتاری که آن‌ها را اخلاقی جلوه می‌دهد، رفتار اخلاقی کمتری از خود نشان می‌دهند. افراد بیشتر از اینکه واقعاً اخلاقی باشند، برای اخلاقی جلوه دادن انگیزه دارند (کنسی و داروال، ۲۰۱۴).

برای تحلیل تظاهر نظریه بازی نقش نیز می‌تواند مفید باشد. گافمن در این خصوص می‌گوید: «فعالیت ما ... تا حد زیادی با مسائل اخلاقی مرتبط است، اما به‌عنوان مجریان نقش، دغدغه اخلاقی با آن‌ها نداریم. ما به‌عنوان مجریان نقش، سوداگران اخلاق هستیم». شکلی پراگماتیک از ریاکاری وجود دارد که در آن افراد به نفع خود تعهد اخلاقی را دستکاری می‌کنند. مردم ممکن است سوداگر اخلاق باشند به این معنا که راه اخلاقی عالی را در مقابل دیگران در پیش می‌گیرند، اما زمانی که سود مادی به اندازه کافی زیاد است (مثلاً در اظهارنامه مالیاتی) از اخلاق خود تعدی می‌نمایند (لیندنبرگ و همکاران، ۲۰۱۸).

براساس نظریه ریاکاری لذت‌جویانه<sup>۱</sup>، مردم دوست دارند در مورد هنجارهای اخلاقی خودشان، حس اخلاقی بودن داشته باشند. آن‌ها زمانی که با انتخاب‌های روشن در مورد «درست» یا «نادرست» مواجه می‌شوند، اخلاقی عمل می‌کنند، اما از هرگونه ابهام یا انعطاف‌پذیری در مورد درست یا نادرست بودن سوءاستفاده می‌کنند تا رفتاری خودخواهانه داشته باشند و آن را به‌گونه‌ای تفسیر کنند که همچنان احساس اخلاقی بودن کنند. (لیندنبرگ و همکاران، ۲۰۱۸).

از دیدگاه زیمل مردم برخلاف هر متعلق شناخت دیگری، این ظرفیت را دارند که عمداً حقیقت را درباره خودشان فاش کنند یا دروغ بگویند و یا چنین اطلاعاتی را مخفی کنند. واقعیت

## 1. Theory of Hedonic Hypocrisy

این است که حتی اگر افراد بخواهند همه چیز را فاش کنند، نمی‌توانند چنین کنند، زیرا اطلاعات بسیار زیاد همه را دیوانه می‌کند؛ بنابراین مردم باید چیزهایی را که برای دیگران شرح می‌دهند انتخاب کنند (محبی، ۱۳۹۹).

اغلب مطالعات انجام شده در مورد رفتار متظاهرانه در مورد رفتار کارکنان سازمان‌ها و بررسی علل این رفتارها در سازمان انجام شده‌اند. برخی مطالعات به شیوه‌های مدیریت، برخی به شخصیت افراد، عملکرد درونی در سازمان‌ها پرداخته‌اند. برخی دیگر به پیامدهای ریاکاری در سازمان‌ها اشاره نموده‌اند. اغلب مطالعات با رشته مدیریت مرتبط هستند و مطالعاتی در حوزه جامعه‌شناسی سازمان‌ها انجام نشده است؛ اگرچه رگه‌هایی از جامعه‌شناسی سازمان نیز می‌توان در آن‌ها یافت. مطالعات اندکی نیز از زاویه روانشناسی و روانشناسی اجتماعی انجام شده‌اند. در بیشتر مطالعات، ریاکاری و رفتار متظاهرانه در سازمان‌ها و افراد شایع است و به اعتقاد برخی نظریه‌پردازان اغلب افراد ظرفیت بی‌اخلاقی و تظاهر را دارند و در صورت بروز شرایطی به آن اقدام می‌کنند. علل این رفتارها در نظریات مختلف ذکر شده‌اند. برخی نظریه‌پردازان جبرهای ساختاری را برجسته می‌کنند. این جبرها به ساختار جوامع مرتبط هستند. بخشی به فرهنگ و بخش دیگری به نوع جامعه‌پذیر کردن افراد مربوط می‌شوند. برخی حتی از طبیعی بودن آن در جامعه و کارکردن برای جامعه سخن به میان می‌آورند. نظریه‌پردازان دیگری هم هستند که عوامل فردی و نفع‌های شخصی را برجسته‌تر می‌کنند و شرایط اجتماعی را تسهیل‌کننده یا مانع بروز این رفتارها می‌دانند.

با توجه به اینکه روش تحقیق حاضر کیفی است نظریات ذکر شده بیشتر در جهت ایجاد و تقویت حساسیت نظری بکار گرفته شده‌اند. توجه به شرایط ساختاری و فردی، نگرشی و اجتماعی لازم بود. بر این اساس سؤالاتی در زمینه این عوامل و نقش آن‌ها در ایجاد و تقویت رفتار متظاهرانه طراحی شدند. همچنین از این نظریات برای ایجاد مفاهیم و مقولات در دسته‌بندی‌های علی، راهبردها، پیامدها و شرایط زمینه‌ای استفاده شده است. بر این اساس این پیشینه‌ها و نظریات، به ارتقای حساسیت نظری کمک نموده است.

## ۳. روش تحقیق

بررسی رفتارهای متظاهرانه به علت پیچیدگی‌ها و ماهیت خاص آن نیازمند مطالعه عمیق است که با پژوهش کمی نمی‌توان به این مهم دست‌یافت در نتیجه برای بررسی این موضوع نیازمند پژوهش کیفی هستیم. از میان انواع روش‌های کیفی، روش نظریه زمینه‌ای در این پژوهش بکار رفته است. خصوصیات این روش عبارتند از: نمونه‌گیری نظری، حساسیت نظری و اشباع نظری. در تحلیل مبنایی این روش نیز سه شیوه کدگذاری نظری؛ یعنی کدگذاری باز، کدگذاری محوری و در انتها کدگذاری گزینشی به تدریج انجام می‌شود.

شیوه کار بدین صورت بود که ابتدا مقولات اولیه براساس کدگذاری نظری انجام شد. سپس این مقولات با کدگذاری محوری به مقولات محوری تبدیل شدند. در نهایت این مقولات محوری در قالب مقوله هسته جمع شدند.

لذا در پژوهش حاضر به گردآوری داده‌های متنی - مصاحبه‌ای عمیق پرداخته شده است؛ زیرا در مصاحبه‌های ساخت‌نیافته عمیق<sup>۱</sup> که طراحی بازی دارند، احتمال بیشتری می‌رود که فرد پاسخگو دیدگاه‌هایش را بیان کند تا در مصاحبه‌های استاندارد یا آن‌هایی که به کمک پرسشنامه انجام می‌گیرند. در این روش از چهار معیار در طول طراحی راهنمای مصاحبه و اجرای خود مصاحبه استفاده می‌شود: فاقد جهت بودن، مشخص بودن، دامنه و عمق و زمینه شخصی به نمایش درآمده توسط مصاحبه‌شوندگان. از آنجاکه در روش نظریه زمینه‌ای طرح سؤال از اهمیت اساسی برخوردار است، جهت انجام مصاحبه‌ها، ابتدا با توجه به اهداف پژوهش و مطالعه ادبیات موجود در زمینه تحقیق مفاهیم اساسی و حساس مشخص گردید. سپس به تدوین سؤالات اولیه مصاحبه پرداخته شد. در آغاز کار برای آشنایی با فضای مصاحبه و تدوین سؤالات نهایی، به مصاحبه با دو نفر از شهروندان همدانی پرداخته شد. مصاحبه‌های انجام شده در همه موارد به جز یک مورد که به صورت تلفنی انجام گردید، به صورت حضوری و رودررو و با استفاده از دستگاه ضبط صدا انجام شد. پس از انجام مصاحبه‌ها، هر یک از مصاحبه‌ها بلافاصله پیاده‌سازی و تایپ



شد؛ و سپس مورد کدگذاری و تحلیل اولیه قرار گرفت. در آغاز هر مصاحبه، ضمن معرفی خود و ارائه کارت به مشارکت‌کنندگان و مطرح کردن هدف تحقیق، به جلب رضایت مشارکت‌کنندگان و ایجاد اطمینان و اعتماد آن‌ها برای انجام مصاحبه اقدام می‌شد که در برخی مواقع این کار موفقیت‌آمیز نبود. بعد از یافتن زمان و مکان مناسب برای مصاحبه، در ابتدا از مصاحبه‌شوندگان خواسته شد سن، تحصیلات، شغل، وضعیت تأهل و محل سکونت خود را بیان نمایند؛ و در ادامه مصاحبه با طرح پرسش‌هایی نظیر: "چه رفتارهایی را دورویی تعریف می‌کنید"، "میشه مثالی در این مورد بزنید"، "فکر می‌کنید افراد دورو چرا اینکار رو انجام میدن"، "خودتون تو چه موقعیت‌هایی تظاهر می‌کنید" آغاز و سپس مصاحبه با طرح حدوداً ۲۵ سؤال از مشارکت‌کنندگان هدایت شد؛ و در پایان مصاحبه با طرح پرسش‌هایی نظیر "دورویی چه تبعاتی تو جامعه ما داشته"، "شما چه راهکارهایی پیشنهاد می‌کنید که دورویی در جامعه ما کمتر بشه" و "چقدر خودتون رو آدم مذهبی می‌دونید" به پایان رسید.

