

توهم باهوشی ۲

نویسنده:

دیوید مک‌رینی

مترجم:

دکتر ماکان آریا پارسا

سرشناسه:	دیوید مک‌رینی
عنوان و نام پدیدآور:	توهم باهوشی ۲ / مولف: دیوید مک‌رینی؛ ترجمه: ماکان آریا پارسا
مشخصات نشر:	اصفهان: پارسیان دانش پندار.
مشخصات ظاهری:	۲۶۲ص
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۷۲۹۶۲۴-۲
وضعیت فهرست نویسی:	فیبا
موضوع:	اندیشه و تفکر
موضوع:	Thought and thinking
شناسه افزوده:	آریا پارسا، ماکان، ۱۳۶۵-
شناسه افزوده:	Aria Parsa, Macan
رده بندی کنگره:	BF۲۰۱
رده بندی دیویی:	۱۵۳
شماره کتابشناسی ملی:	۶۱۷۱۸۳۲

نام کتاب: توهم باهوشی ۲

مولف: دیوید مک‌رینی؛ ترجمه: ماکان آریا پارسا

ناشر: اصفهان: پارسیان دانش پندار.

شمارگان: ۱۰۰۰

قطع: وزیری

تاریخ چاپ: پاییز ۱۴۰۲

نوبت چاپ: دوم

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۲۹۶۲۴-۲

قیمت: ۳۰۰۰۰ تومان





دکتر ماکان آریا پارسا

Dr. Macan Aria Parsa



دکتر ماکان آریپارسا

دکتر ماکان آریپارسا دارای تحصیلات پسادکتری و دکتری کارآفرینی، کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA) از دانشگاه اشتنبایس برلین آلمان و دانشگاه پلی تکنیک امیرکبیر تهران و کارشناسی مهندسی صنایع می‌باشد. ایشان رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل گروه بین‌المللی پارس پندارنهاد (فعال در حیطه‌های فرانچایز و توسعه کسب و کارهای فرامرزی و غیرمقیم) با بیش از ۱۰ شعبه فعال در دنیا می‌باشد. زیرمجموعه‌های تحت نظارت ایشان تاکنون موفق به دریافت پنج تندیس طلا و نقره و لوح رعایت حقوق مصرف‌کنندگان در راستای فعالیت‌های ارزنده در جلب رضایت مشتریان در بین سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱ شده است.

دکتر آریپارسا مشاور جمع‌گیری از مدیران دستگاه‌های دولتی (مشاور رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت و مشاور اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان اصفهان) و ارگان‌های خصوصی می‌باشد. او تالیف بیش از سی و دو جلد کتاب در زمینه‌های مختلف، و ترجمه پرفروش‌ترین کتاب‌های دنیا، از جمله توهم باهوشی ۱ و ۲، هنر شناخت مردم و... را بر عهده داشته است. همچنین نامبرده فعال در زمینه صنعت طراحی مد و لباس و تهیه‌کننده حوزه‌های سینما و موسیقی می‌باشد.

به تشخیص وزارت علوم، تحقیقات و فناوری ایشان در سال ۱۳۹۶ به عنوان مدیر برتر فناوری اطلاعات کشور برگزیده شده و دارای لوح تقدیر از وزارت کشور، نمایندگان مجلس، اعضای شورای شهر، سازمان میراث فرهنگی و گردشگری، دانشگاه صنعتی اصفهان، دانشگاه اصفهان، دانشگاه آزاد اسلامی، دانشگاه پیام نور و اتحادیه‌های صنفی مختلف می‌باشد. از دیگر فعالیت‌های وی می‌توان به تدریس و مشاوره‌ی هواپیمایی‌ها در زمینه هواپیماهای روستایی ICT ارزان قیمت و همچنین اجرای طرح آموزش ده هزار دفتر با همکاری معاونت رئیس جمهوری، وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی و شرکت ملی پست اشاره کرد. دکتر ماکان آریپارسا یک سخنران انگیزشی و قهرمان بازی شطرنج و خلبان می‌باشد. شما می‌توانید جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.makan.ir مراجعه نمایید.

درباره مترجم

پیشگفتار مترجم

آنچه انسان را از سایر موجودات جدا می‌کند قدرت تعقل اوست. این مسئله پیش پا افتاده که در باور عموم انسان‌ها وجود دارد یک سهل ممتنع است. ما باور داریم که انسان‌ها موجوداتی منطقی، عقلانی و با درایت‌اند، اما اگر صدها تحقیق علمی خلاف این امر را به شما نشان دهد آیا بهت‌زده نمی‌شوید؟

تحقیقات نشان می‌دهد انسان‌ها آنچنان هم باهوش نیستند، و در نوعی توهم باهوشی سیر می‌کنند؛ انسان‌ها عموماً تحت تأثیر شرایط‌اند. خرد یک انسان به راحتی می‌تواند در قالب شرایط خاص اقدامات عجیبی را انجام دهد. یک فضانورد چطور انسانی است؟ باهوش؟ با دل و جرات؟ دانشمند؟ دنیا دیده؟ آیا باور می‌کنید که یک فضانورد پوشک بپوشد و شهر به شهر به دنبال عشق سابقش بگردد تا وی را بکشد؟

آیا باورتان می‌شود تعدادی دانشجو لباس زندان‌بانی بپوشند و در محیط مشابه قرار بگیرند هم‌کلاسی‌هایشان را شکنجه بدهند؟

آیا می‌توانید بپذیرید چنانچه به جای میلیون‌ها پوند هزینه صرف نوسازی قطار پاریس لندن که تنها چهل دقیقه زمان سفر بین این دو شهر را کاهش می‌دهد، اگر با یک هزارم هزینه اینترنت قطارهای قدیمی رایگان می‌شد سفر کردن برای مردم خوشایندتر می‌شد و آن‌ها راضی‌تر می‌شوند؟!

امروزه مشکل واقعی ما این است. انسان‌ها اصلاً منطقی عمل نمی‌کنند!!!
مقاله‌ای می‌خواندم که نکته جالبی نظرم را جلب کرد. در انجام هر پروژه اقتصادی باید به سه مسئله دقت کرد تا خاطره قطار لندن-پاریس تکرار نشود:

۱- مسائل اقتصادی و مالی

۲- مسائل مربوط به تکنولوژی

۳- مسائل روانشناسی

کره‌ای‌ها عمدتاً به مسائل روانشناسی توجه بیشتری دارند. آن‌ها برای کاهش خشونت‌های ناشی از خستگی رانندگی به روی چراغ قرمز یک شمارنده زمان قرار داده‌اند که نشان‌دهنده زمان سبز شدن چراغ است؛ این امر باعث می‌شود افراد صبورتر شوند و تعداد تصادفات خیابانی به طرز چشم‌گیری کاهش یابد.

ذهن ما انسان‌ها همیشه نگاهی جهان شمول و منطقی به مسائل ندارد و در عجبم که چرا مسئولان کشورها به حوزه روانشناسی آنقدر کم توجه‌اند؟ آن هم وقتی که به اندازه تکنولوژی، امور مالی و اقتصاد وزن دارد.

ما باید بپذیریم که آنچنان باهوش نیستیم و هر که باشیم تحت تاثیر شرایط و عوامل، بازخوردهای عجیبی نشان خواهیم داد و چه بهتر از آنکه خود را بهتر بشناسیم. خودشناسی برتر علمی است که بشر می‌تواند یاد بگیرد.

در پایان جا دارد از زحمات سرکار خانم حدیث ابراهیمی که وظیفه صفحه‌آرایی، ویرایش و به طور کلی چاپ و انتشار این اثر را به عهده داشتند، تشکر و قدردانی کنم.

با آرزوی شناخت بیشتر از خود و رفع توهم باهوشی برای همه عزیزان، ترجمه این کتاب را به استاد گرانقدر خود جناب آقای مسعود صرامی، که با خلق اصفهان سیتی سنتر و شهرک سلامت کمکی ارزنده به مردم اصفهان و به اعتلای کشور نموده‌اند، تقدیم می‌نمایم. طول عمر و موفقیت ایشان را همواره از خداوند بزرگ خواستارم.

با تقدیم احترام

دکتر ماکان آریا پارسا

پاییز ۱۴۰۲

پیشگفتار نویسنده:

خود فریبی

باور غلط: انسان موجودی منطقی و عاقل است.

باور صحیح: انسان موجودی منطقی و عاقل است که در حالات مشخصی از این مسیر خارج می‌شود.

این کتاب در مورد خودفریبی است ولی برای بیان ضعف، نوشته نشده و در عوض می‌خواهیم از آن تجلیل کنیم. خودفریبی در انسان‌ها همانند انگشتان و پا می‌باشد و چیزی است که به تفصیل در مورد آن سخن خواهیم گفت. منظورم تصورات غلط است نه انگشتان.

تصور می‌کنید که باهوش، با استعداد، منطقی و پر از تفکر هستید و برای تمام کارهایتان دلیل دارید. شما با تفکر خاصی به دنیا آمده‌اید که به مرور زمان گسترش یافته و به اعتماد به نفسی غیرقابل تغییر تبدیل شده است. این نقطه ضعف انسانی به اشکال مختلفی در می‌آید و این به دلیل انسان بودن ماست.

ذهن انسان بسیار گسترده‌تر و قدرتمندتر از هر حیوان دیگری است و این چیزی است که اجدادتان در تمام طول تاریخ فهمیده‌اند. شما نیز احتمالاً آخرین مرتبه‌ای

که به باغ وحش رفته‌اید و یا سگی را دیدید که به دنبال دم خود می‌چرخد این موضوع را فهمیده‌اید. انسان‌ها والاترین نمونه تکامل در جهان بوده و در واقع زیباترین نتیجه پیشرفت هستند. این نظریه بسیار دلپذیر است. این بحث از سال‌ها قبل از اینکه کفش اسکیت اختراع شود همواره موضوعی جذاب بوده و ذهن متفکران را درگیر خود کرده است. البته درست همان لحظه که فکر می‌کنید اشرف مخلوقات هستید ایمیلی که برای دکترتان نوشته بودید را به رییس شرکت می‌فرستید و یا درباره‌ها تداگی می‌خوانید که درونش مواد پیتزا قرار داده شده و غذایی محبوب در کشور است. همیشه همین اتفاق می‌افتد. درست وقتی فکر می‌کنید خیلی باهوش هستید چیزهای مسخره‌ای را می‌بینید که به طور کلی تفکراتان را عوض می‌کند. حقیقت این است که مغز انسان ذهنی را تولید می‌کند که شدیداً ناقص است. مواردی وجود دارد که شما در آن‌ها خیلی خوب نبوده و هیچ وقت خوب نخواهید بود. شواهد نادانی شما در همه جا دیده می‌شود. ماشین حساب، یادداشت، لیست خرید، دفترچه و حتی زنگ ساعت یکی از صدها اختراع و برنامه‌هایی هستند که کمبودهای شما را پوشش می‌دهند.

بحث ما در مورد تحقیقات علمی درباره خود فریبی بهتر است با مفاهیم از پیش تصور شده پیش برود. پس بیایید درباره سی و یکمین دفعه‌ای که تیم‌های فوتبال آمریکایی دانشگاه پرینستون و دارموث در مقابل هم قرار گرفتند صحبت کنیم. آن بازی به همه کمک کرد تا به ذهن افراد سفر کنند. موارد بسیاری از آن در پاراگراف‌های بعدی آورده شده است.

هر دو تیم از اواسط دهه ۱۷۰۰ جزء لیگ مدارس آمریکای شمالی هستند. اسمش مدرسه دیگر را احتمالاً تاکنون شنیده‌اید: برون، کلومبیا، کورنل، هاروارد، پن و ییل.^۱ این لیگ برای بیشتر مردم اهمیت زیادی دارد. اگر چه اسم این دانشگاه‌ها

^۱ Brown, Columbia, Cornell, Harvard, Penn, and Yale

در مقاطع علمی بسیار معروف است اما این لیگ اولین بار برای رقابت بین ۸ مدرسه در نیوانگلند در زمینه رقابت‌های ورزشی اختراع شد.

در سال ۱۹۵۱ دارموث و پرینستون در بازی آخر روبروی همدیگر قرار گرفتند. پرینستون در تمام بازی‌های قبل پیروز شده بود و عکس بازیکن معروفش دیک کزمایر^۱ بر روی جلد مجلات چاپ شده بود و به احتمال زیاد بازیکن سال انتخاب می‌شد. این بازی برای هر دو تیم بسیار مهم بود و به همین دلیل وقتی در کوارتر دوم بازیکن دارموث بینی کزمایر را شکست اعضای تیم پرینستون عقل خود را از دست داده و شدیداً عصبانی شدند. در کوارتر بعدی یکی از بازیکنان پرینستون پای بازیکن تیم دیگر را شکست. بازی خیلی وحشیانه پیش رفت و هر دو تیم، پنالتی‌های زیادی را به رقیب دادند تا اینکه پرینستون ۱۳ بر ۳ برنده بازی شد. آلبرت هستورف^۲ از دارموث و هدلی کنتریل^۳ از پرینستون فهمیدند که بلافاصله پس از بازی روزنامه‌های دو دانشگاه دو نسخه مختلف از داستان را چاپ کرده و هر دو سعی داشتند تا گفته‌های خود را واقعی جلوه دهند. یکسال بعد هر دو تحقیقی را چاپ کردند که به عقیده بسیاری نقطه شروع پیدایش خود فریبی است.

هستورف و کنتریل فهمیدند که روزنامه پرینستون و اعضایش به گونه‌ای در مورد این ماجرا نوشتند که تیم دارموث را متهم به بازی ناجوانمردانه کرده بود. در همین زمان روزنامه دارموث در مورد جراحت به وجود آمده به دست تیمش توضیح داد و مشکلات تاکتیک‌های پرینستون را خاطر نشان کرد. محققان اذعان داشتند که طرفین، بازی را به گونه‌ای متفاوت به یاد می‌آورند. محققین به این فکر کردند که اگر دانشجویان بازی را بازبینی کنند چه تغییری در نظرشان ایجاد می‌شود. درست است که هر دو بازی را به گونه‌ای مختلف به یاد می‌آورند اما اگر فیلمش را به آن‌ها نشان بدهند چه می‌شود؟ آیا در برخورد با واقعیت هم دیدگاه متفاوتی

¹ Dick Kazmaier

² Albert Hastorf

³ Hadley Cantril

خواهند داشت؟ بدین منظور به دانشجویان در حال تحصیل هر دو دانشگاه ویدیوی کامل بازی نشان داده شد. همچنین از آن‌ها خواسته شد تا به محض دیدن خطا در بازی نظر خود را در مورد شدت آن بیان کنند. در پایان نیز هر کس پرسشنامه‌ای را پر کرد.

در طول فیلم دانشجویان پرینستون باور داشتند در حال تماشای بازی وحشیانه-ای هستند و مقصر دارموث است. ۹۰٪ افراد اعلام کردند که مقصر اصلی شروع دعوا و حرکت‌های غیر ورزشی تیم روبرو بوده است. همچنین تعداد خطای تیم حریف را دو برابر تیم خود اعلام کرده و باور داشتند خطاهای تیمشان بسیار خفیف‌تر از خطاهای وحشیانه رقیب بود. اما دانشجویان دارموث بازی را به گونه دیگری تحلیل کردند. آن‌ها بازی را وحشیانه و غیراخلاقی ندیدند بلکه باور داشتند بازی کمی تنگاتنگ و کاملاً عادلانه بوده است. بیشتر دانشجویان این دانشگاه باور داشتند که هر دو تیم مقصر بوده و بازیکنان تیم پرینستون فقط به خاطر اینکه بهترین بازیکنشان مصدوم شده بود ناراحت بوده‌اند. حتی تعداد خطای دو تیم را تقریباً برابر اما در آخر نیمی از خطاهای تیم خود را خفیف‌تر از تیم دیگر ارزیابی کردند.

دانشمندان توضیح دادند اگرچه همه یک فیلم را دیدند اما برداشت هر شخص از بازی کاملاً متفاوت بود. هرکس به گونه‌ای متفاوت واقعیت و حقیقت را مشاهده کرده که به گونه‌ای تحت تاثیر عضویت در آن گروه بود.

درس خوبی که این داستان به ما می‌دهد این است که چگونه تغییراتی جزئی می‌تواند همه چیز را تغییر دهد. دانشجویانی که فیلم را دیدند دو حالت مختلف از واقعیت را تجربه کردند اگر چه بر روی کاغذ کاملاً مشابه هم بودند. همه آن‌ها دانشجویان در حال تحصیل و شهروندان آمریکای شمالی بودند. فرهنگ و باورهای مذهبی یکسانی داشتند. تنها تفاوت دو گروه در دانشگاهی بود که در آن تحصیل می‌کردند. تحقیقات نشان داد که اگر بتوانید به گذشته باز گردید و دانشگاه این افراد را عوض کنید واقعیت نیز برای آن‌ها تغییر خواهد کرد.

اینجاست که مفاهیم از پیش تعیین شده شما را به جهانی ساده لوحانه هدایت می‌کند. این مفهومی بسیار قدیمی در فلسفه است که سال‌ها قبل توسط علم کاملاً از بین رفت. واقع‌گرایی ساده لوحانه عامل پرسیدن این سوال است: آیا من واقعا جهان را به شکل واقعیش می‌بینم؟ اگر چنین شخصی باشید قطعاً جواب شما بله خواهد بود. تا چند وقت پیش تئوری «افراد تنها چیزی که دارند را می‌بینند» مدافعان خود را داشت. اگر مثال یاد شده برای شما کافی نبود اجازه دهید تا به کلی این طرز فکر را در شما نابود کرده و سپس به ادامه مطالب پردازیم.

به عنوان یک انسان مدرن باید بدانید که فیلم تنها تعدادی عکس است که با سرعتی بیشتر از سرعت پردازش مغز در حرکت است. باید بدانید که طریقه دیدن گل در شما و یک پروانه متفاوت بوده و اگر چشمانتان را با چشم یک حشره عوض کنید جهان اطرافتان به کلی تغییر خواهد کرد.

شاید تا به حال دقت کرده باشید که اتاق نشیمن مثل یک میدان بازی برای گربه داخل خانه باشد. حتی ممکن است لیزری را بر روی زمین انداخته و تحرک آن گربه را دیده باشید. حتماً با خود فکر کردید چیزی در ذهن آن حیوان می‌گذرد که در ذهن شما نیست. شما می‌دانید که این جهان چیزی فراتر از ظاهر آن است و تنها چیزی که برای فهم این موضوع نیاز دارید یک لنز توهم بزرگ است. ستاره‌ها همواره در آسمان وجود دارند اما نور خورشید دیدن این اجرام آسمانی را در روز دشوار می‌کند. اگر تکه سنگی را به درون دریاچه بیندازید و صدایش توجه حیوانات را جلب کند هر آنچه آن‌ها می‌بینند با یکدیگر متفاوت است. نسخه واقعی که در هر موجود زنده با توجه به سیستم عصبیش تشکیل می‌شود منحصر به فرد است. روباه، قورباغه و انسان همگی در یک موقعیت قرار می‌گیرند اما دیدگاهشان به آن متفاوت است. درک انسانی تنها درک موجود در جهان نیست و اگر داده‌های ورودی‌ها دستکاری شود به نتایج و تصاویر آن نمی‌توان اعتماد کرد.

این مفهومی ساده است و شاید تاکنون به آن فکر کرده باشید اما همانطور که تحقیق درباره بازی فوتبال نشان می‌دهد مرحله دیگری از واقع‌گرایی وجود دارد که قبولش بسیار سخت‌تر خواهد بود. مثل بیشتر افراد دیگر تمایلی به تحقیق و تفحص در این باره نداشته و در مغز تمامی انسان‌های بر روی کره زمین موجود است.

چند لحظه به اطراف نگاه کنید و به این جمله باز گردید. افکاری که در ذهن خود درباره چیزهای اطرافتان دارید به وسیله خود آن چیزها تشکیل نشده است. چیزی که شما می‌بینید نتیجه بازتاب نور از آن‌ها به قرینه چشمتان نیست. چیزی که دیده، به یاد آورده و احساس می‌کنید به صورت تمام و کمال توسط واکنش‌های شیمیایی درون ذهنتان پدید می‌آید. این بدان معناست که چنین مواردی به راحتی تحت تاثیر قرار گرفته، ویرایش شده و تغییر شکل می‌دهد و همچنین تمام ورودی‌های داخلی و بیرونی می‌تواند بر روی واقعیتی که می‌سازید تاثیر بگذارد. حافظه، درک و تخیل در واقع نمایندگان ذهن هستند نه یک رونوشت از آن.

حافظه وقتی کمترین دقت را دارد که بر روی چیزی متمرکز شود و در حالتی که وقتی کمترین تمرکز را داشته باشد بیشترین دقت را نیز خواهد داشت.

این دو با یکدیگر سبب می‌شوند تا به هر آنچه می‌بینید شک کنید. اما این چیزی نیست که بسیاری از مردم قبول داشته باشند. دن سیمنز و کریستوفر کابریس^۱ تحقیقی را در سال ۲۰۱۱ انجام دادند که نشان داد ۶۳٪ مردم فکر می‌کنند حافظه همانند یک دوربین فیلمبرداری کار می‌کند. همچنین ۴۸٪ فکر می‌کردند که خاطرات دائمی هستند. ۳۷٪ نیز تنها نگاه به افراد را برای تشخیص مجرم بودن یا نبودن مظنونین کافی می‌دانستند. این آمار حقایقی بسیار تکان‌دهنده برای روانشناسان است چرا که هیچکدام درست نیست. شما تمام چیزی که می‌بینید را ضبط نکرده و به هر چیزی که به ذهنتان خطور کند توجه نمی‌کنید. تنها مواردی که از گوش و چشم شما گذشته و به مغز راه می‌یابد چیزهایی هستند که خودتان

¹ Dan Simons and Christopher Chabris

به آن‌ها پرداخته باشید. حافظه با فیلم متفاوت است. به محض اینکه ازدواج کنید خاطرات شب ازدواجتان شروع به کمرنگ‌تر شدن می‌کند. هر زمان که بخواهید آن را به یاد بیاورید با شرایط موجود کنونی و ذهنیاتی که هم اکنون کسب کرده‌اید تغییر یافته و جزییات جدیدی به آن اضافه خواهد شد.

امروزه علم روانشناسی می‌داند که تصمیمات و پیش‌بینی‌های شما بر اساس مدل‌های ذهنی درونی و حافظه است؛ البته شما باور دارید که این مدل‌ها و حافظه بسیار دقیق و کامل هستند. با گذشت زمان و با انجام تحقیقات جدید نشان داده شده که هم مدل‌ها و هم حافظه شدیداً دارای خطا و نقص است. پس پیش‌بینی‌ها و تصمیمات نیز به همین اندازه اشتباه خواهند بود.

افراد معمولاً در فهم موقعیت‌هایی که خود را گول می‌زنند خیلی قوی نیستند. همچنین نمی‌توانند بفهمند که به چه اندازه ادراک می‌تواند از درون تغییر پیدا کند. در این کتاب خواهید فهمید که شما واقعیت را به صورت عامل مستقیم دریافت نمی‌کنید. شما در ساخت زندگی شخصی خود کاملاً فعالیت دارید.

تحقیقات صد ساله اخیر نشان داده که همه افراد به گونه‌ای با واقع‌گرایی ساده-لوحانه درگیر هستند. آن‌ها هنوز باور دارند که اگرچه ممکن است داده‌های ورودی کامل نباشد اما تفکرات و تصمیم‌گیری‌هایشان در آن باره کاملاً قابل اعتماد و پیش-بینی است. ما هم اکنون می‌دانیم که هیچ راهی برای فهم درست واقعیت وجود نداشته و هیچکس نمی‌تواند بفهمد که چند درصد ادراک آن‌ها از واقعیت ساختگی است؛ علت آن است که هیچ خروجی دیگری در ذهن برای مقایسه وجود ندارد. همه اتفاقاتی که تاکنون برایتان رخ داده در واقع درون مغزتان اتفاق افتاده است. حتی به نظر می‌رسد که دست شما در فضایی بیرون از ذهن قرار گرفته اما این نیز یک باور غلط است. هر مغز نسخه خودش را از واقعیت می‌سازد که همزمان هم مشابه طرز فکر شماست و هم در جزییات با آن بی‌نهایت تفاوت دارد.

هستورف و کنتریل (دانشمندانی که به مطالعه دانشجویان دو دانشگاه مذکور پرداختند) خاطر نشان کردند که در تحقیقاتشان اگر به دقت به بازی نگاه شود می‌توان گفت که در واقع وجود نداشته است. همانطور که سالاد ترکیبی از سبزیجات مختلف است بازی نیز ترکیبی از اتفاقات در مدت زمانی معلوم بود. درست است که افراد در مقابل همدیگر به رقابت پرداختند و تماشاگران نیز به تعدادی از اتفاقات توجه کردند اما خود مفهوم بازی تنها یک ایده و ساختاری اجتماعی است. از بین میلیون‌ها اتفاقاتی که در سال ۱۹۵۱ افتاد طرفداران هر دو تیم تمرکز خود را بر روی رخ داده‌های یک زمان و مکان خاص متمرکز کردند و قبول کردند که نام آن را بازی فوتبال بگذارند. چنین تعریف فرهنگی برای پدیده یاد شده سبب شد تا افراد راحت‌تر بتوانند تجربیات خود را توصیف کنند.

با توجه به گفته‌های محققان ورزش‌ها همانند چیزهای دیگر نیستند و قوانین حدود دقیقی را مشخص می‌کنند. آن‌ها همچنین زمین بازی مشخصی داشته و هر کس وظیفه خاص خود را خواهد داشت که در نتیجه منجر به عملکردهای معینی می‌شود. پس با توجه به پارامترهای معین راحت‌تر می‌توان به اجماع رسید که چه چیزهایی باید در زمان مشخص انجام شود. اما باز افراد در برخورد با این موارد با یکدیگر مخالفت می‌کنند حتی اگر بازی ضبط شده و اجازه پخش دوباره آن وجود داشته باشد. چیزی که در واقعیت وجود دارد با آنچه چشمانتان می‌بیند کاملاً متفاوت است. شما واقعیت را تغییر می‌دهید. همچنین به صورت ناخودآگاه درک خود را عوض می‌کنید. وقتی شما این دانش را در جنگ، سیاست، فعالیت‌های اجتماعی، اقتصاد و دیگر موارد مهم زندگیتان که در چارچوب اتفاق نیفتاده و ضبط نمی‌شود اعمال کنید، مفاهیم کاملاً مشخص و مهم خواهند شد.

باهوش بودن مفهومی بسیار پیچیده‌تر از چیزی است که باور دارید. بیشتر اوقات در فهم اتفاقات بسیار بد عمل می‌کنید. اگر این در شغل‌تان حضور داشت تا به حال چندین بار اخراج شده بودید. شاید باور داشته باشید که موجودی

منطقی هستید و زندگی خود را با تصمیمات و انتخاب‌های عاقلانه به پیش برده و اگر چه بعضی اوقات اشتباه می‌کنید اما سرانجام شرایط را به نفع خود تغییر می‌دهید اما اصلا این چنین نیست. شما همواره تحت تاثیر طرز فکرهای غیرمنطقی هستید و همیشه بر روی بحث و گفت‌وگوهای فریب خورده خود پافشاری می‌کنید. در توصیف خود به ذهنتان بسیار بد عمل کرده و از عمق اشتباهات و خطاهای خود کاملا بی‌خبرید. در واقع حس درونی شما دقیقا مخالف آن است. اعتماد به نفس اشتباهی را در زمینه ادراک خود دارید حتی وقتی محدودیت‌های آن کاملا مشخص می‌شود. ما بیشتر وقت خود را در محل برخورد پیش‌فرض‌ها و ضعف و ترکیب زیبایی از اطمینان و نقص صرف می‌کنیم. این کتاب تفحصی در خود فریبی‌هایی است که توسط علم مشخص و بررسی شده است؛ مواردی که باید در دستور کار بدن قرار داده شوند دقیقا همانند تمامی اطلاعاتی که دانشمندان در مورد چربی‌های ترانس و گلوتن به مطالب اضافه کردند.

در اینجا کاتالوگی از تمامی مواردی گردآوری شده که علم در مورد خطاهای ذهن انسانی و زمان‌هایی که به فرد دروغ گفته، او را گول زده و واقعیت را تغییر داده یافته است. پس دقیقا در مورد چه چیزهایی توضیح خواهیم داد؟

وقتی در مورد ذهن خود فکر کنید معمولا از منبع احساسات و افکار خود بی‌خبرید. اما به جای اینکه از این حالت بترسید و گیج شوید، به ابزارهای درونی خود برای گول زدن پناه برده و از تکنیک‌هایی استفاده می‌کنید که با سناریوسازی، درک زندگی را برای شما آسان‌تر کند. در نهایت نیز تمام سناریوهای ساخته خود را باور می‌کنید. طی سالیان دراز این شلوغی به داستان زندگیتان تبدیل شده است. یکی از این ابزارها اکتشاف است. نیاکانتان برای زنده ماندن نیاز به تفکر و عمل سریع داشتند. اکتشافات سبب می‌شود تا ایده‌های پیچیده، ترسناک و بزرگ، راحت‌تر شده و به راحتی مدیریت شوند. اکتشافات ساده جهان را به گونه‌ای به شما توضیح می‌دهد که به شما اجازه دهد تا بدون اینکه به همه چیز دقت کرده و کامل فکر

کنید به راحتی از کنار آن عبور کنید. وقتی نیاز باشد تا مشکلی را حل کرده و یا تصمیمی بگیرید اکتشاف به شما کمک می‌کند تا چیزهای پیچیده را به مواردی قابل درک و ساده تبدیل کنید. برای مثال افراد از اکتشاف تحت تاثیر استفاده می‌کنند تا با توجه به احساس خوب یا بدشان نسبت به کسی، چیزی یا فعالیتی بتوانند تصمیم‌گیری کنند. آیا چهره یکی از کاندیدای شهرداری ترسناک است؟ پس به او رای نمی‌دهم. آیا مطب دکتری با رنگ سبز بدی رنگ شده است؟ پس دوباره به آن جا نمی‌روم. اکتشاف در موقعیت‌های مختلف و عجیبی ظاهر می‌شود. به طور مثال زمانی که می‌خواهید به سائیتی که حامی حقوق حیوانات است کمک مالی کنید. در چنین مواقعی اصلا به این فکر نمی‌کنید که آیا سازمان واقعی است، آیا واقعا پول را صرف حمایت از حیوانات می‌کنند و یا اینکه منابع را به درستی بوجه-بندی می‌کنند. در عوض تنها به این فکر می‌کنید که ویدیوهای آزار حیوانات چقدر شما را اذیت می‌کند. پاسخ به این سوال بسیار آسان‌تر از بقیه سوالات است و با پاسخ به آن حس می‌کنید که سوال‌های سخت را نیز پاسخ داده‌اید. کیمیاگری ذهنی در همه جوانب زندگی اعمال می‌شود چه در مورد استعفا از شغلتان باشد و چه در رای دادن به رئیس‌جمهور مورد نظرتان. سوالات سخت و گیج‌کننده معمولا مطابق با حس توصیف شده و کاملا غیرقابل اطمینان هستند. وقتی از اکتشاف استفاده می‌کنید دوست دارید باور کنید که در مورد فلسفه وجودی خود عمیقا تفکر کرده‌اید. این در حالی است که در واقعیت تنها به دنبال میانبر بوده و هیچ وقت به عقب نگاه نمی‌کنید.

بلوک بزرگ دیگری در زندگی ذهنی شما وجود دارد ترکیبی از الگوهای قابل پیش‌بینی فکری است که «طرز فکر اکتشافی» نامیده می‌شود. منظور از طرز فکر تمایل افراد به تفکر تنها از یک جهت است در حالی که دیگر جهتها نیز ممکن است به همان اندازه خوب بوده و یا حتی بهتر باشند. برای مثال اگر همیشه به محض ورود به سوپرمارکت به راست بپیچید در حالی که به چپ پیچیدن هیچ

تفاوتی نداشته باشد دچار طرز فکر راست گرد شده‌اید. بیشتر افراد به همین صورت برنامه‌ریزی شده‌اند و بیشتر مغازه‌داران نیز این امر را در ذهن داشته و طراحی داخلی خود را بر همین اساس انجام می‌دهند. بیشتر طرز فکرهای شناختی کاملاً طبیعی و بدون هیچ یادگیری در ذهن وجود دارند. به راحتی می‌توان این موضوع را در ذهن تمامی افراد مشاهده کرد. پس مهم نیست که محل تولد شما کجا باشد و در چه سالی به دنیا آمده باشید باز تعدادی از طرز فکرهای شناختی را در ذهن خود پرورش داده‌اید که نیاز است با آن مقابله کنید. دانشمندان بر این باورند که بیشتر طرز فکرها انطباقی است و طی سالیان دراز به انسان‌ها کمک کرده تا در شرایطی که قدرت تصمیم‌گیری نداشتند به کمک آن‌ها آمده و به تصمیم‌گیری سرعت و سهولت اضافه کند. برای مثال طرز فکر ادراکی باعث می‌شود تا افراد پیش‌بینی‌های خود را در مورد آینده دقیق بدانند؛ چرا که به غلط باور دارید نتایج تمام اتفاقات زندگیتان را می‌توانید پیش‌بینی کنید. حقیقت این است که افراد در تخمین زدن بسیار بد هستند اما در بازنویسی خاطرات خود برای اثبات درست بودن حرفشان بسیار قدرتمند عمل می‌کنند. همچنین شما از طرز فکر تاییدی رنج می‌برید که باعث می‌شود همواره اطلاعات همراستا با افکار خود را قبول کرده و از اطلاعات تهدیدکننده و مغایر کاملاً صرف‌نظر کنید. با گذشت زمان این موارد حبابی را در ذهن ایجاد می‌کنند که به نظر می‌رسد همواره افراد زیادی به باورهای شما اعتقاد دارند.

اکتشاف به شما کمک می‌کند تا سریع‌تر فکر و عمل کنید و طرز فکرها باعث تغییر رفتار شما به گونه‌ای می‌شود که زنده و سالم بمانید. اما نکته اینجاست که در زندگی مدرن طرز فکرها و اکتشافات همواره ما را به چالش می‌کشند و باورهای غلط منطقی را پدید می‌آورند. باورهای غلط منطقی در زمان بحث با خود و دیگران تشکیل می‌شوند. شما اغلب با پیش‌فرضی در ذهن مواجه شده و برای مقبولیت آن تلاش می‌کنید تا به بقیه اثبات کنید که در ابتدا خنگ نبوده و حق کاملاً با شما

بوده است. چنین استدلالی معمولا به منطق پیچیده‌ای نیاز دارد که همه چیز را در ذهن خود به نفعتان تغییر دهد. به طور مثال ممکن است به بقیه بگویید که هات‌داگ واقعا محصول بدی است و نمی‌فهمید که چرا فامیل‌هایتان چنین غذایی را به خورد فرزندانش می‌دهد چراکه هیچ کودکی نباید به خوردن غذای تهوع‌آور مجبور شود. باید بدانید که دچار باور غلط شده‌اید چرا که نظر شخصیتان در تصمیم‌گیری وجود دارد: هات‌داگ بد است. شما هیچ چیزی را اثبات نکرده‌اید. استدلال شما هیچ چیزی را در مورد مضرات این غذا بیان نکرد. شما تنها باور خود را بیان کرده و در واقع چیزی را گفتید که در صدد همان باور بود. اگر عبارت گفته شده را کمی جابجا کنیم به راحتی می‌توانید این باور غلط را درک کنید: کودکان نباید هیچ غذایی بخورند چرا که من فکر می‌کنم تهوع‌آور است. پس هر روز در منطق خود گیج شده و چیزی را بیان می‌کنید که با طرز فکر اولیه شما همراستا باشد.

باورهای غلط منطقی، اکتشاف فازی و طرز فکرهای شناختی نادرست با همه حقایق عجیب ترکیب شده و روند احمقانه ذهن را در درک چیزها تشکیل می‌دهند. انسان در یک زمان تنها می‌تواند به تعداد خاصی از موارد به طور همزمان توجه کند اما با خود فکر می‌کند که همه چیز را در مقابل چشمانش دیده و همه چیز را می‌شنود. اگر خوب دقت کنید تمامی حواس پنج‌گانه بدن خود محدود هستند. اما شما از آنچه در ذهنتان تشکیل می‌شود برای ساخت واقعیت درونی استفاده می‌کنید. این واقعیت‌ها نه تنها به خودآگاه چیزهای غیرواقعی اضافه می‌کند بلکه حقایقی را که دوست ندارید باور کنید حذف می‌کند. اگر به این سیستم پیچیده احساسات و درک را اضافه کنید می‌توانید ببینید که دیدگاهتان به چه سرعت از لحظه‌ای به لحظه دیگر تغییر می‌کند. این نگرش تغییر داده شده به خاطرات غیردقیق و ناقص اضافه می‌شود که در هر دفعه از دقت آن کاسته می‌شود. چسب روایت‌گری (توانایی درونی انسان در داستان‌سازی) تمامی این اطلاعات غلط را به صورت داستان در

کنار یکدیگر قرار می‌دهد. توانایی در روایت‌گری است که انسان‌ها را عاقل و ثابت‌نگه می‌دارد حتی اگر داستان ساخته شده بسیار از واقعیت دور باشد.

صرف نظر از اینکه هر روزه چقدر جایز الخطا، ساده لوح و مغرضانه هستید و اینکه چقدر باور ذهنیتان با واقعیت متفاوت است بیشتر اوقات جان سالم به در می‌برید. اما این وقتی تبدیل به مشکل می‌شود که سیاستمداران، مدیران و دیگر افرادی که می‌توانند مسیر دنیا را تغییر دهند بحث‌های خود را با توجه به توهم‌های به وجود آمده توسط ذهن و احساسات ناقص پیش می‌برند. حدود ۵۰ سال است که این تفکرات غلط در رشته‌های عصب‌شناسی، روانشناسی و اقتصاد درک شده است. بیشتر اطلاعاتی که علم درباره چنین تفکراتی یافته از عموم مردم پنهان مانده است. بسیار خوش‌شانس هستید، در زمانی به دنیا آمده‌اید که علم در صدد است تا به مکالمات بین افراد نفوذ کند. هدف در این کتاب همین است: تعدادی از چنین بینش‌هایی را مورد بحث قرار داده و از آن‌ها استفاده مفید کنید.

بخشی از مباحثی که ما به آن خواهیم پرداخت مربوط به سیم‌پیچی ذهن، تأثیرات فرهنگی و کارهای روزمره قدیمی می‌باشد. مغزی که هم اکنون در سر شماست حاصل سال‌ها تکامل است و جهانی که نیاکانتان در آن زندگی کردند پر از موقعیت‌هایی بود که در جهان امروزی وجود ندارند. اما باز روند خود را محتاطانه انتخاب می‌کنید. اگر وقتی در حال چرت زدن هستید کسی طنابی را به روی شما پرت کند هیچ ایرادی ندارد که بترسید، جیغ بزنید و یا حتی فرار کنید. اگر واقعا یک مار بر رویتان افتاده بود چنین واکنش‌هایی می‌توانست جان شما را نجات دهد. اینکه هیچ واکنشی در چنین شرایطی نداشته باشید بسیار خطرناک‌تر و هزینه‌اش گزاف‌تر از آن است که هر بار بترسید. همین ترس در شما نیز وجود دارد و ترس‌های دیگری از جمله ترس از موجودات خزنده، ارتفاع، مکان‌های تاریک و غریبه به آن‌ها اضافه شده است.

این اثر، کتابی در مورد روانشناسی غیرطبیعی نیست. ما بیشتر در مورد روانشناسی طبیعی و افکار پیش‌فرض، معمولی و موجود در ذهن افراد صحبت خواهیم کرد که در مغز دانشمندان، روسا و حتی کارمندان وجود دارد. فکر می‌کنید که دیدن به معنی باور کردن است و افکار ما همیشه بر اساس ادراک منطقی آنالیزهای عقلانی است؛ اگرچه ممکن است گاهی اشتباه کنید اما در بیشتر اوقات کاملاً متمرکز بوده و به صورت اپراتوری هوشمند ذهن خود را کنترل می‌کنید. شما باور دارید که توانایی‌هایتان کاملاً مشخص است، خاطراتتان را کامل در ذهن دارید، افکارتان منطقی بوده و داستان زندگیتان کاملاً درست و دقیق است. حقیقت این است که مغزتان به شما دروغ می‌گوید. درون مغزتان طرز فکر غلطی وجود دارد که شما را از یافتن حقایق درباره خود، توانایی درک تمایلات و مقدار واقعی که باید به خود اعتماد داشته باشید باز می‌دارد. این اعتماد به نفس بیش از حد رفتار شما را تغییر داده و در پستی بزرگی را به افکار هنرمندان، جادوگران، کارمندان روابط عمومی، مجریان تبلیغات، دانشمندان علوم پایه، دست اندرکاران ساخت و دیگران باز می‌کند. شما وقتی با دیدگاه بقیه به خودتان نگاه کنید می‌توانید خود را فهمیده و طریقه گول زدن مغزتان را تشخیص دهید. با تمرکز بر روی شکست‌هایتان است که می‌توانید چیزهای زیادی را یاد گرفته و به دست آورید.

امروزه علم در حال ترسیم تصویری از نقص‌ها و کاستی‌های شماست و این تنها با روش‌های جدید روانشناسی میسر شده است. امید است در زمانی که کتاب را می‌خوانید شما نیز چنین تجلی را داشته و حس مرا در اولین دفعه برخورد با آن‌ها درک کنید. به یاد داشته باشید که این موارد شوکه‌کننده و تحیر‌آور است که به شما کمک می‌کند تا راحت‌تر به جامعه انسانی وصل شوید. ما همه با هم هستیم. از این مضامین برای مهربان‌تر و صادقانه‌تر بودن با بقیه استفاده کنید. شما آنقدرها باهوش نیستید اما راه‌های جالبی وجود دارد که کمتر دست به کارهای ابلهانه بزنیم. بیایید کار را شروع کنیم.