انتخاب میدان تحقیق (موقعیت‌ها و مکان مطالعه)، بر اساس میزان دسترسی و رضایت مشارکت‌کنندگان صورت گرفت. بدین صورت که به مکان‌ها و موقعیت‌ها و کنشگران مختلفی مراجعه می‌شد تا تنوع و تفاوت پاسخ‌ها درک شود. در این راستا، شهر همدان به سه منطقه بالا، متوسط و پایین تقسیم شد و جهت انجام مصاحبه، به مناطق مختلف شهر مراجعه شد. این مصاحبه‌ها در مکان‌های مختلفی چون مسجد، امامزاده‌ها (شازده حسین و امامزاده خضر)، مغازه‌های مختلف مثل؛ آرایشگاه، لباس زنانه فروشی، خیاطی و...، پارک‌ها، دانشگاه پیام نور همدان، مطب پزشک، مدرسه، خانه بهداشت، داخل اتومبیل، کنار بساط دست‌فروش‌ها و درب منزل مشارکت‌کنندگان انجام گرفت. این کار مستلزم این بود که برای جمع‌آوری داده‌های اولیه در زمان‌ها و ساعات مختلف، اقدام به مصاحبه شود. مصاحبه‌های پژوهش حاضر از ۲۴ نفر از اهالی ساکن شهر همدان و از بین سنین بالای ۱۸ سال تا سن ۸۲ سال جمع‌آوری شد. مدت زمان هر مصاحبه، بر طبق فرصتی که مصاحبه‌شوندگان داشتند، برای هر شخص به‌طور متوسط از ۳۰ دقیقه تا ۲ ساعت متغیر بود. در چند مورد با اضافه شدن سؤالات جدید، مصاحبه در ۲ نوبت

انجام شد. همه مصاحبه‌ها با رضایت مصاحبه‌شونده‌ها، ضبط شده و در مرحله بعدی اقدام به پیاده‌سازی مصاحبه‌ها گردید. پیاده‌سازی هر مصاحبه نیز عمدتاً بین ۳ تا ۶ ساعت به طول انجامید. در این پژوهش، انتخاب افراد با استفاده از شیوه نمونه‌گیری نظری و هدفمند که مختص تحقیقات کیفی است صورت پذیرفت. در روش مذکور، نمونه‌گیری بر مبنای مرتبط بودن<sup>۱</sup> با موارد تحقیق انجام می‌گیرد نه نمایا بودنشان. نمونه‌گیری هدفمند<sup>۲</sup> نیز به این مفهوم است که پژوهشگر به‌طور هدفمند با افراد آگاه و مطلع درباره موضوع، مصاحبه می‌کند. در گام اول اقدام به مشخص کردن سه طبقه اجتماعی - اقتصادی شهر شد. این تقسیم‌بندی شامل منطقه بالا (کوی متخصصین، سعیدیه، خیابان هنرستان، خیابان مهدیه، میدان بعثت، خیابان طالقانی)، منطقه متوسط (شهرک چمران، پیشاهنگی، جوادیه، شهرک مدرس، میدان سنگ شیر، خیابان کرمانشاه، جاده دره، شهرک فرهنگیان) و منطقه پایین (شهرک مدنی، خیابان شهدا، شهرک اندیشه، کوی خضر، شهرک ولیعصر) است. در انتخاب نمونه پژوهش سعی شده است تا با حداکثر تنوع<sup>۳</sup> و با در نظر گرفتن ویژگی‌های متفاوت اقدام به نمونه‌گیری شود. در این راستا وی به سطح تحصیلات نمونه تحقیق نیز توجه داشت که شامل افراد بی‌سواد، دارای تحصیلات دوم نهضت، پنجم ابتدایی، سیکل، دیپلم، کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکترا می‌باشد. همچنین به علت تنوع گویش‌های مختلف در سطح شهر، سعی بر آن شد که مشارکت‌کنندگان از نظر زبان و گویش متفاوت باشند؛ که این افراد شامل افراد فارس زبان، ترک‌زبان، کردزبان و لر زبان می‌باشند. سعی بر آن بود که مشارکت‌کنندگان به تناسب هم از بین زنان و هم مردان و با سنین مختلف از ۱۸ سال تا ۸۲ سال انتخاب شوند. در این پژوهش به خاستگاه شهری و روستایی افراد نیز توجه شده است. مشارکت‌کنندگان از بین مشاغل مختلف شامل، آرایشگر، خیاط، راننده تاکسی، استاد دانشگاه، جوش‌کار، دست‌فروش، گچ‌کار، کارمند، تابلوساز، دندان‌پزشک، خانه‌دار، کشاورز، بنکدار، ساندویچی، فروشنده لوازم‌پدکی انتخاب شده‌اند. لازم به ذکر است؛ این گزینش بر اساس میزان

1. Relevance
2. Purposive sampling
3. Maximum variation

دسترسی و همچنین همکاری و رضایت مشارکت‌کنندگان در پاسخگویی به سؤالات است. در گام بعدی پس از انجام مصاحبه‌ها، مشخص می‌گردید که در مرحله بعدی باید به سراغ چه کسانی رفت. در مراحل بعدی پرسش‌های جدیدتر و پیچیده‌تری در مصاحبه‌ها مطرح می‌گردید. پرسش‌های مطرح شده در افراد مختلف، متفاوت بود. مصاحبه پژوهش با ۲۴ نفر از اهالی شهر همدان تا رسیدن به تأیید و اشباع نظری<sup>۱</sup>، یعنی تا جایی که با مصاحبه جدید دیگر بینشی افزوده نگردد و مفهوم جدیدی کشف نشود، ادامه داشت.

#### خصوصیات فردی مشارکت‌کنندگان در پژوهش

کدام مصاحبه‌شوندگان	تعداد	جنسیت		تحصیل	رشته	وضعیت زندگی	محل زندگی	زبان	محل	محل
		مرد	زن							
۱	۴۴			بی‌سواد	باغدار	متاهل	شهرک اندیشه	پایین	فارسی	روستای
۲	۲۵			دیپلم	آرایشگر	عقدکرد	کوی متخصصین	بالا	فارسی	شهری
۳	۳۵			فوق لیسانس	خانه‌دار	متاهل	سعیدیه پایین	بالا	فارسی	شهری
۴	۴۱			پنجم ابتدایی	خانه‌دار	متاهل	کوی خضر	پایین	کردی	روستای
۵	۳۸			سیکل	گج‌کار	متاهل	شهرک فرهنگیان	متوسط به پایین	ترکی	روستای
۶	۵۲			دکتر	دندانپزشک	متاهل	خیابان طالقانی	بالا	فارسی	روستای

<sup>۱</sup> Theoretical saturation

کد مصاحبه‌شوندگان	سن	جنسیت		تحصیلات	شغل	وضعیت تاهل	محل سکونت	طبقه	زبان	محل سکونت
		زن	مرد							
۷	۲۳	حسین		پنجم ابتدایی	دست فروش	مجرد	خیابان شهدا (سرایدار ی)	پایین	فارسی	روستای ی
۸	۸۲	محمد		بی سواد	بنکدار	متاهل	خیابان مهدیه	بالا	فارسی	شهری
۹	۳۶	سارا		دیپلم	فروشنده	متاهل	جاده دره	متوسط	فارسی	شهری
۱۰	۳۳	پوریا		لیسانس	کارمند	مجرد	شهرک چمران	متوسط	فارسی	شهری
۱۱	۶۵	عیسی		سیکل	کارمند بازنشسته	متاهل	شهرک مدنی	پایین	کردی	روستای ی
۱۲	۵۰	فریبا		سیکل	خیاط	همسر فوت کرده	خیابان کرمانشاه	متوسط	فارسی	شهری
۱۳	۲۲	امید		دانشجو	تابلوساز	مجرد	شهرک مدرس	متوسط به بالا	فارسی	شهری
۱۴	۵۶	غلامرضا		بی سواد	ساندویچ ی	متاهل	کوی خضر	پایین	کردی	روستای ی
۱۵	۴۲	صدیق ه		لیسانس	خانه دار	متاهل	شهرک مدنی	پایین	لری	روستای ی
۱۶	۶۴	طاهره		دوم نهضت	خانه دار	متاهل	سنگ شیر	متوسط به پایین	فارسی	شهری
۱۷	۲۲	ناهید		دانشجو	دانشجو	نامزد	خیابان مهدیه	بالا	لری	شهری

کد مصاحبه‌شوندگان	سن	جنسیت		وضعیت تاهل	محل سکونت	پایه تحصیلی	رشته تحصیلی	تحصیلان		شهری/روستایی
		مرد	زن					د	ز	
۱۸	۵۴	مرد	زن	متاهل	میدان بعثت	دکترا	استاد دانشگاه	صادق		روستایی
۱۹	۴۰	مرد	زن	متاهل	شهرک اندیشه	سیکل	راننده تاکسی	ایرج		روستایی
۲۰	۴۷	مرد	زن	متاهل	کوی خضر	دوم نهضت	خانه‌دار		اکرم	روستایی
۲۱	۳۲	مرد	زن	مجرد	جوادیه	فوق لیسانس	کار در دفتر روزنامه		راحله	روستایی
۲۲	۳۶	مرد	زن	متاهل	شهرک ولیعصر	دیپلم	جوشکار	عباس		روستایی
۲۳	۶۱	مرد	زن	متاهل	پیشاهنگی	دیپلم	فروشنده لوازم‌پدکی	مصطفی		شهری
۲۴	۳۴	مرد	زن	متاهل	خیابان هنرستان	لیسانس	خانه‌دار		فاطمه	شهری

در پایایی این پژوهش، جهت تأیید علمی آن، از دو استراتژی اعتبارسنجی کرسول استفاده شده است. استراتژی اول مرور یا بازخورد هم‌تایان می‌باشد؛ که به معنای ارزیابی استاد راهنما که به وسیله نظارت بر تمام مراحل پژوهش به اعتبارسنجی آن پرداختند. همچنین در طی انجام پژوهش همواره نظرات استاد راهنما در خصوص نقاط ضعف، نقاط قوت، مشابهت‌ها و تفاوت نظرها به احصاء دیدگاه‌های ایشان در مورد کل فرایند پژوهش پرداخته شد و اصلاحات لازم بر مبنای نظر ایشان اعمال گردید و الگوهای پژوهش بازنویسی و سازماندهی شد.

استراتژی دوم، اعتبارسنجی توسط مشارکت‌کنندگان می‌باشد. بدین صورت که در روش اطمینان‌پذیری، با کسب اجازه از مشارکت‌کنندگان، از همان ابتدای مصاحبه‌ها اقدام به ضبط مصاحبه به‌طور کامل شده و سپس هنگام پیاده‌سازی، آن‌ها کلمه به کلمه و دقیق نوشته شده و مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. در مرحله بعد کدگذاری مرحله‌به‌مرحله انجام شده است. در تحلیل یافته‌ها نیز مشخص گردیده است که کدام گزاره (داده) توسط محققین و کدام گزاره توسط مشارکت‌کنندگان صورت گرفته است. همچنین برای تضمین اعتبار فرایند تحقیق تا سرحد امکان از صحبت کردن در میدان خودداری شده و در عوض بیشتر به سخنان مشارکت‌کنندگان گوش داده شده است. همچنین برای ارزیابی اعتبار پژوهش از روش ارتباطی استفاده شده است. بدین صورت که پس از مصاحبه و پیاده کردن متن، به‌جز چند مورد خاص که دسترسی به مشارکت‌کنندگان ممکن نبود، متن کامل مصاحبه به دو صورت دیدار مجدد با مشارکت‌کنندگان و یا از طریق ارسال فایل مصاحبه از طریق تلگرام در اختیار اکثر مصاحبه‌شوندگان قرار گرفت و موافقت آن‌ها با محتویات اظهاراتشان اخذ گردید. دلیل اعتبارسنجی توسط مشارکت‌کنندگان، بدین دلیل است که بتوان نتایج بدست آمده میدانی را مورد قضاوت آنان قرار داد.

## ۴. یافته‌ها

در این بخش، کوشش بر آن است که با توجه به یافته‌های حاصل از میدان پژوهش، به پرسش‌های آن مبنی بر شناسایی نگرش و تعاریف متداول در بین ساکنین شهر همدان دربارهٔ دورویی و رفتارهای متظاهرانه و همچنین علل، چگونگی و پیامدهای (آثار و عواقب) این رفتار با توجه به جنسیت، زمینهٔ طبقاتی، تحصیلات و مشاغل و موقعیت‌های متفاوت و سنین مختلف، پاسخ داده شود. براساس مصاحبه‌های انجام شده، چهار مقولهٔ اصلی تحت عنوان «دلایل فرهنگی»، «دلایل روان‌شناختی»، «دلایل اقتصادی»، «دلایل سیاسی» بدست آمد. این مقولات حاکی از آن است که در علل و پیامدها و راهکارهای مقابله با رفتارهای متظاهرانه، باتوجه به دلایل ذکرشده تفاوت وجود دارد و این تفاوت‌ها زمینهٔ شکل‌گیری الگوهای مختلفی می‌باشد. الگوهای رفتارهای متظاهرانهٔ بدست آمده در این پژوهش، دو نوع می‌باشد. نوع اول آن تحت عنوان «رفتارهای متظاهرانهٔ عامل‌محور» و نوع دوم تحت عنوان «رفتارهای متظاهرانهٔ ساختارمحور» می‌باشد. دستیابی به این الگوها براساس نگرش، علل و چگونگی بروز رفتارهای متظاهرانه در بین مردم می‌باشد. به‌طوری‌که هر یک از آنها نیز در موقعیت‌ها و طبقات مختلف مورد تحلیل قرار گرفته است. در ادامه به شرح هر یک از الگوهای رفتارهای متظاهرانه، باتوجه به مقوله‌های کشف شده در مورد افراد نمونهٔ موردبررسی خواهیم پرداخت.

## تعریف از دورویی

اکثر افراد با تحصیلات دیپلم به بالا تعاریف درست‌تری از دورویی ارائه می‌دادند. این افراد به‌راحتی می‌توانستند مرز بین دورویی با سایر خصایل اخلاقی را تفکیک نمایند. ولی اکثر افراد با تحصیلات زیر دیپلم، تعاریف مشابهی از دورویی داشتند که گهگاه با غیبت‌کردن همپوشانی داشت. به‌طوری‌که این اشخاص، افرادی را دورو می‌دانستند که پشت سر دیگران اقدام به بدگویی می‌کنند. برخی از افراد ساکن در مناطق پایین‌شهر و فاقد تحصیلات دانشگاهی، دورویی را معادل دوبه‌هم‌زنی می‌دانستند. از دید این افراد، اشخاص دورو همان افراد دو به هم زنی هستند که اقدام به ایجاد تفرقه و برهم زدن رابطهٔ افراد با یکدیگر می‌نمایند.

باید توجه داشت که دورویی در خلأ صورت نمی‌گیرد و همبسته‌هایی دارد که آن را همراهی می‌کنند. به طوری که وقتی از برخی مشارکت‌کنندگان خواسته می‌شد که از افراد دورویی که در اطرافیان خود دیده‌اند مثال بزنند، بسیاری از آن‌ها مثال‌هایی از افراد دروغ‌گو، سخن‌چین، خیانت‌کار، پنهان‌کار، بی‌ملاحظه، چاپلوس و ... می‌زدند.

ناسازگاری با درون آدم و خود واقعی نبودن	مغایرت ظاهر و باطن	تعاریف افراد دارای تحصیلات دانشگاهی	تعاریف دورویی از دیدگاه مشارکت‌کنندگان
نشون دادن چیزی که در اصل اون نباشی	داشتن رفتار مغایر در پشت و جلوی صحنه		
پنهان شدن در پشت نقاب و کتمان کردن خود واقعی	عدم انطباق شخصیت واقعی با شخصیت ظاهری		
داشتن رفتار متناقض	مغایرت گفتار با رفتار (عمل)		
آدم دوجهی و دو شکلی	دو شخصیتی بودن (نشان دادن شخصیت خوب و پنهان کردن شخصیت بد)	تعاریف افراد فاقد تحصیلات دانشگاهی	
ایجاد تفرقه	دوبه‌هم‌زن		
خودشیرین	آتش بیار معرکه		
کسی که روبروی افراد از آن‌ها تعریف و تمجید می‌کند و پشت‌سرشان اقدام به بدگویی می‌نماید	کسی که در روبرو با آدم خیلی خوب است، پشت سر آدم حرف می‌زند	تعاریف افراد فاقد تحصیلات دانشگاهی	
قبول نداشتن گفته و رفتار خود	کسانی که شهادت ندارند حرف دلشان را روبروی فرد بزنند		
کسانی که جلوی رو به‌به و چه‌چه می‌کنند و پشت سر آدم دروغ بگویند و تهمت بزنند	کسانی که حریم مردم را به هم می‌زنند		



## علل و شرایط ایجاد دورویی

### شرایط زمینه‌ساز (علی)

شرایط زمینه‌ساز علی به مقوله‌هایی اشاره دارد که مقوله اصلی را متأثر می‌سازند و موجب وقوع یا گسترش پدیده مورد نظر می‌گردند. در واقع آن‌ها مؤلفه‌هایی هستند که خواسته یا ناخواسته، بستر اصلی نفاق و رفتارهای متظاهرانه را تشکیل داده‌اند. مقوله‌های کشف شده در این قسمت؛ «دلایل فرهنگی - اجتماعی» و «دلایل روان‌شناختی» می‌باشند که در مطالب ذیل عنوان می‌شوند.