فهرست مطالب

فصل اول: طرز فکر روایت‌گر.....	۱
فصل دوم: استدلال غلط باور عموم	۳۱
فصل سوم: اثر بنجامین فرانکلین	۴۱
فصل چهارم: باور غلط	۵۷
فصل پنجم: اثرهاله	۶۹
فصل ششم: تخلیه نفس.....	۹۷
فصل هفتم: سوء تفسیر انگیزش	۱۰۵
فصل هشتم: توهم عامل خارجی	۱۱۵
فصل نهم: اثر ضد حمله	۱۳۱
فصل دهم: بی‌خبری از جمع	۱۴۳
فصل یازدهم: باور غلط مرد اسکاتلندی	۱۶۳
فصل دوازدهم: توهم بینش متفاوت	۱۸۹
فصل سیزدهم: شناخت بر اساس لباس.....	۱۹۹
فصل چهاردهم: تغییر شکل	۲۱۵
فصل پانزدهم: باور غلط هزینه غرق شدن	۲۱۳
فصل شانزدهم: اثر توجیه بیش از حد.....	۲۲۳
فصل هفدهم: طرز فکر خودسازی	۲۳۷

فصل اول:

طرز فکر روایت گر



باور غلط: با تفکر و تأمل است که مفهوم زندگی را می‌فهمید.

باور صحیح: شما فقط با توجه به داستان، زندگی را توصیف می‌کنید.

در بیمارستانی در میشیگان و درست زمانی که هولا-هوپ^۱ اختراع شد سه نفر مکالمه‌ای با هم داشتند که دیوانه‌کننده بود. به حدی که باید دارو مصرف می‌کردند تا کنترل شوند.

^۱ Hula-Hoop: حلقه هولا یک حلقه اسباب بازی است که در اطراف کمر، اندام یا گردن پیچانده می‌شود. حلقه مدرن hula در سال ۱۹۵۸ اختراع شد، اما کودکان و بزرگسالان در سراسر جهان با حلقه‌های گوناگون در طول تاریخ بازی کرده‌اند.

این بحث دو سال به طول انجامید. بعضی اوقات اوج گرفت و حتی ممکن بود فکر کنید یکی از آن‌ها با بقیه دعوا می‌کرد. اما گاهی از شدت آن کاسته می‌شد و حتی ممکن بود به آرامی با هم حرف بزنند. اما هر صبح تلاش می‌کردند تا همدیگر را قانع کنند که حرف خودشان درست است.

کلاید بنسون، جوزف کسل و لئون گیبور^۱ سه نفر مذکور بودند. هر یک تا قبل از این بحث زندگی منحصر به فرد و متفاوتی داشتند. بنسون کشاورز بود. همسر او فوت شده بود و پس از آن دوباره در سن هفتاد سالگی ازدواج مجدد کرده بود. کسل کارمندی ۵۰ ساله بود و دوست داشت روزی نویسنده شود اما انگیزه قوی برای این عمل نداشت. گیبور فردی حدوداً ۴۰ ساله بود و بعد از اتمام جنگ بارها شغل خود را عوض کرده بود. تنها چیزی که این سه را به هم مرتبط کرده بود. عقیده بر این بود که همگی حضرت مسیح هستند. به عبارت دیگر همه فکر می‌کردند که خود حضرت مسیح در وجود آن‌ها قرار گرفته است.

برای بررسی بیشتر این موضوع، میلتن روکیچ^۲ هر سه را در یک تیمارستان جمع کرد. او در کتابش با نام «سه مسیحی ایپسیلانتی^۳» می‌نویسد که به هر سه تخت‌هایی کنار هم داده شد و همیشه با هم غذا می‌خوردند. حتی کارهایی که انجام می‌دادند با همدیگر بود و فضا به گونه‌ای طراحی شده بود که آن‌ها مرتباً همدیگر را ببینند. علاوه بر این از آن‌ها خواسته شده بود تا روزانه همدیگر را در اتاقی که نور آفتاب در آن می‌تابید، ملاقات کنند. روکیچ فکر کرد که کنار هم قرار دادن آن‌ها ممکن است تصورات غلطشان را باطل کند و با دیدن همدیگر بفهمند که هیچ یک مسیح واقعی نیستند. به نظر او تفکر مشترکی که هر سه آن‌ها داشتند موردی بسیار جالب و نادر بود. انجیل می‌گوید که تنها یک پیامبر به نام مسیح وجود دارد و حال سه شخص با همان تصور پشت یک میز نشسته‌اند. روکیچ کاملاً باور داشت که با

^۱ Clyde Benson, Joseph Cassel, and Leon Gabor

^۲ Milton Rokeach

^۳ Three Christs of Ypsilanti

بررسی این مورد خاص، چیزی در مورد توهم، باور و خودشناسی مشخص خواهد شد و همین گونه هم شد.

وقتی اولین بار از همه خواسته شد تا خود را معرفی کنند کسل به راحتی گفت که حضرت مسیح است. همچنین او بعدا اضافه کرد که خدا هم هست. بنسن کمی مبهم صحبت کرد. او در واقع گفت: «من خدا را ۵ و مسیح را ۶ آفریدم». گیبور هم اذعان داشت که در شناسنامه‌اش کاملا ذکر شده که او مسیح است. خیلی زود بحث بین آن‌ها شروع شد. هر کس فکر می‌کرد که ادعای دو شخص دیگر مبنی بر مسیح بودن برای او توهین‌آمیز است.

اگر از دیدگاه منطقی به قضیه نگاه کنیم قرار دادن یک سری بیمار در اتاق برای آزمایش نه تنها کاری غیراخلاقی بلکه فوق‌العاده ظالمانه است. اما روکیچ به دنبال دارویی برای این بیماری بود. او می‌خواست بیماران را مجبور به بیدار کردن ذهن ناخودآگاه خود کند چرا که می‌نویسد: «این خیلی بد است که کسی نمی‌تواند هویت واقعی خود را درک کند». اما روکیچ بعد از اولین جلسه شوک‌زده شد و در این باره می‌نویسد: «آنقدر که فکر می‌کردم رویارویی این سه با هم طوفانی نبود». وقتی جلسه اول تمام شد هر کس با کمال اطمینان از مسیح بودنش به راه خود ادامه داد. روکیچ می‌نویسد: «شاید کاملا این مناظره را درک نکردند. حداقل نتوانستند به اندازه ما این امر را درک کنند».

هر چه این سه بیشتر و بیشتر با هم بحث کردند، توهمشان بیشتر خود را نشان داد و ساختار پیچیده ذهنشان بیشتر مشخص گردید. توضیحاتی که هر شخص راجع به طریقه مسیح شدنش می‌داد واقعا پیچیده و هر یک مشابه با معمایی سخت بود که باعث می‌شد روکیچ بیش از پیش شگفت‌زده شود. وقتی روکیچ سعی کرد تا با منطق این داستان‌ها را رد کند به راحتی باز داستان‌های دیگری سر هم کردند و بحث خود را ادامه دادند. جالب‌تر آنکه هر کس به صورت کامل جزییات داستان

شخص دیگر را به یاد داشت و سعی می کرد تا دیگری را در مباحثه با خود شکست بدهد. گویا چند سیاستمدار در حال بررسی و رد برنامه مالیاتی یکدیگر بودند.

روکیچ می نویسد که او سعی می کرد تا هر جلسه موضوع را به مسیح نبودن آن ها هدایت کند و کاری کند که هر جلسه بر سر این موضوع بحث کنند. وقتی آن ها مجبور شدند که علت بیانات خود را توضیح دهند مغز آن ها هیچ واکنشی نشان نمی داد و نمی فهمیدند که این فقط از توهم آن ها نشأت گرفته است. آن ها وقتی می دیدند که داستان شان مشکل دارد یا اثبات می شد که قسمتی از توضیحات شان درست نیست اصلا متعجب نمی شدند. تنها کاری که می کردند رد ادعای دو شخص دیگر بود. بنسون می گفت که دو نفر دیگر ربات هستند و اصلا انسان واقعی نیستند. او می گفت که ماشین ها کنترل مغز شان را بر عهده دارند و این ربات ها هستند که به جای آن ها حرف می زنند. گیبور باور داشت که بقیه، دو خدای رده پایین تر هستند که بعد از او پا به این جهان گذاشته اند. ولی توضیح کسل منطقی ترین و در عین حال واقع بینانه تر بود. او گفت که دو نفر دیگر دیوانه و در تیمارستان بستری هستند. وقتی از آن ها خواسته شد تا دلایل خودشان را توضیح دهند اغلب همه آن ها، بودن در تیمارستان را فراموش کرده و اذعان داشتند که دیوانه نیستند. در نظر آن ها همگی مسیح هایی بودند که در یک اتاق قرار داشتند. در نظر همه آن ها بقیه باید مسیح واقعی را می پرستیدند. که البته این مسیح کسی نبود جز خودشان.

پس از سه هفته کار به ضرب و شتم کشید اما خشونت ادامه پیدا نکرد. پس از ۲۵ ماه بیشتر بحث ها متمدنانه اما پر از مزخرف شد. تنها چیزی که ثابت ماند این بود که هیچ یک از باور خود دست نمی کشید. در عوض از توهم خود دفاع می کردند و به مرور زمان روش این کار را تغییر دادند. بنسون فوق العاده عصبی و بی منطق بود، پس می خواست تا کارش را با تهدید و خشونت جلو ببرد. کسل کمی برون گراتر بود پس آن ها را داخل دستشویی و کتاب ها را از پنجره بیرون ریخت. او از بحث دوری می کرد و وقتی حس می کرد که روند به نفعش پیش نمی رود سریعا موضوع

را منحرف می کرد. اما گیبور مغز متفکر آن ها بود و به گونه ای بحث می کرد که بعضی اوقات توهماتش واقعی و درست به نظر می رسید. او در جلسات، طولانی حرف می زد و حتی از کتاب یا عبارات علمی استفاده می کرد. بیشتر مواقع او کسی بود که بحث را هدایت می کرد و از بقیه سوال می پرسید. آن ها در مورد همه چیز حرف می زدند از شکار نهنگ گرفته تا انگلستان و کلوچه. اما سخنان گیبور چرندترین حالت ممکن بود. وقتی ساکت بود به روکیچ می گفت که در حال از بین بردن نقشه های پلید در ذهنش است. اما هر چه جلوتر رفت صحبت راجع به خدا و مسیح کمتر و کمتر شد. روکیچ می نویسد: «اگر چه سه مسیح در تحقیقش منطقی نبودند اما اینگونه افراد را همیشه در جامعه می توان دید. افرادی که سعی دارند تا نظر خود را منطقی نشان دهند».

افراد توجیه گر، افرادی که همیشه سعی می کنند راهی بیابند تا داستان سازی کرده و باور ذهنی خود را به بقیه تحمیل کنند. آن سه شخص هیچوقت نظر خود را تغییر ندادند. این سه مسیح دروغین در طی دو سال مراقبت، آزمایش، سوال، بحث و حتی رد گفته هایشان هیچوقت تسلیم نشدند. آن ها مرتبا می گفتند که دو نفر دیگر مشکل دارند و این را به راحتی می توان فهمید. چیزی که در این ماجرا جذاب بود باور همگی به مسیح بودن آن هاست. بقیه موارد کاملا عادی و مثل بقیه انسان های عادی بود.

همانگونه که روکیچ می گوید شما می توانید دروغ و منطقی سازی بقیه را بفهمید. این بخشی از زندگی است. همه به خود دروغ می گویند تا بتوانند به راحتی از کنار حقایق عبور کنند. با این حال وقتی چنین کاری را انجام می دهید مغزتان آن را از شما مخفی می کند. طبیعتا وقتی صبح از خواب بیدار می شوید فکر نمی کنید که دندان های مسیح را مسواک می زنید (طرز فکر سه بیمار یاد شده). این فقط زمانی مشخص است که کس دیگری همان حرف های شما را دقیقا تکرار کند.

می‌توان گفت که تمامی فرضیاتی که در مورد حقیقت، در ذهن شکل می‌گیرد به صورت ادراک است. در زمان بیداری این ادراک همواره به شما می‌گوید که همه چیز دقیقا به همان شکلی است که انتظار می‌رود و هیچ نیازی به نگرانی نیست. شما فقط خروجی این ادراک را گرفته و برای فهم واقعیت استفاده می‌کنید. روشی که شما ترجیح می‌دهید (در واقع روشی که همه ترجیح می‌دهند) این است که همه چیز را به شکلی داستانی پیش ببرید و خود را همواره قهرمان این داستان بدانید. شاید کمی عجیب به نظر برسد اما این است که شما را زنده نگه می‌دارد.

موجودات با ساختار ساده‌تر بر روی زمین مثل کرم‌ها و جانوران تک‌سلولی با استفاده از قوانین ساده زنده می‌مانند. قانون خیلی ساده است: به سمت چیزی برو که برایت مفید است و از هر چیز مضر دوری کن. این اصل فوق‌العاده آسان و ساده است. آن‌ها هیچ ترسی از آینده نداشته و همین طور راجع به گذشته نیز فکری نمی‌کنند. حتی ممکن است هیچ چیزی راجع به مفهوم زمان ندانند. این سیستم برای آن‌ها جواب می‌دهد چرا که سالیان سال جانشان را حفظ کرده است. سیستم عصبی این موجودات آنقدر ساده است که مغزشان (یا هر چیزی که اسمش را بگذاریم) به درکی بیش از خوب و بد بودن نیازی ندارد. پس به راحتی در مسیر درست پیش می‌روند و به موانع برخورد نمی‌کنند.

اما سیستم عصبی انسان‌ها کمی پیچیده‌تر است؛ پس به چیزی بیش از علت و معلول نیاز دارید. کرم حلقوی حدود سیصد نورون^۱ دارد. این عدد برای گربه‌ها حدود یک میلیارد و در انسان به حدود ۸۵ میلیارد می‌رسد. اگر این نورون‌ها به هم وصل شوند می‌توانند چندین مرحله از درک را به صورت همزمان پیش ببرند. این کار سبب می‌شود تا خیلی بیشتر از یک گربه بفهمید و درک داشته باشید. البته شما هنوز سیستم قدیمی علت و معلولی را در خود حفظ می‌کنید (از زمان کودکی عکس

^۱ نورون‌ها، اصلی‌ترین یاخته‌های عصبی هستند. این یاخته‌ها وظیفه ترانسانی داده‌های عصبی را بردوش دارند. آن‌ها این کار را از راه هدایت تکانه‌های الکتریکی انجام می‌دهند.

خرس و کیک تولد احساسات متفاوتی را در شما به وجود می‌آورد). اما ذهن شما به خیلی چیزهای دیگر و فراتر از خوب و بد نیز فکر می‌کند. برای اینکه پیچیدگی تجربیات خودآگاه را با پردازش ناخودآگاه هماهنگ کنیم و همینطور برای مقابله با تمامی پریشانی‌هایی که در احساسات و ذهن شما به وجود می‌آید، افراد یاد گرفته‌اند که نیاز است تا همه چیز را ساده‌تر و با دقت کمتری در کنار هم قرار دهند؛ چیزی که خیلی رسمی و دقیق نبوده و بیشتر حالت سرگرم‌کنندگی داشته باشد تا بیشتر مورد استفاده قرار گیرد. بافت عصبی انسان‌ها بسیار پیچیده‌تر و قدرتمندتر از چیزی است که فکر می‌کنید. پس انسان‌ها به دنبال چیزهایی می‌گردند که حیوانات حتی فکر آن هم به سرشان نمی‌زند. حقیقت روزمره در زندگی کاملاً منطقی به نظر می‌رسد چون شما اتفاقات را به داستان، داستان را به خاطره و خاطرات را به فصل-هایی از روایت زندگی تبدیل می‌کنید. در یک جمع همه به یک شکل داستان تعریف می‌کنند. حال هر چه این داستان بهتر باشد احتمال قبول آن بیشتر می‌شود.

لطایف، فیلم‌ها، کتب مصور، مسابقات کشتی، برنامه‌های تلویزیونی و اخبار همگی ترکیبی از تخیل و حقیقت هستند که در قالب یک داستان قرار گرفته‌اند. دقیقاً مشابه با صندلی اتومبیل که بدن انسان درون آن قرار می‌گیرد. پس این کار با قالب‌سازی انجام شده و در نهایت منجر شده تا بتوانید به راحتی بر روی آن بنشینید. بچه‌ها دوست دارند که آهنگ از اول به آخر پخش شود و نه برعکس. همان انگیزه‌ای که نوشتن را به سبک کنونی تبدیل کرده سبب می‌شود تا حتی نوزاد وقتی آهنگی را با حالت درستش گوش می‌دهد خوشحال شود. حال اگر همین آهنگ بدون ریتم باشد آن را دوست نخواهد داشت. مفاهیم زیبایی و زشتی با توجه به گذشته، لبخند و اخم بقیه افراد شکل می‌گیرد. اگرچه این احساسات با توجه به فرهنگ، زندگی اجتماعی و آداب و رسوم از دوره‌ای به دوره دیگر فیلتر می‌شود، اما پایه و اساس چیزهایی است که دوست دارید و یا از آن‌ها اجتناب می‌کنید. در واقع این احساسات تعریف خود ذهن و چیزی هستند که در درون مغز خود تصمیم

می‌گیرید. ذهن افراد بر اساس ورودی و خاطرات نتیجه‌گیری می‌کند که ساختار داستانی داشته باشد. پس هر کجا اطلاعاتی رد و بدل شود این ساختار نیز حضور خواهد داشت. ساختار ذهن نیز منجر به این فرمت‌سازی می‌شود.

این طرز فکر داستانی شماسست. طرز فکری که وقتی به آن اجازه انتخاب دهید ترجیح می‌دهد اطلاعات را در قالب داستان دریافت کرده و یا به دیگران انتقال دهد. شما ساختار داستان‌گونه را ترجیح می‌دهید. جایی که نقش اصلی باید با سختی‌ها روبرو شود، نقطه‌ای که نقش اصلی تصمیم می‌گیرد تا پا در جهان ناشناخته بگذارد، بخشی که شخصیت وی را تشکیل داده و در نهایت با کمک سختی‌هایی که در این راه کشیده بر همه چیز غلبه می‌کند. جوزف کمپبل^۱ این موارد را مطابق با تمامی داستان‌های تا به حال نوشته شده می‌داند البته به جز داستان‌های غم‌انگیز؛ چرا که در این داستان‌ها شخصیت اصلی رشد نمی‌کند، انتخاب اشتباه دارد، به ضعف خود اعتراف می‌کند و در نهایت شکست می‌خورد. شما از هر دو حالت داستان لذت می‌برید چرا که این روشی است که هر روز با آن زندگی می‌کنید. این روشی است که با آن شخصیت خود، علت زندگی، موفقیت‌ها و مسیری که در زندگی در پیش می‌گیرید را ساده می‌کند. کتاب، فیلم، بازی و حتی سخنرانی‌ها وقتی در قالب داستانی قرار می‌گیرند بهتر به نظر می‌آیند.

حتی باورنکردنی‌ترین اطلاعات وقتی در قالب داستان قرار می‌گیرند منطقی به نظر می‌رسند. کدام یک از این دو عبارت واقعی‌تر به نظر می‌رسد:

سناریو اول: راهبی بودایی برهنه است و به علت عصبانیت بر سر کودکان داد می‌زند؟

سناریو دوم: راهبی بودایی برهنه است و بعد از اینکه می‌فهمد روستایش به آتش کشیده شده عصبانی می‌شود و بر سر کودکان داد می‌زند؟

¹ Joseph Campbell

دومی منطقی‌تر به نظر می‌آید. اینطور نیست؟ احمقانه است که فکر کنیم روحانی آرامش طلب چنین کار قبیحی را در حالت عادی انجام دهد. اما وقتی کل داستان را می‌شنوید منطقی به نظر می‌آید (نه به این دلیل که اطلاعات بیشتری دارید بلکه فقط چون حس می‌کنید داستان با هم جور در می‌آید). اگر پاسخ چرایی اعمال به خوبی داده شود شما اغلب بدون شک آن را می‌پذیرید. مورد دیگری را در نظر بگیرید:

سناریو اول: الیزابت وقتی لباس جدیدی که خریده را می‌پوشد آتش می‌گیرد.
سناریو دوم: الیزابت در حال خرید لباس، پای کولی را لگد می‌کند. او نیز الیزابت را نفرین می‌کند. بعداً وقتی لباس جدیدی که خریده را می‌پوشد آتش می‌گیرد.
اگرچه داستان دوم محتمل‌تر به نظر می‌آید. هر چند ممکن است نفرین کولی برای ترساندن شما کارساز نباشد اما این بر روی بقیه خیلی خوب جواب می‌دهد. این تقریباً در «باور غلط ارتباط پدیده‌ها» توضیح داده شد. وقتی اطلاعات بیشتری به شما داده شود، طرز فکر داستانی تقویت می‌شود. هر چه مقدار اطلاعات بر روی عبارتی بیشتر شود راحت‌تر آن را باور می‌کنید.

یکی از اولین مثال‌ها باور غلط ارتباط پدیده‌ها در تحقیق اموس تورسکی و دانیل کانمن^۱ بررسی شد. این دو روانشناس در تحقیقی در سال ۱۹۸۲ معمایی را طراحی کردند که من به فرمت داستانی برای شما بیان می‌کنم:

لیندا در سن فرانسیسکو بزرگ شد. وقتی بقیه با عروسک بازی می‌کردند او کتاب فلسفه می‌خواند. او همیشه کسی بود که اگر به هدفش نمی‌رسید خود را سرزنش می‌کرد و خانواده‌اش سختی زیادی را برای آموزش ساکت بودن و اعتراض نکردن در مواقع خاص به او تحمیل کردند. او یکسال زودتر دبیرستان را تمام کرد و در دانشگاه هاروارد پذیرفته شد. او مدرک خود را از این دانشگاه در رشته فلسفه گرفت. قبل از ورود به کار او در کارهای داوطلبانه فعالیت کرد تا به زنان و افراد

¹ Amos Tversky and Daniel Kahneman

آفریقایی کمک کند. او مجرد است و بچه‌ای ندارد. او هم اکنون به آمریکا بازگشته و در حال تحصیل در مقطع دکترا در رشته علوم انسانی است.

حال کدام محتمل‌تر است؟ اینکه لیندا کارمند بانک باشد یا نویسنده وبلاگی درباره حقوق زنان؟ این ممکن است کاملاً مغزتان را به هم بریزد اما جواب دقیقاً عکس چیزی است که فکر می‌کنید. احتمال کارمند بودن او بیشتر است. تمام این اطلاعات اضافه برای تشکیل کاراکتر لیندا سبب شده تا بیشتر مردم فکر کنند که او مدافع حقوق زنان است اما این موضوع به هیچ وجه اعداد و ارقام را تغییر نمی‌دهد. اگر سوال من «احتمال مدافع حقوق زنان بودن لیندا بیشتر است یا راننده اتومبیل تویوتا؟» بود حق داشتید چنین فکری کنید چرا که بر اساس آنچه می‌دانید لیندا درس خواندن را بیشتر از اتومبیل دوست دارد. اما سوال من این نبود. به عبارت ساده‌تر تعداد افرادی که در بانک کار می‌کنند بسیار بیشتر از کسانی است که به صورت همزمان هم در بانک کار می‌کنند و هم در وبلاگ‌های حقوق زنان فعالیت دارند. در واقع هر چه موارد محتمل بیشتر باشند احتمال ترکیب آن‌ها در مقایسه با هر کدام به صورت تک کمتر است. خیلی بعید است که لیندا در بانک کار کند، در وبلاگ حقوق زنان فعالیت کند، به دموکراتیک‌ها رای دهد، در کالیفرنیا زندگی کند و اعضای بدنش را پس از مرگش اهدا کند. وقتی باز به داستان لیندا نگاه می‌کنید احتمال اینکه هر یک از این‌ها به تنهایی درست باشد زیاد است. اما احتمال رخداد دو یا سه مورد به صورت همزمان کمتر و کمتر می‌شود. اینجاست که طرز فکر داستانی در کار است و «باور غلط ارتباط» و «فهم مشخص‌گر بودن» نیز به آن کمک می‌کند. اینجاست که تمایل دارید تا احتمالات را نادیده گرفته و در عوض با ارتباط داستانی و حسی که به آن دارید قضاوت کنید.

از بین تمام چیزهایی که ذهن شما برای زنده ماندن و موفق بودن انجام می‌دهد می‌توان به ساختن حسی اشاره کرد که همیشه به دنبال دلیلی برای هر اتفاق است. همچنین به صورت عکس به دنبال تأییراتی است که از این عوامل پدید

می‌آید. شما باور دارید که در تمامی رموز زندگی همواره نشانه‌ای قرار داده شده است. همچنین حس می‌کنید که می‌توان در گذر زمان و بی‌نظمی الگویی یافت. همچنین باور دارید قوانینی قابل پیش‌بینی وجود دارند که پایه و اساس واقعیت هستند. اگر بدانید که چقدر در این فرضیات اشتباه می‌کنید قطعاً شگفت‌زده می‌شوید.

سالیان سال نیروی هوایی آمریکا برای آموزش خلبانانش از شبیه‌ساز بزرگی استفاده می‌کرد. این دستگاه در حقیقت کابین خلبانی بود که به موتوری بزرگ و قوی وصل شده بود. وقتی موتور بچرخد باعث می‌شود که کابین نیز با آن به چرخش درآید. برای فهم بهتر فرض کنید سنگی را به نخی وصل کردید و آن را با کمک این نخ در هوا می‌چرخانید. حال تصور کنید شما در مرکز این سنگ هستید. این کار برای ایجاد نیروی گرانش تعبیه شده است. در جت‌های جنگی وقتی خلبان بخواهد به صورت ناگهانی تغییر جهت دهد یا بالا و پایین برود، این نیرو تأثیرات شدیدی را بر روی بدن وی اعمال می‌کند. مطابق با قوانین نیوتون، وقتی در جهتی شتاب بگیرید تأثیر نیروی جهت مخالف را حس می‌کنید. برای مثال وقتی پدال گاز را فشار می‌دهید بدن شما کمی به سمت عقب می‌رود. در جت این حس بسیار بیشتر است و به همین دلیل است که خون به مغز نمی‌رسد. پس حس خفگی به خلبان دست داده و حتی ممکن است از هوش برود. به هر حال همانگونه که آن‌ها می‌گویند نیروی گرانش می‌تواند منجر به فاجعه و یا حتی مرگ طرف شود.

نیروی هوایی و آژانس‌هایی نظیر ناسا^۱ از این دستگاه استفاده می‌کنند تا نیروی گرانش قوی‌ای را در محیطی کنترل شده بسازند. با این روش آن‌ها می‌توانند تکنیک‌هایی را برای حفظ فشار خون در مغز به خلبانان آموزش دهند. این تکنیک‌ها همگی شامل فشار و کشش زیاد می‌شود چرا که اگر اینگونه نبود خلبان جنگی بودن مثل آب خوردن بود. این کار تا آنجا پیش می‌رود که آن‌ها از هوش بروند و یا

^۱ NASA: آژانس هوایی آمریکا که یکی از قویترین مراکز سفرهای فضایی در جهان است.

چشمانشان سیاهی برود. با رفتن به این حالت خلبانان چیزهایی را می‌بینند که تصویری از خواب و رویا است. جیمز وینری^۱ دکتر نیروی هوایی تعداد افراد زیادی که از هوش رفته^۱ مورد بررسی قرار داد. او از همه این موارد فیلم‌برداری کرده و با خلبانان مصاحبه و گزارشات آن‌ها را جمع‌آوری کرده است. با گذشت زمان او فهمید که هیچ تفاوتی بین چیزهایی که افراد در تصادفات، اتاق عمل و حالات خفگی تجربه می‌کنند با این آزمایش نیست. خلبانان همگی موارد زیر را تجربه کردند:

تونل، چراغ سفید، دوستان و خانواده که با شما خداحافظی می‌کنند و مرور خاطرات در یک لحظه از مقابل چشم آنها می‌گذرد.

علاوه بر این، دستگاه یاد شده علاوه بر آماده‌سازی ذهن در ساخت تجربیات فیزیکی نیز خیلی خوب بود. خلبانان به دور خود می‌چرخیدند یا حتی در هوا شناور باقی می‌مانند. همانگونه که وینری و دیگر محققان فکر می‌کردند یک قدمی مرگ بودن و جدا شدن روح از بدن تجربیاتی عامل هستند چرا که ذهن در صدد است تا بفهمد دقیقاً چه اتفاقی در حال رخدادن است. ذهن سعی می‌کند که کمبود اکسیژن را با قرار دادن خود در شرایط، کنترل کند. وقتی مغز نتواند حد و حدود خود را مشخص کند اغلب مرکز خودآگاهی را بیرون از مغز قرار می‌دهد تا بسته به شرایط اگر در مزرعه قرار گیرد، در رودخانه شنا کند یا حتی با اژدها بجنگد تا بتواند به چیزی متصل شود. چیزی که خلبانان در این آزمایش تجربه نمی‌کنند، تصاویر و فکرهای تصادفی است که در شرایط واقعی به سراغ آن‌ها می‌آید. حتی وقتی مغز در حال مردن باشد دست از داستان‌سازی بر نمی‌دارد و همچنان به دنبال علت و معلول، خاطره و تجربه و احساسات و منطق است. داستان‌سازی آنقدر برای زنده ماندن مهم است که در واقع آخرین چیزی است که ذهن از آن دست بر می‌دارد. این در اصل چارچوب تجربیات خودآگاه است. بدون این هیچ چیز به جز پارازیت وجود ندارد. جالب‌تر آنکه بعد از اینکه خلبانان به هوش می‌آیند دقیقاً مواردی را بیان می‌کنند

¹ James Whinnery

که بیماران بعد از عملی که مرده و باز به زندگی برگشته‌اند، اذعان دارند. پس از نارسایی اکسیژن برای زمان طولانی اکثر افراد چراغ و تونل را به عنوان مسیر برزخ می‌بینند. بر اساس آنچه در سیستم باوری افراد وجود دارد داستان‌ها متفاوت خواهند بود اما همیشه یک داستان برای توضیح وجود دارد.

یکی از عجیب‌ترین ویژگی که خلبانان تحت آزمایش دارند این است که به صورت کامل (بدون هیچ تغییری در مغز) به زندگی بر می‌گردند. وقتی مغز این افراد به حالت عادی باز می‌گردد اجزای مغز دوباره به گونه‌ای در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند که دقیقاً همان شخص گذشته باشد. علم هنوز طریقه انجام این کار را بعد از بیدار شدن از خواب در صبح پیدا نکرده است اما داستان‌سازی ذهنی می‌تواند یکی از علل اصلی این امر باشد. در کتاب الیور ساکس^۱ به نام «مردی که زنش را با کلاه اشتباه گرفت» راجع به بیماران ضربه مغزیش می‌نویسد و بیان می‌کند که آن‌ها ممکن است تحت تاثیر قرار گرفته باشند. بر اساس گفته‌های وی برای اینکه خودمان باشیم نیاز است تا حس کنیم که مالک خودمان هستیم. وقتی حس می‌کنید که داستان از خود واقعیتان فاصله می‌گیرد در واقع داستان درونی خود را گردآوری می‌کنید چرا که شخصیت شما بر اساس احساساتتان است و این چیزی است که منجر به چسبیدن و رها نکردن داستان می‌شود. به همین دلیل است که مطالعه افرادی که داستان‌شان با آنچه در واقعیت بقیه افراد می‌بینند متفاوت است جالب است. بگذارید نگاهی کوتاه به این قلمرو داشته باشیم و به روزهای اولیه علوم درباره مغز بازگردیم.

جولز کوتارد^۲ بعد از خدمت به عنوان جراح جنگی در سال ۱۸۷۰ عضو کلینیکی شد که هر آنچه در توانش بود را با توجه به علم روز انجام می‌داد. کوتارد و همکارانش در این کلینیک افرادی را تحت درمان قرار دادند که «دیوانه همه جانبه» نامیده

¹ Oliver Sacks

² Jules Cotard

می‌شدند. کوتارد یکی از پیشگامان علم اعصاب بود که رفتار را به بخش‌های مختلف مغز نسبت می‌داد. هر چه وی در کارش بیشتر پیشرفت کرد علاقه بیشتری به بیماری‌های پیدا کرد که قدرت تکلم خود را به کلی از دست داده و یا در حرف زدن مشکل داشتند. او حتی بعد از مرگ این افراد به کالبدشکافی آن‌ها می‌رفت تا شاید بتواند علتی فیزیکی برای این بیماری بیابد. او همچنین بقیه پزشکان را تشویق کرد تا چنین کاری را انجام دهند. در سال ۱۸۸۰ کوتارد مشکل پزشکی جدیدی را با عنوان «هذیان نفی وجود» به جهان معرفی کرد.

او به مخاطبی در پاریس گفت که بعضی اوقات اگر به مغز ضربه‌ای درست در جای مورد نظر وارد شود، فرد باور می‌کند که واقعا مرده است. این حالت آنقدر قوی است که هیچ دلیل و منطقی نمی‌تواند فرد را از این طرز تفکر منصرف کند. علاوه بر این باید گفت که این حالت فقط جنبه روانشناسی نداشت بلکه از ضربه‌ای فیزیکی به مغز نشأت می‌گرفت. این حالتی است که ممکن است برای هر شخصی با ضربه به مغزش به وجود آید.

بیش از صد مورد در پزشکی می‌توان یافت که علائم توهم کوتارد در آن‌ها دیده می‌شود. بعضی اوقات حتی ممکن است به عنوان «سندروم جسد متحرک» از آن یاد شود. اگر دچار توهم کوتارد شوید احتمالا به آینه نگاه کرده و به بازتاب خودتان شک می‌کنید. یا ممکن است حس کنید که ضربان قلبتان در سینه حس نمی‌شود و یا حتی اینکه قسمت‌های مختلف بدنتان در حال گندیده شدن است.

در وخیم‌ترین حالت، ممکن است شخص فکر کند که روح است و دیگر به غذا نیاز ندارد. یکی از بیماران این روانشناس به دلیل گرسنگی فوت کرد.

سندروم کوتارد و توهمات آن نیز همانند تمامی اختلالات روانی دیگر علائم یکسانی دارد: از لحاظ احساسی نمی‌توان با بقیه ارتباط برقرار کرد. ممکن است چیزی در ذهن شما غلط پیش برود به گونه‌ای که حتی مغز شما نتواند تفاوت بین غریبه و آشنا را تشخیص دهد. قدرت تشخیص دیگر عمل نمی‌کند پس مادران و

حتی صدای خودتان را نمی‌شناسید. اگر یکی از اعضای خانواده را ببینید و هیچ حسی به او نداشته باشید درک موقعیت و شرایط برای شما بسیار دشوار می‌شود. در این حالت کسانی که دوستشان دارید به ربات یا فریب‌کار تبدیل می‌شوند. اگر این حالت بیشتر پیش‌روی کند حتی ممکن است فکر کنید که وجود خودتان هم یک توهم است. پس در مواجهه با این مشکل مغز سریعاً راهی را برای مقابله با آن پیدا می‌کند.

کسانی که از بیماری‌هایی مشابه با توهم کوتارد رنج می‌برند توضیحات عجیب غریبی را برای توصیف واقعیت از خود می‌سازند چرا که ورودی ذهن آن‌ها چیزی عجیب و غیرمنطقی است. تنها تفاوتی که بین توضیحات این بیماران و شما وجود دارد، اشتباهات واضح و مشخص در گفته‌های آن‌هاست. به راحتی ممکن است هر توضیحی که برای بیان حالات ذهنی و فیزیکی خود بدهید دروغ و اشتباه باشد اما هیچکس وجود ندارد که مداوم شما را چک کند. چه مغز آسیب دیده باشد و چه نباشد همیشه سعی دارد تا خودش را توضیح دهد و درجه دقت آن ممکن است در هر لحظه کم یا زیاد شود. روانشناسان به این توضیحات در صورت غلط بودن «دروغ ناخواسته» می‌گویند. این تصورات به هیچ وجه درست نیستند اما کسی که چنین باوری دارد غلط بودنشان را نمی‌فهمد. علم اعصاب می‌داند که این تصورات غلط چه در بیماران و چه در افراد سالم چیزی کاملاً طبیعی است. این در حالی است که در توهم کوتارد چنین تصوراتی شدیداً تقویت می‌شود. همان طرز فکر داستانی که وظیفه توضیح دادن را بر عهده دارد سبب می‌شود تا تصورات غلط در بیماران ضربه مغزی تشکیل گردد.

یکی از بهترین دکترهای علم اعصاب به نام راماچاندران^۱ راجع به این پدیده صحبت می‌کند. او می‌گوید که این تصورات غلط زمانی پدید می‌آید که فرد، بیمار بودنش را قبول نمی‌کند. در آزمایش وی او افراد زیادی را دید که از ناتوانی جسمی

^۱ V. S. Ramachandran

رنج می‌بردند اما درصد این ناتوانی را کمتر از واقعیت می‌دانستند. دست یکی از بیمارانش فلج بود اما او به هیچ وجه این را قبول نمی‌کرد. وقتی از او پرسیده شد که چرا نمی‌تواند دستش را تکان دهد آن دختر گفت که این دست متعلق به او نیست. تنها دلیلش این بود که دست متعلق به مادرش است که در زیر میز پنهان شده و می‌خواهد او را اذیت کند. راماچاندران همچنین بیمارانی داشت که نوع خاصی از فراموشی داشتند و نمی‌توانستند خاطره جدیدی را در ذهن بسازند. ذهن افرادی که از این بیماری رنج می‌برند هر ده دقیقه مجدداً راه‌اندازی می‌شود. در این حالت شخص به صورت ناگهانی علت حضورش در بیمارستان را فراموش می‌کند و حتی نمی‌داند چگونه به آنجا رفته است. اما این بیماران اصلاً وحشت‌زده نمی‌شدند و باور داشتند که کارمند بیمارستان هستند یا برای ملاقات به آنجا آمده‌اند. شخصی با سندروم آنتون بابینسکی^۱ قبول نمی‌کند که کور است با اینکه بر اثر ضربه یا تصادف بینایی خودش را کاملاً از دست داده است. بعضی اوقات دکترها از اینکه شخص با کوری باور دارد می‌بیند شوک‌زده می‌شوند. اغلب پرستاران هستند که وقتی شخص به در و دیوار می‌خورد این را می‌فهمند.

ذهن به هم ریخته به راحتی منظم می‌شود. وقتی چیزی عجیب و بی‌مفهوم به نظر برسد، سریعاً ذهن وارد عمل شده و آن را منطقی جلوه می‌دهد. بی‌نظمی سریعاً منظم می‌شود حتی اگر این نظم در ازای قبول چیزی باشد که با حقیقت فاصله زیادی دارد. موقعیت سخت و مبهم سریعاً به داستان تبدیل می‌شود تا باز بتوانید لطیفه بگویید و حتی به فکر شام باشید. مغز سریعاً آشوب ذهنی را به نظم تبدیل می‌کند تا به دیوار برخورد نکنید و بتوانید به راحتی تصمیم بگیرید. در برخورد با اولین نشانه‌های مشکل، نوروها در ذهن شما سریعاً شروع به تشکیل تصویری غلط از نظم می‌کنند. سه مسیح یاد شده، کسانی که دست خودشان را متعلق به شخص دیگری می‌دانند و کسانی که کور شدنشان را باور ندارند همگی داستانی را سر هم

¹ AntonBabinski syndrome

می‌کنند تا دیوانه نشوند. بدون این تمایل به داستان‌سازی انسان بودن بسیار سخت می‌شود. پس در اکثر مواقع این تمایل چیز مفیدی است و به همین دلیل اکثراً متوجه آن نمی‌شوید. این داستان‌ها وقتی مشکل‌دار و مشخص می‌شوند که چیزی غلط پیش برود که در این حالت حتی می‌تواند منجر به از دست دادن جان شخص شود. اما همچنان این تمایل در پس ذهن شما وجود دارد. گویا تمامی مغزها مثل شاعر هستند و شخصیت انسان‌ها مخاطبین اصلی این داستان‌ها هستند.

راماچاندران به من گفت:

می‌خواهم این را با ژنرالی در جنگ مقایسه کنم که اطلاعات مختلفی از منابع متفاوت دریافت می‌کند. او می‌خواهد جنگ را ساعت ۶ صبح شروع کند. پس ساعت ۵:۵۵ همه ژنرال‌های دیگر را به خط می‌کند و با استفاده از اطلاعاتی که بدست آورده قصد شروع حمله را با طلوع آفتاب دارد. ناگهان سربازی به وسط می‌پرد و می‌گوید: «این غلطه. ما دیدیم که دشمن ۶۰۰ تا نیرو داره نه ۵۰۰ تا. اطلاعات غلطه». تنها چیزی که شما می‌گویید این است: «خفه شو». به هیچ وجه برنامه‌های خود را تغییر نمی‌دهید چرا که شدیداً هزینه‌بر و زمان‌بر است. چقدر احتمال دارد یک نفر درست بگوید در حالی که همه اطلاعات علیه اوست؟ اجازه دهید حرف او را نادیده بگیریم. تمایل برای قبول نکردن اطلاعاتی که مخالف با داستان ذهنی افراد است «انکار» نامیده می‌شود. اما اگر سربازی نزد شما بیاید و بگوید: «دشمن بمب اتم داره. من همین الان نگاه کردم. به خدا بمب اتم دارن». قطعاً در این حالت احمقانه است که جنگ شروع کنید پس باید بگویید: «نه. باید تاکتیک عوض بشه. اجازه بدید جور دیگه جنگ رو پیش ببریم».

بر اساس گفته‌های راماچاندران شما به عنوان یک موجود زنده دوست دارید رفتاری باثبات داشته باشید. آخرین چیزی که ذهن شما می‌خواهد این است که مغز در مسیرهای شانس‌ی قرار گیرد و از کنترل خارج شود. وقتی ذهن حس کند که

ممکن است مشکلی به وجود آید یا چیزی از حالت عادی خود خارج شود، اولین عملی که انجام می‌دهد ساختن داستانی علیه این بی‌نظمی و رفتار خواهد بود. راماچاندران گفت: «شما نمی‌توانید بر این حالت غلبه کنید. ما فکر می‌کنیم تمامی حالات انکار توسط بخش چپ مغز کنترل می‌شود و اتفاق می‌افتد. نیم‌کره راست مغز مدافع ذهن‌تان است. اگر این انکار بیش از حد شود به شما ضربه‌ای می‌زند و می‌گوید که آنقدر تلاش نکن و با حقیقت روبرو شو»

نیم‌کره راست برخی از مردم نمی‌تواند داستان‌سازی سمت چپ مغز را رد کند. همچنین ضربه شدید به این بخش می‌تواند کنترل این بخش را به صورت کامل از بین ببرد. اینجاست که نیم‌کره چپ هر چه را بخواهد از خود می‌سازد و بخش دیگر مغز فقط از آن پیروی می‌کند.