### دلایل فرهنگی - اجتماعی

منظور از دلایل فرهنگی - اجتماعی در اینجا، طبقه اجتماعی، سبک زندگی و نحوه جامعه‌پذیری افراد در درون و بیرون خانواده و اعتقادات مذهبی آن‌ها است. این مؤلفه‌ها شامل مفاهیمی چون: نوع جامعه‌پذیری، بنیان سست خانواده، دین‌گریزی بخشی از جامعه می‌باشد که در ادامه به آن‌ها اشاره خواهد شد.

### نوع جامعه‌پذیری

اغلب افراد جامعه‌پذیری ناقص کودکان در درون خانواده را از مهم‌ترین دلایل بروز دورویی در جامعه می‌دانستند:

«وقتی کودک در خانواده خودش صداقت رو نمی‌بینه، مثلاً وقتی کودک در کنار مادرش می‌بینه که مادر در حضور کسی که ازش بدگویی می‌کنه، شروع می‌کنه تعریف کردن؛ یعنی یکی از عوامل اصلی و مؤثر در این روند دورویی متأسفانه روندیه که در جامعه‌پذیری به افراد منتقل شده» (صادق، ۵۴ ساله).

بعضی دیگر حتی آن را نوعی میراث ژنتیکی در نظر می‌گرفتند که از طریق انتقال بین نسلی صورت اتفاق افتاده است:

"به نظر من بعضی وقتا ژنه، باور کن به ژن هم برمی‌گرده. من آدم دورو دیدم که باباش دوروئه، خودش دوروئه، پدربزرگش دوروئه... یه بار بابام برگشت گفت سارا اینا ژناشون این جوریه، گفت اینا نسل در نسل همین شکلین" (سارا، ۳۶ ساله)

به نظر برخی از افراد، این خصیصه اخلاقی در اثر جامعه‌پذیری تبدیل به یک عادت برای فرد شده و فرد برای این کار خود دلیل مشخصی ندارد.

"فکر می‌کنم یه جور مریضیه. آدم مریضش بشه دیگه نمی‌تونه ترکش کنه. دیگه نمی‌تونه شفا پیدا کنه. دیگه عادت کرده، باید اون کار انجام بده. چه حالا با داداشش، چه با رفیقش، چه با همسرش، با همه کس. باید اینکارو انجام بده" (حسین، ۲۳ ساله)

برخی دیگر جامعه‌پذیری از طریق معاشرت با دوستان را زمینه‌ساز دورویی می‌دانند:

"آگه بیایم تو جامعه، مثلاً دوست‌هایی هم داشته باشن که دو رو باشن، اونا هم تأثیر میزازه روی رفتار آدم‌ها" (سمیرا، ۲۵ ساله)

### ضعف باورهای دینی

برخی از افراد، ضعف ایمان، دین‌گریزی برخی از مردم، خوف نداشتن از خدا و باور نکردن مرگ را از دلایل دورویی در سطح جامعه می‌دانستند. یادآوری مرگ و باور به اجتناب‌ناپذیر بودن آن و اعتقاد داشتن به سرنوشت نهایی انسان می‌تواند به افراد کمک نماید تا برای رسیدن به مقاصد دنیوی، کمتر در دام خصایل اخلاقی مذموم همچون تظاهر و دورویی بیفتند.

"آگه آدم بدانه که آخرشو راهشو و آخرش چیه. هیچ وقت نه دورویی میکنه نه دنباله کسی حرف میزنه. آگه بدانه آخر عاقبت انسانها به کجا می‌رسه هیچ وقت این کارو نمی‌کنه. مثلاً حالا همین داماد من... اگر بدانه مردن هست هیچ وقت دنباله این حرفا نمی‌ره. من میگم اینا غافلند، غافل از مرگن آدم آگه بدانه مرگ جلو چشمشه، مرگ حقه، هر ثانیه هست، هیچ وقت این کارو نمی‌کنه" (طاهره، ۶۴ ساله)

## دلایل فردی - روان‌شناختی

## مقاله اصلی: جلب توجه و نیاز به تأیید

منظور از دلایل فردی - روان‌شناختی در اینجا، شخصیت افراد و مشکلات زیستی - روانی که با آن درگیر هستند، می‌باشد که شامل مفاهیمی همچون اختلال شخصیت، ویژگی‌های شخصیتی و بیماری روحی - روانی است که در مطالب ذیل به آن‌ها اشاره می‌شود. از این منظر دورویی، یک رفتار شخصی است و از متغیرهای محیطی تأثیر نمی‌پذیرد.

برخی از افراد، تظاهر و دورویی را مربوط به اختلال شخصیت می‌دانستند. ویژگی اصلی این اختلال، رفتار توجه‌طلبانه و هیجان‌پذیری «مفرط و فراگیر» و هم‌رنگی با دیگران است. این الگو معمولاً در اوایل بزرگسالی و در زمینه‌های گوناگون ظاهر می‌شود.

"به شخصیتش دیگه. من میگم مشکل داره. به نظر من این جور آدم‌ها مشکل شخصیتی دارن تو خانوادشون... وقتی تو جمعی قرار می‌گیرین بسته به شرایطی که اون جمع داره صحبت می‌کنن و رفتار می‌کنن که توجه اون جمع رو به خودش جلب کنه. مثلاً تو یه جمع مذهبی قرار می‌گیرن شبیه اونا میشن و میرن تو یه جمع غیرمذهبی باز شبیه اونا میشن. من میگم این آدم‌ها اختلال شخصیت دارن" (ریحانه، ۳۵ ساله)

برخی از افراد تأیید طلبی و خودنمایی (جلب توجه) را دلیل دورویی در جامعه می‌دانستند که این خودنمایی نیز خود معلول اختلال شخصیت نمایی است.

"می‌خوان تأیید بشن یا خودشون رو نشون بدن و اون لحظه می‌خوان تأیید اون جمعی که توش قرار گرفتن رو داشته باشن و مورد توجه قرار بگیرن. مثلاً این خانومی که گفتم به نظر من می‌خواد توجه بقیه رو به خودش جلب کنه و باهاشون هم کلام بشه و شاید چون فکر می‌کنه بعضی از اون خانوم‌ها وضع مالی خوبی دارن می‌خواد خودشو مثل اونا نشون بده" (ریحانه، ۳۵ ساله)

برخی نیز خودشیرینی را دلیل اصلی دورویی افراد در جامعه می‌دانستند. از دید این افراد شخص خودشیرین ممکن است هیچ منفعت مالی از این کار خود نبرد و فقط به خاطر جلب توجه اقدام به این عمل نماید.

"یه سری‌ها هستن برای خود شیرینی اینکارو میکنن هیچ منافع مالی شاید بهش نرسه، فقط میخوان خودشیرینی کنن که خودشونو بالاتر قرار بدن که منم هستم، اینجا به منم توجه کنید. منم این وسط هستم برای شیرین کاری، برای اینکه خودشو نشون بده، یا خودشو خوب جلوه بده" (رضا، ۳۸ ساله)

برخی بر این عقیده‌اند دورویی ناشی از کمبود محبت و نیازی است که این افراد برای پذیرش محبت از سوی دیگران دارند.

"مثلاً این مثال دومی که زدم کمبود عاطفی داشت می‌خواست روحیه‌اش رو ارضا کنه از نظر عاطفی به خواستش رسید و بعد رفت سراغ یه شخص دیگه" (امید، ۲۲ ساله)

برخی نداشتن اعتماد به نفس را از علت‌های دورویی می‌دانستند و بر این باور بودند که اشخاصی که دارای شخصیت قدرتمندی باشند به راحتی و بسته به موقعیت‌های متفاوت، دست از باورهای خود نمی‌کشند و تغییر موضع نمی‌دهند.

"آدم‌های دورو عزت‌نفس ندارن و دائماً به دنبال این هستن که پذیرفته به شن یعنی تأیید گرفتن و نظر همه برایشون مهمه. شخصیت مستقل ندارن عزت‌نفس ندارن. اگر کسی واقعاً یه شخصیت قدرتمندی داشته باشه روی باورها و سبک زندگی که داره میمونه و نظرش هر جایی تغییر نمیکنه" (راحله، ۳۲ ساله)

برخی نیز دلیل دورویی و ظاهرسازی در جامعه را داشتن رودربایستی و نبود منطق در روابط بین افراد می‌دانستند:

خیلی وقتاً مثلاً خیلی رو در بایستی داریم با همدیگه" (راحله، ۳۲ ساله)

### شرایط مقوم و تسهیل کننده

شرایط مداخله‌گر بیانگر مؤلفه‌هایی هستند که جریان دورویی در جامعه را تقویت و تسریع نموده‌اند. این شرایط به شرایط عمومی یا ساختارهایی اشاره دارند که بر راهبردهای کنش و واکنش اثر گذارند. به عبارتی راهبردها را درون زمینه خاصی، سهولت می‌بخشند و یا آنها را محدود و مقید می‌کنند. این شرایط تسهیل‌کننده دارای سه مقوله عمده تحت عناوین؛ «دلایل اقتصادی»، «دلایل سیاسی» و «دلایل فرهنگی - اجتماعی» می‌باشد که در ادامه به بیان آنها پرداخته می‌شود.

گاهی انسان به خاطر کسب منفعت مالی و یا دفع ضرر از خود، تظاهر و خودنمایی و ریا می‌کند. گاهی نیز، این تظاهر به خاطر غفلت از استعدادها، بالفعل و بالقوه و فزون‌خواهی و هوای نفس پدید می‌آید.

"اونا به سری‌هاشون فقط به خاطر منافع مالیشونه، برای آسایش خودشون، برادرای دیگه رو قربانی میکنن" (رضا، ۳۸ ساله)

"یه مقداری حریص‌اند. برای مال دنیا. بیشترش دور محور مال دنیا و تنگنا بودنشه. (مصطفی، ۶۱ ساله)

منظور از دلایل ساختاری - سیاسی در اینجا، نظام حاکم بر جامعه و قوانین‌گزینش ادارات و سازمان‌های دولتی هستند که باعث تشدید روند دورویی و رفتارهای ریاکارانه در سطح جامعه می‌شوند.

افراد شاغل در مراکز دولتی به ساختارهای حکومت، به‌عنوان دلیل اصلی رواج دورویی در جامعه اشاره کرده‌اند.

"سیستم بسته و فاسد، ساختار حکومت... به خاطر این سیستم فاسد، چاره‌ای نداره این اداها رو در بیاره که پست بگیره، ارتقاء بگیره" (پوریا، ۳۳ ساله)

می‌توان ریشه این مشکل را در قوانین حاکم بر جامعه نیز پیدا کرد. وقتی در جامعه برای کارگزینی، انتصاب بر انتخاب اولویت پیدا می‌کند، افراد جامعه مجبور به آرایش زبانی و اخلاقی و حتی فیزیکی طبق خواسته هدفشان می‌شوند.

خوب وقتی گزینش ایجاد بشه بالطبع فرد برای اینکه بتونه جذب بشه، برای اینکه بتونه ادامه همکاری پیدا بکنه ناچاره خودش رو اونجوری نشون بده که اون سازمان می‌خواد؛ و فکر و نگاه خودش رو بروز نمی‌ده و این باعث شده که در جامعه ما این شخصیت‌های دوگانه و چندگانه رو، رو به وفور می‌بینیم و این متأسفانه از اشکالات ساختاری جامعه ماست" (صادق، ۵۴ ساله) جامعه بسته سبب ایجاد ترس و ترس سبب مخفی کاری، دروغ‌گویی و دورویی در جامعه به شکل سیستماتیزه می‌شود. تا جایی که "بودن و نبودن" آحاد جامعه به آن گره می‌خورد و با گذر زمان احساس زشتی و گناه ناشی از دورویی می‌ریزد و در نهایت تبدیل به قانون می‌شود. در واقع وقتی افراد جامعه، از امری احساس خطر می‌کنند، خود و عقایدشان را پنهان می‌سازند. در واقع می‌توانیم بگوییم نفاق و دورویی هم نوعی پنهان شدن است یا پنهان کردن حقیقت، به دلیل ترس و وحشت از کسی یا چیزی.

"ترس از خیلی چیزها، از دست دادن موقعیتشان، خشونت، الان تو این جامعه کی میتونه خودشو کافر بدونه، نشون بده بگه من اعتقادی ندارم. مجبوره تظاهر کنه دیگه" (پوریا، ۳۳ ساله) از دلایل مداخله گر فرهنگی و اجتماعی می‌توان به اجبار فرهنگی و دینی اشاره کرد.

"فرهنگ ما به نظرم اصلاً اینو ایجاب میکنه اصلاً فرهنگ ایجاد کرده که دورویی باشه. چون هرکسی که اینجا راحت نمی‌تونه که هر نظری داشته باشه هر دینی داشته باشه، هر طرز فکری داشته باشه، هر رابطه‌ای داشته باشه. پس به خاطر این دورویی خیلی زیاده. فرهنگ ما شدیداً اینو ایجاب کرده، مال الانم نیست از خیلی گذشته بوده" (پوریا، ۳۳ ساله)

"اینایی که خودشون رو سران دین میدونن، همه چیز رو بلدن، میان دورویی و صدرویی انجام میدن. منم میگم شاید اصلاً دینی نیست اینا دارن دروغ میگن، شاید اصلاً اینطور چیزی

وجود نداره اینا دکان بازار درست کردن برای سرکیسه کردن مردم یا میخوان جایگاه خودشون رو سفت کنن" (رضا، ۳۸ ساله)

#### شرایط زمینه‌ای

در این بخش منظور از شرایط زمینه‌ای، سلسله خصوصیات و بسترهای ویژه‌ای است که به پدیده‌ای دلالت می‌کند. از زمینه‌های بروز دورویی می‌توان به جنسیت، طبقه اجتماعی، تحصیلات، سن و شغل افراد اشاره کرد.

وقتی از مشارکت‌کنندگان پرسیده می‌شد که دورویی را در بین زنان و مردان چگونه دیده‌اند، اکثر آنان بر این عقیده بودند که دورویی در بین زنان شایع‌تر از مردان است.

"آگه از نظر درصدی بخوایم حساب کنیم شاید بگم تو زنها ۸۰ درصده تو مردها ۲۰ درصده" (فریبا، ۵۰ ساله)

"چون مردا معمولاً حوصله این چیزارو ندارن مگه اینکه خیلی خاله زنک باشن خیلی نه حوصله اش رو دارن، نه وقتش رو که بخوان درگیر اینطور چیزا بشن. خیلی کم پیش میاد به نظرم بیشتر خانوم‌ها اینطوری هستن" (فاطمه، ۳۴ ساله)

باید خاطر نشان کرد که اغلب دورویی در میان زنان در میان اقوام سببی آنها اتفاق می‌افتد. به طوری که وقتی از مشارکت‌کنندگان خانم خواسته می‌شد که مثالی از افراد دورو که با آن مواجه شده‌اند بزنند اغلب آنها مثال‌هایی از اقوام سببی خود همچون؛ خواهرشوهر، مادرشوهر و جاری خود می‌زدند.

مشارکت‌کنندگان وجود دورویی در همه طبقات را تأیید می‌کردند. از دید آنها دورویی در تمام طبقات اجتماعی دیده می‌شود، شاید نوع و میزان دورویی در طبقات مختلف، متفاوت باشد. برخی نیز بر این باور بودند که دورویی به شخصیت افراد و همچنین به سودجویی آنان مربوط می‌شود و ربطی به طبقه اجتماعی ندارد.

"تو همه طبقات هست، اینجور آدم‌ها تو همه طبقات هستن چه ضعیف، چه قوی و چه متوسط. چون اونم به مرحله خودش هست دیگه" (رضا، ۳۸ ساله)

من اصلاً اونجوری فکر نمی‌کنم، اصلاً هرکی اخلاق داشته باشه، فهم و شعور داشته باشه، ربطی به بالای شهر و پایین شهری نداره، به روستایی و شهری نداره، من اینجوری فکر می‌کنم نمی‌دانم مانده به فهم و شعور آدم خودش" (راضیه، ۴۱ ساله)

نگرش افراد تحصیلکرده درباره تأثیر تحصیلات بر دورویی افراد، متغیر بود. برخی بر این عقیده بودند که تحصیلات تأثیری بر روی دورویی اشخاص ندارد بلکه این موضوع به شخصیت، تربیت خانوادگی و یا سودجویی آنان باز می‌گردد؛ و برخی از آنان براین باور بودند که ممکن است تحصیلات بالاتر تأثیر منفی بر روی صفات اخلاقی افراد گذاشته و میزان تظاهر و دورویی آنان را افزایش داده و موجب تشدید آن شود.

"فکر نکنم ربطی داشته باشه البته ممکنه آدمای تحصیلکرده خوب بهتر بتونن حفظ ظاهر کنن و شخصیت واقعیشونو مخفی نگه‌دارن" (مجید، ۵۲ ساله)

اکثر افراد اذعان می‌کردند که دورویی به شغل آدمها مرتبط نیست و در تمام مشاغل دیده می‌شود. پس می‌توان گفت دورویی، دارای مکان، زمان، اندازه و شکل و شرط مشخصی نیست و به فراخور موقعیت در تمامی مشاغل دیده می‌شود.

"اونم فکر نمی‌کنم فرقی داشته باشه کسی که پزشک باشه ممکنه دورو باشه کسی هم که یه مغازه دار ساده باشه یا حتی کارگر باشه، واقعاً همه میشه دورو باشن. ولی مدلش فقط فرق داره یه جورایی مدل برون دادش فرق می‌کنه" (فاطمه، ۳۴ ساله)

اغلب افراد نوجوانان را مبراً از این خصیصه می‌دانستند. برخی افراد دلیل دورویی و تظاهر نوجوانان را برای جلب توجه می‌دانستند.