شما می‌بینید که دست از کار افتاده است. نیم‌کره چپ سریعاً چیزی سر هم می‌کند و می‌گوید: «نگران نباش حله». معمولاً سمت راست می‌گوید: «احمق نباش. فلج شدی». در بیماران ضربه مغزی این مکانیزم بهم می‌ریزد و به همین دلیل شخص فلج بودنش را قبول نکرده و یا حتی می‌گوید که دست متعلق به او نیست. باید دقت داشت انکار تنها منحصر به بیماران نیست اما بر اثر ضربه وارد شده به مغز در این بیماران تشدید شده است.

اگر ضربه مغزی نشده باشید بین دو نیم‌کره همیشه کشمکش و جدال وجود خواهد داشت. هر چه موقعیتی جدیدتر باشد نیم‌کره چپ تلاش بیشتری برای داستان‌سازی می‌کند. به صورت همزمان نیم‌کره راست صحت این داستان را موشکافانه‌تر بررسی می‌کند.

بیابید نگاهی به موقعیت جدید در زندگی من بکنیم:

دوست من لیرد در حال مسواک زدن بود که می‌بیند مردی لخت از سقف هال به پایین پرت می‌شود. مرد برعکس روی صندلی می‌افتد. سقف مثل یک گل باز شده و تکه پاره شده است. در این شلوغی لیرد کاملاً ریلکس به مرد نگاه می‌کند در

حالی که همسرش داد می‌زند و از او می‌خواهد تا فوراً فرار کنند. مرد به سختی بر روی پای خود ایستاد، صندلی را سر جای خودش قرار داد، در را باز کرد و سپس به سمت خروجی رفت. در هنگام بیرون رفتن در کمال ادب از لیرد و دوستش خواست تا لباسی به او بدهند. هر دو برای لحظه‌ای سکوت و کمی بعد دوباره شروع به داد زدن کردند. اینجا بود که مرد فهمید کسی به او لباس نمی‌دهد. پس سریعاً کمد را باز کرد و کاپشنی را از آنجا برداشت. بعد از پوشیدن این لباس فوراً به بیرون دوید و فرار کرد.

دوستم و همسرش سردرگم به هم دیگر و سقف نگاه کردند. منتظر توضیحی ماندند. وقتی منتظر بودند مغزشان شروع به انجام کاری کرد که در آن مهارت دارد: داستان‌سازی. حدود یک ساعت بعد من و دوستانم به خانه او رفتیم تا داستان را بشنویم. چندی بعد من خودم این داستان را برای بقیه تعریف کردم و به همین منوال داستان پخش شد. آنقدر داستان پخش شد که کار به روزنامه‌ها کشید. باز در اینجا متوقف نشد تا اینکه شبکه خبر، گزارشی اختصاصی در مورد این اتفاق پخش کرد. اما هیچکس توضیحی برای این اتفاق نداشت.

امروز ما جواب این معما را می‌دانیم و من این را به شما توضیح می‌دهم اما سعی کنید برای لحظه‌ای در این باره فکر کنید.

به یاد دارم که دقیقاً بعد از اتفاق با لیرد صحبت کردم. او تفکرات اولیه خودش را وقتی مسواک هنوز در دهانش بود و به مرد زل زده بود به من گفت. او فکر می‌کرد که مرد قصد دزدی دارد. بعداً وقتی آن‌ها اتومبیل پلیس را بیرون از خانه دیدند فکر کردند که شخص برای فرار از دست پلیس از سقف پایین افتاده است که خیلی بهتر از توضیح اولیه بود. هر دوی ما به چندین سناریوی دیگر هم فکر کردیم. شاید او آنقدر در دزدی ماهر است که لباس نیوشیده تا نتوان با استفاده از اثر انگشت بر روی آن او را شناسایی کرد. شاید هفته‌هاست که طرف در زیر پل زندگی کرده و آنقدر گرمش بوده که لباس‌هایش را در آورده است. شاید او از دست پلیس فرار

می کرده و به همین خاطر از شر لباس زندان خلاص شده است یا شاید از لباس به عنوان چتر استفاده کرده و مثل کارتونها از هواپیما بیرون پریده تا فرار کند. اگر نظرات افراد دیگر را در اینترنت راجع به این واقعه می خواندید متوجه می شدید که بقیه هم در حال سناریوسازی های مشابه بودند. ما همگی داستان های مختلفی را می ساختیم تا بتوان رویداد را توضیح داد. این برای همه ما دیوانه کننده بود. هیچکس نمی دانست که دقیقا چرا این اتفاق رخ داده است. همگی می دانستیم که داستان باید چیزی فراتر از این باشد اما در حقیقت همگی به دنبال داستان و توضیح کامل - تری بودیم. چرا که در غیر این صورت دنیا بی معنا می شود.

حال داستانی را که خودتان برای توضیح این اتفاق در ذهن دارید در نظر بگیرید. قطعا این موقعیتی عجیب و جدید است و قسمت چپ مغز وارد عمل می شود تا توضیحاتی را به وجود بیاورد. ما فکر نکردیم که مرد مامور سازمان مخفی بود و جاسوسی دوستم را می کرد چرا که قسمت راست مغز سریع اعلام می کند که این داستان باورکردنی نیست. پس واقعا چه اتفاقی افتاده بود؟ خوب داستان از این قرار بود. مرد داستان ما و همسرش روی تخت خوابیده بودند که پلیس در خانه آنها را می زند. او از روی تخت بلند می شود و بدون اینکه لباس بپوشد به دنبال راه فرار می گردد. دریچه ای در سقف کمد پیدا می کند. سریع دریچه را باز کرده و به اتاق زیر شیروانی می رود. در اینجا دیوار شیروانی مشترک با آپارتمان کناری را می شکند و به آرامی به شیروانی کناری فرار می کند. اما در همین حین لیز می خورد و تمام وزنش بر روی سقف می افتد و اینجاست که سقف شکسته و به پایین می افتد.

وقتی این توضیحات ارائه شد همه همان گونه که راماجاندران انتظار داشت عمل کردند. همه ما سریع به قسمت راست مغز رفتیم و از آن پرسیدیم: آیا این با داستان ذهنی ما تطابق دارد؟ آیا این واقعیت کمترین منطق ما را در بر می گیرد؟ جواب ما بله است. پس این را به راحتی قبول کرده و به کلی آن را فراموش می کنیم.

شما نیز مثل همه انسان‌ها نهایتاً تمامی موارد گیج‌کننده را به دو سوال ساده تبدیل می‌کنید: از کجا آمده‌ام؟ آمدنم بهر چه بود؟ طریقه پاسخ‌گویی ما به این سوالات عنصر اصلی تمدن‌هاست. همه فرهنگ‌ها این سوالات را از جهان پیرامون خود می‌پرسند. بعضی افراد جوابی را برای این سوالات پیدا کرده و به آن اکتفا می‌کنند. این در حالی است که عده‌ای دیگر هیچ‌وقت از توضیحات در زندگی راضی نشده و همیشه برای یافتن توضیحی در زندگی تلاش می‌کنند.

علم روانشناسی داستانی، سوال اساسی سومی را به دو سوال قبلی اضافه می‌کند: **چرا نیاز به پاسخ‌گویی سوالات قبلی دارید؟** آیا به دنبال معنی هستید؟ بر اساس گفته‌های دن مک‌آدامز^۱ وقتی تلاش برای روایت‌سازی شکست بخورد شما دچار رکود و بی‌نظمی ذهنی می‌شوید. او بیان می‌کند که علت ناراحتی سالمندان پس از مدتی همین پدیده است. بدون روایت‌سازی، نیازها، خواسته‌ها و اهداف دچار مشکل می‌شود. مک‌آدامز یکی از پیشگامان روانشناسی داستانی است که در کتاب‌هایش راجع به فرآیند ساخت این داستان‌های خیالی و طبیعت آن‌ها توضیح می‌دهد. او می‌نویسد که روایت‌سازی در تمامی فرهنگ‌های انسانی وجود دارد. بر همین اساس پرمعنی کردن زندگی بسیار با اهمیت‌تر از شادی است. چرا که معنادگی به فرآیندهای پیرامون به معنای منطقی کردن آن‌ها و داستان‌سازی پیرامون این اتفاقات است.

مهم‌ترین نکته در روانشناسی داستانی این است که شما از منطق و آنالیز برای بیان رموز وجودی خود استفاده نمی‌کنید. شما تئوری‌سازی و تست هم نمی‌کنید. همچنین تمامی متغیرات زندگی و افراد درون زندگیتان را مورد مطالعه قرار نمی‌دهید. عقلانی بودن و عینی بودن تلاش در جهت اکوسیستم فکری را دشوار در نظر می‌گیرند. شما زمان را راهی برای عبور از گذشته به آینده با تمام اتفاقات در حین آن می‌دانید. تصور دارید که زندگی در جایی شروع شده و در جای دیگری پایان

¹ Dan McAdams

می‌یابد و همه چیز در این بین وجود دارد. شما در ذهن خود نیاز به راوی دارید تا شبکه عصبی شما را هدایت کند. شما به دنبال علت و معلولید تا دنیا را به گونه‌ای توضیح دهید که به شما سود برساند. در طول تاریخ روایت‌سازی به بهترین شکل ممکن ارتقاء یافته تا معانی را از فردی به فردی دیگر انتقال دهد.

روایت‌ها در واقع انتقال‌دهنده معنی هستند. آن‌ها وسیله‌ای برای حفظ تاریخ می‌باشند. آن‌ها فرهنگ‌ساز و نگه‌دارنده آن هستند و باعث می‌شوند تا با استفاده از خاطرات شخصیتی را از شما در زندگی بسازد. منطقی است چون همه جهات انسانی با معنی و علت و معلول ممزوج هستند و شدیداً به داستان‌سازی نیاز دارد. برای مثال کتب، اسناد و فیلم‌های جنگ جهانی دوم را به عنوان داستانی با شروع و پایان مشخص نشان می‌دهند. اما در حقیقت هیچ چیزی شروع و پایان دقیق ندارد. جنگ جهانی دوم نیز بر پایه علت و معلول است که بی‌نهایت شرایط و تاثیرات اولیه را شامل می‌شود. روایت خوب راهش را از بین تمامی این بی‌نظمی‌ها پیدا می‌کند و در همین راه است که چیزها معنی‌دار می‌شوند. این پایه و اساس طرز فکر روایت‌گر در انسان‌هاست. وقتی به شما فرصت داده شود تا بر اساس افکار خود زندگی را درک کنید، ترجیح می‌دهید که هم شنونده و هم گوینده باشید. شما خود را نقش اصلی تمامی این داستان‌ها می‌دانید. دیدگاه شما به زندگی مرحله به مرحله است و گذشته شما تنها تعدادی شکست و پیروزی مهم و جزئی است. زندگی وقتی معنی می‌دهد که به گذشته خود نگاه کنید و از آن داستان بسازید. گذشته فوق‌العاده ساده به نظر می‌رسد و به خاطر همین روایت‌سازی فکر می‌کنید که قابل پیش‌بینی است. این چیزی است که روانشناسان «طرز فکر ادراکی» می‌نامند. در تحقیقات افرادی که پیش‌بینی خود را از اتفاقات در آینده می‌نوشتند پیش‌بینی‌های خود را دقیق‌تر از واقعیت می‌دیدند. از آنجا که معمولاً به ندرت پیش‌بینی‌هایتان را جایی ثبت می‌کنید مقدار اشتباهات خود را کمتر می‌فهمید. در نتیجه به پیش‌بینی‌های کنونی خود بیش از حد اعتماد می‌کنید.

طرز فکر داستانی دریافت اطلاعات جهان بیرونی را بدون تبدیل آن به علت و معلول تقریباً غیرممکن می‌کند. بیشتر حیوانات فقط چیزهایی را انجام می‌دهند که نیازی به تفکر ندارد. گیاهان دریایی به هیچ وجه به اعمالشان فکر نمی‌کنند. آن‌ها خجالت نمی‌کشند، غصه نمی‌خورند و غرور ندارند. اما شما تمامی این احساسات را دارید حتی اگر دلیلی برای این کار وجود نداشته باشد. اگر به طرز رفتار، فکر یا احساسی نگاه کنید و گیج شوید تمایل پیدا می‌کنید تا آن را توضیح دهید. همین توضیح است که رفتار، افکار و احساسات شما را در آینده تحت تاثیر قرار می‌دهد. معمولی‌ترین راهی که شما این کار را انجام می‌دهید «درک بعد از اتفاق» نامیده می‌شود. این درک توضیحی است که پس از یک اتفاق شما را مجبور می‌کند تا از آن عبور کرده و به انتخاب‌های خود دوباره شک نکنید. اگر در وسط تابستان بعد از کمک به دوستان برای نقل مکان به منزل جدیدش، لیوان نوشابه خنکی نیاز دارید و هنوز برق خانه وصل نشده است به موقعیت نگاه می‌کنید و سعی می‌کنید تا دلیل انتخاب، نیاز و احساسات خود را توضیح دهید. دلیل این بود که گرم‌تان است و در این شرایط نوشابه لذت‌بخش است. اما اگر به طور دقیق‌تر تمامی عوامل را بررسی کنید می‌فهمید که تبلیغی که شب گذشته مشاهده کردید دلیل اصلی این تمایل بوده است. یا حتی ممکن است خاطره آخرین باری که مادرتان را دیدید به یاد بیاورید و وقتی با هم فیلمی را مشاهده می‌کردید در فیلم چیزی مشابه با برند خاصی از نوشابه شنیدید و حال بعد از یک روز سخت قصد نوشیدن آن را دارید. «درک پس از اتفاق» توضیح این پدیده است. این بدان معناست که طرز فکر داستانی منجر می‌شود تا شما با وصل کردن موارد مختلف زندگی همانند نقطه به یکدیگر داستان بسازید. این داستان می‌تواند در مورد مسائل پیش پا افتاده مثل نوشیدن نوشابه تا مسائل پیچیده‌تر مثل کشتن شخصی برای رشد محصول را شامل شود. در ساده‌ترین حالت از درک بعد از اتفاق برای توضیح اتفاقات پس از یکدیگر استفاده می‌شود. اگر غذایی بخورید و پس از آن شدیداً مریض شوید داستان تقریباً مشخص است. اما این

تنها حدس نه چندان درستی از حقیقت است. شما نمی‌توانید دقیقا بفهمید که چه چیزی منجر به مریضی شما شده اما به خاطر درک بعد از اتفاق و طرز فکر داستانی ممکن است دیگر هیچوقت به آن غذا لب نزنید. داستان‌ها چیزی خطی است و این خطی بودن به شما کمک می‌کند تا آنچه اطراف شما اتفاق می‌افتد را بهتر درک کنید. شما ترجیح می‌دهید که علت و معلول کاملا مشخص باشد اما افزایش رشد محصولات هیچ ارتباطی به کشتن شخصی یا انجام بازی خاصی ندارد.

همین طرز فکر داستانی است که باعث می‌شود جهان تا زمانی که شما انسان‌ها را به عنوان کاراکتر نبینید معنی ندهد. کاراکترهایی که طبع قوی دارند باید با خصوصیات انسانی ترکیب شوند در غیر این صورت معنی خود را از دست می‌دهند. پس در عین حال که روایت‌سازی می‌کنید سعی می‌کنید تا حیوانات، وسایل آشپزخانه و یا حتی محیطی را فراتر از چیزی طبیعی ببینید.

طرز فکر داستانی زمانی می‌درخشد که شما خود را به جای شخصیت اصلی داستان قرار دهید. یعنی در واقع به جای خودتان. شما حس می‌کنید که واقعا خودتان هستید و نه کسی که در مترو راه می‌رود و لباس مسخره می‌پوشید. ایده مرزهای شخصی (جایی که شخصیت درونی تمام شده و دنیای بیرونی شروع می‌شود)، اینکه کنترل رفتارشان به عهده خودتان است و نه موجودی فضایی و اینکه داستان شما در واقع از آن خود شماست مفاهیمی است که معمولا به خود شخصیت انسان باز می‌گردد.

ممکن است وقتی می‌فهمید که علم اعصاب و روانشناسی در بیست سال اخیر با هم همراه شده تا به نتیجه‌ای عجیب برسند نگران شوید: شخصیت واقعی نیست. بلکه فقط داستانی مشابه با بقیه است. داستانی که توسط طرز فکر روایت‌ساز ما ساخته شده است. به هر حال شما فقط مجموعه‌ای از اتم‌ها هستید. وقتی کیک وانیلی می‌خورید که آن هم مجموعه‌ای از اتم‌هاست در واقع اتم‌های کیک را در کنار اتم‌های خودتان قرار می‌دهید و صبر می‌کنید تا کاملا در کنار یکدیگر قرار بگیرند.

اگر در زمانی که شما در رحم مادرتان بودید خوراک او تغییر می‌کرد ممکن بود ترتیب تشکیل اعضای شما تغییر کند. کربن، اکسیژن، هیدروژن و تمامی عناصر دیگری که بدن شما را می‌سازند می‌توانند پس از مرگتان دوباره استفاده شده و در جاهای دیگر نیز کاربرد داشته باشند (البته تکنولوژی این کار هنوز یافت نشده است).

لایه‌های سازنده یک ماده می‌تواند به شکل تمامی چیزهایی که می‌شناسیم در بیایند. اگر به اندازه کافی به این فکر کنید ممکن است به همان سوالات مطرح شده درک پارفیت^۱ می‌رسید. اگر ماشینی داشتیم که بتوان اتم‌ها را به همدیگر تبدیل کرد از کجا معلوم شما خودتان باشید و نه شخص دیگری؟ در طی این فرآیند آیا مغزتان را از دست می‌دهید و مغز آن شخص به جای مغز شما قرار می‌گیرد؟ ممکن است در وسط کار چهره او ظاهر شود؟ آیا ممکن است افکار، رویا و خاطرات او با شما عوض شود؟ احساس عجیبی که از این افکار به شما دست می‌دهد چیزی را نشان می‌دهد که شما خودتان و دیگران را می‌بینید. حس درونی شما می‌گوید که هر کس به خصوص خود شما چیز خاصی درونش دارد. حتی اگر جهان را فقط ماده ببینید باز هم در درون خود حس می‌کنید که باید چیزی بیشتر از گوشت و پوست در بدن انسان وجود داشته باشد چیزی که ساخته اتم نیست. در ذهن شما هر کس متشکل از چیزی است که با در کنار هم قرار دادن اتم‌ها به وجود نمی‌آید. اما این چیز از بچگی با انسان‌ها نیست و با گذر زمان تشکیل می‌شود.

همانگونه که بروس هود^۲ در کتابش به نام «توهم درون» می‌نویسد حس درونی هر کس به وی می‌گوید که راه طولانی را از بچگی تاکنون طی کرده و تمامی پستی و بلندی‌های زندگی را پشت سر گذاشته است تا شخصیت کنونی خود را تشکیل دهد. اما کودکان این مسیر را طی نکرده‌اند. حس ما اطراف اتفاقاتی که به یاد

^۱ Derek Parfit

^۲ Bruce Hood

می‌آوریم تشکیل می‌شود. کودکان و بچه‌های کوچک چیزی را دارند که هود «دانش ناخودآگاه» می‌نامد. بر اساس این دانش بچه‌ها می‌توانند به راحتی الگو را تشخیص دهند. بدون حافظه داستانی هیچ روایتی تولید نمی‌شود و بدون روایت، هیچ شخصیتی وجود ندارد. در مقطعی از ۲ تا ۳ سالگی حس شخصیت‌سازی کم‌کم تشکیل می‌شود و اینجاست که این توانایی به شما اجازه می‌دهد تا روایتی را در مورد شخصیت خود بسازید. این محقق به تحقیقات الیسون گوپنیک و جنت آستینگتن^۱ در سال ۱۹۸۸ اشاره می‌کند. در این تحقیق به بچه‌های سه ساله جعبه شکلات داده شد اما وقتی آن‌ها داخلش به جای شکلات مداد پیدا می‌کردند تعجب‌زده می‌شدند. وقتی از آن‌ها پرسیده شد تا بگویند کودک بعدی چه فکری راجع به محتویات این جعبه می‌کند پاسخ همه مداد بود. کودکان هنوز نمی‌دانستند که همه مردم مغز دارند پس فکر می‌کردند که همه از چیزهایی که آن‌ها می‌دانند خبر دارند. وقتی بفهمید که هر کس مغز منحصر به فرد خود را دارد آنقدر مفهوم حضور ذهن در دیگران قوی است که آن را به همه چیز نسبت می‌دهید: گیاهان، کامپیوترها، اسباب‌بازی‌ها و هر چیزی که وقتی بیشتر به آن فکر می‌کنید منطقی‌تر به نظر می‌رسد می‌تواند شخصیت داشته باشد. این آنقدر در انسان‌ها شدید است که در طول تاریخ خیلی از افراد به خورشید، ماه، باد و حتی دریاها را با مغز و ذهن تصور می‌کنند. در بین حسی که ما از خود و دیگران داریم داستانی حضور دارد که این ارتباط را پایدار نگه می‌دارد. تمامی افسانه‌های قدیمی و مدرن برای توضیح چیزها در مقیاس بزرگ‌تر است. آنقدر طرز فکر داستانی قوی است که مردم برای این داستان‌ها می‌میرند و زنده می‌شوند و حتی ممکن است تمام زندگی خود را به آن اختصاص دهند یا حتی زندگی بقیه را به خاطرش بگیرند.

درسی که شما باید از مردم فریب‌خورده میشیگان (کسانی که دستشان را نادیده می‌گرفتند یا کودکی که فکر می‌کند همه ذهن‌ها بهم متصل‌اند) بگیرید این است

¹ Alison Gopnik and Janet Astington

که بدون طرز فکر داستانی کاملاً گیج می‌شوید. به یاد داشته باشید که ذهن شما نتیجه فرآیندهای بیولوژیکی و شیمیایی است که بر اساس رگ‌ها و شبکه‌های عصبی بهم متصل شده‌اند و از موادی تشکیل شده که شما حتی دوست ندارید، تصور کنید. این چیزی است که شخصیت شما را تشکیل می‌دهد و افکار شما را می‌سازد. در ذهن شما همه چیز یک نمایش است. نمایشی غم‌انگیز و عاشقانه، ماجراجویانه و جذاب که شما شخصیت اصلی آن هستید. در کنفرانسی در سن فرانسیسکو دیوید ایگلמן^۱ به یکی از شنونده‌ها گفت که راهبان بودایی بعد از یک عمر مراقبه تنها به گوشه‌ای از دریای ناخودآگاه دسترسی پیدا کردند. برای درک عمیق‌تر باید راجع به قطعات الکترونیکی بدانید تا بتوانید لطیفه‌ای را بفهمید. پس برای اینکه همه چیز به هم وصل شود از داستان استفاده شد. در کتاب ایگلמן در مورد بخش خودآگاه مغز صحبت می‌شود و وی می‌گوید که این تنها بخش کوچکی از مغز است. وقتی نظرات به ذهن می‌رسد، بخش خودآگاه سعی دارد تا خود را مسئول تمام چیزهایی بداند که در طول سالیان در بخش ناخودآگاه ذهن تشکیل شده است. شما به حقیقت چیزی که در ذهن اتفاق می‌افتد دسترسی ندارید اما این باعث نمی‌شود که شما از داستان‌سازی دست بکشید. در همین داستان‌هاست که شما آگاهی را با چیزهای خلق شده اشتباه می‌گیرید. در واقعیت بخشی که این را می‌داند تنها بخش سازنده مغز نیست. این را می‌توان در سخنان جورج میلر^۲ نیز دید: «شما فکر کردن را تجربه نمی‌کنید. شما فقط نتیجه آن را تجربه می‌کنید».

به یاد داشته باشید که داستان‌هایی که شما را به هم متصل می‌کند تقریباً غیرقابل نفوذ است. اگر هیچ یک از سه بیمار اول فصل نفهمیدند چه کسی عیسی واقعی است پس به راحتی می‌توان چنین طرز فکری را در اینترنت در زمان بیان

¹ David Eagleman

² George Miller

نظرات، هنر، مسائل روز و تقریباً هر چیز دیگر دید. روایات شخصی و افسانه‌سازی-های مرتبط با آن در یک لحظه عوض نمی‌شوند. تنها در یک مباحثه جابجا نمی‌شوند. حتی اگر مغز بتواند عوض شود این کار به آرامی صورت می‌گیرد. همانگونه که مایکل پری^۱ در کتابش می‌نویسد: «ما حقیقت را مانند گل‌ولای می‌دانیم که ما را با باد بر روی سنگ‌ها می‌نشانند».

در تمام طول زندگی داستانی در درون انسان‌ها وجود دارد که به آن تکیه می‌کنید. داستانی که دقیقه به دقیقه آن را بازسازی می‌کنید تا مطمئن شوید که هر چه در اطرافتان می‌گذرد را می‌فهمید. چرا که ترجیح می‌دهید اطلاعات جدید در قالب داستان برایتان تعریف شود. همه تمایل دارند تا جهان را با داستان‌سازی ناخواسته بفهمید و وقتی نیاز به توضیح افکار، احساسات، رفتار و هر چیز دیگری دارید به آن پناه ببرید. حتی وقتی نیاز دارید تا به سوالاتی از قبیل اینکه چه کسی هستید و از کجا آمده‌اید به این داستان‌ها مراجعه می‌کنید. حتی الان که نشسته‌اید و این کتاب را می‌خوانید می‌توانید داستانی را از اول تا آخر بسازید. همه چیز در این داستان حضور دارد از علت و معلول گرفته تا داستان، شخصیت اصلی و... علاوه بر این تمایل شما برای قبول اطلاعاتی که در قالب داستان برای شما بیان می‌شود بیشتر است. ممکن است اطلاعات خام دقیق‌تر باشد اما شما عبارات ساده را به نمودار و جداول ترجیح می‌دهید. یک درخواست احساسی بیشتر از یک آنالیز عددی در ذهن می‌ماند. اگر در سخنرانی لطیفه یا تغییرات ناگهانی وجود داشته باشد بیشتر شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد تا اینکه با اسلاید چیزی آموزش داده شود. **حقیقت و دقت معمولاً در مقابل توضیحات داستانی شکست می‌خورند** حتی اگر این اطلاعات حاصل مغز خودتان باشد. در ادامه کتاب شما می‌بینید که این طرز فکر در تمامی مواردی که سعی می‌کنید کمتر احمق باشید دیده می‌شود. هر موقع فهم چیزی سخت شود شما این خشم را با حالتی داستانی تغییر می‌دهید.

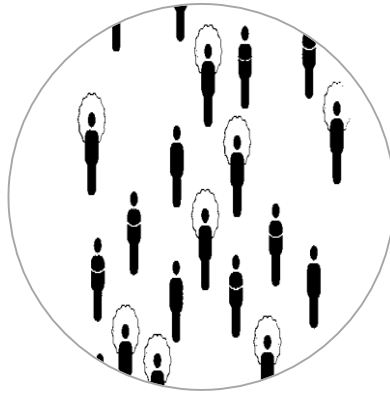
¹ Michael Perry

شما بی دلیل به دنبال غذا نمی روید و از خطر دوری نمی کنید. شما گذشته را به یاد می آورید و آن را بهبود می دهید تا به دوستان جدیدتان بگویید. وقتی دقیق به این داستان ها نگاه می کنید شخصیت هر کس چیزی بیش از یک داستان نیست. در واقع توضیحی برای خاطراتتان است که به هر کس گوش کند می گوید. اگر این داستان را از سه بیمار یاد شده بگیرید چه چیزی از شخصیتشان باقی می ماند؟ چگونه باید با دیوانگی خود کنار بیایند؟ اگر چه شما فکر نمی کنید حضرت عیسی هستید اما داستانی در ذهن دارید که دقیقا همین کار را می کند. این چیزی است که شما را سرپا نگه می دارد.

تفاوت چندانی بین شما و آن سه بیمار وجود ندارد. تنها تفاوت این است که توهم آن ها مشهودتر است. روند ذهنی آن ها دچار مشکل شده است اما استراتژی که برای فهم اتفاقات استفاده می کنند دقیقا مشابه با شماست. آن ها نترسیدند. فقط از شخصیت و طرز تفکر خود دفاع کردند. اگر چه با دوربین بدی به زندگی نگاه کردند اما باز روایتی را در مورد شخصیتشان ساختند و به خود و دیگران گفتند. داستانی که ساختند آن ها را به جای حضرت مسیح قرار داد ولی این خیلی متفاوت با شخصیتی که شما می سازید ندارد. مثل شما این سه شخص کاملا بی خبر از توهمات خود بودند. در واقع نمی فهمیدند که با همان مغزی که برای سال ها شما را هدایت کرده گول خوردید. حتی بعد از اینکه این افراد اشتباه خود را دیدند باز به باور غلط خود پایبند ماندند کاری که هر کس دیگری از جمله شما نیز انجام می دهد. شما حتی از این غفلت خود خبری ندارید.

فصل دوم:

استدلال غلط باور عموم



باور غلط: هر چه تعداد موافقان چیزی بیشتر باشد احتمال درست بودن آن بیشتر است.

باور صحیح: تعداد زیاد موافقان یک مسئله به معنی درست بودن آن نیست.

سالیانی پیش شکسپیر^۱ گفت که انسان‌ها صرف نظر از نژاد و علم خود، تنها نسخه کامل‌تری از حیوانات هستند. این درست زمانی بود که دانشمندان فکر می‌کردند

^۱ شاعر و نمایشنامه‌نویس انگلیسی بود که بسیاری وی را بزرگ‌ترین نویسنده در زبان انگلیسی دانسته‌اند.

بدن انسان از چهار ماده صفرآ و دم و بلغم و سودا^۱ تشکیل شده و همه بیماری‌ها از اختلال در ترکیب این مواد پدید می‌آید. آیا تنبل و بی‌انرژی هستید؟ خوب بدین دلیل است که عنصر خاک در شما زیاد شده است. آیا احساس می‌کنید مریض هستید؟ احتمالا عنصر آب در بدنتان زیاد شده و باید آن را تخلیه کنید. بسیاری از نویسندگان بزرگ انگلیسی‌زبان فکر می‌کردند که تب را می‌توان با کمک چاقو و برش خاصی در بدن درمان کرد.

حتی الان شاید با نشستن در هواپیما احساس رضایت کنید و فکر کنید انسان واقعا پیشرفت کرده است. اما باید دقت کنید که اولین هواپیما در کشوری تولید شد که زن‌ها در آن حق رای نداشتند و باور عمومی بر این بود که این قانون بسیار خوبی است. با نگاه به کهکشان‌ها، از اینکه انسان‌ها طی ۶۰ سال هواپیما را به سفینه تبدیل کردند لذت می‌برید اما در همین مدت هواپیما در هر دو جنگ جهانی مورد استفاده قرار گرفت. بسیاری از مباحث وجود دارد که مردم در گذشته به آن باور داشتند ولی هم اکنون کاملا رد شده است. باور بسیار شکننده است و به همین دلیل است که مردم تلاش زیادی برای حفظ آن می‌کنند.

اما هنوز در مقایسه با بستگان قدیمی خود در زمان بهتری زندگی می‌کنید. احتمالا یک کامپیوتر پیشرفته (گوشی همراه) در جیب دارید و بر خلاف انسان‌های اولیه هیچوقت نگران یافتن غذا و سرپناه نیستید. با این ترس نمی‌خواهید که ممکن است صبح از دهان شیر سر در بیاورید. اگر این گونه به زندگی نگاه کنید، احتمالا خود را در دنیایی مدرن و پیشرفته می‌بینید. اما تند نروید. اگر هم اکنون به گذشته بروید و چند هزار سال به عقب برگردید، چه چیزی از آینده را می‌توانید به مردمان آن زمان پیشنهاد کنید؟ چه مقدار از علم و داروی پیشرفته کنونی را می‌توانید به شیمیدان یا حکیم آن سال‌ها بیاموزید؟ حتی اگر مهندس یا شیمیدان باشید باز نمی‌توانید آسمان خراشی را از صفر تا صد بسازید. احتمالا بعد از یک هفته قبرکن

^۱ عناصر چهارگانه که نماد ۴ عنصر اصلی یعنی آب، هوا، آتش و خاک بودند.

یا کشاورز می‌شوید. خیلی بعید است که شلوار کتان یا ماشین بخار اختراع کنید. حتی هیچ بیماری را نمی‌توانید درمان کنید. احتمالا تنها چیزی که می‌توانید به آن‌ها بیاموزید فواید بهداشت فردی است. پس بسیاری از چیزهایی که بخشی از دانش خود می‌دانید تنها از فرهنگ و جامعه نشات می‌گیرد. اگر تمامی چیزهای اطرافتان به یکباره به گذشته برگردد می‌بینید که خیلی با مردمان هزاران سال پیش متفاوت نیستید. اگر جهان به یکباره نابود شود و فقط انسان‌ها در آن باقی بمانند چه چیزی را می‌توانید به این جهان عرضه کنید؟ پس چه مقدار از جهان امروزی را واقعا می‌فهمید؟

دوست من سوزانا در کره جنوبی زندگی می‌کند و به تدریس زبان انگلیسی مشغول است. او به من گفت که شهروندان کره‌ای باور دارند پنکه رومیزی یکی از کشنده‌ترین اختراعات تاریخ است. دوست سوزانا برای غذا خوردن بیرون می‌رفت که دید پنکه روشن مانده و خرگوشش کنار آن است. این شخص که فردی تحصیل کرده و ۲۸ ساله بود تا زمانی که سوزانا پنکه را خاموش نکرد از جایش تکان نخورد. او توضیح داد که همه مردم کشور می‌دانند نباید پنکه را در اتاق با پنجره بسته روشن گذاشت. این خودکشی است. برای او عجیب بود که دوست من هیچ چیزی راجع به این نکته خطرناک و ساده نمی‌دانست. اول سوزانا فکر کرد که شوخی می‌کند. مدت زمان زیادی طول کشید تا بتواند به او بفهماند که چنین چیزی درست نیست و در دیگر کشورها چنین باوری حتی خنده‌دار است. دوست من در اینجا راحت توانست باور عمومی را نقض کند اما این فقط بدین دلیل بود که او قبلا صحت این موضوع را آزمایش کرده بود چرا که بارها در خانه با پنکه روشن خوابیده بود و نمرده بود. از آن به بعد از دوستان و همکارانش درباره پنکه پرسید و جواب‌ها متفاوت بود. برخی از مردم فکر می‌کردند چنین باوری احمقانه است ولی بقیه آن را کاملا واقعی می‌دانستند. اگر چه با کمی جست‌وجو در اینترنت به راحتی غلط بودن چنین باوری را می‌توان فهمید اما این در کره جنوبی آنقدر پیش رفته که برای خرید پنکه

در خاک این کشور حتما باید وسیله کنترل کننده آن (وسیله‌ای که بعد از چند دقیقه پنکه را خاموش کند) را هم بخرید. باور عمومی آنقدر در جامعه ریشه دوانده که تولیدکنندگان پنکه حتما باید سویچ امنیتی برای آن تعبیه کنند و بدین سان ترس خریداران را برای استفاده از این وسیله کاهش دهند.

در گذشته مردمی که فکر می‌کردند تمام جهان بر روی پشت یک لاک‌پشت قرار داده شده و یا رقص منجر به بارش باران می‌شود مغزی دقیقا مشابه با شما داشتند. می‌توان گفت که دی ان ای آن‌ها با شما کاملا یکی است. پس بچه‌ای که در زمان آن‌ها به دنیا می‌آمد دقیقا مغزی مشابه با بچه‌های امروزی داشت. تکامل آنقدر آرام و آهسته پیش می‌رود که تفاوت چندانی بین ساختار مغز شما و انسان‌های اولیه دیده نمی‌شود. اما باز وقتی به انسان‌های گذشته نگاه می‌کنید به راحتی به افکار و باورهایشان می‌خندید. از خدایان رومی گرفته تا موجودات خیالی که داخل درخت زندگی می‌کنند همگی خنده‌دار است اما نیاکان شما نیز همین اشتباه الان شما را می‌کردند و به چنین باورهایی اعتقاد داشتند. علاوه بر این، آن‌ها نیز تمایل داشتند تا واقعیت را بفهمند و به سوال همیشگی انسان‌ها پاسخ دهند: «واقعا چه اتفاقی داره میفته؟». به جای اینکه این سوال را بدون پاسخ رها کنید تلاش می‌کنید تا پاسخی را برای آن بیابید. این پاسخ در طول زمان حفظ می‌شود تا زمانی که با ایده احمقانه دیگری جایگزین شود.

یکی از سخت‌ترین مواردی که مردم از ابتدای زندگی با آن درگیر بوده‌اند سو عملکرد مغز است که «استدلال غلط باور عمومی» نامیده می‌شود. این عبارت در زبان‌های دیگر نیز وجود دارد و مشخص کننده آن است که مدتهاست همه نگران این باور هستند. تصور غلط این است: «وقتی برای اولین بار چیزی را می‌شنوید و بیشتر مردم به آن باور داشته باشند، به احتمال زیاد آن را می‌پذیرید». اینجاست که شما نیز از کنار این باور به راحتی رد می‌شوید و به همین منوال این باور غلط ادامه می‌یابد. از آنجا که انسان موجودی اجتماعی است اولین کاری که

شما در شغل، مدرسه، کشور یا هر موقعیت جدیدی انجام می‌دهید آن است که سریعاً خود را با بقیه تطبیق دهید. شما تلاش می‌کنید تا مانند بقیه غذا بخورید، مثل بقیه رفتار کنید و حتی حرکتهای آن‌ها را کپی کنید. البته مشکل اینجاست که این اطلاعات تنها با توجه به نظراتی است که از عوام جامعه و افکار شخصی آن‌ها نشأت می‌گیرد. پس اگر در موقعیتهای مختلف قرار گرفته باشید، می‌دانید که تفکر عوام همیشه درست و صحیح نیست. این دقیقاً چیزی نیست که ما از خود انتظار داریم اما می‌توان گفت که روش مناسبی برای کنار آمدن با شرایط جدید پیدا کرده‌ایم.

قبل از اینکه روشی برای تایید واقعیت داشته باشیم حقیقت همانند یک ماهی به راحتی از چنگ ما فرار می‌کند. به همین دلیل است که نیاکانتان آنقدر احمق بودند. منظور من فقط انسان‌های اولیه نیست که به هم سنگ می‌زدند بلکه دانشمندان و فیلسوفان را نیز شامل می‌شود. آنقدر احمق که تا مدت‌ها بعد هیچ‌کس تلاشی برای بیرون آمدن از چاه نادانی نکرد.

نیاکان شما راهی علمی را ابداع کردند چرا که این طرز فکر راه‌های پیش‌فرض ذهنی شما را غلط و مشکل‌دار می‌داند. چرا زنبور گل را دوست دارد؟ چه چیزی باعث برف آمدن می‌شود؟ بچه‌ها از کجا می‌آیند؟ هر توضیحی که در عوام برای این سوالات وجود داشته باشد کاملاً منطقی به نظر می‌رسد حتی اگر برخاسته از ذهن افراد باشد. بدتر اینکه وقتی این توضیحات در فرهنگ منطقه قرار بگیرد به چیزی ماندگار تبدیل می‌شود و به راحتی قابل تغییر نیست. شاید بچه‌ای بپرسد: «طوفان چیه؟». ممکن است کشیشی بگوید این غولی است که از آسمان به زمین افتاده است. این تا زمانی که شما خود بچه‌دار شوید و این داستان احمقانه را برای او بگویید در ذهنتان باقی می‌ماند. این دانش برگرفته از تصورات شخصی تا جایی ادامه می‌یابد که روش‌های علمی سرانجام آن را رد کنند. حتی در همان لحظه هم تلاش زیادی نیاز است تا به تفکر عوام رخنه کند.

قبل از اینکه علم به شکلی رسمی در آید، برخی از افراد باهوش به چیزهای عجیبی اعتقاد داشتند. تقریباً در همان زمانی که جوهان سباستن باخ^۱ در حال نوشتن سمفونی‌هایش بود بیشتر دانشمندان فهمیدند که ماده خاصی در تمامی چیزهایی که می‌سوزد وجود دارد و با آغاز سوختن در هوا آزاد می‌شود. اگر چوبی را که در حال سوختن است داخل قابلمه قرار داده و در آن را بگذارید شعله خاموش می‌شود چرا که هوا نمی‌تواند مقدار بیشتری از آن ماده را در خود جای دهد و به اشباع رسیده است. اما اگر آن را در هوای آزاد قرار دهید این چوب به خاکستر تبدیل می‌شود چون چوب کاملاً این ماده را از دست می‌دهد. این ایده صدها سال در ذهن افراد باقی ماند تا اینکه توسط تلاش فراوان دانشمندان رد شد. در نهایت دانشمندان فهمیدند که اصلاً ماده یاد شده وجود خارجی نداشته و ماده مورد نیاز برای سوختن تنها اکسیژن است. شعله برای ادامه نیاز به اکسیژن دارد و در قابلمه اجازه ورود آن را نمی‌دهد.

حتی عالمان هم باور دارند که گاهی چیزی در زندگی اتفاق می‌افتد که دلیل مشخصی ندارد. همه از جمله افراد تحصیل کرده از زمان ارسطو باور داشتند که اگر تکه گوشتی برای مدت طولانی در معرض هوا قرار گرفته شود به حشره و کرم تبدیل می‌شود. همین افراد فکر می‌کردند که اگر گونی لباس کهنه را در کنار جایی قرار دهید به طرزی معجزه‌آسا به موش تبدیل می‌شود. این عقاید در سال ۱۶۶۸ کم‌کم رد شد وقتی که فیزیک‌دانی به نام فرنچسکو ردی^۲ این باور را برای اولین بار مورد آزمایش قرار داد. او بدین منظور مقداری گوشت و تخم‌مرغ را در دو ظرف یکی دارای در و دیگری فاقد آن قرار داد تا ببیند که کدامیک به موجود زنده تبدیل می‌شود. اما در ظرف در بسته هیچ موجود زنده‌ای به وجود نیامد و اینجا بود که این باور غلط رو به زوال گذاشت. دیگر متفکران سعی کردند تا در ابتدا او را به چالش

^۱Johann Sebastian Bach

^۲ Francesco Redi

بکشند و تا می‌توانند با او مخالفت کنند. لوییس پاستور^۱ دویست سال بعد با انجام آزمایش این باور را برای همیشه از بین مردم حذف کرد. خیلی از مردم به آزمایش ردی و دیگر دانشمندان به عنوان نقطه عطفی در تاریخ نگاه می‌کنند. برخی می‌گویند که آزمایش گوشت داخل بطری نقطه شروع آزمایشات علمی است. این مدرکی بود که نشان داد بررسی مسائل از جهت علمی بسیار بهتر از پیروی از عوام است.

حتی بعد از اینکه روش‌های علمی ابداع شد باز مردم چیزهای عجیب را باور می‌کردند و از بین بردن این موارد همواره بسیار سخت بوده است. اما شاید باورتان نشود که چیزی به سادگی شستن دستان برای جلوگیری از بیماری تا چندی پیش به صورت کامل تایید نشده بود. حتی پس از اینکه از لحاظ علمی ثابت شد که شستن دستان به شدت می‌تواند تب‌های کشنده را کاهش دهد مدتی طول کشید تا عوام نیز آن را بپذیرند. این تغییری شدید و عجیب بود. ایده جرم و موجودات ذره‌بینی ایده‌های متفاوت دیگری را به چالش کشید. این حتی منابع شیوع بیماری‌ها را تغییر داد چرا که همه فکر می‌کردند که چیزهای بدبو عامل این هستند شاید حتی الان هم اگر به آن فکر کنید حس کنید درست است. در جهانی که تلفن و لامپ اختراع شده است شستن دست ده‌ها سال طول کشید تا مورد تایید همه قرار بگیرد.

راهی که در انتهای آن کمی باهوش‌تر می‌شوید پر از افت‌وخیز است اما انسان‌ها همیشه به آن ادامه می‌دهند. شاید چیز جالبی را در مورد همه این مثال‌ها فهمیده باشید؛ نه علم و نه حتی خود شما دیگر به آن‌ها اعتقادی ندارید. در مبارزه با استدلال غلط باور عمومی، باورهای جدید دیگری باید در بین مردم تشکیل گردد. اینجاست که علم کاری برایتان انجام می‌دهد که خودتان هم برای خودتان انجام نمی‌دهید. علم همواره در پی رد فرضیات گذشته و یافتن عیوب آن است. البته باید دقت نمایید

¹ Louis Pasteur

که دانشمندان هم همانند تمامی ما انسان هستند و انسان جایز الخطاست. اما تغییرات و پیشرفت در جوامع سبب می‌شود تا این ضعف‌ها به مرور از بین بروند. این سیستمی است که همواره در حال تصحیح خود است و هر روز بیش از پیش پیشرفت می‌کند.

وقتی در زندگی خود با این باور مواجه می‌شوید به یاد داشته باشید که دانشمندان همواره به دنبال نتایجی بهتر هستند. این چیزی است که به تنهایی و انفرادی انجام نشده و همواره به صورت پیش‌فرض با همکاری در گروه‌ها به نتیجه می‌رسد. شما به دنبال فرضیه صفر^۱ نیستید. این همان چیزی است که منبع افسانه و خرافات و هر چیزی از آن قبیل است. شک قوی‌ترین ابزار شما نیست. خیلی کم اتفاق می‌افتد که در شرکت یا کمپانی قسمتی تعبیه شود که مشکلات کلی مجموعه را بررسی کند. بر خلاف روند عملکرد علم، بیشتر افراد اختصاص دادن بخشی از فهم اشکالات خود را به کلی بی‌اهمیت می‌دانند. وظیفه این بخش آن نیست که فقط به شکایات بپردازد بلکه مجموعه را به راه درست هدایت می‌کند. هر کاری که می‌کنید باید متوقف و در مورد صحت آن تامل شود. برای اینکه کمتر احمق باشید باید بخش بررسی مشکلات را در ذهن خود فعال کنید. اگر از روش‌های علمی در زندگی خود استفاده کنید و آن را سر لوحه زندگی خود قرار دهید قطعاً پیشرفت خواهید کرد. در همان حین که شما مشغول تماشای فیلم یا بازی هستید، علم در حال پیشرفت و کاستن حماقت شماست. مطمئن باشید که هیچ شخصی به دنبال رد این باورها نیست.

افرادی که قبل از شما پا به جهان گذاشته‌اند، علم را اختراع کردند چون می‌دانستند که توضیحات عامیانه‌ای که ما در برخورد با اتفاقات می‌دهیم کاملاً ناکارآمد است. وقتی هیچ مدرکی نداشته باشید تمامی فرضیات با یکدیگر برابر می‌باشند.

^۱ فرضیه صفر بدین معناست که شما هیچگاه در حالت پیش‌فرض به دنبال دلایل و نتایجی برای رد افکار و فرضیات خود نمی‌گردید و تمایلی نیز به این کار ندارید.

شما ترجیح می‌دهید تا بیشتر به علت توجه کنید و نه معلول. بیشتر سیگنال را می‌بینید نه نویز و به دنبال الگو هستید تا بی‌نظمی. شما داستان‌هایی را ترجیح می‌دهید که به آسانی درک می‌شوند و به همین جهت همه چیز را در زندگی به داستان تبدیل می‌کنید. این باعث می‌شود تا مشکلات راحت‌تر به نظر بیایند. هدف دانشمندان حذف این داستان‌ها و فقط حفظ اصل مطالب است. اطلاعاتی که هر کس بتواند آن را درک کرده و به راحتی تغییر دهد. دانشمندان و بقیه مردم با این اطلاعات داستان‌های جدیدی را سر هم می‌کنند و با هم به مباحثه می‌پردازند. اما این اطلاعات هیچ تغییری نمی‌کند. حتی ممکن است سالیان درازی منطقی به نظر نرسد اما علم سرانجام تمامی این داستان‌ها و باورهای غلط را در هم می‌شکند و آن‌ها را به تاریخ می‌فرستد.

¹ Benjamin Franklin Effect

بود اما او به تمامی این موارد دست یافت چرا که او به بازی سیاست کاملاً اشراف داشت.

مثل همه افراد باهوشی که در خانواده‌ای فقیر به دنیا می‌آیند فرانکلین روابط اجتماعی بسیار خوب و توانایی‌های زیادی را کسب کرد. از دوران کودکی او بسیار سخنور و خیال‌باف، متخصص حيله‌گری، کلک و به شدت متقاعدکننده بود. او سلاح‌های ذهنی زیادی را در ذهن پروراند که از جمله آن‌ها می‌توان به اثر بنجامین فرانکلین اشاره کرد. ابزاری که حتی امروزه هم قابل استفاده است و هنوز کاربرد دارد. برای فهم این موضوع نگاهی به اتفاقات سال ۱۷۰۶ می‌اندازیم.

آینده فرانکلین چندان به نظر خوب نمی‌آمد. با توجه به اینکه پدرش ۱۷ بچه داشت تنها توانست دو سال وی را به مدرسه بفرستد. در عوض او را مجبور کرد تا کار کند و وقتی ۱۲ ساله بود به عنوان شاگرد نزد برادرش در چاپخانه شروع به کار کرد. کسب و کار چاپ کتاب به وی اجازه داد تا کتاب و جزوه‌های زیادی را مطالعه کند. گویی او تنها کسی بود که به اینترنت دسترسی داشت. او همه چیز می‌خواند و هر آنچه می‌توانست را از آن‌ها یاد می‌گرفت.

در سن ۱۷ سالگی فرانکلین بوستون را ترک کرد و صنعت چاپ خود را در فیلادلفیا پایه‌گذاری کرد. در سن ۲۱ سالگی او گروهی را تشکیل داد که جونتو^۱ نام گرفت. وظیفه این گروه نشر اطلاعات و همفکری بود. او از نویسندگان عادی دعوت می‌کرد تا افکار و نوشته‌های خود را مرتباً در این گروه به اشتراک بگذارند. آن‌ها با کمک یکدیگر مقاله‌نویسی و مباحثه کردند و راه‌های به دست آوردن پول را کشف کردند. فرانکلین از جونتو برای همفکری استفاده کرد. عنصری که به او کمک می‌کرد تا ایده‌های دیگران را گرفته و در کتاب خود اعمال کند. او سرانجام اولین کتابخانه عمومی را در آمریکا پایه‌گذاری کرد. او بر سر در این کتابخانه نوشت: «باشد که کشاورزان و مردم عادی به اندازه افراد باسواد باهوش شوند». البته باید دقت نمود

^۱ Junto

که این به او اجازه داد تا به تمامی کتاب‌های جهان دسترسی داشته باشد. هوشمندانه است، نه؟

در دهه ۱۷۳۰ فرانکلین تمام وقت خود را در راهرو سیاست کتابخانه می‌گذراند و همین باعث شد تا به یکی از بزرگترین سیاستمداران فیلادلفیا تبدیل شود. فرانکلین یکی از موسسین صنعت چاپ روزنامه و تقویم سالانه بود و به همین جهت تعدادی دشمن در این زمان داشت که به خوبی می‌دانست با آن‌ها چگونه رفتار کند. در سمت دفتردار او توانست به داده‌های سیاسی زیادی دسترسی پیدا کند. او تمامی اطلاعات عمومی، قبوض، اعداد رای‌ها و دیگر اسناد رسمی را ثبت و ضبط می‌کرد. او با چاپ پول هم ثروت زیادی را به هم زد. او برنده انتخابات شد اما دور بعد انتخابات به این سادگی نبود. در دور دوم یکی از رقبیان وی سخنرانی سنگینی را بر علیه او کرد ولی او هیچوقت اسمش را فاش نکرد. با این حال باز فرانکلین برنده انتخابات شد اما شدیداً انتقاد انجام شده در دوره انتخاباتی، او را خشمگین کرده بود. چرا که او شخصیت آرام و تحصیل‌کرده‌ای بود که فرانکلین می‌خواست به عنوان عضو کابینه معرفی کند. پس در اینجا تصمیم گرفت تا این خصومت را حل کند. او تصمیم گرفت تا رقیبش را به طرفدارش تبدیل کند و در عین حال خیلی مقام او را بالا نبرد و غرور خود را نشکند. شهرت وی در جمع‌آوری کتاب و کتاب-خوانی سبب شد تا شخصیتی تحصیلی کرده و اهل ادب شناخته شود. پس نامه‌ای به آن شخص نوشت و درخواست کرد تا تعدادی کتاب از کتابخانه‌اش به امانت بگیرد. کتاب‌هایی که بسیار نادر و جالب بودند. آن شخص به سرعت این کتاب‌ها را برای فرانکلین فرستاد. هفته بعد او کتاب‌ها را با یک تشکر نامه به وی باز گرداند. خوب کار تمام شده بود. دفعه بعدی که همدیگر را دیدند بسیار مودبانه به سمت فرانکلین آمد و برای اولین بار با او صحبت کرد. فرانکلین به او گفت که خواندن این کتاب‌ها نقطه شروع دوستی آن‌ها بوده و این دوستی تا آخر عمرش ادامه خواهد یافت.

اما دقیقا چه اتفاقی افتاد؟ چطور ممکن است یک درخواست دوستانه از دشمن او را اینقدر تغییر دهد؟ چگونه می‌شود درخواست کمک از شخصی نظر کلی وی را نسبت به ما عوض کند؟ پاسخ به این سوالات در واقع اثر فرانکلین است که دلیل انجام بسیاری از کارهای روزمره شماست.

بیایید با تعریف نگرش شروع کنیم. نگرش کلمه‌ای روان‌شناسی است که به ترکیبی از باورها و احساسات شما نسبت به یک شخص، موضوع، ایده و غیره نسبت داده می‌شود. این نگرش بدون نیاز به فکر بوده و تنها دلیل آن احساسات درونی شخص است. بیایید این را امتحان کنیم. یک خواننده معروف را در ذهن خود انتخاب کنید. نظر شما در مورد این شخص چیست؟ بله همین احساسی که در سرتاسر سیستم عصبیتان در حال حرکت است. حس می‌کنید؟ به این احساس نگرش گفته می‌شود. این را با مثالی بهتر به شما می‌فهمانم. این جمله را بخوانید و سپس چشمانتان را ببندید: کیک پنیری با طعم شکلات. خوش مزه است نه؟ حال به این یکی فکر کنید: بمب اتم. می‌بینید که چه احساساتی در درون شما شکل می‌گیرد؟ از خود پرسید: این نگرش و احساسات از کجا شکل می‌گیرند؟ در علم روانشناسی همه می‌دانند که رفتار ما انسان‌ها معمولا پیش از شکل‌گیری نگرشمان نسبت به آن چیز اتفاق می‌افتد.

در بیشتر موارد نگرش از رفتار نشأت می‌گیرد. این رفتار خود به مشاهدات، مشاهدات به توضیحات و آن‌ها نیز به باور تبدیل می‌شوند. این رفتارها به صورت مستقیم بر روی شخصیت شما تاثیر گذاشته و در ناخودآگاه روزانه شما وارد می‌شود. اما شما اصلا متوجه این موضوع نمی‌شوید. انسان‌ها همواره فکر می‌کنند که در تجربیات خودآگاه خودشان در مرکز مدیریت و تصمیم‌گیری قرار دارند و با توجه به افکار و باورهایشان عمل می‌کنند. اما تحقیقات زیادی انجام شده که عکس این موضوع را نشان می‌دهد. بر این اساس کارهایی که شما می‌کنید منجر به شکل‌گیری باورهایتان می‌شود.

در پایین‌ترین سطح فکر شما، تبدیل رفتار به نگرش شروع می‌شود. این عمل بر اساس تئوری «مدیریت اثر» می‌باشد. این تئوری بدین معناست که شما همواره خود را به شکلی که دوست دارید به دیگران معرفی می‌کنید و نه خود واقعیتان. شما به عملی دست می‌زنید که اقتصاددانان «علامت‌دهی» می‌نامند. این بدین معناست که شما همواره چیزهایی را می‌خرید که ارزش اجتماعیتان را افزایش داده و بتوانید به بقیه آن را نشان دهید. اگر در منطقه‌ای کشاورزی زندگی می‌کنید سعی دارید تا بهترین تراکتور بازار را بخرید. اما اگر در سانفرانسیسکو زندگی کنید ممکن است دوچرخه آخرین مدل را بخرید. پس از خرید این وسایل تحت تاثیر قرار گرفته و به مالک آن‌ها تبدیل خواهید شد نه کسی که فکر کرده و آن‌ها را خریده است.

به عنوان موجودی متفکر انسان دوست دارد تا در هر گروهی خودنمایی کند. در حیات وحش نیز جدا شدن از یک گروه به معنای مرگ است. پس طبیعی است که تلاش کنید تا عضوی از یک گروه باقی بمانید چرا که احساس طرد شدن از گروه و کسی که آخرین نفر است بسیار وحشتناک بوده و تاثیرات مخرب زیادی را بر روی احساسات شما خواهد گذاشت. ترس از اینکه از جامعه خارج شده و یک طرد شده باشید رفتار میلیاردها نفر را در طی سالیان دراز هدایت کرده است. تئوری مدیریت اثر می‌گوید که انسان همیشه به این فکر می‌کند که بقیه چه فکری راجع به او می‌کنند حتی وقتی هیچکس اطراف آن‌ها نباشد. در غیاب بینندگان، ذهن آینه‌ای را قرار داده و رفتارمان را در آن بازتاب می‌کند تا به بررسی آن پرداخته و خوبی و بدیش مشخص شود. اما کدامیک اول تشکیل شده است؟ طرز تفکر یا رفتار؟ به عنوان یک فرد خبره آیا ابتدا کت و شلوار را پوشیده و سپس نسبت به پوشیدنش فکر می‌کنید یا همان ابتدا کت و شلوار را نمی‌پوشید چون فکر می‌کنید با حرفه‌ای بودن‌تان سازگار نیست؟ آیا چون به برنامه‌های چپ‌گرایان گوش دادید به آن‌ها رای می‌دهید یا پس از اینکه به آن‌ها رای دادید برنامه‌هایشان را تایید می‌کنید؟ تحقیقات

می‌گوید که در هر دو مورد دوم اتفاق می‌افتد. کرت ونگات^۱ می‌گوید: «شخصیت ما دقیقاً همانگونه است که به بقیه نشان می‌دهیم. پس باید مراقب این موضوع و شخصیتی که از خود نشان می‌دهیم باشیم». وقتی عضو گروه یا طرفدار سبک موسیقی خاصی شده و یا کالای خاصی را مصرف می‌کنید بدانید که تاثیر آن‌ها بر روی شما بیشتر از تاثیر شما بر روی آن‌هاست. اما علت این امر چیست؟

تئوری خودآگاهی بیان می‌کند که نگرش افراد به وسیله رفتارهایشان شکل می‌گیرد. عدم توانایی در درک علت و همچنین تلاش برای توضیح یک موضوع نیز از علل اصلی آن است. شما تنها به عنوان یک شنونده به موقعیت نگاه می‌کنید و سعی دارید تا انگیزه‌های خود را نسبت به آن بیابید. شما تنها بیننده رفتار خود هستید. پس بر اساس همین مشاهدات باورهایی را در مورد خودتان می‌سازید. این موضوع در سال ۱۹۹۳ توسط سه روانشناس با نام‌های جان کاجوپو، جوزف پریستر و گری برنستون نشان داده شد. آن‌ها در آزمایش خود ماسک‌های چینی را به افراد نشان دادند و از آن‌ها خواستند تا مشخص کنند که ماسک حالتی مثبت است یا منفی. دقت کنید که این افراد هیچ چیز راجع به فرهنگ چین نمی‌دانستند. برای تعدادی از افراد ماسک‌ها به سمت بالا و برای بقیه به سمت پایین فرستاده می‌شد. به صورت میانگین ماسک‌هایی که به سمت بالا فرستاده می‌شد به عنوان مثبت‌ترین و مواردی که به پایین فرستاده می‌شد به عنوان منفی‌ترین انتخاب شدند. اما چرا؟ به این دلیل که انسان‌ها همواره بالا رفتن را خوب و پایین آمدن را بد می‌دانند. این بالا و پایین فرستادن بر روی درک افراد تاثیر می‌گذارد چرا که از بچگی چیزی را که دوست داشته‌اید به سمت خود کشیده و هر چه را دوست نداشته‌اید از خود دور کردید. اتصالات عصبی بسیار عمیق و قوی است. تئوری خودآگاهی خاطرات را به دو گروه اخباری (در ذهن خودآگاه) و غیراخباری (در ذهن

¹ Kurt Vonnegut

² John Cacioppo, Joseph R. Priester, and Gary Berntson

ناخودآگاه) تقسیم می‌کند. معمولا انسان به صورت اتوماتیک طریقه شکل‌گیری خاطرات اخباری را می‌فهمد. اگر به یک شکلاتی فکر کنید سریعاً احساس شادی و خوشمزگی می‌کنید. اما باید دقت نمود که خاطرات غیراخباری به همین اندازه قوی هستند. درست است که شما به آن‌ها دسترسی ندارید اما به کرات در سیستم عصبی شما وارد می‌شوند. طریقه ایستادن، دمای اتاق و همینطور طریقه تغییر چهره و نشان دادن احساسات با این کار نشان می‌دهند که چه شخصیتی داشته و چه فکری می‌کنید. پس جلو کشیدن مثبت و هل دادن منفی است. این تئوری نشان می‌دهد که شما به صورت ناخودآگاه رفتار خود را بررسی کرده و سپس بدون آنکه بفهمید آن‌ها را برای خود توضیح می‌دهید. وقتی دشمن بنجامین فرانکلین کتاب-های با ارزش خود را به او داد حس کرد که شخصی بسیار بخشنده و خوب است پس دفعه بعد که او را دید به صورت ناخودآگاه با شخصیتی مثبت و سخاوتمندانه با او رفتار کرد. پس دیگر نباید از فرانکلین متنفر می‌بود و با خود فکر کرد که واقعا چرا باید چنین رفتار زشتی را انجام دهد؟

بسیاری از روانشناسان اثر بنجامین فرانکلین را گونه‌ای از ناهنجاری‌های رفتاری می‌دانند. تئوری که با مطالعه هزاران کتاب مختلف تشکیل شده و ساختار مغز را به کلی تغییر خواهد داد. این تئوری پایه و اساس تمام تئوری‌های دیگر از جمله اثر زمینه‌سازی، طرز فکر ادراکی، اثر برخورد و دیگر باورهای غلط است. اما آنقدر کلی است که اتفاقات روزمره افراد را نیز توضیح می‌دهد.

برخی اوقات نمی‌توان توضیح اخلاقی، منطقی و یا حتی مقبول از لحاظ اجتماعی برای رفتار انسان‌ها یافت. پس در اینجا رفتار تنها بر اساس فرهنگ اجتماعی، گروهی، خانوادگی و یا حتی طرز فکر در مورد خود است. در این لحظات از خود می‌پرسید: «چرا اینجوری کردم؟». اگر جواب این سوال به اعتماد به نفس شما ضربه بزند نیاز دارید تا به گونه‌ای آن را توجیه کنید. اینجاست که حس می‌کنید یک کیسه شن در ذهنتان پاره شده و تمامی پستی و بلندی‌های مغزتان را پر

می‌کند. پس به دنبال راحتی می‌روید. در اسکن MRI می‌توانید مشاهده کنید که شخصی با افکار سیاسی همراه با خودش مخالف بوده و سعی دارد تا آن را رد کند. وقتی کسی دقیقاً عکس نظرش را ببیند، شدیداً با آن مخالفت می‌کند چرا که اسکن مغزی نشان می‌دهد خون به بخش بالایی مغز که بخش منطق است کمتر می‌رسد. این در حالی است که با دیدن یا شنیدن نظر موافق سریعاً خون‌رسانی به حالت اولیه خود باز می‌گردد. وقتی مغز حس کند که نظراتش در حال رد شدن است به صورت خودکار خاموش می‌شود. خودتان هم می‌توانید این را امتحان کنید. به حرف‌های دانشمندی که از او متنفرید برای ۱۵ دقیقه گوش کنید. سعی کنید کانال را عوض نکنید. به فرد کنارتان هم راجع به آن غر نزنید. با گوشی خود هم کاری نکنید و فقط گوش کنید. خواهید دید که این کار برای شما واقعاً دشوار و غیر قابل تحمل است.

کارول توریس و الیون آرنسن^۱ در کتاب فوق‌العاده خود با نام «مشکلاتی که من مسبب آن‌ها نیستم» درباره روانشناس بزرگی به نام لیون فستینگر^۲ می‌نویسند. وی فرقه رستاخیز را بنیان‌گذاری کرده است. دوروثی مارتین^۳ که خود را خواهر تدر می‌نامد رهبری این گروه را بر عهده داشت. او طرفدارانش در شیکاگو را قانع کرد که سفینه فضایی همه آن‌ها را می‌بلعد و در روز ۲۱ دسامبر ۱۹۵۴ وقتی زمین از سیل پر شده آن‌ها را نجات می‌دهد. بسیاری از پیروان وی تمام زندگی خود را از جمله خانه‌هایشان به او بخشیدند. فستینگر قصد داشت بفهمد وقتی اتفاق پیش‌بینی شده رخ ندهد مردم چه کار خواهند کرد. او فکر می‌کرد که این افراد یا حس می‌کنند خیلی احمق بوده‌اند و یا به دلیل باورشان گول خورده‌اند. آیا مشابه با تمام فرقه‌های پیش از آنان به باورهایشان ادامه داده و حتی بیشتر آن را قبول خواهند کرد؟ البته که اینطور شد. وقتی آنقدر گذشت که همه مطمئن شدند هیچ سفینه فضایی در

¹ Carol Tavris and Elliot Aronson

² Leon Festinger

³ Dorothy Martin

کار نیست به رسانه‌ها مژده خبر خوبی را دادند: انرژی مثبت آن‌ها زمین را نجات داده است. آن‌ها در ابتدا ترسیده و سپس خیلی راحت خود را آرام کردند. فستینگر این گول زدن خود را نوعی از اضطراب می‌داند که «ناهنجاری شناختی» می‌نامد. وقتی شما چنین حسی را تجربه می‌کنید دو حس درونی شما به جدال با یکدیگر می‌پردازند. این جدال تا آنجا پیش می‌رود که گویا واقعا در ذهن شما دعوا شده است. احساس خیلی بدی است و آنقدر ادامه می‌یابد تا یکی از آن‌ها دیگری را از رده خارج کند.

فستینگر سعی کرد تا این ناهنجاری را در محیط کنترل شده آزمایش کند. او و همکارش جادسون میلز^۱ آزمایشی را در دانشگاه استنفورد طراحی کردند. در آن از دانشجویان خواستند تا به گروه بررسی روانشناسی جنسی بپیوندند. بدین منظور آن‌ها باید امتحان ورودی می‌دادند. این دو محقق بدون اینکه دانشجویان بفهمند آن‌ها را به دو گروه تقسیم کردند: گروه اول می‌بایست کلمات مرتبط با موارد جنسی را از روی لغت‌نامه و گروه دیگر باید متنی عاشقانه را با صدای بلند برای دانشمندان می‌خواندند. همانگونه که دانشمندان اشاره می‌کنند این آزمایش در دهه ۱۹۵۰ در آمریکا انجام شد وقتی که هر دوی این اعمال بسیار خجالت‌آور بود اما لغات گروه اول خیلی زنده و زشت به نظر نمی‌رسید. پس از این امتحان ورودی هر دو گروه به یک فایل صوتی گوش دادند. این صوت مربوط به یکی از بحث‌های گروهی بود که دانشجویان به آن‌ها اضافه شده بودند. دانشمندان سعی کردند تا حد امکان این فایل خسته‌کننده و غیرجنسی باشد تا آن‌جا که حتی بحث‌های جنسی آن در مورد روابط بین پرندگان بود. سپس از دانشجویان خواسته شد تا به این فایل‌ها نمره بدهند. افراد گروه اول به فستینگر گفتند که این گروه مسخره است و به احتمال زیاد علاقه‌ای به عضویت در آن ندارند. اما گروه دوم که زجر بیشتری

¹ Judson Mills

نسبت به گروه اول کشیده بودند گفتند که گروه جذاب است و برای عضویت در آن لحظه شماری می کنند. همه چیز یکسان بود اما نتیجه کاملاً متفاوت.

فستینگر و همکارش مریل کارل اسمیت^۱ این تحقیق را در سال ۱۹۵۹ به پیش بردند. این کار آن ها نقطه شروعی برای تحقیقات ۴۰ سال پس از آن ها بود؛ چیزی که منجر شد تا این بررسی و مطالعه تا به امروز ادامه یابد.

دانشجویان دانشگاه استنفورد برای تحقیق دو ساعته با عنوان «اندازه گیری عملکرد» ثبت نام کردند تا در درسی نمره قبولی بگیرند. محققان این افراد را به دو گروه تقسیم کردند. یکی از گروه ها یک دلار (معادل با ۸ دلار امروزی) و گروه دیگر ۲۰ دلار (معادل با ۱۲۰ دلار امروزی) دریافت می کرد. سپس به دانشجویان توضیح داده شد که چگونه این تحقیق منجر به رشد و تکمیل دانشکده تحقیق و پژوهش می شود. در این آزمایش آن ها باید با استفاده از یک دست، قرقره های چوبی را درون سینی قرار داده و سپس یکی یکی آن ها را خارج می کردند. این عمل باید بارها توسط شخص تکرار می شد. نیم ساعت بعد آزمایش تغییر کرد. آن ها باید هر نیم ساعت میخی را ۹۰ درجه می چرخانند. در تمام طول این آزمایش یک محقق حضور داشته و روند را کنترل می کرد. اما این کار بسیار وحشتناک و زجرآور بود. فکر کنید برای یک ساعت تقریباً هیچ کاری نمی کنید و محقق نیز به شما زل زده است و مدام چیزی را می نویسد. پس از این که نوبت نفر بعدی شد، محققین از دانشجویان خواستند تا روند آزمایش را به نفر بعد توضیح دهند و به او بگویند که آزمایش بسیار جالب و جذاب بوده است. در پایان و بعد از این دروغ ها، از هر دو گروه خواسته شد تا پرسشنامه ای را در مورد آزمایش و احساسشان به آن پر کنند. فکر می کنید نتیجه چه بود؟ باید بگویم که آن ها نه تنها به شخص بعدی دروغ گفتند بلکه در گزارش خود نیز به این دروغ ادامه دادند. آن ها نوشتند که این آزمایش بسیار جالب بوده و آن ها از چرخاندن میخ لذت بردند. فکر می کنید کدام گروه این دروغ را درون سازی

¹ Merrill Carl smith

کرد؟ به صورت میانگین افراد گروه اول (۱ دلار) نوشتند که این آزمایش بسیار خوب بوده در حالی که گروه دوم اذعان داشتند به شدت عمل مزخرفی بود. اما چرا نظر این دو متفاوت بود؟

فستینگر می‌گوید که اگر چه هر دو گروه راجع به یک ساعت طی شده دروغ گفتند اما تنها یکی از آن‌ها دچار ناهنجاری شناختی شده است. می‌توان گفت که در گروه دوم همه فکر کردند که اگر چه کار به شدت افتضاح و وقت‌تلفی بود و مجبور شدند دروغ نیز بگویند اما برای این کار ۲۰ دلار پول گرفته بودند پس هیچ مشکلی نبود. بنابراین ناراحتی ذهنی آن‌ها سریعاً با یک توجیه بیرونی رفع شده بود. اما گروه دیگر نمی‌توانستند از این توجیه استفاده کنند و مجبور شدند از درون چیزی را تغییر دهند. پس به راحتی باورهایشان را تغییر دادند تا قبول نکنند که ۱ ساعت وقت خود را کاملاً تلف کرده‌اند. به همین دلیل است که کارهای داوطلبانه به شدت احساس خوبی به ما می‌دهد و بدون دریافت حقوق شدیداً کار می‌کنیم. اگر جایزه‌ای در جهان بیرونی در انتظار شما نباشد سریعاً پاداشی را از درون برای خود در نظر می‌گیریم.

این چرخه ناهنجاری شناختی است. حس بد اینکه خود را نمی‌شناسید سریعاً با تغییر دید عوض شده و حس بهتری را در شما ایجاد می‌کند. فستینگر می‌گوید: «شما دید خود از جهان را مطابق با احساسات و اعمال خود تغییر می‌دهید تا با یکدیگر در یک جهت شوند». وقتی در انجام کارهایتان استرس و نگرانی دارید سعی می‌کنید با در نظر گرفتن جهانی فانتزی و بدون استرس، به کلی نگرانی‌هایتان را حذف کنید. اما پس از مدتی باور می‌کنید که این جهان فانتزی نبوده و کاملاً واقعی است. کاری که بنجامین فرانکلین بر روی دشمنش انجام داد دقیقاً همین بود. غیرممکن است کتاب‌های نایاب خود را به کسی بدهید که از او متنفر هستید پس باید او را دوست داشته باشید. مشکل به همین راحتی حل شد.

سوال اینجاست که آیا اثر بنجامین فرانکلین تا به حال آزمایش شده است؟ بله. جیم جکر و دیوید لندی آزمایشی را در سال ۱۹۶۹ انجام دادند تا عملکرد این اثر را مورد آزمایش قرار دهند. در این آزمایش بازیگرانی وجود داشتند که تظاهر می-کردند محققین و دستیارهای آزمایشگاه هستند. افراد تحت آزمایش به داخل آزمایشگاه رفته و فکر می-کردند که قرار است آزمایش‌های روانشناسی بر روی آن‌ها انجام شود و می-توانند با این کار پول بدست بیاورند. شخصی که نقش محقق را بازی می-کرد سعی داشت تا با بی-ادب و گستاخی در حین آزمایش کاری کند که افراد از او متنفر شوند. همه در ۱۲ آزمایش برنده شده و مقداری پول به آن‌ها داده شد. پس از آزمایش، محقق نفرت‌انگیز از افراد خواست تا از پله‌ها بالا رفته و پرسش‌نامه‌ای را پر کنند. در اینجا وی از یک سوم افراد خواست تا پولی که به آن‌ها داده شده بود را برگردانند. او به آن‌ها گفت که هزینه این آزمایش از جیب خودش بوده و ممکن است بودجه برای ادامه آن کم بیاید. همه این را قبول کردند. یک سوم دیگر افراد به اتفاق پرسشنامه رفتند. در آنجا شخصی که نقش دستیار را بازی می-کرد از افراد خواست تا لطف کنند و پولی که برنده شدند را به او پس بدهند چرا که آزمایش دچار مشکلات مالی شده است. باز همه این را قبول کردند. اما یک سوم آخر پول را با خود برده و هیچ چیزی از آن‌ها خواسته نشد.

هدف اصلی آزمایش این بود که نظر افراد پس از برگشت پول به دانشمند گستاخ چه بود. از افراد خواسته شد تا از بین ۱ تا ۱۲ به او نمره دهند (۱۲ بیشترین میزان رضایت). به صورت میانگین کسانی که پول را پس نداده بودند به وی نمره ۵/۸ دادند. در افرادی که به دستیار کمک کرده بودند و پول را به او برگردانده بودند این نمره ۴/۴ بود ولی گروه آخر امتیاز ۷/۲ را به وی دادند. در واقع اثر بنجامین فرانکلین سبب شده بود تا آن‌ها بیشتر از دو گروه دیگر دانشمند را دوست داشته باشند چرا که به او کمک کرده بودند.

شخصی که دشمن فرانکلین بود با کمک به وی به او علاقه‌مند شد اما اگر در عوض به او آسیب می‌زد چه اتفاقی می‌افتاد؟ در سال ۱۹۷۱ جان اسکاپلر و جان کامیر^۱ از دانش‌آموزان خواستند تا در آزمایشی به آن‌ها کمک کنند. آن‌ها از این افراد خواستند تا به جای افراد دیگر امتحان پیشرفت تحصیلی بدهند. در ابتدا به آن‌ها الگوهایی از تکه چوب نشان داده شد و سپس از آن‌ها خواسته شد تا همان را بسازند. وظیفه هر معلم آن بود که هر یک دو روش را بر روی دو دانش‌آموز امتحان کند. در دور اول، اگر دانش‌آموز الگو را درست می‌ساخت مورد تشویق قرار می‌گرفت. اما در دور دوم اگر فرد الگو را اشتباه می‌ساخت، به او فحش داده و شدیداً او را سرزنش می‌کرد. در پایان نیز معلم پرسشنامه‌ای را در مورد جذابیت دانش‌آموز پر می‌کرد. معلمان به دانش‌آموزانی که در دور دوم شرکت کرده بودند نمره کمتری دادند. در واقع رفتارشان در حس درونی آن‌ها تأثیر گذاشته بود. همه انسان‌ها از کسی که با وی بد رفتاری می‌کنند متنفر بوده و از کسی که با او مهربان هستند خوششان می‌آید. باید گفت از آزمایشات دانشگاه استنفورد گرفته تا زندان ابوغریب و حتی سربازانی که روزانه صدها بار جان انسان‌های دیگر را می‌گیرند، هزاران مورد یافت شده که رفتار خوب یا بد با شخصی، نگرش وی را به کلی تغییر می‌دهد. زندانبانان از زندانیان متنفر می‌شوند. نگهبانان کمپ‌ها نیز در برابر گروگان‌ها کاملاً غیرانسانی رفتار می‌کنند. سربازان برای دشمنان خود بدترین لقب‌ها را در نظر می‌گیرند. اما اگر حس کنید که با نکشتن کسی به او لطف می‌کنید این کار برای شما بسیار دشوار خواهد شد. پس اگر خود را انسانی خوب و مهربان بدانید چنین اعمالی را انجام نخواهید داد.

اثر بنجامین فرانکلین نتیجه تحت تأثیر قرار گرفتن شخصیت است. هر انسان شخصیتی را در خود تشکیل داده و بخش‌های نامشخص آن را با استفاده از فرآیند روایت‌گری کامل کرده است. اگر مثل بیشتر مردم باشید، اعتماد به نفس بالایی

¹ John Schopler and John Compere

داشته و فکر می‌کنید از همه جهت بهتر از بقیه هستید. این چیزی است که سبب می‌شود تا به راه خود ادامه داده و سر خود را در جامعه بالا بگیرید. اما وقتی که منبع رفتار خود را ندانید سریعاً در ذهن خود داستانی را سر هم می‌کنید. تاوریس ارنسون می‌گوید وقتی شخصی مجبور شود کاری را که مخالف با اعتماد به نفس اوست انجام دهد همه تعاریف ذهنیش را تغییر می‌دهد تا چیزهای بی‌ارزش در ذهنش درست به نظر بیاید. اینجاست که موفقیت‌ها او را دل‌زده کرده و به راحتی از کنار آن‌ها عبور می‌کند. حتی اگر مردم به خوبی با شما رفتار کنند فکر می‌کنید که نیت بدی در پس ذهن دارند و یا اشتباه می‌کنند. چه از شخصیت خود خوشتان بیاید و چه از آن متنفر باشید، شما همواره به روشی که راحت‌تر باشد از آن دفاع می‌کنید. وقتی رفتار خود را مشاهده کرده و یا دلیلی بیرونی برای کاری داشته باشید، به راحتی حقایق را تغییر می‌دهید تا همراستا با انتظاراتتان باشد.

این مشابه با زمانی است که ارباب پشت اسب قرار گیرد. به زمانی فکر کنید که شروع دردآور منجر به فداکاری مطلق می‌شود؛ یا حتی زمانی که نارضایتی‌های شغلی بعد از مدتی به کلی از بین می‌روند. به خود یادآوری کنید که قول‌ها، تعهدات و یونیفرم‌ها قدرت زیادی دارند. به یاد داشته باشید که وقتی پاداش بیرونی وجود نداشته باشد به دنبال موارد درونی آن خواهید بود. دقت داشته باشید که هر چه بهای بیشتری برای چیزی پرداخت کنید بیشتر برای شما ارزش پیدا خواهد کرد. بدانید که وقتی به عضویت گروهی دربیایید و یا کالای خاصی را به طور مستمر مصرف کنید احساسات اولیه شما درباره آن‌ها قوی‌تر می‌شود. مهم‌تر از همه به یاد داشته باشید که هر چه بیشتر به چیزی آسیب برسانید احساس تنفر بیشتری خواهید کرد. در عوض هر چه مهربانی بیشتری نسبت به مردم از خود نشان دهید آن افراد را بیشتر دوست خواهید داشت.

فرانکلین این را در زندگی‌نامه خود نوشته است:

این شکل دیگری از حقیقت است که من به آن دست یافته‌ام. بر این اساس اگر شخصی به شما کمک کرده باشد احتمال لطف و کمک دوباره او بیشتر از کسی است که مجبور به انجام همان کار شده است. به همین دلیل است که ادامه فعالیت و یاری افراد بسیار موثرتر از روی برگردانی و تنفر از آن‌هاست.

فصل چهارم :

باور غلط پست هاک



باور غلط: شما می‌فهمید که دقیقا چه موقع معلول از علت پیروی نمی‌کند.

باور صحیح: باور اینکه چند اتفاق همزمان، کاملا شانس بوده و هیچ معنی خاصی نمی‌دهد برای شما بسیار سخت است.

تا مدت‌ها می‌دیدیم که ورزشکاران دستبندهای خاصی را روی مچ خود می‌بستند. از دیوید بکهام گرفته تا اونیل و همچنین دیگر ورزشکاران رشته‌های دیگر از دستبندهای سیلیکونی استفاده می‌کردند که در اطراف آن‌ها هلوگرام چسبانده شده بود. اگر چه این دستبندها نماد قدرت و در بین تمامی ورزشکاران بسیار مشهور شده بود اما شرکت تولیدکننده آن در نوامبر سال ۲۰۱۱ ورشکست شد. این شرکت

ادعاهای زیادی می‌کرد. وبسایتش اذعان داشت که حضور سیلیکون در دستبندها سبب می‌شود تا مغز و عضلات سرعت بیشتری یافته، ریه‌ها قوی‌تر شده و انعطاف-پذیری بدن افزایش یابد. با این ادعاها پول زیادی به جیب زد. این دستبندهای جادویی در دوره‌ای در بیش از ۳۰ کشور فروخته می‌شدند به طوری که در سال ۲۰۱۱ سخنگوی این شرکت اعلام کرد که در سال جاری حدود ۳۴ میلیون دلار فروش داشته‌اند. در مارس همان سال آن‌ها دست به تولید گوشواره زدند. چندی بعد با لیگ ان-بی-ای^۱ قرارداد بستند تا برای هر تیم دستبند مخصوص خودش با پرچم هر تیم را تولید کند. پس شرکت با هیچ مشکل مالی مواجه نبود. نکته جالب این بود که در زمان ورشکستگی، شرکت در حال افزایش فروشش بود. حتی رییس-جمهور سابق آمریکا بیل کلینتون در حالی که یکی از دستبندهای همین شرکت را پوشیده عکس گرفته و افراد مشهور دیگری از جمله رابرت دنیرو، جرارد باتلر و بسیاری از بازیکنان گلف نیز با این محصولات عکس دارند. در سال ۲۰۱۱ روزنامه‌ها اعلام کردند که یک سوم افرادی که برای تمرین به مجموعه ورزشی سینت وینسنت^۲ می‌روند از این دستبندها استفاده می‌کنند. از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲ از همه قشرهای جامعه (افراد تحصیل کرده، بازیگران، بازیکنان فوتبال و حتی سیاستمداران) برای خرید این محصول استثنایی ۳۰ دلار پرداخت کردند تا همانطور که شرکت اعلام می‌کرد بدن و انرژی خود را تقویت کنند.

اما دادگاهی در استرالیا دست به تحقیق زد و توانست بفهمد که این دروغی بیش نیست و این دستبند هیچ تاثیری در افراد ندارد و این شرکت را متهم به عوام‌فریبی نمود. به احتمال زیاد اگر این اتفاق نمی‌افتاد شرکت همچنان با قدرت به کار خود ادامه می‌داد اما پس از این اتهام، شرکت ملزم به پرداخت جریمه ۶۷ میلیون

^۱ لیگ بسیار معروف بسکتبال در آمریکا و کانادا که می‌توان آن را بزرگ‌ترین لیگ بسکتبال جهان دانست.