"برای نوجوانها، زیر ۲۰ سال اکثراً برای جلب توجه و خوش گذرونی اینکارو میکنن" (رضا، ۳۸ ساله)

اکثر افراد براین باور بودند که دورویی در جوانان به نسبت سایر سنین، بیشتر مشهود است و این خصیصه را به منفعت‌طلبی و سودجویی و بی‌تجربگی آنان نسبت می‌دادند.



"آره. سنین جواتر بیشتره این مسئله... جوان‌ها تجربه کافی زندگی رو ندارن. تجربه اینو ندارن که مثلاً چرا ما باید اینکارو بکنیم." (عیسی، ۶۵ ساله)

برخی از ساکنین مناطق پایین براین باور بودند که دورویی در همه سنین وجود دارد و شاید در کهنسالی، بیشتر از سایر سنین نیز باشد و برخی به دلیل نزدیکی به مرگ آن را کمتر می‌دانستند.

#### فرایندها: راهبردها

راهبردها به اقدامات و تعاملات ویژه‌ای که از پدیده اصلی حاصل می‌شوند، اشاره دارند. در واقع راهبردها به شیوه‌های مدیریت مواجهه با دورویی و تظاهر توسط اعضای جامعه و نحوه سازگاری با آن اشاره می‌کنند. به عبارتی افراد جامعه چه واکنش‌هایی در برابر پدیده دورویی از خود نشان می‌دهند و چگونه خود را با این مسئله وفق می‌دهند و سازگار می‌نمایند؛ بنابراین در این قسمت، از مشارکت‌کنندگان پرسیده می‌شد که آن‌ها چگونه متوجه دورویی اطرافیان خود می‌شوند و چه واکنشی در قبال آن از خود نشان می‌دهند.

در پاسخ به بخش اول سؤال افراد به مواردی چون؛ سخن‌چینی اطرافیان، معاشرت بیشتر و ظاهر و اخلاق اشخاص و داشتن آشنایی قبلی با خانواده شخص اشاره می‌کردند:

"بالاخره به گوش آدم می‌رسونن. من خودم که متوجه نمی‌شم" (حسین، ۲۳ ساله)

همچنین اکثر افراد براین عقیده بودند که گذر زمان و معاشرت بیشتر باعث می‌شود که متوجه دورویی و تضاد ظاهر و باطن اطرافیان خود شوند. این امر حاکی از این است که انسان‌ها نمی‌توانند به مدت طولانی نقش بازی کنند و طی مراودات بیشتر شخصیت واقعی خود را بروز می‌دهند.

"خب آدم یه روز حرف می‌زنه می‌فهمه دیگه. بار اول نمی‌فهمه، بار دوم می‌فهمه. (اکرم، ۴۷

ساله)

"با رفت و آمد. با هاشون بیشتر که باشی مشخص میشه دورو هستن" (سمیرا، ۲۵ ساله)

برخی نیز معتقد بودند که از روی ظاهر افراد می‌توانند پی به دورویی آن‌ها ببرند.

"واقعیتش چهره بعضی از افراد ناخودآگاه نشون میده یا نوع ادبیات و چهره فرد؛ و نوع صحبت کردنش تقریباً نشون میده. آدم‌هایی که خیلی تملق می‌کنن. در تعریف کردن زیاده‌روی می‌کنن، مبالغه می‌کنن من احساس می‌کنم که اینها صداقت ندارن" (صادق، ۵۴ ساله)

برخی معتقد بودند کسانی که اغلب پشت سر دیگران اقدام به بدگویی می‌کنند بدون شک پشت سر آنها نیز این کار را خواهند کرد. پس درمقابل این افراد بیشتر احتیاط می‌نمایند.

"خودم متوجه میشم بعضی موقع‌ها، چرا؟! زمانی متوجه میشم که حرف دیگران رو پیش من میزنن. اون موقع متوجه میشم که این آدم اخلاقش چجوریه. میدونم که آگه پشت سر یکی دیگه پیش من حرف میزنه صد در صد حرف منو پیش دیگران میزنه (رضا، ۳۸ ساله)

خانواده نیز گاهی می‌تواند ملاک خوبی برای ارزیابی افراد باشد؛ چراکه محیط زندگی و کسانی که شخص به‌نوعی با آنها بزرگ شده است می‌تواند تأثیرات قابل توجهی بر روی افراد بگذارد.

"... یا اینکه خانواده‌اش رو آدم بشناسه. من خانواده خیلی برام مهمه. وقتی بینم کسی که پدرش، مادرش، برادرش و اطرافیانش اینطوریه من در برخورد با این آدم احتیاط می‌کنم و با حالت احتیاطی برخورد می‌کنم تا به مشکل برنخورم" (مجید، ۵۲ ساله)

#### واکنش افراد در برابر دورویی

در این قسمت به بیان واکنش‌های متفاوت افراد نسبت به دورویی اطرافیان خود و نحوه مواجهه آنان با این مسئله، می‌پردازیم. لازم به ذکر است، واکنش افراد به این موضوع، بسته به طبقه اجتماعی، تحصیلات، سن، شغل و اعتقادات مذهبی آنان متفاوت بود. می‌توان ادعا کرد راهبردهای افراد درقبال دورویی، بسته به موقعیت خود شخص و فرد دورو متفاوت است. مشارکت‌کنندگان به مواردی چون؛ قطع رابطه، احتیاط و ایجاد فاصله، تکرار به فرد دورو، گذشت و نادیده گرفتن رفتار اشاره می‌کردند:

"من ادامه نمی‌دم، هر کی باشه، حتی فامیل نزدیک. رابطه‌ام رو قطع می‌کنم. من اصلاً از آدم دو رو خوشم نمی‌یاد" (عباس، ۳۶ ساله)

در رابطه با مواجهه با افراد دورو، برخی دیگر از افراد اذعان می‌کردند که در صورت مشاهده دورویی از اطرافیان خود، از آن‌ها فاصله می‌گیرند و جانب احتیاط را نگاه می‌دارند. این افراد اذعان می‌کردند که در کل اهل قطع رابطه با هیچ‌کس نیستند.

"واقعاً سعی می‌کنم یکم دوری کنم ازش. سعی می‌کنم فاصله بگیرم. چون وقتی می‌بینم یه نفر هست که تو روی من یه جوهره، ولی پشت سر من علیه اونه. (فاطمه، ۳۴ ساله)"  
 "رابطه‌ام رو آگه بتونم قطعش می‌کنم. اگر نتونم احتیاط می‌کنم. خیلی احتیاط می‌کنم، هر حرفی رو پیشش نمی‌زنم... فامیل باشه در همین سطحه، غریبه باشه که سعی می‌کنم اصلاً بپریم باهاش" (رضا، ۳۸ ساله)

اکثر افراد شاغل در مراکز دولتی، براین عقیده بودند که واکنش آن‌ها در برابر فرد دورو بستگی به رابطه و درجه نزدیکی وی با آن‌ها دارد. به نظر می‌رسد، این افراد به نسبت بقیه، راحت‌تر می‌توانند از این مسئله، چشم‌پوشی کنند و با آن کنار بیایند. شاید آن‌ها دیگران را نیز مانند خود ناچار به این کار می‌بینند و نسبت به آن‌ها بیشتر اغماض می‌کنند. این موضوع می‌تواند به این علت باشد که به علت شیوع این عمل در جامعه، به نوعی این افراد، با افزایش سن با این قضیه کنار آمده‌اند و حساسیت آن‌ها نسبت به قضیه از میان رفته است و کمتر نسبت به آن عکس‌العمل نشان می‌دهند.

"مثلاً همین تظاهر قشر کارمندی. تظاهر این‌ها به ظواهر دینی و اخلاقی و چیزهایی که نیستن و شرکت در مراسم مختلف صرفاً برای اینکه تو اداره بهشون گفتن. یک بخش آینه که تقریباً پذیرفته شده است. دیگه اینو خیلی بد نمی‌دونیم. مثلاً من خودم این رو بد نمی‌دونم. می‌دونم که دست خودش نیست" (راحله، ۳۳ ساله)

برخی از مشارکت‌کنندگان جوان این پژوهش، معتقد بودند که وقتی متوجه دورویی کسی می‌شوند، اعتمادشان را هم نسبت به آن شخص و هم دیگران از دست می‌دهند و دیگر نمی‌توانند به راحتی به کسی اعتماد کنند.

"خوب اعتمادمون هم به اون طرف و هم نسبت به بقیه کمتر میشه؛ و دیگه سخت تر به مردم اعتماد می‌کنم" (سمیرا، ۲۵ ساله)

برخی از افراد، نیز اذعان می‌کردند که سعی می‌کنند این‌گونه اشخاص را مورد راهنمایی مستقیم و یا غیرمستقیم قرار دهند:

"میخوام بهش بگم ولی هی میگم بگم نگم، بعد میگم بابا چرا خودمو خراب کنم هی غیرمستقیم براش مثال می‌زنم که از این اخلاقش دست بکشه. غیر مستقیم بهش میگم بابا جان خدایی هم وجود داره، آدم نباید خوبی کسی رو بزاره بدشو بگه. (صدیقه، ۴۲ ساله)

#### پیامدهای دورویی

دورویی و تظاهر بالاطیع دارای آثار و پیامدهایی، چه در سطوح فردی و چه سطوح اجتماعی می‌باشد. مصاحبه شونده‌گان به این موارد اشاره کرده‌اند:

احساس تنهایی و منزوی شدن، ایجاد ناامنی ذهنی، افزایش استرس و اضطراب، عدم رضایت از خود، از بین رفتن صداقت، از بین رفتن شادی، رواج بی‌اعتمادی، تزلزل ارزش‌ها، پرورش دورویی در کودکان، از هم پاشیدن خانواده، اشاعه دروغ‌گویی، ایجاد نفرت، کینه و دشمنی، بروز اختلاف و ناراحتی، افزایش بدبینی و سلب آرامش، از میان رفتن رابطه‌ها و جدایی افراد، از بین رفتن اخلاق در جامعه، افزایش بی‌مهری در جامعه، ضعف همکاری و فرار از مسئولیت، تبعیض و در کل پسرفت جامعه.