^۲ St. Vincent Sports Performance: یکی از بزرگ‌ترین مجموعه ورزشی‌های آمریکا با چند میلیون تمرین‌کننده در سال

دلاری شد. مشکل این ادعاها این بود که کاملاً و مشخصاً دروغ بودند. دانشمندان بیان کردند که این دستبند هیچ تفاوتی با دستبندهایی که مردم از دستفروش‌ها می‌خرند نداشتند. چیزی نگذشت که شرکت بیانیه‌ای صادر کرد و در آن اعتراف نمود دستبند هیچ قدرت جادویی نداشته و هیچ مدرک علمی برای اثبات ادعایشان ندارند. در همینجا بود که به صورت رسمی اعلام ورشکستگی کردند. شاید هنوز هم در برخی از مغازه‌های قدیمی این دستبندها را ببینید اما کاملاً از کشورهایی که روزی همه از آن‌ها استفاده می‌کردند کاملاً جمع شده‌اند.

اما باید به یاد داشت که این پایان این محصول نیست. وبسایت آن هنوز در حال فعالیت است و شما می‌توانید همچنان محصول جدید این شرکت را بر روی آن مشاهده کنید. حتی هنوز می‌توانید نسخه‌های تولیدی دستبند برای لیگ ان-بی-ای را از آنجا خریداری کنید. در خود وبسایت نیز عکس‌هایی از افراد مشهور با این دستبند قرار داده شده که البته صحت آن مورد سوال است. یک پخش‌کننده چینی این شرکت را در سال ۲۰۱۲ خرید و عده‌ای از اقتصاددانان باور دارند این شرکت در آینده بازگشت فوق‌العاده‌ای خواهد داشت. اما این اصلاً مهم نیست. حتی اگر این شرکت از بین برود، خیلی زود باز شخص دیگری شروع به فروش جواهرآلات جادویی و هر آشغال عرفانی دیگر می‌کند. این محصولات اعم از دلربایی مغناطیسی، عصاره-های درمانی، یادگارهای مذهبی، عروسک‌های طلسم افراد، کلیپ‌های لاغری و حتی کفش ورزشی با منجق‌های کوچک در داخل آن‌ها همیشه در بازار وجود دارند. همیشه می‌توان از راه فروختن این محصولات درآمد کسب کرد و فقط نیاز است تا یک فروشنده زرتنگ راهی را برای ورود به این مغزهای قدیمی پیدا کند. سوال اینجاست که چرا چنین چیزهایی بر روی انسان‌ها جواب می‌دهد؟ چرا پولی که آنقدر برای بدست آوردنش زحمت کشیده می‌شود به این راحتی برای خرید آشغال صرف می‌شود؟ پایه و اساس این عمل طرز فکر جادویی وجود دارد که «باور غلط

پست هاگ» نامیده می‌شود. این باور آنقدر شما را گمراه کرده که می‌توان گفت علت معروف شدن و پولداری بسیاری از هنرمندان همین باور غلط است.

به نظر می‌رسد که ورزشکاران بیشترین قربانیان این طرز فکر جادویی هستند. پله لندربرگ^۱ در تمامی بازی‌های خود پیراهن نارنجی یکسانی را می‌پوشد. او هیچوقت این لباس را نشسته و بارها آن را دوخته است چرا که پس از سال‌ها کاملاً پوسیده است. گوران ایوانیسویچ^۲ تلاش می‌کند تا همیشه تمامی جزییات مسابقه بعدی از چینش میز گرفته تا حتی محتویات غذایش را از قبل آماده کند. وی در وبلاگش می‌نویسد که مشتاقانه در انتظار پایان مسابقات است چرا که پس از آن می‌تواند هر چه دوست دارد بخورد. وید باگز^۳ بدین دلیل به مرد مرغی شهرت یافت که پیش از آغاز تمام بازی‌های بیسبال خود مرغ می‌خورد. او حتی روی شماره ۱۷ بسیار حساس بود و تمرینات خود را همیشه راس ساعت ۵:۱۷ شروع کرده و راس ساعت ۷:۱۷ به پایان می‌رساند. در یکی از مسابقاتش گزارشگر فراموش کرد عدد پشت لباس او را در زمان اعلام اسمش بیان کند و بدین صورت از آن به بعد او از گزارشگران خواست تا دیگر شماره‌اش را اعلام نکنند. نویسنده‌ای داستان زندگی باگز را با تمامی اتفاقات روزمره این چنینیش نوشته است. او دقیقاً همانند عقربه‌های ساعت بود کسی که برای رسیدن به اهدافش همه چیز را تشریفاتی کرده است. باگز فکر می‌کرد که با ثابت ماندن و عدم تغییر رفتار روزمره می‌توانست همه چیز را یکسان نگه دارد. ورزش این کار را با افراد می‌کند و باعث می‌شود تا بازیکنان و طرفداران افکار قرون وسطایی داشته باشند و به چیزهای جادویی روی بیاورند. اگر بازیکنان به اعداد نگاه کنند و پیشرفتی را ببینند هر چیز ممکن را علت آن می‌دانند. هر چیزی که قبل از یک نتیجه مثبت اتفاق بیفتد می‌تواند به تشریفات تبدیل شده

^۱ Pelle Lindbergh , NHL : دروازه‌بان سوئدی تیم

^۲ Ivanisevic Goran : بازیکن تنیس بسیار معروف

^۳ معروف به مرد مرغی

و رفتاری را شکل دهند که تکرار آن پیروزی‌آور باشد. این باور غلط پست هاک است. این چیزی است که سال‌های سال ذهن همه افراد را گول زده و در تمام طول تاریخ سبب شده تا افراد کارهای عجیب غریب انجام دهند.

لغت پست هاک از عبارت لاتین هاک ارگو^۱ گرفته شده به معنای «انجام کاری پیش از درک علت» است. این فرضی طبیعی است که وقتی یک اتفاق پشت سر اتفاق دیگری رخ می‌دهد در ذهن افراد شکل می‌گیرد. ممکن است نفهمید این طرز فکر چقدر در زندگی روزمره افراد اساسی است. تمامی دستگاه‌هایی که تنها یک دکمه دارند به گونه‌ای طراحی شده‌اند که طرز فکر خطی شما را تحت تاثیر قرار دهند. شما زنگ در را می‌زنید و صدای آن را می‌شنوید. دکمه آسانسور را می‌زنید و دکمه روشن می‌شود. بر روی صفحه گوشی می‌زنید و برنامه بالا می‌آید. دکمه روی دستگاه را می‌زنید و یک نوشابه به آرامی برای شما به پایین انداخته می‌شود. شما همیشه در طول زندگی با فشردن دکمه چیزی را بدست آورده‌اید. این دقیقاً مشابه با موشی است که برای دریافت غذا پایش را بر روی دکمه تعبیه شده قرار می‌دهد. ممکن است جادویی بین زمانی که شما دکمه را فشار می‌دهید تا وقتی که نتیجه می‌گیرید وجود داشته باشد. هیچوقت نمی‌توانید مطمئن شوید این خود شما بوده‌اید که سبب شدید تا نوشابه به پایین بیفتد مگر اینکه دستگاه را باز کرده و آن را از داخل ببینید. ممکن است دوربینی بر روی دستگاه قرار داده شده و شخصی به وسیله کنترل از راه دور به دستگاه دستور دهد. نمی‌دانیم، تا وقتی با فشردن یک دکمه نتیجه مورد نظر حاصل می‌شود اهمیتی به این موضوعات نمی‌دهیم. همین باعث می‌شود تا امکان فشردن دکمه در آینده بیشتر و احتمال فکر به طریقه اتفاق این موضوعات کمتر شود. اکثر بچه‌ها خاطره بدی از داخل کردن اجسام فلزی داخل پریز برق دارند و همین سبب شده تا از این امر به صورت خودکار دوری کنند. بچه‌ها نیازی به کلاس درس در مورد الکتریسیته و عواقب آن ندارند. وقتی برق او را بگیرد

¹ Hoc Ergo

نیازی به توضیحات اقتصادی و صنعتی برای طریقه کار الکتریسیته ندارد. برای درس عبرت گرفتن از این تجربه، مهم نیست که افراد الکترومغناطیس بدانند و یا حتی به حضور آن اعتقاد داشته باشند. بسیاری از حیوانات نیز به اینکه چه اتفاقاتی بین زمان انجام کار و نتیجه آن می افتد حتی فکر نمی کنند. در اینجاست که وقتی نتیجه بدی بگیرید می دانید با دوری کردن از انجام کار می توانید از نتیجه بدش دوری کنید. این در واقع توضیح آن است که چرا کاری را پیش از درک علتش انجام داده و یا به کلی انجام نمی دهیم.

از آنجا که افراد به باور غلط پست هاک تمایل دارند به محض دیدن دو اتفاق پشت سر هم آن ها را به هم ربط داده و فکر می کنند که قطعاً به یکدیگر مربوط هستند. پس در ذهن آن ها اتفاق دوم نشأت گرفته و یا حتی ممکن است نتیجه اتفاق اول باشد. به همین دلیل است که این باور سر منشا تمامی افکار غیرمنطقی است. این باور مادر تمامی خرافات، باورهای غیرعلمی، افسانه و داستان های عجیب غریب است. اینکه این افکار شما را به سیاه ترین بخش فکری می برد کاملاً منطقی است چرا که الگوسازی به خصوص «اگر این اتفاق، پس آن نتیجه» در زندگی ما اهمیت بسیاری دارد. مشکل تنها اینجاست که شما نمی فهمید چقدر در این موارد احمقانه فکر می کنید. به طور مثال بیشتر سرماخوردگی ها معمولاً ۷ روز در بدن باقی می مانند پس مصرف دارو تنها برای از بین بردن نشانه های بیماری است. اما باز فکر می کنید که مصرف دارو در این موارد باعث می شود تا زودتر خوب شوید و اگر آن ها را مصرف نکنید احتمالاً دیرتر بهبود می یابید. ممکن است در جامعه شما افراد برای بارش باران و یا افزایش محصول برقصد اما این اصلاً بدان معنا نیست که رقص واقعاً بر روی بارش باران تاثیر دارد. ممکن است پیش از هر بازی اعضای تیم را جمع کرده و دعا کنید اما این اصلاً بدین معنا نیست که یکی از خدایان برای برد در مقابل حریف سرسختان به شما کمک کرده است. اگر چه این نتیجه گیری ها اکثراً

موفقیت‌آمیز به نظر می‌رسند اما این طرز فکر همچنان غلط است. احتیاط همیشه شرط عقل است و در نتیجه همیشه می‌بایست به آن پناه ببرید.

بر خلاف طرز فکرهای دیگر، پست‌هاک کمک زیادی را از منبع روانشناسی در بدن می‌گیرد که اثر تسکین‌ناامیده می‌شود. احتمالاً تاکنون نام تسکین را بسیار شنیده‌اید. این لغت برای داروهای مسکن استفاده می‌شد وقتی که از سوزاندن عنبر برای تسکین سردرد و از ترکیب چایی و شکر برای بهبود آنفولانزا استفاده می‌شد. این لغت بعداً به داروهایی نسبت داده شد که بیشتر جنبه روانی داشت و نه درمانی. در سال ۱۹۵۵ دکتر هنری بیچر^۱ تعریف امروزی تسکین را «تسکین قدرتمند» نام‌گذاری کرد. بیچر بیان کرد که برای آزمایش روش‌های درمانی جدید نیاز است تا دو گروه مورد آزمایش قرار گرفته و تاثیر این تسکین از آزمایشات حذف شود. تنها در این حالت است که تاثیر واقعی دارو دیده خواهد شد. در این روش نه دانشمندان و نه مریضان نمی‌دانند کدامیک دارو و کدامیک مسکن است. این روش جواب داد. علم داروشناسی سریعاً این را تایید کرد و از زمان انتشار مقاله این شخص، مسکن‌ها به صورت جداگانه مورد مطالعه قرار گرفته‌اند و به بخش مهمی از علم داروسازی تبدیل شده‌اند. در طی این سالیان مشخص شد که بسیاری از روش‌های درمانی چیزی جز مسکن نیستند. اما در همین زمان مشخص گردید که تسکین‌دهنده‌ها یکی از قوی‌ترین و تاثیرگذارترین داروهای ذهنی هستند.

تولید مسکن یکی از ساده‌ترین کارهای ممکن است. حتی شاید شما هر روز بدون اینکه بفهمید بارها این کار را انجام دهید. هر وقت که بخواهید عملی همانگونه که می‌خواهید پیش برود، حتی تنها اعتقاد به چیزی می‌تواند درک ذهنیتان را تغییر دهد. در سال ۲۰۰۹ یک محقق آلمانی به افراد تحت آزمایش گفت که قرار است بر روی دستان آن‌ها کرمی مالیده شود که به آن‌ها قدرت می‌بخشد. اما این کرم دروغین بود. سپس به همان قسمتی از دستانشان که کرم مالیده بودند، گرمای

¹ Henry K. Beecher

شدیدی تاباندند. اثر تسکین سبب شد تا همه افراد بگویند که در اطراف کرم گرمای کمتری را حس کردند اگرچه کرم هیچ خاصیت از بین برنده درد را نداشت. جالب‌تر اینکه در اسکن‌های مغزی نشان داده شد که افراد واقعا حس می‌کردند مسکن واقعی به آن‌ها داده شده است. به دلیلی نامشخص مغز با باور این موارد درد کمتری را حس کرد. در سال ۲۰۱۰ محققان دانشگاه هاروارد به بیماران قرص مسکن دادند و به آن‌ها گفتند که برای درمان سندروم روده است. اما در این آزمایش دانشمندان از قبل به این افراد گفته بودند که داروی قلبی به آن‌ها داده خواهد شد. اما با این حال گروهی که این قرص‌ها را دریافت کرده بودند نصف گروه دیگر علائم بیماری را از خود نشان دادند. اینجا بود که دانشمندان فهمیدند دکتر رفتن و حتی صحبت با او منجر به پدید آمدن اثر تسکین شده و به بهبودی افراد کمک می‌کند.

باور غلط پست هاک و اثر تسکین معمولا به همراه یکدیگر ظاهر می‌شوند. وقتی این دو با یکدیگر ترکیب شوند انواع و اقسام پدیده‌ها را به وجود می‌آورند. آنچه من بدان علاقه دارم دسته‌ای از این پدیده‌هاست که هیچ تاثیری ندارند اما باز مردم به انجام آن ادامه می‌دهند. این موارد «دکمه‌های تسکین» نامیده شده و در سرتاسر زندگی ما حضور دارند. طرز کار آن‌ها نیز بدین صورت است که بعد از اینکه این دکمه را فشار دادید به این فکر می‌کنید که چرا این کار را کرده‌اید. دکمه بسته شدن درها در بسیاری از آسانسورهای آمریکا کار نمی‌دهد و فقط برای تسکین خاطر و بار روحی قرار داده شده است. این دکمه برای کارگران و پرسنل اورژانس تعبیه شده و تنها با کلید خاصی کار می‌کند. چه شما این دکمه را فشار دهید و چه فشار ندهید در آسانسور بسته می‌شود. اما اگر این دکمه را فشار دهید و پس از آن درها بسته شود حس رضایت خوبی در شما به وجود می‌آید. این امر باعث می‌شود تا به انجام این کار تشویق شوید پس در آینده هم همین کار را می‌کنید. در تحقیقی که توسط روزنامه نیویورک تایمز در سال ۲۰۰۴ انجام شد دکمه‌های تغییر چراغ راهنما سال‌ها پیش در این شهر غیرفعال شده است. در بیشتر چهارراه‌ها این کامپیوترها و

سنسورها هستند که زمان بندی چراغ‌ها را کنترل می‌کنند اما در گذشته دکمه‌هایی تعبیه شده بود که افراد بتوانند با فشردن آن‌ها حالت چراغ را عوض کنند. فرآیند تعویض و یا حذف این دکمه‌ها آنقدر پروژه بزرگی است که اکثر شهرها این کار را نکرده و دکمه‌ها را در همانجا رها کرده‌اند. افراد همچنان این دکمه‌ها را فشار می‌دهند چرا که بالاخره چراغ عوض می‌شود. شما وقت آزمایش و بررسی این چراغ‌ها را ندارید پس به راحتی فقط این کار را انجام می‌دهید. در تحقیقی در سال ۲۰۱۰ توسط شبکه ABC نشان داد که تنها یکی از این تعداد دکمه در تمامی شهرهای تگزاس، فلوریدا و نیویورک کار می‌کند.

این اثر همه جا دیده می‌شود. در بسیاری از شرکت‌ها ترموستات تنظیم دما به هیچ جا وصل نیست. سال‌هاست که مهندسان و متخصصان خانه‌سازی این ترموستات‌های دروغین را در خانه‌ها تعبیه می‌کنند تا پول بیشتری از مشتری بگیرند. بر اساس مقاله‌ای در سال ۲۰۰۳ بیان شد که ۹۰ درصد ترموستات‌ها جواب نمی‌دهند و کاملاً بی‌مصرف هستند. حتی برخی از شرکت‌ها از تولید کننده نويز برای حس تسکین کارآمدی این ترموستات‌ها استفاده می‌کنند. در همان سال ۷۳٪ تولیدکنندگان اعتراف کردند که ترموستات‌های ظاهری را بر روی یخچال‌ها، سیستم گرمایشی و حتی کولر نصب کرده‌اند.

برای اطمینان از این موضوع باید گفت که اثر تسکین محدودیت‌هایی نیز دارد. هیچ دکتری به جای درمان واقعی از اثر تسکین استفاده نمی‌کند اما تاثیرات آن کاملاً واقعی و قابل مشاهده است. باور و انتظار درک شما را از واقعیت آنقدر تغییر می‌دهد که بدن شما واقعاً باور می‌کند باید به گونه دیگری به مسائل و مشکلات پاسخ دهد. پس این اثر را در هر جایی که به کسی یا چیزی اعتماد کنید، پدید می‌آید. بیشتر درمان‌های محلی و عطاری‌ها نیز بر همین اساس کار می‌کند. تا آنجا که علم می‌داند هیچ دستبند جادویی نمی‌تواند درد فیزیکی دست را کاسته و خون-رسانی را بهبود دهد اما بیشتر مردم پس از دست کردن آن‌ها احساس می‌کنند اتفاق

خاصی در بدنشان رخ داده است. لغات کلیدی در اینجا «احساس بهتر» است. چیز مهمی که باید به یاد داشته باشید آن است که وقتی به داروهای عطاری و یا دعا-نویسی و اینگونه موارد پناه می‌برید این تنها باور شماست که کنترل همه چیز را بر عهده دارد. تمامی این اشیا و روش‌های درمانی غیرعلمی تنها به منظور تولید درک پست‌هاک تعبیه شده‌اند. شما پس از اینکه دستبند را به دست کردید به این فکر می‌کنید که چرا این کار را انجام دادید.

می‌توان گفت که روش‌های کمی برای رد این باور غلط وجود دارد. بدون علم فهم اینکه چه چیزی علت چیز دیگر است واقعا دشوار است. انسان همیشه دوست دارد تا الگویی تکرار شود و با استفاده از روش‌های خاص از آن دوری کند. خیلی بد است که اتفاقات تاریخی مهم را نمی‌توان به این سبک و سیاق مورد مطالعه قرار داد. شما هیچوقت نمی‌فهمید که چه تصمیمی درست بوده، چه تصمیم خودتان باشد، تمام چیزی که ما می‌بینیم تنها نتایج این تصمیمات است. وقتی به این نتایج می‌رسیم می‌دانیم که دیگر بررسی دلایل و روند این اتفاقات مهم نیست. خوشبختانه تعدادی از این اتفاقات و دلایل آن قابل بررسی و مطالعه است. علم در مورد زیورآلات تسکین‌بخش نظرش را اعلام کرده و توانسته تا حدودی این موارد را رد کند. در سال ۲۰۱۰ محققان دانشگاه ولز از افراد خواستند تا یک دستبند دروغی یا یک دستبند از شرکت بیان شده در ابتدای فصل پوشیده و به تمرینات فیزیکی بپردازند. آن‌ها هیچ تفاوتی بین این دو گروه ندیدند. همچنین در سال ۲۰۱۱ محققان دانشگاهی در استرالیا این دستبند را با هولوگرام اصلیشان بر روی دست افراد قرار دادند و از آن‌ها خواستند تا به تمرینات فیزیکی بپردازند. آن‌ها نیز هیچ تفاوتی بین این دو گروه نیافتند.

تقریبا غیرممکن است که از این باورها دست بکشیم. در سال ۲۰۱۰ لیسن دامسکین^۱ به نیمی از افراد توپ گلف داد و به آن‌ها گفت که این توپ خوش‌شانسی

^۱ Lysann Damischin

می‌آورد. گروه دیگر توپی دریافت کردند که به گفته او کاملا عادی و نرمال بود. گروه اول ۳۵٪ بیش از گروه دیگر توپ را گل کردند. توپ شانس اصلا واقعی نبود. او کاملا تصادفی به افراد می‌گفت که توپ شانس می‌آورد. پرتاب سکه مشخص می‌کرد که به چه کسی چه چیزی گفته شود. اما همین طرز فکر تاثیرگذار بود. این محقق گفت که توپ شانس سبب شده تا بازیکنان واقعا باور کنند کنترل بیشتری داشته و از استرس آن‌ها کاسته بود. پس در نتیجه اعتماد به نفس بیشتری پیدا کرده و بیشتر توپ خود را درون سوراخ انداختند. همین موضوع برای دستبندها نیز اتفاق افتاد. وقتی که رانندگان مسابقات اتومبیل‌رانی، وزنه‌برداران و سخنگوهای عمومی این بهبود عملکرد را با پوشیدن دستبند دیدند فهمیدند که دلیل این امر احتمالا اثر تسکین است. این افراد می‌توانستند این دستبند را با هر دستبند دیگری جابجا کرده و به همان نتایج برسند تنها اگر همین مقدار به آن باور داشته باشند. وقتی آن‌ها تفاوت‌هایی را به دلیل این باور غلط دیدند به هیچ وجه نفهمیدند این مغز آن‌هاست که دلیل این تغییرات است. در عوض به دنبال دلیلی گشتند که واضح‌تر باشد و آن چیزی نبود به جز: دستبند هلوگرام‌دار.

از خودتان بپرسید که آیا احساس بهتر درونی تاثیر دارو است یا انتظارات شما مخصوصا اگر چیزی که استفاده می‌کنید پایه پزشکی نداشته باشد. اگر خانواده شما برای دل‌درد از کاهوی یخ‌زده استفاده می‌کند بدین معنا نیست که کاهو عنصر خیلی مهمی در درمان است. چون ماساژوری از چین آمده دلیل نمی‌شود که بهتر از بقیه افراد عمل کند. همانگونه که طنزپرداز تیم مینچین^۱ در شعرش می‌گوید: «آیا می‌دانید که چه چیزی به جای دارو استفاده می‌شود و کاملا جواب می‌دهد؟». از خودتان بپرسید آیا حساب ویژه‌ای بر روی چیزی باز کردید و یا سنگ خاصی را همه جا با خود حمل می‌کنید؟

¹ Tim Minchin

آماده باشید تا این طرز فکر را در افراد قبول کنید و بدانید که رد یا قبول تماس آن‌ها با شما به هیچ وجه جادویی نیست. برای اینکه کمتر احمق باشید اثر پست هاگ را به یاد داشته باشید و اجازه دهید تا اثر تسکین تاثیرات مثبت خود را در ادراکتان اعمال کند. اینکه اتفاقی پس از اتفاق دیگر می‌افتد چیزی را اثبات نمی‌کند. طلسم جادویی وجود خارجی ندارد اما حتی اگر به فرض هم وجود داشته باشند، به این فکر کنید که استخدام گروه بزرگی از جادوگران برای تولید یک دستبند ساده چقدر هزینه‌بر و غیرمنطقی است.

فصل پنجم :

اثر هاله



باور غلط: شما ویژگی‌های دیگر افراد را بر اساس خود آن ویژگی ارزیابی می‌کنید.

باور صحیح: شما ویژگی‌های دیگران را با توجه به ذهنیت خود از ظاهر و شخصیت آن شخص قضاوت می‌کنید.

شاید با خود فکر کنید که وقتی هالیوود در حال ساخت فیلمی با بودجه ۲۰۰ میلیون دلاری است حتی قد بازیگر نقش اصلی بسیار مهم خواهد شد اما اصلاً اینطور نیست. حتی اگر قد این شخص از شخصیت دوم داستان که معشوقه وی است کوتاه‌تر باشد باز مشکلی نیست. ده‌ها سال است که کارگردانان با این مشکل مواجه شده و راه‌حل‌های مختلفی را برای آن یافته‌اند.

راحت‌ترین راه حل برای این مشکل استفاده از «جعبه سیب» است؛ همان جعبه چوبی کوچکی که برای انبار کردن میوه استفاده می‌شود. به مرور زمان این جعبه‌ها به ابزار مهمی برای فیلم‌برداری تبدیل شدند. حتی داخل بعضی از آن‌ها تقویت شده تا محکم‌تر به نظر برسند. خدمه فیلم‌برداری هر کجا که نیاز به بلندتر بودن چیزی داشته باشند از این جعبه‌ها استفاده می‌کنند. این امر آنقدر پیش رفته و همه‌گیر شده است که حتی برای اینکه کدام طرف جعبه باید روی زمین قرار گرفته شود اسم متفاوت در نظر گرفته شده است: «لس‌آنجلس» برای حالت معمولی و «نیویورک» برای پشت‌رو قرار دادن. اگر بازیگر شما برای نقشی کوتاه باشد تنها کافی است چند جعبه زیر پای او قرار داده و در فیلم‌برداری از پاهای او فیلم نگیرید. به همین دلیل است که گاهی اوقات به این جعبه‌ها «مردساز»^۱ نیز گفته می‌شود. برای بلندتر نشان دادن بازیگران کوتاه مثل تام کروز، آل پاچینو، همفري بوگارت و جیمز کاگنی از کفش‌های خاص، زاویه فیلم‌برداری کم و حتی درهای مخصوص کوتاه‌تر استفاده می‌شود. حتی در برخی مواقع چاله‌هایی در زمین کنده می‌شود تا بازیگران دیگر، داخل آن‌ها راه بروند و در نتیجه شخصیت اصلی بلندتر به نظر برسد. اما سوال اینجاست که چرا ما تلاش می‌کنیم شخصیت اصلی بلندتر به نظر برسد؟ پاسخ به این سوال قدرت پدیده روانشناسی خاصی را برای ما آشکار می‌سازد که در واقع تمامی اطلاعات ورودی ذهنمان را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

ادوارد ثورندیک^۲ یکی از پیشگامان علوم روانشناسی تحصیلی و شغلی بود. وی در ابتدای قرن بیستم به ارتش آمریکا کمک کرد تا سوالاتی را برای سنجش هوش و حافظه سربازانش طراحی کند. او پس از این به معلمان نیز کمک کرد تا بتوانند ابزارهای جدیدی برای یادگیری در دانش‌آموزان طراحی کنند. هدف اصلی او فهم این بود که وقتی نیاز باشد تا به منظور بررسی خصلت‌های کیفی از عدد استفاده

^۱ کنایه به اینکه قد بلند نشانه مردانگی است.

^۲ Edward L. Thorndike

کنیم (کاری که هنوز برای ارزیابی در مدارس و ارتش انجام می‌شود) چه اتفاقی در ذهن می‌افتد. سیستم نمره‌دهی و سوالات امتحانی بدین منظور طراحی شده که هر ترم کمی بهتر از ترم قبل عمل کنید. تبدیل افراد به عدد، ارائه جداول و نمودارها را بسیار سخت‌تر خواهد کرد. پس طبیعی است که محیطی به این شکل جای خوبی برای دیدن تاثیر تبدیل رفتار و درک به کمیت‌های عددی باشد.

با گذشت زمان و همین‌طور که ثورندیک گزارشات بیشتر و بیشتری را می‌خواند به پدیده عجیبی برخورد. وقتی شرکتی عملکرد افراد را روی کاغذ بیاورد تمامی ویژگی‌های رفتاری وی به هم مرتبط خواهند شد. این بدان معناست که وقتی تنها یک جنبه افراد را در نظر بگیرید تفاوت بین افراد کمتر به نظر می‌رسد. اگر ارزیابی فردی از یک نظر بهتر از فرد دیگری باشد، در تمامی بررسی‌های دیگر (مثل هوش و توانایی‌های عملی) نیز بهتر به نظر خواهد رسید. این خاصیت آنقدر فراگیر بود که ثورندیک در سال ۱۹۱۵ مقاله‌ای را در مورد آن چاپ کرد. در این مقاله نظرات افسران ارتش گردآوری شده بود. وی نشان داد که افسران ارشد نمی‌توانستند زبردستان خود را تنها از یک نظر خاص ارزیابی کنند. اگر آن‌ها به نظافت، تلاش یا وفاداری سربازی نمره بالایی می‌دادند، به توانایی آن‌ها در تصمیم‌گیری در لحظات حساس نیز نمره بالاتری می‌دادند. همچنین اگر حس می‌کردند که افراد زبردستان در چیزی ضعیف هستند، به توانایی آن‌ها برای الهام‌بخشی سربازان دیگر و یا اجرای عملیات نیز نمره کمتری داده می‌شد. می‌توان گفت که در تمامی موارد، نمره داده شده به یک ویژگی تقریباً برابر با نمره ویژگی‌های دیگر در آن شخص بود.

چیزی که ثورندیک بر روی آن تمرکز کرده این بود که چرا وقتی خلبانی در هدایت هواپیما نمره بالایی می‌گیرد ارزیابی بهتری نیز در رهبری سربازان بدست می‌آورد. او می‌نویسد: «با توجه به اینکه بیشتر خلبانان جوان هستند تقریباً غیرممکن است که شخصی توانسته باشد توانایی‌های رهبری خود را به اندازه خلبانیش تقویت کرده باشد». اما با این وجود افسران ارشد، این افراد را بهتر از بقیه دیده و نمره

بهتری را به ویژگی‌ها و توانایی‌های دیگر این افراد می‌دادند. او این امر را «هاله لیاقت عمومی» نامید. ثورندیک بیان کرد که وقتی شخصی از جنبه خاصی بهتر از بقیه به نظر برسد، این جنبه تمامی جنبه‌های دیگر را تحت تاثیر قرار خواهد داد. طبق بیان او این کاملاً اشتباه و تنها به دلیل حضور اثر هاله است. در نتیجه باعث می‌شود تا ارزیابی‌های بعدی ما خیلی دقیق نباشد.

پس اگر این پدیده باعث می‌شود تا شما به راحتی به خود و دیگران دروغ بگویید چرا باید چنین چیزی در ذهن وجود داشته باشد؟

ذهن برای افزایش سرعت سعی می‌کند به محض دیدن چیزی بر روی آن برچسب بزند. شما باید از نیاکان خود تشکر کنید چرا که بیشتر چیزهایی که با آن‌ها برخورد کرده و آن‌ها را خوب یا بد و خوشایند یا ناخوشایند در نظر می‌گیرید، توسط آن‌ها تشکیل شده است. به همین دلیل است که وقتی شکلات می‌خورید با خود فکر می‌کنید که چیز خوبی است و یا وقتی همسر قبلی خود را با شخص دیگری می‌بینید احساس بدی به شما دست می‌دهد. به طور مثال چیزهایی خزنده و نیش‌دار بد به نظر می‌رسند و از هر چیزی که شبیه به عنکبوت باشد متنفرید. مایعات غلیظ سبز، زرد یا قرمز رنگ به شما حالت تهوع می‌دهد در حالی که مایع آبی رنگ این چنین نیست. حتی نگاه به غذای خوشمزه باعث می‌شود تا آب از دهانتان راه بیفتد. اما اگر همان غذا را پر از کرم در نظر بگیرید حالتان بهم می‌خورد. همیشه فضاهای طبیعی سبز و آرام به شما آرامش می‌دهد در حالی که باتلاق‌های سیاه احساس بدی را در شما ایجاد می‌کند.

روانشناسان می‌گویند که وقتی بر اساس احساسات درونی خود نسبت به چیزی تصمیم‌گیری کنید تحت تاثیر «اثر اکتشافی» قرار خواهید گرفت. در روانشناسی این اثر احساسی است که هیچ نیازی به بررسی و آنالیز ندارد. بر خلاف صورتان این یک طرز فکر نبوده و فقط یک احساس خام است که منجر به حس و حال شما نسبت به اطراف می‌شود. شما در بین تاثیرات مختلف جابجا می‌شوید و یا به راحتی از هر

یک از آنان استفاده می‌کنید اما گاهی ممکن است این اثرات شدیداً با شما مخالفت کند. وقتی موضوع مرگ و زندگی پیش بیاید، این اثر شدیداً به شما کمک خواهد کرد. این اثر است که شما را از موقعیت‌های ناآشنا و به نظر خطرناک دور نگه داشته و به شما می‌گوید که از موقعیت‌های عجیب غریب دوری کنید. این ابزار بسیار رک است اما در موقعیت‌های مختلف دقت پایینی دارد. همین امر بوده که در تاریخ سبب شده تا از افرادی ضربه ببینیم که به هیچ وجه انتظارش را نداشته‌ایم و یا افرادی به بهترین نحو عمل کنند که حتی فکرش را هم نمی‌کرده‌ایم. این تمایل به شدت قضاوت شما را در ریسک‌پذیری دچار مشکل می‌کند. احتمال مردن شما در راه رسیدن به فرودگاه بسیار بیشتر از وقتی است که در درون هواپیما نشسته‌اید. حتی احتمال اینکه جایزه اسکار برنده شوید از خورده شدن توسط کوسه بیشتر است ولی شما دقیقاً عکس این افکار را در ذهن دارید. احساسات و افکار شما در مورد ترس و دوست داشتن شدیداً توسط این پدیده تحت تاثیر قرار می‌گیرد.

حال بیایید به سوال خود بازگردیم. چرا قد برای نقش اول بسیار مهم است؟ چرا فیلم‌سازان برای اینکار تا این اندازه سختی می‌کشند؟ این بدان دلیل است که ویژگی‌هایی در افراد وجود دارد که شدیداً شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد. تقارن یکی از این ویژگی‌هاست. حتی بچه‌های دو روزه به چهره‌های آشنا بیشتر و طولانی‌تر نگاه می‌کنند. شما به تون صدا و حتی طرز راه رفتن افراد دقت می‌کنید اما باید گفت که قد در بین تمامی این موارد بیشترین تاثیرات را بر روی شما دارد. وقتی کارگردانی قصد ایجاد احساسات مثبت نسبت به یک بازیگر را داشته باشد سعی می‌کند تا او را قدبلندتر نمایش دهد.

به صورت متوسط پس از اینکه قد از ۱۸۲ سانتی‌متر بالاتر رود، به ازای هر دو سانتی‌متر اضافه سالانه حدود ۷۸۹ دلار به حقوق آن فرد اضافه می‌شود. تیموتی جاج و دنیل کیبل^۱ ۸۵۰۰ شهروند آمریکایی و انگلیسی را از زمان نوجوانی تا بزرگسالی

¹Timothy Judge and Daniel Cable

تحت نظر قرار دادند و فهمیدند که قد بلند در شغل افراد تاثیر خوبی خواهد داشت. جاج حتی اذعان داشت که وقتی افراد قدبلند از بالا به پایین نگاه می کنند اعتماد به نفس بیشتری می گیرند. به همین شکل وقتی به افراد قدبلند نگاه می کنید احساس بهتری به آن ها پیدا خواهید کرد. جاج و کیبل دریافتند که ارتباطدهی ویژگی ها بیشتر در شغل هایی وجود دارد که روابط اجتماعی نقش اساسی داشته باشد؛ در مرتبه دوم شغل هایی حضور دارند که اعتماد به نفس در آن ها مهم است. به هیچ وجه عجیب نیست که از سال ۱۹۰۴ در آمریکا ۸۰٪ مواقع کاندیدا کوتاه تر بازنده بود. در سال ۲۰۰۹ گیل بروور^۱ در تحقیقی نشان داد که افراد قدبلند در روابط احساسی خود حسادت کمتری را تجربه می کنند. به همین شکل آن ها کمتر همسر خود را چک کرده و کمتر وارد بحث با افراد چاپلوس می شوند. بروور همچنین بیان می کند که مردان قدبلند وقت کمتری را به ظاهر و رفتار احساسی خود اختصاص می دهند.

اما چرا بلندی قد تا این حد برای بینندگان مهم است؟ اینجا تنها تفاوت چند سانتی متر است و این چند سانتی متر به هیچ وجه برتری را در رهبری یا فروشندگی به فرد نمی دهد. محققین این را به اثر اکتشافی ربط می دهند. در ذهن شما هر چه شخصی قدبلندتر باشد فرد بهتری است چرا که این طرز فکر از میلیون ها سال پیش با انسان بوده است. اما هیچکس دلیل این امر را نمی داند. شاید این به خاطر قدرت بیشتر افراد قدبلند باشد که به موارد دیگر نیز تعمیم داده شده است. ممکن است علت آن باشد که این افراد سالم تر از بقیه به نظر می رسند. اما صرف نظر از دلیل این امر، تحقیقات اخیر نشان می دهد که افراد قدبلند مهیبت تر و مدبرتر به نظر می رسند. همچنین اثر هاله سبب می شود تا برای شغل هایی که قد مهم نیست نیز این افراد را ترجیح دهید.

¹ Gayle Brewer

اثر هاله سبب می‌شود که ویژگی خاصی از یک شخص، به کلی رفتار و درک شما را نسبت به دیگر ویژگی‌های آن فرد تحت تاثیر قرار دهد. جالب‌تر اینکه هر چه این دید اولیه واضح‌تر و مشخص‌تر باشد تغییر طرز فکر در مورد آن سخت‌تر خواهد بود. پس برای مثال اگر همکاری داشته باشید که هفته اول با شما خوش‌رفتاری کرده به احتمال زیاد از رفتار بد او در روزهای بعد چشم‌پوشی خواهید کرد و این حتی ممکن است تا سال‌ها ادامه یابد. اگر سال اول زندگی مشترک خوب و زیبا باشد زمان بیشتری نیاز دارید تا بفهمید که رابطه شما دچار مشکل شده است. اگر از ویژگی خاصی در یک شخص خوشتان بیاید همین اثر هاله سبب می‌شود تا این خوبی را به همه ویژگی‌های دیگر نیز تعمیم دهید. افراد زیبا باهوش‌تر به نظر می‌رسند. افراد قوی وفادارتر و افراد مهربان قابل اعتمادتر به نظر می‌رسند و این به همین شکل ادامه خواهد داشت. به راحتی اشتباهات این افراد را بخشیده و حتی بعضی اوقات ناخواسته از آن‌ها دفاع می‌کنید.

در تحقیقات صد ساله اخیر نشان داده شده که زیبایی بزرگ‌ترین عامل این اثر است. زیبایی چیزی است که تنها در ظاهر افراد دیده می‌شود و همانند کلمات «خوشمزه» و «منزجرکننده» نسخه‌های گوناگونی از این اثر را به نمایش می‌گذارد. برای اینکه چهره‌ای را زیبا بنامید باید به فرهنگ، تجربیات و همچنین طرز فکر اجتماعی دقت داشته باشید. همگی این موارد با هم ترکیب شده و دید کلی شما به زیبایی را تشکیل می‌دهد. صرف نظر از چرایی این امر، افرادی که در یک منطقه و زمان زندگی می‌کنند دید یکسانی به زیبایی دارند و این استانداردها به صورت نامحسوس در قضاوت‌هایشان تاثیر می‌گذارد. روانشناسان اغلب برای شروع بحث راجع به این موضوع از اشعار شاعر یونانی به نام سافو^۱ استفاده می‌کنند. این شاعر در کتابش می‌نویسد: «چیزی که زیباست خوب است و کسی که خوب است به زودی زیبا نیز می‌شود». تحقیقات نشان داده که افراد بدون اینکه بدانند با این جمله

^۱ Sappho

موافقت می‌کنند. بدون اینکه بدانید در ذهن شما چه چیزی می‌گذرد و چه مواد شیمیایی در آن آزاد می‌شود باور دارید چیز قشنگ‌تر، بهتر است. اثر اکتشافی به صورت ناخودآگاه به شما می‌گوید تا به دنبال چیزهای زیبا در فرهنگتان رفته و یا از آن دوری کنید. سپس چه منبع واقعی آن را بدانید و چه ندانید به دنبال علت این احساسات رفته و سعی بر فهم آن‌ها می‌کنید.

کارن داین، الن برشید و الین والستر^۱ در سال ۱۹۷۲ تحقیقی در مورد اینکه چگونه زیبایی فیزیکی می‌تواند منجر به اثر هاله شود انجام دادند. آن‌ها به افراد تحت آزمایش گفتند که تاثیرات نگاه اول را بررسی می‌کنند. به هر شخص سه پاکت‌نامه داده شد و در هر یک از آنان یک عکس قرار داده شده بود. پیش از این کار به جذابیت هر یک از این عکس‌ها نمره داده شده بود. یکی از عکس‌ها بسیار جذاب، یکی معمولی و دیگری زشت بود و به همراه هر عکس برگه‌ای نیز به آن‌ها داده شد. سپس هر شخص به عکس نگاه می‌کرد و می‌بایست به ۲۷ ویژگی نوشته شده بر روی برگه از ۱ تا ۶ نمره می‌داد. سپس هر سه عکس در کنار یکدیگر قرار داده و از افراد خواسته شد تا شخصی که بالاترین نمره را در هر ویژگی می‌گیرد مشخص کنند. این ویژگی‌ها بسیار متنوع بوده و شامل مواردی اعم از نوع دوستی، ثبات، تجربه و حتی موارد جنسی می‌شد. همچنین از افراد خواسته شد تا میزان شادی افراد داخل عکس را در زندگی مشترک و همچنین فرزندداری مشخص کنند. در مرحله آخر نیز باید فرد مناسب برای شغل‌های گفته شده انتخاب می‌شد. در تمامی این آزمایشات نشان داده شد که وقتی مردم اساس و پایه‌ای برای تصمیم‌گیری بر نداشته باشند تنها از روی قیافه و ظاهر افراد قضاوت کرده و فرد زیباتر را قوی‌تر و بهتر می‌دانند. در این آزمایشات نیز چیزی که مردم دیدند تنها چهره افراد بود. این افراد به شخص جذاب‌تر نمره بالاتری داده و باور داشتند که در زندگی اجتماعی

^۱ Karen Dion, Ellen Berscheid, and Elaine Walster

خود شادتر می‌باشد. به طور مشابه هر چه شخص زیباتر بود شغل بهتری را برای وی در نظر می‌گرفتند.

این تمایل به استفاده از اثر هاله در جذابیت ظاهری سبب می‌شود تا در مورد همه چیز و همه کس دو نتیجه زیر حاصل شود:

۱- افراد زیبا فقط از زیبایی بهره نمی‌برند و شما به گونه‌ای در مقابل آن‌ها رفتار می‌کنید که گویا ویژگی‌های خوب دیگری نیز دارند.

۲- پس از سال‌ها پیروی از مورد اول، افراد جذاب واقعا فکر می‌کنند که بهتر از بقیه بوده و ویژگی‌هایی را دارند که بقیه از آن محروم هستند.

افراد زیبا باور دارند که مهربان، باهوش و افتاده بوده و هر صفت خوب دیگری را که افراد برای آن‌ها در نظر می‌گیرند واقعا دارند. آن‌ها به هیچ وجه به درست بودن این صفات در خود فکر نمی‌کنند.

فهم این اثر به ما کمک می‌کند تا نسبت به تمامی احساسات خود در مورد دیگران شک کنیم. دیوید لندی و هارولد سیگال^۱ در سال ۱۹۷۴ تحقیقی را چاپ کردند که در آن به افراد نوشته‌هایی داده شد. به هر یک از این نوشته‌ها عکس زنی پیوست شده بود. به بعضی از افراد عکس کسی داده شده بود که محققان باور داشتند جذاب است و در گروه دوم عکس فردی داده شد که اصلا جذاب نبود. سپس از این افراد خواسته شد تا کیفیت هر نوشته را بررسی کرده و به آن نمره دهند. در اینجا هیچ حرفی از عکس زده نشد. نتایج مثل قبل بود. هر چه شخص جذاب‌تر بود نمره بالاتری دریافت می‌کرد. وقتی در نهایت راجع به خلاقیت و عمق ایده‌های داخل نوشته پرسیده شد همه گفتند که نوشته با عکس زیباتر در هر دو زمینه بسیار بهتر از دیگری بوده است. ولی باید گفت که هر دو نوشته کاملا یکسان بود. تنها تفاوت این دو گروه در عکسی بود که به نوشته پیوست شد. وقتی دانشمندان همین آزمایش را با تغییر متن فرد زیباتر انجام دادند این تاثیر بیشتر دیده شد. لندی و سیگال

¹David Landy and Harold Sigall

بیان کردند که همه از افراد زیبا انتظارات بیشتری دارند اما وقتی همین افراد شکست می‌خورند به احتمال بیشتری آن‌ها را می‌بخشید.

در سال ۱۹۷۳ تحقیق مشابهی توسط مارگارت کلیفرد و الین والستر^۱ انجام شد. در این تحقیق به ۵۰۰ معلم پنجم ابتدایی فایلی داده شد که حاوی اطلاعات در مورد دانش‌آموزان جدیدشان بود. در این فایل کارنامه، نمره انضباط و یک عکس از هر دانش‌آموز وجود داشت. این افراد فکر می‌کردند که در حال بررسی صحت پرونده‌های تحصیلی و روش درست نگهداری آن‌ها هستند. تمامی فایل‌ها کاملاً مشابه بود و در تمامی موارد نمره‌های افراد بالاتر از میانگین بود. تنها تفاوت موجود در عکسی بود که در هر پوشه قرار داده شده بود. در پرسشنامه‌ای که قبل از این تحقیق پر شده بود، ۲۰ معلم جذابیت عکس دانش‌آموزان پنجم ابتدایی را بررسی کردند. از بین تمامی عکس‌ها، از هر دو جنسیت پسر و دختر، ۳ عکس از بالاترین نمره‌ها از لحاظ جذابیت چهره و ۳ عکس از پایین‌ترین نمره‌ها در همین لیست انتخاب شد. در این تحقیق از گروه دیگری از معلمان خواسته شد تا هوش، روابط اجتماعی، پیگیری خانواده در تحصیل و احتمال اخراج هر بچه را تخمین بزنند. توجه داشته باشید که اطلاعات برای همه معلمان یکسان بود و تنها تفاوت در عکسی بود که به آن‌ها داده می‌شد. فکر می‌کنید نتیجه چه بود؟ نتایج دقیقاً همراستا با اثر هاله و چیزی بود که روانشناسان انتظار داشتند. معلمان به هوش دانش‌آموزانی که عکس جذاب‌تری داشتند نمره بالاتری دادند و فکر می‌کردند که خانواده آن‌ها مشارکت بیشتری با مدرسه دارد. این افراد در روابط اجتماعی نیز نمره بالاتری کسب کرده و احتمال اخراج کمتری را به خود اختصاص دادند.

در سال ۱۹۷۵ هارولد سیگال و نانسی استروو^۲ تحقیقی را انجام دادند که نشان می‌داد در دادگاه به متهمان جذاب مجازات‌های کمتری داده می‌شد. آن‌ها بدین

^۱ Margaret M. Clifford and Elaine Walster

^۲ Harold Sigall and Nancy Ostrove

منظور به قاضی‌ها، پرونده‌های یکسان با عکس‌های مختلف هر زن (یکی جذاب و دیگری غیرجذاب) داده شد. سپس از این افراد خواسته شد تا مجازات هر یک را مشخص کنند. به صورت میانگین زنان جذاب به ۳ سال حبس محکوم شدند در حالی که همین مجازات برای گروه دیگر ۵ سال حبس را به همراه داشت و دقیقاً مشابه با حالتی بود که هیچ عکسی در پرونده قرار نگرفته باشد.

آزمایش‌هایی که نشان دهد چگونه زیبایی در نظر شما تاثیر می‌گذارد می‌تواند تمامی بخش‌های بعدی این کتاب را پر کند. زیبایی حتی پیش از اینکه کسی معروف شود سبب شهرت وی شده و هیچ ارتباطی به جنسیت و دیگر افراد ندارد. شما به صورت ناخودآگاه افراد زیبا را باهوش‌تر، لایق‌تر و بهتر در شغل می‌دانید و به صورت کلی این افراد شادتر از بقیه ما در نظر گرفته می‌شوند. همانگونه که لندی و سیگال گفتند قبل از اینکه چیزی از این افراد بدانید انتظار بسیار بالاتری از آن‌ها خواهید داشت. حتی وقتی اشتباهی کنند زمان بیشتری برای جبران به این افراد خواهید داد. این زیبایی می‌تواند به چهره، بدن، عضلات و یا هر چیز دیگر بسته به فرهنگ هر منطقه بازگردد.

در روان‌شناسی دید جامعی که افراد در مورد یکدیگر دارند «بررسی جهانی» نامیده می‌شود. همانطور که می‌بینید این بررسی در مورد قد و زیبایی یک شخص بر روی تصورات شما از او تاثیر گذاشته و بسیاری از آن‌ها حتی می‌توانند منجر به پدید آمدن اثر هاله‌ای شوند. وقتی در مورد گروه موسیقی، کارگردان و یا شرکت مورد علاقه‌تان نظر می‌دهید معمولاً در مورد نقض‌های آن به خود دروغ می‌گویید. به طور مثال اگر واقعاً خواننده یا موسیقی‌دانی را دوست داشته باشید راحت‌تر از کارهای ضعیفشان چشم‌پوشی می‌کنید. حتی ممکن است از آخرین آلبومشان نزد بقیه تعریف کنی و از اینکه بقیه این شاهکار را نمی‌فهمند کلافه شوید. یا حتی ممکن است نویسنده یا کارگردانی را آنقدر دوست داشته باشید که حتی تصور اشتباه کردنشان در ذهنتان نگنجد. در اینجا وقتی منتقدان به نقد کتاب یا فیلم آن‌ها

می‌پردازند واکنش شما چیست؟ مثل بیشتر طرفداران پر و پا قرص ممکن است حس کنید که این فقط نتیجه تنفر آن‌ها از این اشخاص است و نمی‌توانند پیشرفت آن‌ها را ببینند. اثر هاله‌ای به کلی واقعیت را برای شما تغییر می‌دهد. چیزهایی که دوست دارید و افرادی که سازنده آن‌ها هستند توسط حس درونی که به آن‌ها دارید بررسی می‌شوند و نه منطق. تمام چیزهای جدیدی که از این افراد دریافت می‌کنید همان حسی را به شما می‌دهد که کارهای قبلیشان به شما داده است. وقتی فکر کنید کسی خیلی باهوش است همه کارهای او را هوشمندانه و خلاق می‌بینید.

ریچارد نیسبت و تیموتی ویلسن^۱ در سال ۱۹۷۷ نشان دادند که بررسی جهانی چگونه می‌تواند در واقعیت تاثیر بگذارد. برای این کار دانشجویان آمریکایی را در مقابل لهجه بلژیکی قرار دادند.

این دو محقق به دانشجویان گفتند که قصد بررسی نتایج یک دوره را در پایان ترم و پس از دیدار با استاد دارند. این افراد نمی‌دانستند که از قبل به دو گروه تقسیم شده بودند. هر دو گروه با استاد مشابهی دیدار کرده و لهجه استاد کاملاً مشابه بود. تنها تفاوت این بود که رفتار استاد با هر گروه فرق می‌کرد.

در یک فایل تصویری دانشجویان مشاهده کردند که استاد به سوالاتی در مورد روش تدریس خود پاسخ می‌دهد. در یکی از این فایل‌ها وقتی از استاد پرسیده شد که چگونه این کلاس را اداره می‌کند وی بیان کرد که از راه تشویق این کار را انجام می‌دهد. او می‌گوید که با جلسه پرسش و پاسخ کاملاً موافق بوده و حتی از آن حمایت هم می‌کند. در فایل تصویری دیگر استاد می‌گوید که به روش‌های سخت-گیرانه اعتقاد داشته و دانشجویان باید خفه شوند و سر کلاس بنشینند. در پایان نیز می‌گوید که اگر کسی بیشتر از دانشجویان نداند اصلاً استاد نیست. پس برای یک گروهی این استاد بلژیکی مهربان و دلسوز و برای گروه دیگر سرد و خشن بود. حتی دانشمندان تا آنجا ادامه دادند که در گروه اول استاد از تاثیرات روش‌های گروهی و

¹ Richard Nisbett and Timothy Wilson

همفکری صحبت کرد. اما استاد بداخلاق گفت که هر هفته امتحان می‌گیرد چرا که به دانشجویانش اعتماد ندارد.

هر دو گروه بعد از تماشای این فایل‌ها باید پرسش‌نامه‌ای را در مورد استاد مورد نظر پر می‌کردند. در این پرسش‌نامه میزان علاقه آن‌ها به شرکت در کلاس هر یک از استادان پرسیده شد. همچنین آن‌ها باید به مواردی چون رفتار، چهره ظاهری و دیگر ویژگی‌های او نمره می‌دادند. مهم‌ترین سوال در این پرسش‌نامه همان سوالی بود که حیطه اثر هاله‌ای در ذهن افراد مطرح شده بود. در واقع همان سوالی که در آن در مورد مقدار اذیت‌کنندگی این لهجه سوال شده بود.

یافته‌های این تحقیق نشان داد که وقتی دانشجویان افکار خوب و رفتار مثبت استاد را دیدند اصلاً با لهجه او مشکلی نداشتند. حتی نیمی از دانشجویان گفتند که لهجه او را دوست دارند. اما بیشتر افراد گروه دیگر اذعان داشتند که حتی دوست ندارند به شخص نگاه کرده و از رفتارش متنفر هستند. اما بیشترین تفاوت در لهجه بود. ۸۰٪ افراد گروه دوم گفتند که لهجه استاد واقعا اذیت‌کننده است. هر دو گروه به یک استاد گوش کرده بودند و حتی لباس استاد در هر دو فایل یکسان و لهجه وی کاملاً شبیه بود اما رفتار و گفتار او در دو فایل متفاوت بود. لغات مورد استفاده تنها چیزهایی بود که او تغییر داد. برای یک گروه این لهجه نکته‌ای مثبت برای دوست داشتن استاد شد. اما برای گروه دیگر همین لهجه مزید بر علت شد و دانشجویان حس کردند که واقعا نمی‌توان او را برای یک ترم تحمل کرد. لهجه عوض نشد فقط اثر هاله‌ای عوض شد. وقتی در پایان تحقیق از دانشجویان پرسیدند که آیا رفتار استاد بر طرز فکر آن‌ها در مورد لهجه وی تاثیر گذاشته بیشتر افراد جواب خیر دادند. آن‌ها نمی‌دانستند که در حقیقت این اثر هاله‌ای بوده که نظرشان را به کلی عوض کرده بود.

وقتی دیگران مرتکب چنین تاثیری می‌شوند شما به راحتی به آن پی می‌برید مخصوصاً اگر مورد شدید مثل علاقه کورکورانه و خانواده‌های پسر دوست باشد. به

هر جهت احساسات شما ممکن است با آن‌ها متفاوت باشد و همین برای از بین بردن توهّم کافی است. اما همانگونه که نیسبت و ویلسون در تحقیقشان نشان دادند این بدان معناست که بقیه نیز تاثیرات این اثر را در شما می‌بینند. در این میان هیچ یک از افراد نمی‌دانند که چه موقع این اثر طرز فکر آن‌ها را تغییر می‌دهد. حتی اگر چیزی به سادگی لهجه یا یک لبخند باشد.

تنفر از لهجه کسی به خاطر رفتارش تنها مثال کوچکی از تاثیرات این اثر در رفتار انسان‌هاست. قدرت این اثر می‌تواند بسیار قوی‌تر و مخرب‌تر باشد. در سال ۱۹۷۶ گلن فاستر و جیمز ایزلداک^۱ تحقیقی را انجام دادند و در آن معلمان دوره ابتدایی با ۱۰ سال سابقه را گرد هم آوردند. سپس به صورت تصادفی هر یک را در یکی از چهار گروه تعیین شده قرار دادند. همه معلمان فکر می‌کردند که این تحقیق در مورد روش‌های جدید امتحانی برای دانش‌آموزان است اما در واقع هر گروه اطلاعات متفاوتی در مورد گروهی که باید بررسی می‌کردند دریافت کرد. به یکی از این گروه‌ها گفته شد که باید با بچه‌های دارای مشکل احساسی کار کنند. آن‌ها به گروه دیگر گفتند که دانش‌آموزانشان مشکل یادگیری دارند. گروه سوم فکر می‌کردند که افراد داخل کلاسشان عقب مانده ذهنی هستند. گروه چهارم نیز به عنوان عنصر کنترلی تعریف شده بود و هیچ چیزی راجع به دانش‌آموزانشان نمی‌دانستند.

هر معلم در هر گروه باید فایل تصویری مشابهی را از فعالیت‌های یک پسر چهارم ابتدایی مشاهده می‌کرد. این پسر به گونه‌ای انتخاب شده بود که کاملاً معمولی باشد (چه از لحاظ ظاهری و چه از لحاظ مغزی). در این فایل تصویر پسر قبل از اینکه بازی کند تعدادی آزمایش بدنی و مغزی را تکمیل می‌کرد. در تمامی این تست‌ها کودک نمره‌های در حد یک بچه چهارم ابتدایی را کسب کرد ولی معلمان از این موضوع خبری نداشتند. وقتی کلیپ به اتمام رسید از آن‌ها خواسته شد تا به عملکرد کودک نمره‌دهی کنند. همچنین آن‌ها باید خود را به جای کودک قرار داده و

¹ Glen Foster and James Ysseldyke

پرسشنامه‌ای را از جانب او پر می‌کردند. وقتی همه چیز تکمیل و تحویل داده شد محققان به همان چیزی رسیدند که شما نیز انتظارش را داشتید. نمراتی که سه گروه اول به بچه داده بودند بسیار کمتر از گروه آخر بود. اگر چه عملکرد بچه در تمامی فایل‌های صوتی یکسان بود اما اثر هاله‌ای سبب شده بود تا سه گروه اول تصور کنند که این بچه در حد یک کودک معمولی عمل نکرده است و به همین جهت به او نمره کمتری داده شد. اما در گروه چهارم که هیچ انتظارسازی ایجاد نشده بود کودک به صورت کامل و قابل قبول فعالیت‌ها را به اتمام رسانده بود. هر سه گروه دیگر تلاش داشتند تا مشکلات پیش‌فرض را در این کودک ببابند. گروهی که به آن‌ها گفته شده بود کودک عقب مانده ذهنی است کمترین نمره‌ها را داده بودند.

علت چنین اتفاقی چه بود؟ همه روان‌شناسان بر این باورند که اثر هاله‌ای منبع اصلی این واقعه است. معلمانی که چیزی برای تکیه بر آن نداشتند تنها به مشاهدات خود از فایل صوتی اکتفا کردند. اما در بقیه سه گروه همه اطلاعات پیش‌فرضی را داشتند که بر روی طرز تفکر آن‌ها تاثیر گذاشته بود. بر اساس گفته‌های روانشناسان اثر هاله باعث شده بود معلمان طرز فکر اولیه خود را نگه داشته و از هر چیز بر خلاف آن چشم‌پوشی کنند. به جای اینکه اطلاعات آن‌ها با دیدن فایل تصویری به روز شود و به جای اینکه واقعیت رفتاری او را ببینند تنها سعی کردند تا آن شخص را در جعبه اولیه‌ای که ساخته‌اند قرار دهند. خطر اینجا بسیار آشکار است. نادیده گرفتن اثر هاله‌ای می‌تواند به راحتی منجر به تغییر رفتار شما در هر مورد شود و در نتیجه چرخه‌ای تشکیل شود که دید شما نسبت به چیزی خراب و خراب‌تر شود.

سیاستمداران و فروشندگان برای بقای خود به این اثر پناه می‌برند. در دنیای امروزه هر موسسه‌ای از اسم و رسم خود برای بقا استفاده می‌کند و در صورتی که آن را از دست دهد از بین می‌رود. پس افراد بیشتر از اینکه به کیفیت محصولات یا برنامه‌های آن‌ها نگاه کنند به احساسات خود رجوع می‌کنند. اگر سیاست‌مداری خود

را دوست‌داشتنی، مهربان، با اصالت و دوستانه نشان دهد بیشتر رای‌ها را کسب کرده است. این همان حس اولیه است که منجر به حس‌های بعدی و تایید یک شخص می‌گردد و در مراحل بعدی منجر به بخشش خطاهایش می‌شود.

به همین علت است که حفظ چهره شرکت بسیار مهم بوده و برای ادامه کار و پیشرفت نظرات مردم چه خصوصی و چه در شبکه‌های اجتماعی بسیار مهم است. قطعاً می‌توان گفت که شرکت‌های محبوب‌تر همیشه بیشتر از شرکت‌های دیگر درآمدزایی خواهند داشت حتی اگر محصول شرکت دیگر بهتر باشد. پس به همین دلیل است که روزانه اخبار زیادی در مورد کارهای شرکت‌های مختلف و اینکه کدامیک در صدر است می‌شنویم. حتی اخباری در مورد اینکه کدامیک دوست‌داشتنی و کدامیک تنفرانگیز است پخش می‌شود. همان داستانی که در ذهن در مورد شرکت مورد علاقه ما ساخته می‌شود در مورد افراد ق‌دبلند و جذاب نیز ساخته می‌شود. انتظار شما از این افراد بسیار زیاد است اما وقتی اشتباه می‌کنند به راحتی چشم‌پوشی می‌کنید. اما اگر شرکتی که هاله منفی اطرافش تشکیل شده همان اشتباه را بکند و منجر به نابودی کامل شرکت شود.

اثر اکتشافی کمی از شدت این پاسخ‌های احساسی، ساده و ناخودآگاه به افراد، شرکت‌ها، محصولات یا مارک خاصی می‌کاهد ولی در پایان هر محصول جدید تقریباً نمره‌ای برابر با اولین محصولش را می‌گیرد. این نمره گاهی کمی کمتر و گاهی کمی بیشتر است. اثر هاله‌ای چنان ابزار قابل اعتماد و پیش‌بینی است که خیلی از آن‌ها هم اکنون به شرکت مخصوص به خود تبدیل شده‌اند. کتاب اپرا، مجله نیویورک تایمز و همچنین جوایز نوبل گروهی از قوی‌ترین موسساتی هستند که خود به ساخت این اثرات هاله‌ای دامن می‌زنند. اما در عوض همین‌ها می‌توانند با نوشتن یک نظر بد کیف پولتان را به جیب‌تان برگردانده و شما را از خرید چیزی کاملاً پشیمان کنند.

اثر هاله‌ای سبب می‌شود تا ویژگی‌هایی که ذهن می‌تواند کاملاً به صورت مجزا بررسی کند به ویژگی‌های دیگر وابسته شده و بر روی یکدیگر تاثیر بگذارند. خاصیت این اثر آن است که صفاتی را که به تنهایی هیچ نظری در موردشان ندارید با توجه به احساس کلی شما از آن شخص تعریف می‌کنید و نظراتان را نسبت به آن‌ها تغییر می‌دهید. وقتی عاشق کسی می‌شوید حتی بدترین کارهایش برای شما دلنشین و جذاب می‌شود. اما وقتی رابطه شما دچار مشکل شده باشد همان کار بسیار اذیت‌کننده به نظر می‌آید. اگر استاد شما در دانشگاه شخصی آرام و خوب باشد در نظر شما راجع به علم وی نیز تاثیر خواهد گذاشت. حتی اگر امتحاناتش نمره شما را کم کند و یا دفترش فوق‌العاده بی‌نظم باشد باز تمامی این موارد را نقطه مثبت وی می‌بینید. اگر از بودن در کنار خواهرتان لذت ببرید و شخصیتی داشته باشد که همیشه در کنار او شاد باشید، وقتی دیر به شام برسد به راحتی با او شوخی کرده و این را بخشی از شخصیت جالبش می‌دانید. اما اگر شخصیتی بداخلاق داشته باشد دیر آمدن او شدیداً اذیت‌کننده خواهد بود. پس منطق محض در برخورد با افراد در زندگیمان کاری تقریباً نشدنی است. تفکر درباره افراد سبب می‌شود تا درک شما از ظاهر، صدا، رفتار و هر چیز دیگر این افراد عوض شود. در واقع فیلتری دارید که تمام تجربیات خام شما با رد شدن از آن تغییر می‌کند.

نه مردم و نه هیچ چیز دیگر حتی فرزندان را در این فیلتر قرار ندهید. از این برچسب‌گذاری‌های جهانی مثل «عجیب غریب» یا «مغز متفکر» دوری کنید. به یاد داشته باشید که نزدیک‌ترین افراد به ما و همچنین زیباترین و جذاب‌ترین افراد از این اثر بهره بیشتری می‌برند. بدانید که اثر هاله‌ای باعث می‌شود تا عصبانیت شخص خوبی را کوتاه‌مدت دانسته و به همین شکل خوب بودن یک شخص عصبانی را گذرا بدانید. در نظر داشته باشید که یک صفت یا چندین خاطره خوب ممکن است منجر به حضور افرادی در زندگی شود که ضررشان بیش از منفعت آن‌هاست. به این حقیقت دقت داشته باشید که وقتی کسی خوب به نظر برسد، ذهن شما لغات و

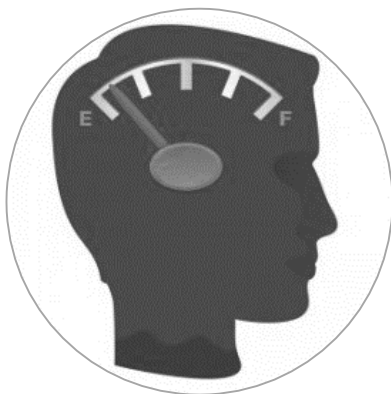
جملات وی را کاملاً تغییر خواهد داد. بدین جهت اگر شخصی را دوست داشته باشید که افسرده، مغرور یا احمق است، به راحتی حرف‌هایش را به گونه‌ای تغییر می‌دهید که متناسب با شخصیت درون ذهن شما از فرد شود.

تلاش کنید در هنگام بررسی توانایی‌های افراد، ویژگی‌های هر شخص را از چهره و شهرت وی جدا کنید. مطمئن شوید که در بررسی پایانی خود این شخص را بی‌نام و نشان در نظر بگیرید. به هیچ وجه در زمان مقایسه، کل شخصیت افراد را با یکدیگر مقایسه نکرده و هر صفت را به صورت جداگانه بررسی کنید. پس اسم و چهره افراد را از ذهن خود پاک کنید. هر چه بتوانید وابستگی موفقیت، توانایی و عملکرد خود را به دیگر موارد کمتر کنید، در هنگام اختلال یکی از آن‌ها کل سیستم کمتر دچار مشکل خواهد شد. شما نمی‌توانید از این اثر دوری کنید اما می‌توانید با استفاده از اطلاعاتی که راجع به آن به دست می‌آورید کمتر احمق به نظر برسید.

معمولاً به صورت میانگین اثر هاله‌ای مفید بوده و حتی ممکن است منجر به منفعت‌رسانی و دوری از خطرات شود. اما ممکن است در موقعیت‌های جدیدی که مغزتان نمی‌داند چه کند به شما خیانت کند. اگر در موقعیتی هستید که عملکرد دیگران را بررسی می‌کنید و یا تحت تاثیر این بررسی قرار می‌گیرید، بدانید این فرضیات و رده‌بندی‌ها چه در معلم‌ها و چه در افراد معمولی غلط است. در نظر داشته باشید که همه این‌ها تحت تاثیر تفکرات عمومی و احساسی قرار می‌گیرد و ویژگی‌ها با یکدیگر بررسی می‌شوند. وقتی در مورد شخصیت کسی قضاوت می‌کنید (همانند زمانی که می‌خواهید برای رای دادن کاندید مورد نظرتان را انتخاب کنید)، بدانید که چیزهایی از قبیل تجربه کاری، سخنوری، قد و تقارن موضوعات مهمی برای بررسی نیستند. این موارد می‌تواند به راحتی نظر شما را در مورد ویژگی‌های دیگر این افراد تغییر دهد. ذهن شما در شناخت تمامی افرادی که در زندگی شما حضور دارند تحت این تاثیر عمل خواهد کرد. همچنین تصویر اولیه‌ای که از آن‌ها می‌سازید تا پایان با آن‌ها باقی مانده و ممکن است به نفع یا ضرر آن‌ها بینجامد.

فصل ششم:

تخلیه نفس



باور غلط: اراده تنها استعاره‌ای از قدرت انسان است.

باور صحیح: منبع اراده انسان محدود است.

در سال ۲۰۰۵ یک تیم روانشناسی کاری کردند تا گروهی از دانشجویان حس کنند به هیچ دردی نخورده و تنها انگل جامعه هستند.

بدین منظور محققین، دانشجویان مقطع کارشناسی را به آزمایشگاه خود دعوت کردند و از آن‌ها خواستند تا با یکدیگر صحبت کرده و کمی با هم آشنا شوند. محیط به گونه‌ای طراحی شده بود که افراد حس کنند کاملاً غیررسمی بوده و تنها برای دید و بازدید طراحی شده است (دقیقا مشابه با مهمانی بعد از عروسی یا مهمانی

سال نو). البته باید دقت داشته باشید که این موارد آنقدرها هم غیررسمی نیستند و بخشی از آن‌ها فقط بر اساس سنت و مواردی رسمی می‌باشند. دانشجویان به گروه‌های ۶ نفره تقسیم شدند و باید به مدت ۲۰ دقیقه با استفاده از موضوعی که توسط محققان تعیین شده بود با یکدیگر صحبت می‌کردند. آن‌ها از همدیگر سوال‌هایی کلیشه‌ای اعم از «اهل کجایی؟»، «رشته‌ات چیه؟» و «اگه بتونی دور دنیا سفر کنی کجا میری؟» می‌پرسیدند. قبل از پرسیدن این سوالات، از افراد خواسته شد تا سعی کنند اسم همدیگر را پیش از شروع آزمایش اصلی یاد بگیرند. این نکته بسیار مهمی بود چرا که در مرحله بعد باید به اتاق کناری می‌رفتند و سپس باید وقتی کسی در اتاق نبود اسم دو نفر دیگری را که ترجیح می‌دادند با هم هم‌گروه شوند می‌نوشتند. محققان این اسامی را نوشته و از دانشجویان خواستند تا زمان صدا زدن اسمشان صبر کنند اما نمی‌دانستند که در همین زمان انتخاب‌های آن‌ها به کلی دور ریخته شد.

سپس روی باومایستر، ناتان دوال، ناتالی کیاروکو و جین تونگ^۱ از افراد خواستند تا به مرحله بعدی آزمایش بروند. در این مرحله آن‌ها باید می‌فهمیدند که چه تاثیری را بر روی افراد گروه‌های تشکیل شده در مرحله اول داشته‌اند. اینجا بود که همه چیز عوض شد.

این محققین به صورت تصادفی به افراد گفتند: «همه شما را برای هم‌گروهی انتخاب کردند». سپس همین افراد مجبور شدند تا تنها کار کنند چرا که گروه‌ها بیش از حد بزرگ بودند. دانشجویان گروهی که به آن‌ها دروغ گفته شد با قوت قلب بیشتری به مرحله بعد راه پیدا کردند. سپس به تمامی افراد دیگر گروهی که این شخص به آن اضافه شده بود گفتند: «من واقعا متاسفم که باید این حقیقت را به شما بگویم ولی هیچکس شما را برای هم‌گروهی انتخاب نکرد». وقتی افراد این جمله

¹ Roy F. Baumeister, C. Nathan DeWall, Natalie J. Ciarocco, and Jean M. Twenge

را شنیدند حس کردند که باید تنها کار کنند. وقتی چنین حرفی به آن‌ها زده شد ضربه روحی خورده و با اعتماد به نفس پایین‌تری به مرحله بعد رفتند. در این مرحله افراد باید نظر خود را در مورد کلوچه شکلاتی داده و کیفیت، بو و مزه آن‌ها را بررسی می‌کردند. بدین منظور در بشقاب ۳۵ کلوچه قرار داده شده بود. افراد می‌توانستند هر تعداد که دوست دارند از این کلوچه‌ها خورده و در پایان نظر خود را در مورد بو، مزه و کیفیت آن اعلام کنند. در آخر محقق برای ۱۰ دقیقه آن‌ها را با کلوچه‌ها تنها گذاشت.

اما حقیقت آزمایش از این قرار بود: بررسی میزان خوردن کلوچه بر اساس پذیرش اجتماعی. اینکه افراد گروه اول (گروهی که به آن‌ها گفته شد همه آن‌ها را می‌خواستند) چه تعداد کلوچه خورده و رفتارشان با گروه بعدی چه تفاوتی داشت. خوب اگر به اندازه کافی با انسان‌ها سر و کله زده، سردی حس طرد شدن از گروهی را احساس و یا حس بد انتخاب شدن به عنوان نفر آخر را در تیم‌های ورزشی تجربه کرده باشید، احتمالاً حس افراد گروه دوم را خواهید فهمید. روانشناسان حدس می‌زدند که طردشدگی، گروه دوم را نابود خواهد کرد. باید بگوییم که همین‌طور هم شد. اگرچه همه چیز از طراحی گرفته تا کلوچه‌ها در بین دانشجویان یکسان بود اما گروه دوم به صورت میانگین دو برابر گروه اول کلوچه خوردند. آن‌ها در ذهن خود در سیاره دیگری قرار داشتند و خود را تنها و ناامید می‌دیدند. برای کسانی که همه خواهان آن‌ها بودند نخوردن کلوچه‌ها کار ساده‌ای بود. اما برای گروه دوم دست کشیدن از تمایل خوردن کار سخت‌تری بود و دیرتر توانستند خود را کنترل کنند. چرا گروه دوم تمایل بیشتری به خوردن داشتند؟ به گفته دانشمندان چرا طردشدگی اجتماعی سبب می‌شود تا تنظیمات فکری افراد بهم بریزد؟ برای پاسخ به این سوال باید به چیزی رجوع کنیم که روانشناسان «تخلیه نفس» می‌نامند. وقتی بفهمید که چقدر تعداد چیزهای تولیدکننده این امر زیاد و چقدر زندگی افراد

به آن وابسته است شوکه می‌شوید. اما قبل از اینکه به توضیح این قسمت پردازیم اجازه دهید کمی راجع به نفس صحبت کنیم.

فردی به نام سیگیزموند اسکلمو فروید^۱ در سال ۱۸۵۶ به دنیا آمد. او اولین فرزند یک خانواده با ۸ فرزند بود. وی وقتی بزرگ شد به شغل طبابت پرداخت. به کوکابین و سیگار علاقه وافری داشت و در سال ۱۹۳۹ و زمانی که از سرطان دهان رنج می‌برد دست به خودکشی زد. وی یکی از بزرگ‌ترین متفکران قرن بیستم بود. او کسی بود که واژه «نفس» را برای اولین بار در زبان تعریف کرد و هر جا سخن از روانشناسی شود اولین چهره در ذهن افراد می‌باشد.

بر خلاف شهرت وی باید گفت که اواخر دهه ۱۸۰۰ زمان خوبی برای درمان‌های فیزیکی و ذهنی نبود. مدرسه پزشکی بیشتر به آناتومی بدن، علوم طبیعی و قدیمی می‌پرداخت. در این زمان عکس قسمت‌های مختلف بدن کشیده و سعی می‌شد تا وظیفه هر قسمت بدن یافت شود. آن‌ها فهمیدند که قلب در کجای بدن است، چگونه پا را قطع کنند و اینکه ارسطو راجع به غاری که در آن زندگی می‌کرده چه گفته است. تقریباً همه چیزهای مفیدی که پزشکان این دوره می‌دانند یا کشف نشده بود و حتی اگر کشف هم شده بود به درستی درک نشده بود. اگر گلودرد داشتید به شما گفته می‌شد تا کالباس فلفلی روی گردن خود بگذارید. به کسی که فتق داشت گفته می‌شد تا بر عکس شود و کمی دود تنباکو از پشت به او وارد می‌کردند. این دوره علم پزشکی تنها در اول مسیر خود بود و به همین دلیل در بیشتر مناطق در مورد چیزهای ساده‌ای مثل شستن دست قبل از شروع فرآیند زایمان، بحث و گفت‌وگو بود.

فروید در مراحل پایانی تحقیقش به تشریح مارماهی پرداخت. او چهارصد مارماهی را به صورت کامل تشریح کرد تا بتواند بیضه‌های این ماهی‌ها را پیدا کند؛ چیزی که در آن زمان هنوز مشخص نبود. این یک عمل حال به‌هم‌زن و خسته‌کننده

^۱ Sigmund Schlomo Freud

بود و در نهایت نیز به جایی نرسید. اما اگر او می‌توانست محل دقیق این را بفهمد
 اسمش در کتاب‌های تاریخ ثبت می‌شد. ولی در عوض او پس از گرفتن مدرک
 پزشکی در بیمارستان مشغول به کار شد و سال‌ها به مطالعه مغز و ترسیم نورون‌های
 آن مشغول شد. وی سعی داشت تا بتواند چیزی را در مغز بیابد که قبلاً کسی پیدا
 نکرده باشد. اما در همینجا بود که همانند تمامی پروژه‌های دیگر دچار کمبود بودجه
 شد و به همین جهت آزمایشگاهش را ترک کرد تا تحقیقاتش را به صورت خصوصی
 ادامه دهد. او برای یافت منبع اختلالات نورون‌ها در مغز همه چیز را بررسی کرد و
 حتی به منشا این موارد در بچگی و گذشته بیماران پرداخت. در اینجا بود که سعی
 کرد تا آناتومی مغز را ترسیم و روش کار آن را توضیح دهد. در همین زمان، مدل
 خود را از ذهن تشکیل داد. فروید رفتار و افکار، اختلالات روانی و بیماری‌ها را تماماً
 نتیجه برخورد و اختلال در مکالمات بین عامل‌های ذهنی می‌دانست. او به این عوامل
 نام‌های مختلفی اختصاص داد که امروزه با «شخصیت»، «نفس» و «وجدان» شناخته
 می‌شوند. از نظر فروید شخصیت، پایه ترین بخش ذهن بود که در واقع ناخودآگاه
 ذهن را تشکیل می‌دهد. چیزی که همیشه به دنبال لذت بوده و از شرایط ناخوشایند
 فراری است. نفس، بخش واقعیت‌گرای مغز است که عواقب کارهای بد ما را به ما
 یادآوری می‌کند. وقتی شخصیت در جدال با نفس شکست بخورد کنترل ذهن را از
 دست داده و وجدان تمامی سیستم ذهنی را در بر می‌گیرد. فروید فکر می‌کرد که
 این نفس را مجبور می‌کند تا کنترل را بازپس گرفته و یا پشت انکار و هر سیستم
 دفاعی دیگر ذهن پنهان شود. این عمل در واقع برای جلوگیری از قضاوت‌های شدید
 در مورد وجدان اتخاذ می‌شود. باید گفت که این قضاوت‌ها از اخلاقیات و رفتارهای
 اجتماعی تاثیر می‌گیرد. اما هیچ یک از این گفته‌ها درست نیست. این‌ها همه تصورات
 ذهنی فرد تحصیل‌کرده‌ای بود که در زمان کشف داروی پنسیلین به مردم گفته
 شد.

دکترهایی مثل فروید می‌توانستند هر چه را می‌خواستند، فرضیه‌سازی کرده و اگر به اندازه کافی در شخصیت و نوشته‌هایشان کاریزما داشتند حرف خود را پیش ببرند. این دقیقاً همان زمانی بود که فروید بیماری را با مریضی خاصی درمان کرد. او در ابتدا این شخص را نزد دکترهای گوش، بینی و گلو فرستاد چرا که علائم بیماریش از جمله آبریزش بینی به همه این موارد مرتبط بود. در زمان بهبودی و پس از دریافت داروهای مورد نظر، این زن اعلام کرد که درد شدیدی در سینوس-هایش دارد و هیچ چیز درد آن را کم نمی‌کند. فروید سریعاً نتیجه‌گیری کرد که خون‌ریزی نتیجه درد شدید در قسمت‌های عمل‌شده می‌باشد اما وقتی زن بار دیگر به جراح خود رجوع کرد فهمید مشکل تنها تکه‌های باقی‌مانده گاز استریل بر روی مناطق جراحی بوده است. اما فروید این را نپذیرفت و اعلام کرد که بهبودی زن فقط به خاطر علم روانشناسی بوده است.

اما نکته اینجاست که از آن زمان روانشناسی پیشرفت زیادی داشته است. هارولد بلوم^۱ منتقدی ادبی است که باور دارد تاثیر فروید به عنوان استاد استعاره بر روی جامعه انسانی دست کمی از تاثیرات شکسپیر و کوپرنیکس^۲ ندارد. کار فروید همچنان بخش بزرگی از فرهنگ و زبان روزمره است. اما شما تنها به این دلیل آن‌ها را می‌دانید که در قرن اخیر این علم پیشرفت زیادی کرده و تحقیقات زیادی در زمینه‌های مختلف روانشناسی چاپ شده است. هنوز حداقل یکی از استعاره‌های فروید کاملاً افسانه نیست و ما را به باومیستر و بشقاب کلوچه‌هایش می‌رساند.

باومیستر و همکارانش در دهه ۱۹۹۰ میلادی زمان زیادی را بر روی تحقیق در مورد خودسازی از طریق استفاده از شکلات صرف کردند. از فصل‌های قبل به یاد دارید این خود شما هستید که مرکز و محوریت زندگی خود را بر عهده داشته و در

^۱ Harold Bloom

^۲ نیکلاس کوپرنیکس (۱۹ فوریه ۱۴۷۳ - ۲۴ مه ۱۵۴۳) ستاره‌شناس، ریاضیدان و اقتصاددان لهستانی-آلمانی بود که نظریه خورشید مرکزی منظومه شمسی را گسترش داد و به صورت علمی درآورد. وی پس از سال‌ها مطالعه و مشاهده اجرام آسمانی به این نتیجه رسید که بر خلاف تصور پیشینیان زمین

واقع نقال اتفاقات گذشته، حال و آینده خود هستید. شما حس می کنید که بین شما و تمامی اتم های اطرافتان رابطه ویژه ای برقرار است. حسی که بیش از ۵۳۰ میلیون سال است شما را موجودی بیش از تعدادی ارگان، سلول و مولکول می داند. حسی که ما نسبت به شخصیت خود داریم در تمامی افکارمان نسبت به بدن و ذهن خود نمایان خواهد شد و «اراده» نامیده می شود. اراده احساسی است که سبب می شود تا فکر کنید کنترل تمامی تصمیمات و انتخاب های خود را بر عهده دارید. این حس است که باعث می شود مسئولیت رفتار خود را پیش و پس از انجام آن به عهده بگیرید. هزاران سال در مورد معنی این کلمه بحث شده اما کسی نمی دانست که آیا این فقط یک توهم بود یا خیر. اما تحقیق باومیستر در دهه اخیر نشان داد که می توان این حس را دستخوش تغییرات کرد و به گونه ای گول زد.