"الان تمام مردم نسبت به همدیگه بدبینن. نسبت به جامعه: بدبینن. نسبت به حتی روحانی... به همه بدبینن. فقط به خاطر دورویی. جامعه ما به فساد کشیده شده. واقعاً هیچ کس قبول نداره جامعه رو" (طاهره، ۶۴ ساله)

با توجه به یافته‌های بدست آمده از این تحقیق تحلیل‌های و پیشنهادها زیر برای دست اندرکاران مساله دو رویی و تظاهر قابل تامل خواهد بود.

کالبدشکافی در رفتارهای بشری و یافتن دلایل رفتارها همیشه در حیطه کنجکاوی دانشمندان علوم اجتماعی بوده است. تظاهر و دورویی از جمله رفتارهایی است که علاقه اندیشمندان را به خود جلب کرده است. چرایی و دلایل آن و شرایط مقوم آن در حوزه سازمان‌ها مورد بررسی بوده است اما در جامعه و بین مردم توجه کمی بدان شده است. این پژوهش با این هدف طراحی و اجرا شده است. سؤال در مورد دلایل، زمینه‌ها و بسترها، راهبردها و پیامدها در میان مردم از اهداف این پژوهش بوده‌اند. براساس یافته‌ها، مشخص شده است که مجموعه‌ای از دلایل فرهنگی - اجتماعی و روان‌شناختی در این زمینه به‌عنوان بستر و شرایط اصلی عمل می‌کنند. بنیان سست خانواده، دین‌گرایی، نوع جامعه‌پذیری از جمله دلایل فرهنگی و اجتماعی مورد اشاره می‌باشد. برخی دیگر این پدیده را به ژنتیک و وراثت ارتباط داده‌اند؛ اما در حوزه فردی، شخصیت و اختلالات شخصیتی و دلایلی چون نیاز به تأیید و جلب توجه، خودشیروینی، کمبود عاطفی، نداشتن اعتماد به نفس، رودربایستی جزء مواردی بوده‌اند که مورد اشاره بوده است. از جمله شرایط مقوم این پدیده، نفع مالی و دفع ضرر اقتصادی و فزون‌خواهی اتفاق می‌افتد.

نظام حاکم بر جامعه و قوانین گزینش از جمله دلایلی ساختاری - سیاسی است که توسط مصاحبه‌شوندگان مورد اشاره بوده است. بر اساس این دسته‌بندی، ساختارهای جامعه افراد را وارد مسیر دورویی و تظاهر می‌کنند و در بسیاری موارد افراد مجبور به این امر می‌شوند تا منافع اقتصادی و سیاسی خود را بدست آورند. این ساختارها با ایجاد ترس در افراد باعث مخفی‌کاری در آنان می‌شود. در برخی موارد اجبار ساختارهای دینی و فرهنگی نیز دامن زننده و تشدیدکننده این موضوع است.

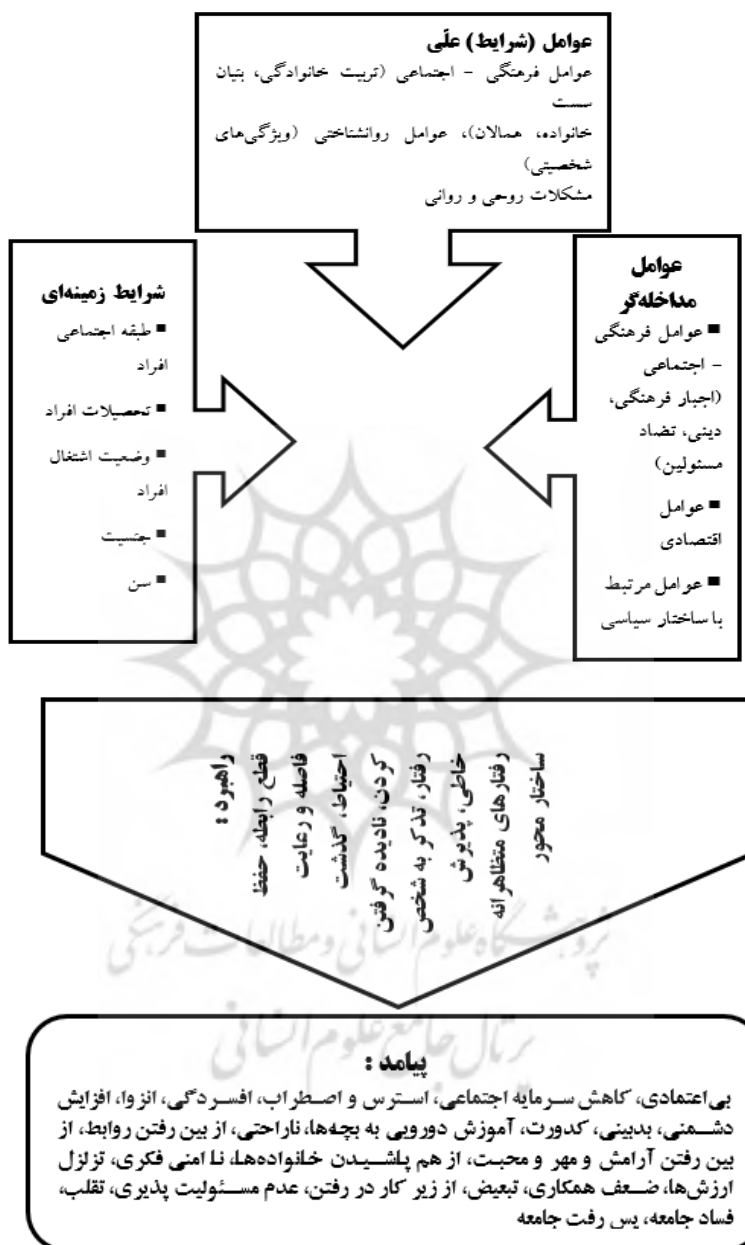
نحوه تشخیص دورویی و راه‌های مواجهه با آن نیز متنوع است. معاشرت بیشتر، سخن‌چینی دیگران، ظاهر و سابقه آشنایی با فرد و خانواده از جمله این راه‌ها هستند. قطع رابطه، احتیاط و ایجاد فاصله، تذکر به فرد دورو، گذشت و نادیده گرفتن رفتار از واکنش‌های مردم در قبال این نوع رفتار است.

طیف بسیار وسیعی از پیامدهای منفی بر تظاهر افراد مترتب است که خود هم پیامدهای فردی و هم پیامدهای اجتماعی را شامل می‌شود. احساس تنهایی، استرس، نارضایتی از خود، ناشادی، بی‌اعتمادی، اشاعه دروغ‌گویی، ایجاد کینه و نفرت، تبعیض و پسرفت جامعه از این دسته پیامدها هستند.

با توجه به آنچه که گفته شد می‌توان دورویی و تظاهر را در دو دسته کلی تظاهر عامل محور و تظاهر ساختار محور قرار داد. هسته اصلی اغلب مباحث مطرح شده در این حوزه هم می‌تواند احساس کمبودها و خلأها در سطح فردی و جامعه باشد. ردپای نفع طلبی‌های شخصی در این حوزه مشهود است. به نظر می‌رسد تئوری‌های اقتصادی نفع و مبادله در این زمینه کاربرد بیشتری داشته باشند.

در زمینه کاهش دورویی بهتر است مداخلاتی در سطح فردی و گروهی و اجتماعی صورت پذیرد. روانشناسان و روان‌درمانگران، افراد دارای این نوع تیپ شخصیتی را شناسایی و با ارائه مشاوره‌های درمانی به درمان این اختلال پردازند. ساختارهای جامعه، ترس و احساس نا امنی روانی را در افراد کمتر نموده و اجبارهای سیاسی و دینی و فرهنگی در آن‌ها کمتر شوند و نقش اختیار افراد در انتخاب‌ها بیشتر و پررنگ‌تر شود. قوانین گزینش که افراد را ترسانده و باعث تقویت دورویی می‌شوند شناسایی و اصلاح شوند. خانواده‌ها در جامعه‌پذیر کردن کودکان خود در این زمینه نهایت دقت را به عمل آورند. نفع‌های اقتصادی و سیاسی حاصل از مخفی‌کاری کمتر شود و پاداش شفافیت و یکرویی به شکلی ملموس بیشتر شود. رودربایستی در راهبردهای مقابله باید به حداقل برسد و جامعه و افراد واکنش تنبیهی متناسبی برای کنار گذاشتن این رفتار تدارک ببینند. این راهبردها از حالت انفعال به شکل فعال ولی متناسب با موقعیت و شخصیت افراد طراحی گردند.