در سال ۱۹۹۸ باومیستر و همکارانش الن برتلاوکسکی، مارک موراون و دایان تاپس^۱ افرادی را برای آزمایش در کنار هم جمع کردند. آن ها به شرکت کنندگان گفتند که هدف آزمایش فهم و توضیح مزه است و همه باید گرسنه و غذا نخورده در آزمایشگاه حاضر شوند. سپس هر یک را به ترتیب وارد اتاقی کردند و از آن ها خواستند تا یکی از دو غذای منو (کلوچه شکلاتی یا کاسه تربچه) را انتخاب کنند. در همین حین، بوی کلوچه های در حال پخت تمام فضا را پر کرده بود. افراد نمی دانستند که به سه گروه تقسیم شده بودند. محققان از افراد یک گروه خواستند تا فقط تربچه بخورند و از حس خود نکته برداری کرده تا فردای آن روز به پرسشنامه ای پاسخ دهند. در گروه دوم همین کار را با کلوچه شکلاتی انجام شد. گروه سوم نیز اصلا به درون اتاق آورده نشدند. سپس روانشناسان اتاق آزمایش را برای ۵ دقیقه ترک کرده و با یک پرسشنامه به اتاق بازگشتند. بر اساس کتابی که باومیستر با کمک همکار خود جان تیرنی در مورد تحقیقش نوشت گروه اول آنچنان با حسرت به کلوچه های شکلاتی نگاه می کردند که گویا آب از دهانشان راه افتاده بود. حتی

¹ Ellen Bratlavsky, Mark Muraven, and Dianne M. Tice

بعضی از آنان کلوچه‌ها را نزدیک بینی خود کردند تا بوی آن را بشنوند. اما همچنان مجبور بودند از قوانین پیروی کنند. حتی یکی از آن‌ها هم کلوچه نخورد ولی همگی حسرت می‌خوردند. سپس همگی این افراد به انضمام گروه سوم به مرحله بعد رفتند. حال باید همگی پازل‌هایی را حل می‌کردند. تمام چیزی که باید انجام می‌دادند این بود که باید شکل هندسی را بدون برداشتن دست و یا عبور دوباره از یک خط ترسیم می‌کردند. به آن‌ها گفته شد که هر چه وقت بخواهند به آن‌ها داده خواهد شد اما به هیچکس گفته نشد که این پازل‌ها غیر قابل حل بودند. طی ۳۰ دقیقه بعد تمامی رفتارهای افراد شرکت‌کننده ضبط شد تا ببینند که چقدر زمان نیاز است تا افراد باخت خود را قبول کنند.

به صورت میانگین افراد گروه سوم پس از ۲۰ دقیقه به شکست خود اعتراف کردند. افرادی که کلوچه شکلاتی خورده بودند برای ۱۹ دقیقه خود را کنترل کردند. اما گروهی که باید تربچه می‌خورد بعد از ۸ دقیقه تسلیم شدند. باومیستر در این باره گفت: «به نظر می‌رسد تحمل وسوسه خوراکی اختلالی را در ذهن پدید آورده است». گویا شواهد نشان می‌داد که هر چه شما تلاش بیشتری برای مهار شخصیت خود کنید، مهار کردنش سخت‌تر خواهد شد. احتمالاً فروید می‌گوید که هر چه نفس بیشتر با شخصیت درگیر شود و بیشتر سرکوب و خسته‌تر شود، ضعیف‌تر خواهد شد. باومیستر این پدیده را «تخلیه نفس» نامید.

باومیستر و همکارانش خیلی زود فهمیدند که راه‌های زیادی برای زودتر تسلیم کردن افراد وجود دارد. در تحقیق دیگری دانشجویان به سه گروه تقسیم شدند. یکی از این گروه‌ها باید سخنرانی می‌کردند تا برای دانشگاه خود پول جمع کنند. گروه دوم باید بین سخنرانی در جهت یا علیه افزایش شهریه یکی را انتخاب می‌کردند. گروه سوم نیز بدون انجام هیچ کاری به مرحله بعد برده شدند. باز در مرحله دوم سوالات غیرقابل حل در پیش روی همه آن‌ها قرار داده شد. در این حالت نیز گروهی که مستقیم به مرحله بعد رفتند و یا سخنرانی‌ای را کردند که احتمالاً با آن مخالف

بودند به صورت میانگین دو برابر بیشتر از افرادی که سخنرانی خود را انتخاب کردند، تلاش کردند. نتایج نشان داد که تنها عامل تخلیه نفس اعمال محدودیت در مقابل تمایلات درونی نیست. کسانی که به آن‌ها اجازه انتخاب داده نشده بود در واقع به اراده خود وقت استراحت بیشتری دادند و انرژی نفس‌شان برای آزمایش بعدی کاملاً ذخیره شد.

در تحقیق دیگری از افراد خواسته شد تا وقتی برنامه کمدی یا برنامه غم‌انگیزی را می‌بینند هیچ حسی از خود نشان ندهند و یا هیچ حسی نداشته باشند. در عوض به گروه دیگر اجازه داده شد تا تمامی احساسات خود را نشان دهند. سپس از آن‌ها خواسته شد تا به همان سوالات قبل پاسخ دهند. در اینجا نیز افرادی که احساسات خود را نمایش داده بودند سوال‌های بیشتری را نسبت به گروه دیگر حل کردند.

در تحقیقی که در مورد انتخاب‌های عامل و غیرعامل انجام شد افراد می‌بایست همه کلماتی که حرف «ب» داشتند را در متن بی‌مفهومی پیدا می‌کردند. بقیه افراد باید تمام کلماتی را پیدا می‌کردند که — با حروف صدادار دو حرف فاصله داشت. سعی کنید در همین پاراگراف این کار را انجام دهید تا بفهمید که کار گروه اول بسیار ساده‌تر از گروه دیگر خواهد بود. در مرحله بعد افراد هر گروه به صورت انفرادی ویدیویی را دیدند که از یک دیوار گرفته شده بود. در این حین کنترل تلویزیون در اختیار آن‌ها قرار داده شده بود. برای گروهی فشار دادن دکمه خاموش تلویزیون پایان آزمایش بود. اما برای گروهی دیگر فشار دادن دکمه پایان نبود و در واقع این دکمه کار نمی‌کرد. افراد باید آنقدر به دیدن این ویدیو ادامه می‌دادند تا برای پاسخ‌گویی به پرسشنامه آماده شوند. هیچ اتفاقی در ویدیو نیفتاد اما افراد فکر می‌کردند که هر لحظه ممکن است اتفاق خاصی در این فایل تصویری بیفتد. همچنین به افراد گفته شده بود که به محض زدن دکمه، برنامه جذابی برای آن‌ها پخش خواهد شد. افرادی که در ابتدا فعالیت آسان‌تری را انجام داده بودند خیلی زودتر از گروه دیگر دکمه را فشار دادند چرا که گروه قبل تخلیه نفس شده بودند. حتی آن‌ها وقتی

می‌دانستند رها کردن دکمه به معنی قطع برنامه بود مدت بیشتری دکمه را پایین نگه داشتند. گروهی که تخلیه نفس شده بودند راه غیرعامل را انتخاب کردند و وقتی فعالیت این بود که دکمه را فشار دهند زودتر تسلیم شدند. نتایج نشان داد که هر چه تمرکز افراد بیشتر باشد اشتیاق آن‌ها برای تصمیمات عامل بعدی کمتر خواهد شد.

بسیاری از تفکرات و رفتارهای شما خودکار و ناخودآگاه است. برای مثال پلک زدن و نفس کشیدن هیچ نیازی به بخش خودآگاه مغز ندارد. بسیاری از کارهای دیگر شما از جمله رانندگی بعد از کار و یا خشک کردن خودتان بعد از حمام کردن در شرایطی انجام می‌شوند که بخش خودآگاه مغز شما درباره موارد مهم‌تری فکر می‌کند. اگر به اجاق داغی دست بزنید بدون فکر سریعاً دست خود را عقب می‌کشید. ترس از کوچه‌های تاریک و حس خوب شما به بغل کردن بدون هیچ داده اولیه‌ای در ذهن شکل می‌گیرد. وقتی آهنگ یا نقاشی شما را تحت تاثیر قرار دهد، احساسات بدون اراده وارد عمل می‌شوند. بیشتر زندگی ذهنی شما تحت کنترل بخش خودآگاه ذهنتان نیست. باومیستر می‌گوید که هر چه از این اراده بیشتر استفاده کنید، قدرت آن در مراحل بعدی کمتر و کمتر خواهد شد.

این بدین معناست که گویا ذهن سفینه‌ای آزمایشی بوده که بسیار بد طراحی شده است. این سفینه تا زمانی که در مسیر مستقیم به حرکت خود ادامه می‌دهد سوخت کمی می‌سوزاند اما به محض اینکه از مسیر خود خارج شده یا به مانعی برسد مصرف چندین برابر افزایش می‌یابد. این مصرف زیاد باعث می‌شود تا در آینده سوخت کافی برای رسیدن به مقصد را نداشته باشد. پس از مدتی مجبورید تا این سفینه را به مرکز سوخت برده و سوخت‌گیری کنید در غیر این صورت سفینه به کلی نابود می‌شود. در علم روانشناسی کنترل مغز انسان شامل انتخاب، جلوگیری از وسوسه، سرکوب احساسات و افکار و همچنین انجام کاری که مخالف فرهنگ اجتماعی است نیز می‌شود. نه گفتن به تمامی کنش‌های فکری از خالی کردن

یخچال گرفته تا نرفتن به کلاس نیاز به مقدار کمی اراده دارد ولی دفعه بعدی که بخواهید به آن نه بگویید، این کار بسیار سخت‌تر خواهد شد. تمامی تحقیقات باومیستر نشان می‌دهد که کنترل خودمان عملی بسیار سخت است. هر چه نفس شما بیشتر تخلیه شود فرآیندهای خودکار تقویت شده و هر تلاش برای کنترل تمایلات در دفعات بعدی کمتر موفق خواهد بود. اما تخلیه نفس به معنای خستگی بدنی نیست. خواب‌آلودگی، مستی و یا مصرف مواد مخدر قطعاً توانایی شما برای نخوردن کلوچه را کاهش می‌دهد اما چیزی که تخلیه نفس را عجیب می‌کند آن است که این اتفاق می‌تواند با تصمیم‌گیری‌های معمولی نیز رخ دهد. مهار و تغییر رفتارها، به تعویق انداختن حس رضایت را سخت‌تر کرده و بیشتر منجر به خستگی و تخلیه نفس در آینده می‌شود.

پس چرا در آزمایش اول فصل افرادی که توسط هیچ کسی انتخاب نشده بودند نتوانستند خود را در خوردن کلوچه‌ها کنترل کنند؟ به نظر می‌رسد که تخلیه نفس مثل چاقویی دو طرفه است. کنار آمدن با دیگران نیاز به تلاش داشته و بنابراین بیشتر اعمال اجتماعی ما به گونه‌ای تخلیه‌گر نفس ما هستند. نتایج طرد شدن از گروه بیان می‌کند زمانی که جامعه شما را طرد کند به درون خود رفته و با خود فکر می‌کنید: «چرا باید ارزش‌های اجتماعی را رعایت کنم وقتی هیچ کسی به من اهمیت نمی‌دهد؟».

احتمالاً تاکنون بسیار پیش آمده که حس کردید باید کامپیوتر خود را خاموش کنید، لباس‌هایتان را پاره کرده و یا سر به بیابان بگذارید اما هیچ وقت چنین کاری نمی‌کنید. افراد زیادی در جامعه وجود دارند که به دلایل مختلف ترجیح می‌دهند تنها زندگی کرده و یا از افراد فاصله بگیرند. این افراد حتی می‌توانند بسیار مشهور باشند مثل تد کاگزینسکی، هنری دیوید ثورئو و کریستوفر مکندلس^۱. اما بسیاری

¹ Ted Kaczynski, Henry David Thoreau, and Christopher McCandless

از افراد این کار را نکرده و به راحتی از امکانات و راحتی زندگی مدرن دست نمی-کشند. ممکن است روزی تصمیم بگیرید که باید به این جهان مادی پشت کرده و در طبیعت بکر زندگی کنید اما باز در نهایت کفش پوشیده و حداقل یک چاقو جیبی با خود حمل می‌کنید تا اگر حیوانی به شما حمله کرد بتوانید از خود دفاع کنید. به هر حال بیخیال شدن از این دنیا بدون هیچ کمکی بسیار سخت است. حتی شما از برنامه‌هایی که درباره زندگی در طبیعت است لذت می‌برید. کتاب‌هایی در این مورد می‌خوانید. تمامی انسان‌ها این تجربیات را دارند. همه ما این کنجکاوی و ترس نسبت به اینکه از بقیه انسان‌ها دست بکشیم داریم.

اوستاریسزم یا طرد به زبان فارسی تجربه‌ای بسیار تلخ و قدرتمند است. این کلمه از مجازاتی با همین نام در یونان باستان و دیگر شهرهای بزرگ در گذشته گرفته شده است. یونانیان برای تنبیه افرادی که از اعتماد بقیه سوءاستفاده و جوامع را به انزوا می‌کشاندند، آن‌ها را تبعید می‌کردند. آن‌ها برای تصمیم‌گیری در این باره بر روی قطعات کوچک سفالی رای خود را در مورد تبعید شخص می‌نوشتند. تمامی پستانداران همانند انسان‌ها زندگی کرده و برای زنده ماندن در کنار یکدیگر باقی می‌مانند. آن‌ها نیز گروه تشکیل می‌دهند. اما انسان‌ها در این جوامع شان اجتماعی، همبستگی، خون‌گرمی، توانمندی، روابط سیاسی و حتی روابط زناشویی را تعریف می‌کنند تا از طردشدگی فرار کنند. برای هر پستانداری ترک گروه و تنها شدن مساوی با مرگ است. حتی در بین فامیل هم همین حس وجود داشته و بعید است شخصی به کلی طرد شود. تنها حیواناتی که در عزلت و تنهایی زندگی می‌کنند آلفاهایی هستند که در نبرد با سرگروه جدید حیوانات شکست خورده‌اند. شامپانزه‌ها از رفت و آمد با این حیوانات دست کشیده و حتی با آن‌ها حرف نمی‌زنند اما هیچ وقت او را به حال خودش رها نمی‌کنند. انسانی که تنهایی را برمی‌گزیند در اغلب مواقع زمان زیادی نمی‌کشد که به اشتباه خود پی‌برده و پشیمان می‌شود. احتمالاً دلیل اصلی زنده ماندن نیاکان شما، دوری از مارها، شیرها و عنکبوت‌ها نیست و

دوست پیدا کردن در زمان خود نیز به این امر کمک زیادی کرده است. پس طبیعی است که وقتی جامعه شما را رد کند احساس غم شدید و دردی عمیق را در خود حس کنید.

پس سیستمی در درون خود دارید که همواره مراقب این طردشدگی هاست. در اینجاست که سریعاً می‌فهمید تمامی افراد رفتار خودخواهانه را دوست نداشته و از آن بدشان می‌آید. افرادی که قابل اعتماد نبوده، در جمع‌ها وارد نشده، با بقیه هیچ چیزی را تقسیم نکرده و به احساسات دیگران اهمیتی نمی‌دهند کم‌کم در گوشه‌ای رها خواهند شد. در نگاه کلی دزدی، تجاوز، قتل و کلاهبرداری به بقیه ضربه زده و در نتیجه شما را به تنهایی می‌کشاند. باومیسستر و گروهش در مقاله‌ای راجع به طرد اجتماعی نوشتند که بودن در جامعه در واقع به معنای آن است که شما بین خود و دیگر افراد توافق‌نامه‌ای را امضا کرده‌اید. اگر رفتار خود را تصحیح کرده و خودخواه نباشید به راحتی در جمع افراد باقی مانده و در گروه دوستان و جامعه قرار خواهید گرفت. اما اگر شما این توافق‌نامه را لغو کنید جامعه نیز قول‌های خود را شکسته و در نتیجه شما را رد می‌کند. گروه دوستانتان دیگر شما را به مهمانی خود دعوت نکرده و حتی دیگر خبری از شما نمی‌گیرند. اگر در گروه‌های اجتماعی بزرگ‌تر بیش از حد خودخواه شوید این طردشدگی با فرستادن شما به زندان و یا حتی موارد بدتر انجام می‌گیرد.

محققان در آزمایش اول فصل بیان کردند که از آنجا که افراد در زندگی روزمره رفتار خود را کنترل می‌کنند و این برای بودن در جامعه بسیار مهم است، انسان همیشه حس می‌کند باید بدین خاطر پاداشی دریافت کند. افرادی که به آن‌ها گفته شد هیچ کس انتخابشان نکرده دچار حس طردشدگی شده و کنترل رفتار خود را چیزی بی‌هوده دیدند. مثل اینکه با خود فکر می‌کردند حالا که کسی اهمیت نمی‌دهد، چرا باید از قوانین اجتماعی پیروی کرد؟ در اراده آن‌ها سوراخی ایجاد شده بود و در نتیجه وقتی در مقابل کلوچه‌ها نشستند تمایل خود را برای خوردن تحمل

نکردند. تحقیقات دیگر نیز نشان می‌دهد که وقتی انسان حس کند تنه‌است و کسی او را نمی‌خواهد نمی‌تواند به درستی پازل حل کند. در همین راستا همکاری افراد کم شده، کمتر کار کرده، بیشتر مشروبات الکلی مصرف کرده، بیشتر سیگار کشیده و در نهایت بیشتر به خود آسیب می‌رسانند. حس رد شدن کنترل بر روی خود را از بین برده و در نتیجه یکی از راه‌های رفتن به تخلیه نفس می‌باشد.

حال با توجه به همه این موارد، تکلیف مواردی که فروید بیان کرد چه می‌شود؟ به نظر می‌رسد که همه بحث‌ها درباره انرژی ذهن، انگیزه‌ها و قضاوت‌های فرهنگی ایده شخصیت، نفس و وجدان را تایید می‌کنند، اینطور نیست؟ خوب دقیقا به همین منظور است که دانشمندان تا این حد سعی دارند بفهمند چه چیزی عامل تخلیه نفس است. حتی بر اساس یک فرضیه این انرژی می‌تواند از هضم غذا به وجود آمده و همان گلوکز باشد.

تحقیقی در سال ۲۰۱۰ توسط جان لوال، شای دنزیگر و لیورا اونیام‌پشو^۱ انجام شد که در آن احکام قضایی ۱۱۱۲ زندانی طی ۱۰ سال مورد بررسی قرار گرفت. آن‌ها فهمیدند که دقیقا بعد از صبحانه و ناهار احتمال آزادی به شرط در بالاترین حد خود است. به صورت میانگین تقریبا ۶۰٪ زندانیان بلافاصله بعد از غذا خوردن قاضی آزادی مشروط می‌گیرند. اما این احتمال با گذشت از زمان آن وعده غذا کمتر و کمتر می‌شود. دقیقا قبل از خوردن غذا، قاضی‌ها تنها ۲۰٪ زندانیان را به شرط آزاد می‌کنند. هر چه میزان گلوکز خون کمتر باشد (یعنی زمان بیشتری از آخرین وعده قضایی آن‌ها گذشته باشد)، احتمال آزاد کردن شخصی توسط قاضی و قبول مشکلات پس از آن کمتر خواهد شد. همچنین احتمال آنکه این تصمیم‌گیری را به آینده موکول کرده و زندانی را تا اطلاع ثانوی در زندان قرار دهند بیشتر می‌شود.

این فرضیه در مورد گلوکز در تحقیق دیگری توسط باومیسستر در سال ۲۰۰۷ تقویت شد. در این تحقیق از افراد خواسته شد تا فیلم صامت زنی را ببینند که در

¹ Jonathan Leval, Shai Danziger, and Liora Avniam-Pesso

حال حرف زدن است در حالی که حرف‌هایش در گوشه سمت راست پایین صفحه نمایش داده می‌شد. وظیفه این افراد تلاش برای نادیده گرفتن کلمات پایین صفحه بود. دانشمندان میزان گلوکز قبل و پس از مشاهده فیلم را در افراد آزمایش کرده و با افرادی که بدون هیچ دستورالعملی فیلم را دیدند مقایسه کردند. به طور قطع افراد گروه اول نسبت به بقیه سطح گلوکز پایین‌تری پس از مشاهده فیلم داشتند. در آزمایشات بعدی همین افراد پس از مشاهده فیلم نوشابه با شکر یا شیرین‌کننده مصنوعی نوشیدند و سپس به همان بخش پازل‌های سخت و تخلیه نفس فرستاده شدند. مرحله‌ای که شامل پازل کلمات، دنبال کردن شکل‌های هندسی، تست‌های کنترل احساس، تست‌های کنترل پیش‌داوری و آزمایش‌های نوع‌دوستی بود. افرادی که نوشیدنی‌های با شیرینی مصنوعی را نوشیدند عملکرد بدتری نسبت به گروه دیگری که واقعا گلوکز دریافت کرده بودند داشتند. پس به نظر می‌رسد که خوردن و آشامیدن قبل از انجام کارها، به تقویت اراده و قدرت کنترل شما کمک کرده و در تصمیم‌گیری‌ها بهتر عمل خواهید کرد. اما اینکه برای تصمیم‌گیری به چیزهایی مثل خوردن و آشامیدن وابسته باشید واقعا تهوع‌آور است.

تحقیقات در مورد مدل‌های کنترل خود هنوز موضوعی جدید و ناقص است. برخی دانشمندان فرضیه اینکه گلوکز می‌تواند منجر به تخلیه نفس شود را به چالش کشیدند چرا که در اینصورت ذهن خودآگاه در هر لحظه به مقدار زیادی گلوکز برای کنترل رفتار نیاز دارد. آن‌ها باور دارند که دیگر مکانیزم‌های روانشناسی سبب می‌شود تا قند در خون آزاد نشده و در نتیجه ما فکر کنیم به مدل جدیدی در این باره دست پیدا کرده‌ایم. وقتی شما عملی را به اتمام برسانید که نیاز زیادی به کنترل خود داشته، توجه و انگیزه‌های شما توسط احساسات درونی شما گول می‌خورد تا برای مدتی به دنبال پاداش باشید. اما اگر در همین لحظه چیز سخت‌تر و یا تهدید بزرگ‌تری به شما وارد شود، انگیزه شما بار دیگر آزاد شده و با قدرت به کار خود ادامه خواهد داد. برای مثال ممکن است یک ساعت دنبال آهو بدوید و درد پای خود

را احساس نکنید اما وقتی آن را شکار کنید، شدیداً حس می‌کنید که باید کمی استراحت کنید و چیزی بخورید. اما اگر در همین حال حیوان وحشی به شما نزدیک شود، استراحت را به کلی فراموش کرده و شروع به دویدن می‌کنید. به این «مدل بهبودیافته تخلیه نفس» گفته می‌شود. مطابق با این مدل اگر چه ممکن است افراد گلوکز بسوزانند اما در شرایط خاص و حیاتی ذهن همه چیزهای دیگر را قطع کرده و خواسته‌های بدن را سرکوب می‌کند. در اینجاست که حس پاداش‌طلبی به شدت کاهش یافته و کنترل خود جذابتش را از دست می‌دهد. حامیان این فرضیه می‌گویند که اگر در این زمان مغز زیاد تحریک شود با حس رضایت گلوکز مصرف می‌کند. در برخی آزمایشات افراد پس از گرفتن هدیه، خوردن شربت و حتی انجام فعالیت‌های جذاب از تخلیه نفس خود جلوگیری کردند. این خود حاکی از آن است که سیستم پاداش‌طلبی نقش مهمی در تخلیه نفس داشته و گلوکز تنها عامل آن نیست. اما تحقیقات ادامه پیدا کرده و تا کنون ایده تخلیه نفس تنها یک استعاره است. این در واقع استعاره‌ای برای چیزی پیچیده‌تر است که هنوز به صورت کامل درک نشده است.

درک کنونی از این موضوع آن است که تمامی فعالیت‌های مغزی نیاز به سوخت دارد اما به نظر می‌رسد فعالیت‌های عامل بیشترین میزان این انرژی را نیاز داشته باشد. به عبارت دیگر بخش اجرایی ذهن بیشترین هزینه را بر بدن تحمیل می‌کند. تحقیقات نشان داده که وقتی گلوکز خون کم شود و یا وقتی که منابع تامین انرژی مغز دچار مشکل شود، فعالیت این بخش دچار مشکل می‌شود. اینجاست که ذهن به فرضیات فروید و همکارانش گوش کرده و روح را جدالی بین خواسته‌های اولیه و تفکر خودآگاه می‌داند. روانشناسان قدیمی باور داشتند که تنها شخصیت انسان است که او را کنترل می‌کند و نقش نفس بسیار کم است. اما چیزی که الان می‌دانیم این است که این ممکن است تنها تاثیر کمبود گلوکز و یا آزاد نکردن آن به هر دلیلی باشد.

به یاد داشته باشید که صرف نظر از کتاب‌های خودباوری، تحقیقات نشان می‌دهد اراده یک توانایی نیست. چرا که اگر این شکل بود ثبات رفتاری را در تمام فعالیت‌های ترتیبی می‌دیدیم. در عوض هر جا کنترل‌کننده اصلی در مبحث مهمی باشد، به مرور اراده شما ضعیف‌تر خواهد شد. اگر خنده خود را در کلیسا یا کلاس نگه دارید، هر چیز مسخره دیگری خنده‌دار به نظر می‌رسد تا اینکه در نهایت صدای خنده شما همه جا را پر کند.

تنها راه جلوگیری از این حالت ذهن، آن است که وقتی نیاز به اراده‌ای قوی داریم بفهمیم چه چیزی آن را مصرف کرده و از آن‌ها جلوگیری کنیم. زندگی مدرن امروزی بیش از هر زمان دیگری نیاز به کنترل رفتار دارد. همین که بدانید سایت‌ها حراج‌هایی را در نظر گرفتند، تبلت شما در انتظارتان است و گوشی شما از اعلان‌های روزانه پر شده نیاز دارید تا حدی تمایل خود را برای سر زدن به آن‌ها کنترل کنید. بدانید که هر تمایل شما در مرحله بعد قوی‌تر خواهد شد. به یاد داشته باشید که راه‌های زیادی برای سرکوبی فعالیت‌های عامل وجود دارد مثل چند روز بی‌خوابی، نوشیدن مشروبات الکلی و یا حرف نزدن در دورهمی‌های خانگی. داشتن یک شغل مهم نیز می‌تواند منجر به خستگی در تصمیم‌گیری‌ها شود که ممکن است به راحتی منجر به تخلیه نفس شود. این بدان دلیل است که تصمیمات بزرگ نیاز به انرژی زیادی داشته و به معنای واقعی کلمه وقتی بی‌انرژی شوید نمی‌توانید تصمیمات درست بگیرید. یک روز خسته‌کننده با شنیدن مزخرف‌های زیاد اغلب منجر به تماشای تلویزیون بدون هدف می‌شود. در این شرایط حتی وقتی کانال چیز مزخرفی را نشان می‌دهد حوصله عوض کردن آن را هم ندارید. اگر این اتفاق برای شما افتاد اصلاً نگران نباشید اما اگر نیاز دارید تا وزن کم کنید و یا به ورزش روی بیاورید باید برای این اهداف برنامه‌ریزی کنید. اگر می‌خواهید بیشترین کنترل را بر روی ذهن خود داشته باشید تا بتوانید تصمیماتتان را تغییر داده و تسلیم نشوید همیشه شاداب

و سر حال باشید. به خودتان استراحت دهید. کمی بخوابید. تا زمانی که ما دقیقاً نفهمیدیم تخلیه نفس چیست تصمیم مهمی را با شکم خالی نگیرید.

فصل هفتم:

سوء تفسیر انگیزش



باور غلط: شما همیشه دلیل احساسات خود را می‌دانید.

باور صحیح: در زندگی حالات خاص احساسی را تجربه می‌کنید که دلیلش را نمی‌دانید؛ حتی اگر باور داشته باشید که منبع آن را درک کرده‌اید.

پلی در بریتیش کلمبیا وجود دارد که بسیار بلند و ترسناک است و بر روی رودخانه کاپیلانو قرار دارد.

اگر مجسمه آزادی را زیر این پل قرار دهید، پل به راحتی از روی شانه آن عبور می‌کند. دقیقاً مثل یک نیمکت پارک است که وقتی بخواهید از روی آن عبور کنید تکان می‌خورد. امکان ندارد در زمان وزش باد نترسید و سر و صدای آن را نشنوید.

همچنین غیرممکن است که چشم از صخره‌ها بردارید و غرش آبی را که ۲۳۰ فوت (حدود ۷۰ متر) زیر شماست نادیده بگیرید. آنقدر این آب با شما فاصله دارد که با دیدنش تمام بدنتان می‌لرزد و حس می‌کنید هر لحظه ممکن است به پایین پرت شوید. عبور از این پل کار هر کسی نیست.

در سال ۱۹۷۴ آرت ارون و دونالد دوتان^۱ زنی را استخدام کردند تا در وسط این پل بایستد. وظیفه این شخص آن بود از افرادی که از پل رد می‌شدند درخواست کند تا پرسشنامه‌ای را پر کنند. در پایان این سوالات، وی از آن‌ها خواست تا راجع به تصویر زنی که صورتش را پوشانده بود نظر داده و سپس علت نظر خود را بیان کنند. در پایان نیز به تمامی این افراد گفت که اگر دوست دارند تا بحث را ادامه دهند همان شب به او زنگ بزنند. بدین منظور بر روی کاغذ شماره‌اش را نوشت و به شخص مورد نظر داد.

دانشمندان می‌دانستند که هیچ یک از این افراد نمی‌تواند ترس به وجود آمده در درونشان را نادیده بگیرند. هدف آن‌ها این بود که ببینند در زمان وجود استرس و ترس، مغز چگونه عمل می‌کند. بدین منظور آن‌ها به پل دیگری نیاز داشتند که به عنوان عنصر کنترلی عمل کند و راه رفتن بر روی آن در افراد ترسی را ایجاد نکند. بنابراین از دستیاران خود خواستند تا همین تحقیق را به همان منوال بر روی پلی عریض، محکم و با ارتفاع کم انجام دهند.

پس از اینکه تحقیق بر روی هر دو پل انجام شد نتایج با هم مقایسه گردید. محققان فهمیدند ۵۰٪ مردانی که بر روی پل خطرناک راه رفتند به فرد مورد نظر زنگ زدند در حالی که همین عدد برای گروه دیگر تنها ۱۲/۵٪ بود. اما این تنها تفاوت دو گروه نبود. وقتی داستان‌سازی‌های دو گروه با یکدیگر مقایسه شد فهمیدند که مردان گروه اول بیشتر به داستان‌های جنسی روی آوردند.

^۱ Art Aron and Donald Dutton

دقیقا چه اتفاقی در اینجا رخ داد؟ شرایط سبب شد تا مردان حس جنسی بیشتری داشته باشند ولی در دیگری اینگونه نبود. برای فهم این موضوع بهتر است ابتدا چیزی را برایتان توضیح دهیم که در علم روانشناسی «تحریک» نامیده می‌شود. این عبارت پیش‌تر در بخش ناهنجاری شناختی ذکر گردید و نیاز است تا بدانید چقدر راحت در مورد منبع احساسات خود اشتباه می‌کنید. منابع احساسی اشتباه می‌تواند منجر به حفظ روابط، ساخت سراب‌های دوست داشتنی و حتی تمایل به رفتارهایی مثل تقلب و ریا شود.

«تحریک» در علم روانشناسی تنها به موقعیت‌های جنسی محدود نمی‌شود. راه‌های بسیاری برای تولید این حالت وجود دارد. حتی خودتان هم این امر را حس کرده‌اید: افزایش ضربان قلب، عرق کردن کف دست، دهان خشک و نفس‌های عمیق-تر که با آه کشیدن همراه است. این دقیقا همان حالتی است که چشمانتان کاملاً باز شده و احساس عجیبی در رگ‌هایتان می‌کنید. این حس در زمان ورزش باد و بارش باران نیز به وجود می‌آید. این حالتی از بیداری است که مغز فعال‌تر شده و توجه بیشتری را بر اطراف و اتفاقات آن خواهد داشت. اما این با حسی که وقتی با صدای آژیر خطر از خواب عمیق بیدار شده و سریعاً از تخت خارج می‌شوید متفاوت است. تحریک از درون ذهن نشأت گرفته و بخشی از مراکز اصلی مغز است که بر روی تمامی سیگنال‌های ورودی و خروجی نظارت می‌کند. مثل چتربازی که آماده پریدن از هواپیماست، مثل موسیقی‌دانی که قدم به داخل استادیوم پر از شنونده می‌گذارد، مانند فردی در جمعیتی که در حین چرخش به دور آتش و طبل‌زنی با سخنرانی فردی منقلب شده‌اند. در چشمانتان اشک جمع می‌شود. گویا اشک و خنده با هم ترکیب شده است. اینجاست که ممکن است هر لحظه زیر گریه بزنید.

مردان حاضر در تحقیق یاد شده ابتدای این فصل ترس، سطح هوشیاری و استرس بیشتری را تجربه کردند و این احساسات با دیدن آن زن زیبا تمام وجودشان را پرکرد اما منبع آن در ذهن بهم ریخت. اینجاست سوال‌های گوناگونی در مغزتان

به وجود می‌آید. آیا این حس به خاطر پل بوده یا دختر؟ فقط دختر خوبی بود یا به من علاقه داشت؟ چرا من را انتخاب کرد؟ آیا تپش قلبم به خاطر حضور اوست؟ وقتی ارون و دوتان همین آزمایش را با یک گزارشگر مرد تکرار کردند نتایج به کلی ناپدید شد چرا که دیگر هیچ کسی فکر نکرد گزارشگر دلیل تحریک آن‌هاست و یا اگر چنین حسی کردند به راحتی با این حس مقابله کردند. اثرات تحریک در آزمایش بر روی پل امن نیز از بین رفت. وقتی علتی برای تحریک وجود نداشت قطعاً نیازی به توضیح آن نیز نبود. در اینجا بود که این دو محقق تصمیم گرفتند آزمایش خود را از دنیای واقعی خارج کرده و به داخل آزمایشگاه ببرند تا بتوانند تمامی متغیرهای غیر قابل کنترل را حذف کنند.

در نسخه آزمایشگاهی این تحقیق از دانشجویان مرد خواسته شد تا وارد اتاقی شوند که با تجهیزات الکتریکی فوق پیشرفته پر شده بود. در اینجا محقق از آن‌ها سوال می‌کرد که آیا دانشجوی دیگری را دیده‌اند یا خیر. وقتی دانشجو جواب نه می‌داد محقق از اتاق خارج می‌شد و به فرد اجازه داد تا مقالاتی را در مورد شوک‌های الکتریکی دردناک و عواقب آن‌ها مطالعه کنند. وقتی محققان باور داشتند که زمان به اندازه کافی سپری شده بازیگر جذابی را وارد اتاق می‌کردند که وانمود می‌کرد دانشجوی دیگری است و برای انجام تحقیق داوطلب شده است. سپس این افراد در کنار بازیگر نشسته و به توضیحات محققان گوش می‌کردند. محققان به این افراد گفتند که به زودی به یکی از آن‌ها شوکی مرگبار و به دیگری شوک ضعیفی داده خواهد شد. در مرحله بعد برای تعیین اینکه به چه کسی شوک قوی وارد شود شیر یا خط کردند. اما در واقعیت قرار نبود به هیچ کس شوک وارد شود و این عمل فقط برای ایجاد ترس در مردان بود. سپس به این افراد پرسشنامه‌ای مشابه با آزمایش اولیه داده و از آن‌ها خواسته شد تا زمانی که دستگاه‌های شوک آماده می‌شود، به سوالات پاسخ دهند.

در پرسشنامه خواسته شده بود تا به نگرانی خود و جذابیت بازیگر زن نمره بدهند. همانگونه که انتظار می‌رفت نتایج با آزمایش روی پل یکسان بود. افرادی که انتظار شوک قوی داشتند نسبت به بقیه سطح نگرانی بالاتری داشته و جذابیت زن را بسیار بیشتر از گروه دیگر در نظر گرفته بودند. همچنین هر چه درصد نگرانی آن‌ها بالاتر بود توصیفاتشان جنسی‌تر بود. در پایان به افراد گفته شد که هیچ شوکی در کار نیست و می‌توانند محل را ترک کنند.

ارون و دوتان نشان دادند که وقتی انسان حس تحریک داشته باشد بیشتر به جزییات توجه خواهد کرد و این دلیل وجود احساس سرزندگی در شماسست. جست-وجو برای یافتن معنی به صورت کاملاً خودکار و ناخودآگاه اتفاق می‌افتد. معمولاً به پاسخی که از این فرآیند دریافت می‌کنید شک نمی‌کنید چرا که شما اصلاً متوجه این فرآیند نمی‌شوید. شما نیز مثل همین افراد روی پل برای برخی احساسات خود دلیل می‌سازید. اینجاست که داستان‌های ذهنی خود را باور کرده و به زندگی ادامه می‌دهید. بسیار راحت است که دلیل علاقه یا تنفر خود را نسبت به چیزی بدانید و منبع آن را مشخص کنید. اما اگر قبل از رفتن به سینما نوشیدنی انرژی‌زا بنوشید کمتر منبع تغییرات در فشار خونتان را در حین تماشای فیلم می‌فهمید. شما نمی‌توانید تشخیص دهید که دلیل این امر انفجارات و صحنه‌های فیلم است و یا کافئین داخل خونتان. در بسیاری از اوقات شما نمی‌توانید علت تغییرات فیزیکی بدن خود را بیابید و اغلب به همین دلیل چیزی را به عنوان منبع انتخاب می‌کنید که در دسترس‌تر باشد. می‌توان گفت که مردم یکی از منابع مورد علاقه برای توضیح می‌باشند. شما ترجیح می‌دهید که افراد دیگر را سرچشمه و منبع حالت تحریک خود بدانید. مقداری از تحریک در افرادی که در آزمایش انتظار شوک قوی بودند به زن کنارشان گرایش یافتند. ارون و دوتان بر روی ترس و نگرانی خود تمرکز کردند اما از آن به بعد نشان داده شد که هر حالت احساسی می‌تواند منجر به این امر شود.

این امر کمک کرده تا دانشمندان به موارد بسیار مهمی در جهت حفظ ازدواج و جلوگیری از طلاق دست یابند.

در سال ۲۰۰۸ روانشناسی به نام جیمز گراهام^۱ تحقیقی را در مورد عوامل استحکام روابط انجام داد. وی از ۲۰ زوج درخواست کرد که در حین انجام فعالیت‌های روزمره، دستگاه دیجیتالی خاصی را با خود حمل کنند. این افراد می‌بایست در لحظه خاموشی دستگاه به محقق پیام داده و فعالیت آن لحظه خود را برای وی شرح دهند. سپس باید به چندین سوال در مورد حالت روحی خود و حسشان نسبت به همسرشان پاسخ می‌دادند. پس از هزاران بار انجام این تحقیق، گراهام فهمید زوج‌هایی که کارهای سخت‌تری را با کمک همدیگر انجام می‌دهند بیشتر به یکدیگر علاقه دارند. وی در طول آزمایشاتش فهمید که وقتی توانایی افراد مرتباً به چالش کشیده شود زوجین نسبت به یکدیگر حسی بهتر، عشق بیشتر و احساس نزدیکی بیشتری خواهند داشت. او فهمید که شکست مشکلات و پیروزی در آن‌ها کاملاً به احساس پیوند بین آن‌ها متصل است. او می‌گوید که فقط بودن باهم کافی نیست و فعالیت‌هایی که درگیر آن می‌شوید بسیار مهم است.

گراهام نتیجه گرفت که انسان‌ها همیشه تمایل به رشد، تقویت و اضافه کردن به توانایی‌ها و دانش خود دارند. وقتی با ترکیب شدن با زوجتان سعی می‌کنید تا این تمایلات را به پیش برید، بیش از هر چیز دیگر احساس علاقه به او خواهید داشت و رابطه خود را تقویت می‌کنید. این دردی را به بهترین موارد کاربرد درک غلط منابع احساسی باز می‌کند. اگر مشابه با افراد درون تحقیق بخواهید کارهای سختی را مثل یادگیری علم و یا تغییر دکوراسیون آشپزخانه به انجام برسانید حس خوب اتمام این امر و احساس ناب موفقیت، به صورت اشتباه به

^۱ James Graham

افراد اطرافتان نیز نسبت داده می‌شود. افراد پس از گذشت زمان، رابطه خود را منبع اصلی این احساسات می‌دانند که سبب می‌شود تا احتمال ضربه به رابطه بسیار کاهش یابد. در ابتدای امر فهم سلايق، عادات خاص غذا خوردن و حتی احساسات پیچیده فرد مقابل می‌تواند یکی از این چالش‌ها باشد. احساس تازگی با طولانی شدن عمر رابطه و روتین شدن آن کم‌رنگ می‌شود. همینجاست که ممکن است رابطه شما تضعیف شود. برای بازسازی آن نیاز به سختی دارد حتی اگر این سختی ساختگی باشد. مسابقه دادن با دوستانتان و رقابت در چیزهای حتی کوچک بیشتر از یک شب در کنار هم بودن به حفظ روابط دوستی شما کمک می‌کند.

این تمایل برای درک غلط منبع تحریک می‌تواند از درون انسان نشأت گیرد به ویژه وقتی در موقعیت‌های شدید احساسی قرار گیرد. در سال ۱۹۷۸ مارک زانا و جوئل کوپر^۱ به گروهی از افراد قرص دروغین دادند. آن‌ها به نیمی از افراد گفتند که دارو سبب می‌شود تا آرامش بیشتری داشته باشند در حالی که به نیمه دیگر دقیقاً عکس این را (تقویت افراد) بیان کردند. سپس از افراد خواسته شد تا متنی راجع به دلایل جلوگیری از سخنرانی‌های آزادانه بنویسند. بیشتر افراد تمایلی به شنیدن نظرات مخالف با تفکراتشان را نداشته و نسبت به آن احساس بدی داشتند. وقتی محققان به افراد اجازه دادند تا در صورت نیاز نوشته خود را ویرایش کنند افراد گروه اول تمایل بیشتری بر قبول این پیشنهاد داشتند. گروه دیگری که قرص‌های تقویتی خورده بودند حرارت خاصی را در درون رگ‌هایشان حس کردند و دیگر نیازی به تغییر متن خود ندیدند. این در حالی است که گروه اول هیچ چیزی را برای مقصر نشان دادن نداشتند و حس کردند که ذهن آن‌ها آرامش‌بخش دریافت کرده و تحریکشان به حالت عادی برگشته است. بار دیگر می‌توان دید که چگونه ناهنجاری، رفتار و طرز فکر عامل منجر می‌شود تا منبع تحریک کاملاً اشتباه در نظر گرفته شود. افراد داخل این آزمایش قصد داشتند تا این امر را کاهش دهند اما تنها

¹ Mark Zanna and Joel Cooper

افراد گروه اول توانستند منبع آرامش ذهنی خود را به درستی تشخیص دهند. این در حالی است که گروه دوم قرص انرژی‌زا را به جای احساسات منفی خود قرار داده و آن را مقصر دانستند.