بر اساس جمع‌بندی فوق، مدل نهایی برآمده از این پژوهش به شکل زیر است:



## کتابنامه

۱. جوادی یگانه، م. ر. (۱۳۹۵). یافته‌های پیمایش ملی ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان؛ موج سوم. طرح ملی ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان پژوهشگاه فرهنگ، هنر و ارتباطات، دفتر طرح‌های ملی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی.
۲. رضازاده برفویی، ح.، مرتضوی، س.، و رحیم‌نیا، ف. (۱۳۹۲). واکاوی پیش‌آیندهای فردی و موقعیتی مؤثر بر چابک‌سازی و تأثیر آن بر پیشرفت شغلی کارکنان (مورد مطالعه: کارکنان دانشگاه مشهد). پژوهش‌های مدیریت عمومی، ۶(۲۲)، ۲۵ - ۵.
۳. ریتزر، ج. (۱۳۷۴). نظریه جامعه‌شناسی در دوران معاصر (چاپ دوم) (م. ثلاثی، مترجم). تهران: انتشارات علمی.
۴. شیرینی، ا.، خلدشرفی، ص.، دهقانی، م.، و یاسینی، ع. (۱۳۹۴). بررسی ارتباط بین خودشیفتگی مدیران و رفتارهای منافقانه با نقش میانجی رفتار ماکیاولی گرایانه مدیران در سازمان‌های دولتی شهر کرمانشاه. فصلنامه علمی پژوهشی مدیریت سازمان‌های دولتی، ۳(۱۱)، ۱۰۷-۱۲۸.
۵. صدیق سروسستانی، ر. (۱۳۹۰). آسیب‌شناسی اجتماعی (جامعه‌شناسی انحرافات اجتماعی) (چاپ هفتم). تهران: سمت.
۶. قربانی، ا.، و فیض‌آبادی، ح. (۱۳۹۳). واکاوی دیدگاه‌های جامعه‌شناختی انحرافات اجتماعی. فصلنامه دانش انتظامی خراسان، ۱(۳)، ۱۲۰ - ۹۷.
۷. گودرزی، م. (۱۳۸۲). پیمایش ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان (موج دوم). تهران: پژوهشگاه فرهنگ، هنر و ارتباطات وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی.
۸. محبی، س. ف. (۱۳۹۹). تبیین جامعه‌شناختی فریب در تعاملات اجتماعی (رساله دکترای تخصصی رشته جامعه‌شناسی). دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز.
۹. محسنی، م. (۱۳۸۶). جامعه‌شناسی انحرافات اجتماعی (چاپ اول). تهران: انتشارات طهوری.
۱۰. محسنی تبریزی، ع. (۱۳۷۰). بیگانگی. نامه علوم اجتماعی، ۲(۲)، ۷۲-۲۵.
۱۱. معیدفر، س.، و صفری، ف. (۱۳۹۷). تعارضات هنجاری منجر به ریاکاری به روایت سینما. بررسی مسائل اجتماعی ایران، ۹(۱)، ۱۴۲ - ۱۲۱.



۱۲. هادوی نژاد، م. و بهارلویی، ا. (۱۳۹۴). رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین فردی در سازمان: پیشایندها و پیامدهای سازمانی. *مجله مدیریت دولتی (دانشگاه تهران)*، ۷(۲)، ۴۱۲-۳۹۳.
۱۳. هادوی نژاد، م.، دانایی فرد، ح.، آذر، ع.، و خائف الهی، ا. (۱۳۸۹). کاوش فرایند رفتارهای منافقانه در ارتباطات بین فردی در سازمان با استفاده از نظریه داده بنیاد. *اندیشه مدیریت راهبردی*، ۴(۱)، ۸۱-۱۳۰.
۱۴. هادوی نژاد، م. و عبادی، ف. (۱۳۹۳). نفاق مدیریت ارشد مدیریت و مقاومت کارکنان در برابر تغییر: تبیین نقش میانجی اعتماد به مدیریت ارشد سازمان. *پژوهش نامه مدیریت تحول*، ۶(۱۲)، ۴۹-۷۱.
۱۵. هارولامبوس. (۱۳۷۰). تئوری های انحراف (ا. صوفی، مترجم). *مجله رشد علوم اجتماعی*، ۶(۷-۶)، ۲۷-۲۲.

16. Alicke, M., Gordon, E., & Rose, D. (2012) Hypocrisy: What counts? *Philosophical Psychology*, 26(5), DOI:10.1080/09515089.2012.677397.
17. Brunsson, N. (1989). *The organization of hypocrisy: Talk, decisions, and actions in organizations*. New York: John Wiley & Sons.
18. Burgoon, J. K., & Buller, D. B. (2016) Interpersonal deception theory. In Ch. R. Berger, & M. E. Roloff (Eds.), *The International Encyclopedia of Interpersonal Communication*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
19. Burgoon, J. K., & Buller, D. B. (2015) Interpersonal deception theory, to appear. In J. Seiter, & R. Gass (Eds.), *Readings in persuasion, social influence, and compliance gaining*. Boston: Allyn & Bacon.
20. Caviola, L., & Faulmüller, N. (2014) Moral hypocrisy in economic games: How prosocial behavior is shaped by social expectations. *Opinion Article*, (5), doi: 10.3389/fpsyg.2014.00897.
21. Cheng, J. L. (1983). Organizational context and upward influences: An experimental study of the use of power tactics. *Group and Organizational Studies*, 8, 332-335.
22. Fernandez-Revuelta Perez, L., & Robson, K. (1999). Ritual legitimation, decoupling and the budgetary process: Managing organizational hypocrisies in a multinational company. *Management Accounting Research*, 10, 384407.
23. Christensen, L. T., Morsing, M., & Thyssen, O. (2020) Timely hypocrisy? Hypocrisy temporalities in CSR communication. *Journal of Business Research*, 114, 327-335.

24. Fointiat, Va. (2007) Being together in a situation of induced hypocrisy. *Current Research in Social Psychology*, 13(12), <http://www.uiowa.edu/~grpproc/crisp/crisp.html>.
25. Gastner, M. T., Taka'cs, K., Gulya's, M., Szvetelszky, Z., & Oborny, B. (2019) The impact of hypocrisy on opinion formation: A dynamic model. *PLoS ONE*, 14(6), <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0218729>.
26. Kacmar, K. M., Carlson, D. S., & Bratton, V. K. (2004). Situational and dispositional factors as antecedents of ingratiation behaviors in organizational settings. *Journal of Vocational Behavior*, 65, 309–331.
27. Kenessey, B., & Darwall, S. (2014) Moral psychology as accountability. In J. D'Arms, & D. Jacobson (Eds.), *Moral psychology and human agency: Philosophical essays on the science of ethics* (pp. 40-83). Oxford: Oxford University Press.
28. Kerr, S. (1993). On The folly of rewarding A, while hoping for B. *Academy of Management Executive*, 9(1), 7-14.
29. Kılıçoğlu, G., & Kılıçoğlu, D. Y. (2021) Understanding organizational hypocrisy in schools: The relationships between organizational legitimacy, ethical leadership, organizational hypocrisy and work-related outcomes. *International Journal of Leadership in Education, Theory and Practice*, 24(1), 24-56.
30. Lindenberg, S., & Steg, L. (2018). Moral hypocrisy and the hedonic shift: A goal-framing approach. *Rationality and Society*, 30(4), 393–419.
31. Linden, R. C., & Mitchell, T. R. (1988). Ingratiation behaviors in organizational settings. *Academy of Management Review*, 13, 572-587.
32. Morrongiello, B. A., & Landa, M. (2008). Practice what you preach: Induced hypocrisy as an intervention strategy to reduce children's intentions to risk take on playgrounds. *Journal of Pediatric Psychology*, 33(10), 1117-1128.
33. Rustichini, A., & Villeval, C. M. (2014) Moral hypocrisy, power and social preferences. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 107, 10-24.
34. Laurent, S. M., & Clark, B. (2019). What makes hypocrisy? Folk definitions, attitude/behavior combinations, attitude strength, and private/public distinctions. *Basic and Applied Social Psychology*, 41(2), 104-121.
35. Schon, Donald and Argyris, Chris. (1992). *Theory in practice: Increasing professional effectiveness*. San Francisco: Jossey Bass,.
36. Schwartz, S. (2009). *Employing the induced hypocrisy paradigm to encourage nutrition on college campuses* (Master's thesis). Kansas State University, Manhattan, Kansas.
37. Wollschleger, J., & Beach, L. (2011). A cucumber for a cow: A theoretical exploration of the causes and consequences of religious hypocrisy. *Rationality and Society*, 23(3), 155-174.