سوءتفسیر تحریک پدیده دیگری مثل بنجامین فرانکلین و بر اساس تئوری درک درونی می‌باشد. اگر خوب به خاطر داشته باشید این تئوری بیان می‌کند که نگرش شما با نگاه به رفتار تان شکل می‌گیرد؛ چرا که تلاش دارید تا رفتارهایتان را طبیعی و درست جلوه دهید. یکی از پایه‌گذاران علم روانشناسی به نام ویلیام جیمز^۱ باور داشت که انسان همواره به تمامی موقعیت‌ها به صورت سوم شخص نگاه می‌کند و سعی دارد تا از بیرون ماجرا انگیزه‌هایش را بفهمد. وی اذعان داشت اگر جیرجیرکی روی دست شما بنشیند و شما در آن لحظه نتوانید بدن خود را تکان دهید و تنها جیغ بزنید، بعداً مغزتان باور می‌کند که احساس آن موقع شما وحشت بوده است و از جیرجیرک‌ها می‌ترسید. برخی مواقع بدون در نظرگیری تمامی حقایق نتیجه‌گیری می‌کنید. شما اغلب تنها شاهد رفتار و افکار خود هستید و بر اساس همین مشاهدات باورهایتان را تشکیل می‌دهید. فریتز استراک^۲ برای بررسی این موضوع آزمایش ساده‌ای را در سال ۱۹۸۸ طراحی کرد. در این آزمایش افراد می‌بایست خودکاری را با دندان‌های خود صاف نگه داشته و در زمان خواندن کتاب‌های مصور دندان‌های خود را نشان دهند. در نظر این افراد عکس‌های مجله خنده‌دارتر از افرادی بود که خودکار را بین لب‌های خود نگه داشته بودند. وقتی خودکار بین دندان‌ها باشد برخی از عضلات مورد استفاده برای خندیدن درگیر خواهند شد؛ این در حالی است که اگر خودکار را بین لب‌ها نگه دارید عضلات مورد استفاده در اخم درگیر خواهند شد. او نتیجه گرفت که این افراد تصور می‌کنند با این کار خندان‌تر بوده و در نتیجه این به خاطر خنده‌دار بودن عکس‌هاست. اما وقتی در گروه دیگر

¹ William James

² Fritz Strack

عضلات اخم در افراد فعال می‌شوند این عکس‌ها بی‌مزه و بی‌معنی خواهند شد. در آزمایش مشابهی که در سال ۱۹۸۰ توسط گری ولز و ریچارد پتی^۱ انجام شد از افراد خواسته شد تا در زمان گوش دادن به سخنرانی با استفاده از سر تکان دادن به طرفین یا بالا-پایین کردن، کیفیت هدفون‌ها را نشان کنند. افرادی که سر خود را بالا-پایین می‌کردند در انتهای آزمایش بیشتر با نظرات سخنران در فایل صوتی موافق بودند. در سال ۲۰۰۳ جنز فورستر^۲ از افراد خواست تا به محض رد شدن اسم هر غذا بر روی صفحه نمایش، به آن امتیاز بدهند. برخی مواقع اسم غذا بالا و پایین و در برخی مواقع از طرفی به طرف دیگر می‌رفت. این باعث می‌شد تا به صورت ناخودآگاه در ذهن افراد همان حرکات سر آزمایش قبلی تولید شود. مشابه با آزمایش قبل افراد غذایی که اسمش بالا-پایین می‌رفت را بیشتر ترجیح دادند (اگر از غذا متنفر نبودند). در آزمایش فورستر و دیگر موارد مشابه، نظرات مثبت و منفی تقویت شد اما اگر شخصی از چیزی مثل کلم بروکلی متنفر بود هیچ چیز نمی‌توانست بر نظر او تاثیر بگذارد.

تحریک می‌تواند حتی وقتی فکرش را نمی‌کنید تمامی فضای خالی مغز شما را پر کند. این می‌تواند با تریلر یک فیلم و یا شنیدن درخواست کمک شخصی در یک کلیپ پدید آید. نیاکان شما هر زمان که نیاز بود توجه بیشتری به موارد می‌کردند اما خودآگاهی همیشه با الگویابی همراه خواهد بود که منجر به حضور خطا در ورودی‌های مغز خواهد شد. یافتن منبع حالات احساسی بسیار دشوار و حتی در برخی اوقات غیرممکن است. ممکن است وقت توجه به موضوع تمام شود و یا جزییات در جایی تحت ناخودآگاهتان قرار داده شود. در این مواقع احساسات شما فعال است اما علتش را نمی‌دانید. وقتی در چنین موقعیتی قرار بگیرید سریعاً بر روی هدف تمرکز می‌کنید. فهم منشا و مرجع احساساتی چون خوشحالی، عدم

¹ Gary Wells and Richard Petty

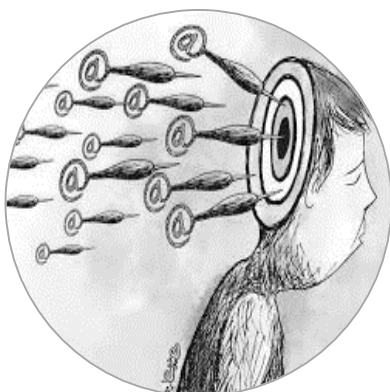
² Jens Förster

پذیرش، خشم یا عشق بسیار خوشایند است. این سبب می‌شود تا رو به جلو حرکت کنید. پس چه دلیلی دارد که ما در مورد آن شک کنیم؟

تحقیقات در مورد تحریک نشان می‌دهد که افراد در توصیف خود به ذهنشان خیلی خوب نیستند اما به شما کمک می‌کند تا بدانید رفتن به شهر بازی، تماشای فیلم ترسناک و بحث در زمان قهوه نوشیدن به روابط شما کمک می‌کند. باید دلیلی برای این وجود داشته باشد که پس از دعوا احساسات طرفین به یکدیگر بیشتر می‌شود و یا اینکه یک دوست صمیمی گریه را به راحتی به خنده تبدیل می‌کند. دلیلی وجود دارد که باعث می‌شود تا چالش و تلاش، برای شما دوستان، خانواده و همسری صمیمی‌تر به ارمغان بیاورد. وقتی شما بخواهید علت احساسات خود را بفهمید اما به آن دسترسی نداشته باشید از جست‌وجو دست بر نمی‌دارید. پس نیاز دارید تا به چیزی پناه ببرید، چه این شخص کنار شما باشد و چه دارویی که مصرف می‌کنید. شما همیشه جواب درست را نمی‌دانید اما نیازی نیست که این حالت را به بقیه توضیح دهید.

فصل هشتم :

توهم عامل خارجی



باور غلط: شما همیشه می‌دانید چه موقع بهترین نتایج را می‌گیرید.

باور صحیح: شما اغلب عوامل خارجی را به اشتباه دلیل خوش‌بختی خود می‌دانید.

وقتی خوشحال هستید کمتر اتفاق می‌افتد مراحل فراشناختی را طی کنید تا بفهمید که در واقع مغز، عامل اصلی حضور این احساس است.

با خود فکر می‌کنید که علت شادی شما خوردن کیک لیمویی خوشمزه است.

اما بعید است فکر کنید « من خوشحالم چون عqlم به من می‌گوید که خوشحال

باش ». تجزیه و تحلیل زبان کاری دشوار و گیج‌کننده است. وقتی در مورد شخصیت

خود فکر می‌کنید آیا تمام مغز و بدنتان را مد نظر قرار می‌دهید یا تنها قسمتی از

آن را؟ احتمالا به همه اعضای بدن. اگرچه علم عصب‌شناسی سعی دارد تا خودآگاه را تنها بخشی از کل ذهن معرفی کند اما این چیزی نیست که انسان‌ها به راحتی قبول کنند.

شما همین الان که نشسته‌اید و این کتاب را می‌خوانید باور دارید دقیقا همان کسی هستید که فکر می‌کنید؛ کسی که در کنترل کامل بدن خود است و تمامی ورودی‌های فیزیکی، نامشهود، احساسی و لمس کردنی را تجربه می‌کند. این خود شما هستید که به همه چیز فکر می‌کنید. خودتان احساس می‌کنید. اما موقعیت‌هایی وجود دارد که در آن‌ها درک این قدرت‌ها به راحتی دستکاری شده و به شدت دستخوش تغییرات می‌شود. در واقع موقعیت‌هایی در زندگیتان وجود دارد که شما منبع احساسات خود را به چیزی فرضی نسبت می‌دهید. اگر نیاز است سعی کنید لحظه‌ای به این موارد فکر کنید. می‌فهمم که این مفهوم به کلی پایه‌های فکری شما را می‌لرزاند اما در آزمایشگاه می‌توان نشان داد که برخی از اوقات شما خود را مسئول افکار و رفتارتان نمی‌دانید. نه تنها این بلکه حتی ممکن است مالکیت این احساسات را به شخص یا چیز دیگری انتقال دهید.

در روانشناسی مفهوم آنکه طرز فکری پشت هر اتفاق وجود دارد «عامل» نامیده می‌شود. همچنین می‌توان گفت که یک سیستم تشخیص عامل در تمامی انسان‌ها قرار داده شده است. معمولی‌ترین مثال این مورد آن است که تصور کنید درون جنگل قرار دارید. صدایی بین برگ‌ها می‌شنوید. آیا صدای باد است یا ببر؟ بهتر است ریسک نکرده و فکر کنیم ببر است. پس یا برای جنگ با آن آماده می‌شویم و یا دعا می‌کنیم که ما را ندیده و از سمت دیگری برود. احساس درونی که منجر می‌شود تا شما ذهن خودآگاه را عامل نیروهای ناشناخته بدانید حاصل از مفهوم «عامل» است. به همین دلیل است که شب‌ها نمی‌توانید به راحتی از صداها صرف نظر کنید. بخشی از شما از بخش دیگر می‌خواهد تا چیزی را بیابد که ممکن است مسبب این امر باشد. نیروی عامل در فهم وقایع عجیب، رازآلود، خطرناک و غیرقابل

توضیح همین تمایل انسان برای در نظر گرفتن عاملی در پشت رفتارهای عجیب است؛ در این حالت اصلاً مهم نیست که شواهد و مدارکی در این مورد وجود داشته باشد.

شما این عوامل را تنها برای نیروهای خارجی در نظر نمی‌گیرید بلکه فکر می‌کنید در پشت تمامی اعمالتان یک عامل وجود دارد؛ منظور از این عامل خود شما هستید. به صورت طبیعی هر شخص باور دارد که خودش دلیل حرکت دستانش و حرف‌هایی است که می‌زند. حتی ممکن است چیز خیلی واضحی به نظر بیاید اما این اصلاً درست نیست. در واقع این منبع یکی از بزرگ‌ترین و غیرقابل تشخیص‌ترین اشتباهات خودآگاه شماست. شما همیشه عامل اصلی کارهایتان را درک نمی‌کنید و تنها کمی دستکاری نیاز است تا کل سیستم دچار اختلال شود. برای فهم این موضوع بیاید چندین مورد از توهمات در مورد خود را ببینیم.

همانگونه که ممکن است از گذشته به یاد بیاورید «عاطفه» لغتی است که برای حالات احساسی استفاده می‌شود که تجربه می‌کنید. در علم روانشناسی پیش‌بینی آینده احساسات «پیش‌بینی عاطفی» نامیده می‌شود. اگر همین الان کسی ظاهر شود و به شما کیک گیلای داده، راجع به چهره‌تان تعریف کرده، شعری راجع به شما سروده و قبل از گرفتن لباس‌هایتان برای شست‌وشو شما را بغل کند چه احساسی نسبت به او خواهید داشت؟ پیش‌بینی شما درباره این موضوع عامل اصلی این پیش‌گویی خواهد بود. در طی تمامی آزمایشاتی که از سال‌ها پیش در این مورد انجام شده یک چیز کاملاً مشخص است: **انسان‌ها در پیش‌بینی عاطفی فوق‌العاده**

ضعیف هستند. مغز شما برای درک نتایج خوب و بد بر روی احساساتتان شدیداً تحت تأثیر است. وقتی چیز خوبی مثل برنده شدن در بخت‌آزمایی یا اتفاق بدی مثل تصادف با اتومبیل را در نظر می‌گیرید پیش‌بینی شما در مورد احساساتتان بعد از این اتفاق درست نخواهد بود. روانشناسان می‌گویند که این ضربه در واقع تأثیر حوادث می‌باشد. شما به گونه‌ای تحت تأثیر قرار می‌گیرید

که ضربه‌های احساسی اتفاقات آینده را بیشتر از آنچه در واقعیت پدید می‌آید در نظر بگیرید. گویا مثل شخصی هستید که با دیدن باران سیل را پیش‌بینی می‌کند. پیش‌بینی کننده حال درونی شما همیشه بخشی از این پیش‌بینی‌ها را برای آینده قلبتان در نظر می‌گیرد. پس ضربه اثر، پیش‌بینی احساسی شما را دچار مشکل می‌کند و باعث می‌شود تا از دقت آن کاسته شود.

در سال ۱۹۷۸ فیلیپ بریکمن و همکاران^۱ از تعدادی از برندگان بخت‌آزمایی و افرادی که به وسیله تصادف فلج شده بودند در مورد خوشحالی واقعی پرسید. بین پاسخ این دو گروه کمی تفاوت وجود داشت اما این تفاوت فقط منحصر به این دو گروه نیست و بین هر گروهی با گروهی دیگر نیز می‌تواند وجود داشته باشد. خوشحالی به گونه‌ای از افسرده شدن بیماران جلوگیری کرده و همزمان از خود بی‌خود شدن برندگان بخت‌آزمایی را کنترل کرده است. در طول زمان همواره چیزی در ذهن افراد در حال رخداد است: برگشت به عقب برای یافتن عامل. این تمایل مانند سر چوب ماهیگیری است و هیچ موجی نمی‌تواند آن را خیلی از جای اصلی خود دور کند. مهم نیست چه اندازه افکار شما تغییر کند باز این تمایل در جای خود باقی خواهد ماند. زمان ناپدید شدن احساسات شدید متفاوت است اما در بیشتر مردم این عدد بین دو تا سه ماه است. بریکمن کمک کرد تا لغتی را برای توصیف این پدیده تعریف کند: تردمیل خوشحالی.

بسیار خوب. این مقدمه ما را به جایی که می‌خواستیم رساند. پیش‌بینی احساسی و تردمیل خوشحالی بخشی از پدیده بزرگ‌تری به نام «غیر قابل تصور» می‌باشند. این پدیده در واقع سیستم دفاعی روانی ماست. وقتی شما در معرض طرد شدن، غم از دست دادن، تحقیر شدن، ناتوانی و تمامی احساسات منفی دیگر (در علم روان‌شناسی به این امر تأثیرات منفی گفته می‌شود) قرار بگیرید، ذهن شما توانایی زیادی را در جهت بهبود روانیتان از خود نشان می‌دهد. اگر به استان جدیدی

¹ Phillip Brickman et al.

نقل مکان کرده و یا شغل جدیدی را شروع کنید و بعد از آن، روز اول مدرسه رفتن فرزندان تعدیل شوید به سرعت با ناراحتی خود کنار خواهید آمد. اگر خانه شما آتش بگیرد و تمام محتویات و خانه شما بسوزد، پس از مدت کوتاهی کاملاً نرمال خواهید بود. اگر در حین ضبط فیلم در شبکه ملی خود را خیس کنید باز احساس شرمندگیتان به سرعت از بین خواهد رفت. البته قطعاً هیچ کدام از شما چنین چیزهایی را در آینده پیش‌بینی نمی‌کنید و این نشان می‌دهد که شما در پیش‌بینی احساسی بسیار بد هستید.

یکی از اجزاء سیستم دفاعی روانی که اصلی‌ترین عامل پیدایش توهم در افراد است «بهینه‌سازی ذهنی» نام دارد. برای اینکه واقعاً کمتر احمق باشید نیاز است تا بدانید که چگونه این عامل سبب می‌شود تا در زمان اتفاقات، مقصر را شخص دیگری بدانیم.

شما دوستان را به یاد می‌آورید. کسی که با شخصی ازدواج کرده و برای رسیدن به او مجبور به نقل مکان شده و نتوانسته دانشگاه خود را ادامه بدهد. اما پس از تولد دومین فرزندش از همسرش جدا شده و خانه آن‌ها به علت شغل شوهرش همیشه بوی گند و حال بهم‌زن می‌داده است. او نمی‌تواند بفهمد که نقل مکان و به دانشگاه نرفتن تصمیم درست بوده اما او خودش چنین حسی دارد. حتی وقتی با او صحبت می‌کنید فکر می‌کند که زندگیش از این بهتر نمی‌تواند شود اما سوال اینجاست که چطور می‌توان نسبت به این مطمئن بود؟ این چیزی است که روانشناسان «بهینه‌سازی ذهنی» می‌نامند. این عبارت بدین معناست که ما زندگی خود را به بهترین حالت ممکن می‌دانیم. وقتی خوب به اطراف نگاه کنید این پدیده را همه جا می‌بینید. البته به غیر از خودتان. وقتی خود را در موقعیت بدی ببینید که نتوانید به راحتی از آن فرار کنید، تمامی تقصیر را به گردن شانس و بخت و اقبال می‌اندازید. ذهن خودآگاه نمی‌تواند این حالت و هر چیز دیگری را که در سیستم دفاعی روانی شما اتفاق می‌افتد ببیند و کاملاً از آن‌ها بی‌خبر است.

بهینه‌سازی ذهنی از انگور ترش تعریف می‌کند. در واقع این امر سبب می‌شود تا در برخورد با چیزهایی که نمی‌توانید داشته باشید، فکر کنید از ابتدا آن را دوست نداشته‌اید. بهینه‌سازی کاری می‌کند که حس کنید شرایطی که در آن گیر افتاده‌اید بهتر از چیزی است که الان موقعیتش را از دست داده‌اید. در واقع این پروسه تبدیل لیمو به لیموناد است. سیستم خودکار شما به صورت ناخودآگاه سعی می‌کند تا نیمه پر لیوان را ببیند و توجه شما را نیز بدان جلب کند. شما این لیموناد ذهنی را دریافت می‌کنید و از آن لذت می‌برید و هیچوقت لیموهایی که برای تولید آن استفاده شده را نمی‌بینید.

شما می‌توانید این بهینه‌سازی ذهنی را در تحقیق سال ۱۹۹۹ توسط دنیل گیلبرت و جین جنکینز^۱ ببینید. این دو محقق یک دوره عکس‌برداری را در دانشگاه هاروارد برگزار کردند و همه دانشجویان فکر می‌کردند که کلاسی معمولی در مورد استفاده از دوربین و فیلمبرداری است. تکلیف هر کس این بود که به درون دانشگاه رفته و از هر چیزی که دوست دارد در آینده به یاد بیاورد عکس بگیرد. وقتی هر نفر ۱۲ عکس گرفت از آن‌ها خواسته شد تا دو عکس از بین آن‌ها انتخاب کنند. این دو عکس بزرگ‌نمایی شد و در جلوی هر فرد قرار داده شد. حال از هر کس خواسته شد تا فقط یکی از این دو را انتخاب کند. حال آن‌ها باید این عکس را به استاد می‌دادند تا تکلیف خود را به اتمام رسانده باشند و در واقع شاهی برای انجام تکلیف باشد. به آن‌ها گفته شد که این عکس هیچوقت به آن‌ها پس داده نخواهد شد. در اینجا دانشجویان به دو دسته تقسیم شدند. دسته اول باید همان لحظه اینکار را انجام می‌دادند اما گروه دیگر وقت داشتند تا هر چه می‌خواهند در این مورد فکر کنند و هر چه می‌خواهند نظر خود را تغییر دهند.

وقتی بعد از این دو گروه در مورد انتخابشان سوال شد گروه اول اعلام کردند که انتخاب خود را دوست داشته‌اند. حتی عکسی که تحویل داده بودند را به کلی

¹ Daniel Gilbert and Jane Jenkins

فراموش کرده بودند. اما گروه دوم اعلام کردند که در انتخاب خود اشتباه کردند. آن‌ها تا پایان عمر خود به این فکر خواهند کرد که در زندگیشان عکسی که تحویل دادند معنادارتر بوده یا عکسی که نگه داشته‌اند. آن‌ها همواره آرزو می‌کردند که کاش زمان باز می‌گشت و نظر خود را تغییر می‌دادند. **محققین دریافتند که هر چه امکان تغییر موقعیتی کمتر باشد، پدیده بهینه‌سازی ذهنی بیشتر خود را نشان خواهد داد.** افرادی که وقت کافی نداشتند بعداً خوشحال‌تر بودند اما افرادی که حق انتخاب داشتند بعداً ناراحت‌تر بودند. وقتی در موقعیتی گیر بیفتید که هیچ امیدی برای فرار کردن از آن نداشته باشید بهینه‌سازی ذهنی فعال می‌شود.

برخی می‌گویند که چون در جهان مدرن امروزی هیچ انتخابی به یک یا دو مورد ختم نمی‌شود این قدرت خوشحال کردن خود کمتر شده است. به فروشگاه اینترنتی بروید و کالایی را جست‌وجو کنید. صدها مدل از آن را پیدا می‌کنید. حال کالای دیگری را وارد کنید. برای آن هم هزاران مدل موجود است. این نمونه‌ای بارز از خرج کردن پول است که می‌توان به تمامی جنبه‌های دیگر زندگی تعمیم داد. همانگونه که بری سکوارتز^۱ در کتابش به نام «پارادوکس انتخاب^۲» بیان می‌کند حق انتخاب شما برای شغل، خانه و محل زندگی در صد سال گذشته بسیار تغییر کرده و این انتخابات در گذشته در مقایسه با امروزه اصلاً وجود نداشته است. نبودن انتخاب در گذشته برای نیاکانتان صحیح است. زندگی افراد باهوش در گذشته همواره در همین حالت بوده یعنی در جایی که هیچ حق انتخابی نداشته و حتی از گروه دوستان طرد شده بودند. پس طبیعی است که ذهن شما مکانیزمی را طراحی کند که با تمامی این پیش‌بینی‌ها کنار آمده و با محتویات بی‌معنی مغز مقابله کند.

این سیستم کاملاً کارآمد است چرا که ناخودآگاه اتفاق می‌افتد. مشکل اینجاست که پیش‌بینی سیستم ناخودآگاه بسیار سخت است. گیلبرت و جنکینز از

^۱Barry Schwartz

^۲ Paradox of Choice

افراد خواستند تا بگویند بودن در کدام گروه را ترجیح می‌دهند. جالب اینجاست که بیشتر افراد ترجیح می‌دادند در گروه دوم یعنی با زمان بیشتر باشند. این چیزی است که همه شما فکر می‌کنید یعنی انتخاب بیشتر، خروجی بیشتر و گزینه‌های بیشتر اما نتایج نشان می‌دهد که چنین موقعیت‌هایی قدرت سیستم دفاعی روانی شما را کاهش می‌دهد. از آنجا که این مورد کاملاً در زیر خودآگاه بوده و در سایه کار می‌کند یافتن نقش آن در پیش‌بینی‌ها بسیار دشوار است. محققین این تمایل را دلیل اصلی ندیدن سیستم دفاعی روانی و پیش‌بینی بر اساس اتفاقات به جای فهم و درک از آن‌ها می‌دانند.

بهینه‌سازی ذهنی مطمئن می‌شود که اگر کسی شما را بدزدد و در جایی زندانی کند، نور به شما نرسد، یک کتاب به شما داده شود و فقط روزی یک وعده غذا به شما بدهند باز سعی می‌کنید تا به طرف خوب ماجرا فکر کنید (داشتن یک کتاب). اگر ازدواج شما در خطر باشد و یا در کار خود با مشکل بزرگی مواجه شده باشید باز در گوشه ذهنتان می‌گذرد که این بهترین اتفاقی بود که می‌توانسته برایتان اتفاق بیفتد. باور این امر برای شما دشوار است چرا که سیستم دفاعی سعی می‌کند تمامی شواهد و مدارک اینکه شما حقیقت را به منظور خوشحالی تغییر می‌دهید پاک کند.

این منجر به یکی از قوی‌ترین توهمات درباره خود می‌شود که دقیقاً چیزی است که در اول فصل با آن مواجه شدیم. حال که پایه‌های این عمل را درک کردید به راحتی می‌توانید آن را تشخیص دهید.

در تحقیقاتی که در سال ۲۰۰۰ انجام شد دنیل گیلبرت، رایان برون، الیزابت پینل و تیموتی ویلسون^۱ نشان دادند که بهینه‌سازی ذهنی منجر می‌شود که به نیروهای نامرئی اعتقاد پیدا کرده و حس کنید خوشحالی و سرنوشت شما تحت

¹ Daniel Gilbert, Ryan Brown, Elizabeth Pinel, and Timothy Wilson

کنترل آن است. البته ابتدا باید مردم را به داخل یک محیط کنترل شده قرار بدهند تا بتوانند این عمل را پیاده‌سازی کنند.

کاشف به عمل آمد که به وجود آوردن این امر در انسان‌ها کار خیلی دشواری نیست. تنها چیزی که نیاز است آن است که به آن‌ها چندین حق انتخاب دهید نکته بعدی اینکه سعی کنید یکی از نتایج خیلی بد باشد و سپس به گونه‌ای عمل کنید که فرد به ناچار آن را انتخاب کند. حال با خیال راحت روی مبل بنشینید و ببینید که فرد چگونه دید خود را تغییر می‌دهد و موقعیت خود را بهتر در نظر می‌گیرد. اگر کار خود را به خوبی انجام داده باشید فرد چیزی را دوست خواهد داشت که حتی تا قبل از این کار از آن کاملاً متنفر بوده است. اگر دانشمند با اخلاقی باشید، پس از آزمایش راجع به این به افراد توضیح داده و آن‌ها را از توهم خارج می‌کنید. در غیر این صورت این افراد هیچوقت در زندگی خود نخواهند فهمید که سیستم ایمنی نظرشان را تغییر داده است.

وقتی گیلبرت، براون، پینل و ویلسون در حال طراحی آزمایش خود بودند بر روی این بخش آخر حساب کرده بودند. آن‌ها دریافتند اگرچه افراد همیشه خورشیدی را در ذهن خود می‌سازند و با استفاده از آن ذهنشان را روشن کرده و زندگی خود را زیبا در نظر می‌گرفتند وقتی بخواهند منبع این خوشحالی را بیابند به ندرت می‌فهمند که منبع اصلی خود شخص است. در عوض به هر نیروی دیگری که با باورشان هماهنگ باشد اشاره کرده و آن را عامل اصلی می‌دانند. پس در اینجا مفهوم خیر و شر را تعریف کرده و آن را سبب خوشبختی خود می‌دانند.

در تحقیقی زنانی را داخل اتاقک قرار دادند. برای حذف جذابیت جنسی، در این تحقیق فقط از زنان استفاده شد. دانشمندان به هر شخص گفتند که چهار زن دیگر نیز در اتاقک‌های کناری در آزمایش حضور دارند. البته این موضوع حقیقت نداشت و همه تنها بودند. همچنین به این افراد گفته شد که پس از خواندن زندگی‌نامه و پرسشنامه باید یکی از چهار شخص دیگر را به عنوان هم‌گروهی انتخاب کنند. بدین

منظور فرد می‌بایست زندگی‌نامه و پرسشنامه را تکمیل می‌کرد تا با استفاده از آن می‌توانستند این شخص را بهتر انتخاب کنند. در این مرحله افراد به دو گروه تقسیم شدند. به گروه اول زندگی‌نامه چهار فرد خیالی دیگر داده شد تا یکی از آن‌ها را برای هم‌گروهی انتخاب کنند. اما گروه دوم مستقیماً به مرحله بعد رفتند.

در مرحله بعد هر شرکت‌کننده کلماتی را بر روی صفحه نمایش مشاهده کرد. محققان به افراد گفتند که این امر به انتخاب آن‌ها کمک می‌کند و از آن‌ها خواسته شد تا هر موقع حرف صدادار می‌بینند اعلام کنند. در طول ویدیو، بعضی اوقات صفحه سفید می‌شد و امکان ادامه وجود نداشت. از افراد خواسته شد تا از این مشکل صرف نظر کنند و فقط یک مشکل فنی است.

پس از اجرای تمامی این مراحل، به تمامی افراد هر دو گروه چهار پوشه داده شد که بر روی هر یک نمادی چاپ شده بود. محققان گفتند که برای منصفانه بودن آزمایش خودشان هم‌گروهی افراد را انتخاب می‌کنند و در هر پوشه زندگی‌نامه یکی از آنان وجود دارد. چیزی که افراد نمی‌دانستند این بود که در این پوشه‌ها زندگی‌نامه کسانی بود که شخص به هیچ وجه علاقه‌ای به هم‌گروهی با وی را نداشت. افراد شخص مورد نظر را انتخاب کردند و یکی از چهار پوشه را برداشتند. البته هر کس فکر کرد که فقط بدشمنی آورده و این انتخابات افتضاح به وی داده شده است.

در مرحله بعد، زنان گروه اول تمامی این ۴ نفر را بررسی کرده و دوباره به هر یک نمره دادند. گروه دوم نیز برای بار اول به این افراد نمره دادند. در اینجا به همه گفته شد که تحقیق پایان یافته است در حالی که این حقیقت نداشت. در واقع محققان می‌خواستند از یکی از بهترین حقه‌های روانشناسی استفاده کنند: کسب اطلاعات دروغین.

در این روش به همه گفته شد که سفید شدن صفحه نمایش نمادین بوده و سبب شده تا ذهنیت فرد تغییر کرده و فرد دیگری را انتخاب کند. محققان توضیح دادند که آن‌ها بهترین فرد برای هم‌گروه شدن را از بین چهار نفر کناری انتخاب

کرده و سپس با این روش مغز فرد را به سمت انتخاب این فرد کشاندند. اینجا بود که بدون اینکه افراد بفهمند فاز اصلی تحقیق مورد بررسی قرار گرفت. آن‌ها از هر یک از افراد پرسیدند که حال با توجه به حقیقت بیان شده، بار دیگر به هر شخص امتیاز داده و تاثیر این سفید شدن‌ها را در انتخابشان بیان کنند. دقت داشته باشید که همه این داستان دروغ بود و هیچ پیام مخفی در تصویر وجود نداشت. برای همه افراد اطلاعات افرادی در پوشه‌ها بود که از همه کمتر به آن‌ها علاقه داشتند.

بیشتر افراد گروه اول و دوم اذعان داشتند که هم‌گروهی مشخص شده واقعا بهترین انتخاب برای آن‌ها بوده است. همانگونه که محققان پیش‌بینی می‌کردند همگی تحت تاثیر اثر بهینه‌سازی ذهنی قرار گرفته بودند. اما در بیان تاثیر پیام‌های مخفی سفید شدن صفحه نمایش دو گروه متفاوت بودند. گروه دوم که در ابتدا به افراد امتیاز نداده بودند بیشتر به تاثیر این عمل اذعان داشتند. همانطور که محققان در تحقیق خود بیان کردند بسیار سخت است که دید اولیه افراد نسبت به کسی تغییر کند. آن‌ها حدس می‌زدند که چون گروه اول از قبل شخص مورد نظر را انتخاب کرده‌اند، بهینه‌سازی ذهنی کمتری را تجربه کنند. اگرچه در پایان آن‌ها نیز بیان کردند که هم‌گروهی خود را دوست دارند اما درصد این دوست داشتن از گروه دوم کمتر بود. در مقاله این تحقیق نوشته شد: «احتمال رخداد بهینه‌سازی ذهنی در پیش‌بینی‌ها بیشتر از خاطرات و گذشته است».

همه افراد این آزمایش واقعیت ذهنی خود را تغییر دادند تا با نتیجه و شخصی که هم‌گروه شده‌اند هم‌راستا شوند. در نهایت نیز باور کردند که بدترین گزینه برای آن‌ها در واقع بهترین انتخاب ممکن بوده است. آن‌ها در درک خود فکر می‌کردند که خوش‌شانس بوده‌اند اما این در گروه دوم بسیار سریع‌تر و راحت‌تر اتفاق افتاد. وقتی داستان از پیش آماده شده‌ای در مقابل ما قرار داده شود تفسیر نتیجه را سریعاً به نفع خود تغییر می‌دهیم و به همین دلیل است که گروه دوم با اشتیاق بیشتری توضیحات را قبول کرده و از آن خوشحال شدند. طبق گفته دانشمندان این یکی از

مواردی است که نشان‌دهنده رفتار عجیب انسان‌ها برای نسبت دادن شرایط خوب خود به فرد یا چیزی خارجی است. اگرچه همه افراد داخل آزمایش خود مسئول دیدن حقیقت و سرنوشت خود بودند اما وقتی به آن‌ها فرصت این داده شد که عاملی خارجی را مقصر بدانند همگی به سرعت آن را پذیرفتند. اینجا بود که دانشمندان عبارت «توهّم عامل خارجی» را برای توصیف این پدیده ایجاد کردند.

در نسخه دیگری از آزمایش به افراد گفته شد که در حال آزمایش نسخه‌ای از برنامه پخش موسیقی هستند و این برنامه از انتخاب‌های آن‌ها برای پیشنهاد موسیقی‌های بعدی استفاده می‌کند. دانشمندان توضیح دادند که پس از اینکه افراد پرسشنامه اولیه را پر کنند، تعدادی موسیقی بر اساس این پاسخ‌ها برای آن‌ها پخش خواهد شد. گروهی از افراد ابتدا به یک آهنگ زیبا و بعد به آهنگی که دانشمندان فکر می‌کردند فرد دوست ندارد گوش کردند. سپس به آن‌ها گفته شد طبق تشخیص برنامه فرد موسیقی دوم را ترجیح می‌دهد. پس از آن‌ها خواسته شد تا سه مرتبه پشت سر هم به همان موسیقی گوش کنند. این فرآیند در گروه دوم کاملاً عکس شد. بدین منظور همه افراد مجبور شدند تا سه مرتبه به موسیقی بدی گوش کنند و به آن‌ها گفتند که برنامه این تشخیص را بر اساس سلیقه موسیقی آن‌ها داده است. سپس هر دو موسیقی خوب و بد گوش کردند. بدین صورت اطلاعات درون مغز همه افراد یکسان بود و تنها ترتیب ارسال این اطلاعات متفاوت بود.

در مرحله بعد از افراد خواسته شد تا به موسیقی شنیده شده امتیاز بدهند و اعلام کنند که چقدر تمایل به ادامه کار با این نرم‌افزار دارند. ۸۱٪ گروه اول بیان کردند که قصد تغییر برنامه دارند اما این عدد برای گروه دوم تنها ۵۷٪ بود. چه افراد تصمیم می‌گرفتند که برنامه جدیدی را امتحان کنند و چه به همان برنامه ادامه دهند باز همان موسیقی برایشان پخش می‌شد. در انتها از افراد خواسته شد که اعلام کنند حاضرند چقدر برای استفاده از این برنامه در صورت تولید پرداخت کنند.

نتایج نشان داد افرادی که ابتدا هر دو موسیقی را گوش کردند به خوبی به هر دو موسیقی امتیاز داده و سپس به موسیقی بد با دقت گوش و به مواردی که در مورد آن دوست نداشتند کاملاً دقت کردند. به همین دلیل بود که این گروه باور داشتند برنامه در تشخیص علاقه آن‌ها خیلی قوی نیست. افراد گروه دوم پس از شنیدن هر دو موسیقی گفتند که هر دو را به یک اندازه دوست داشتند. همانطور که حدس می‌زنید افراد گروه اول گفتند که برای این برنامه پولی نمی‌دهند اما گروه دوم اعلام کردند که حاضر به پرداخت پول هستند.

گویا افراد گروه اول با خود فکر کردند که «وای، چقدر یکی از آهنگ‌ها افتضاح بود» و وقتی سه دفعه همان آهنگ را شنیدند کاملاً حدس خود را تقویت کرده و به باور تبدیل کردند. وقتی دیدند که برنامه مخالف با نظر آن‌هاست به سرعت فکر کردند که برنامه خراب است و ارزش استفاده ندارد. در نتیجه حاضر به پرداخت پول برای آن نبودند. اما در همین حال گروه دوم با خود فکر کردند که قرار است آهنگی را گوش کنند که برنامه فکر می‌کند برای آن‌ها دوست‌داشتنی است. وقتی سه مرتبه به آن گوش دادند به احساس خود شک کرده و در مورد اینکه واقعاً چه آهنگی را بیشتر دوست دارند شک کردند. پس وقتی هر دو آهنگ خوب و بد را گوش کردند باز با خود فکر کردند «حالا که آهنگ اول را دوست دارم قطعاً آهنگ دوم را هم به همان میزان دوست خواهم داشت». بر اساس احساسات آن‌ها فکر می‌کنم که برنامه افتضاح نیست و بنابراین آن را می‌خرم. اعضای گروه دوم از رخداد این موضوع خبری نداشتند ولی بهینه‌سازی ذهنی سبب شده تا آن‌ها طرز فکر خود را راجع به چیزی که از آن متنفر بودند تغییر دهند. پس با توجه به این موضوع و بر اساس توهم غیر محسوس تصمیم‌گیری کردند. جالب‌تر اینکه هیچ برنامه‌ای در کار نبود. در واقع تمامی موارد به گونه‌ای طراحی شده بود که افراد فکر کنند ماشینی وجود داشته و این انتخاب‌ها توسط آن انجام شده است.

در هر دو گروه هر چه شخص آهنگ بد را دوست داشتنی تر اعلام می کرد احتمال پرداخت پول برای برنامه بیشتر بود. وقتی شخصی آهنگ بد را بیشتر دوست داشت، بیشتر تحت تاثیر سیستم دفاعی قرار گرفته و بیشتر خود را در جهت دوست داشتن آن گول می زد. در همین راستا آن ها درک کمتری از تنفر خود در شرایط دیگر خواهند داشت. وقتی چیز دیگری برای ارزیابی در دست نداشتند فکر کردند که عاملی خارجی آن ها را به صورت کامل درک کرده و از درون آن ها باخبر است. دقیقا مشابه با تحقیق دیگر محققان منبعی منطقی را برای درک ارائه کردند. پس افرادی که بهینه سازی ذهنی داشتند راحت تر این امر را قبول کردند.

وقتی به صورت ذهنی موقعیت افتضاحی را بهینه سازی می کنید تنها بر روی نکات مثبت آن تمرکز کرده و آن ها را بسیار مطلوب تر و عالی تر خواهید دید. شما تمامی نتایج را دستکاری می کنید تا به گونه ای به نظر برسد که گویا بهترین نتیجه را کسب کرده اید. از آنجا که همیشه این کار را انجام می دهید لحظاتی در زندگی شما پیش خواهد آمد که فکر می کنید همه چیز بر وفق مراد است در حالی که اصلا اینگونه نیست. با گذشت زمان ممکن است به اینکه چطور هر روز اینقدر خوش-شانسی می آورید شک کنید. شما نمی توانید باور کنید که این از درون شما نشأت می گیرد پس تصور می کنید که این باید عاملی بیرونی داشته باشد و به همین علت به دنبال آن خواهید بود. اگر در این کار موفق باشید و موردی را پیدا کنید به کلی توانایی خود در تغییر موقعیت های بد را نادیده گرفته و این را در دست چیز دیگری قرار می دهید.

این کار اشتباه است. این در واقع توهمی است که چیزهای غلط را در ذهن شما پدید می آورد؛ اما شما باز آن را باور می کنید و اغلب تا پایان زندگی بر این باور ایستادگی می کنید. در پایان باید گفت که این تنها الگویی در ابعاد بزرگ تر است. وقتی تلاش کنید که بی نظمی را به نظم و ترتیب و نويز را به سیگنال تبدیل کنید و سعی کنید تا عامل اصلی این عمل را بیابید اغلب خود را نادیده گرفته و در بیرون

از مغز خود به دنبال عامل اصلی هستید. کاری می‌کنید که چیزها بهتر از واقعیت جلوه کنند اما این را باور نداشته و چیز دیگری را مقصر می‌دانید. اما باید بدانید که این امر همیشه چیز بدی نیست؛ در واقع تنها جایگزین برای این توهم قبول حقیقت‌های تلخ زندگی و جهانی سرد و زنده است که هیچ زیبایی را نمی‌توان در آن یافت. با این طرز تفکر، جهان زیباتر، خوشمزه‌تر، معنادارتر، مطلوب‌تر و قوی‌تر خواهد بود.

برای اینکه کمتر ساده‌لوح باشید باید از باور نیروهای خارجی و خارق‌العاده دست کشیده و بیشتر به خود اعتماد کنید. افرادی را به یاد بیاورید که فکر می‌کردند آهنگ بد را در واقع دوست داشتند. تنها چیز مورد نیاز برای تغییر درک افراد تغییر ترتیب ارائه اطلاعات بود. اگر این در واقعیت اتفاق می‌افتاد به راحتی گول خورده و آن برنامه را خریداری می‌کردند. وانمود کنید که این چند جمله آخر در مورد تحقیق نیست و در واقع استعاره‌ای از تمامی لحظات زندگی شماست. قبل از اینکه هیچ سیستمی را خریداری کنید و به هر عامل خارجی اعتماد کنید از خود بپرسید که آیا این حس خوب ناشی از درون انسان‌هاست و یا عاملی خارجی.

زندگی را نمی‌توان دوباره تکرار کرد. در بسیاری از اوقات تغییر بدون ضربه به افراد مهم اطرافتان تقریباً غیرممکن است. پس راحت‌تر آن است که دید خود را نسبت به دنیا عوض کنید چراکه از عوض کردن خود دنیا بسیار راحت‌تر است. بر اساس گفته‌های دانشمندان افراد در شرایط نابه‌سامان زندگی توانایی تولید رضایت از خود نشان می‌دهند. وقتی در مورد تاریخ جهان بحث می‌کنید ممکن است در مورد صحت انجام یا عدم انجام عملی مشاجره کنید؛ اما هیچوقت حقیقت در این باره مشخص نخواهد شد چرا که تاریخ هیچوقت دوباره تکرار نمی‌شود. تمامی کارهای دیگری که می‌شد انجام داد برای همیشه نامشخص باقی خواهد ماند. حتی وقتی حس می‌کنید که دوست، خانواده و یا همکاران خود می‌بایست مسیر دیگری را ادامه می‌دادند ولی این کار را نکردند احساس تاسف می‌کنید در حالی که خود

شخص اصلاً چنین احساسی ندارد. آن‌ها همیشه راضی هستند و تصور می‌کنند که خوش‌شانس بوده و همه چیز بر طبق مراد آن‌هاست. دلیل این امر آن است که آن‌ها نیز توانایی تغییر حقیقت به حالتی ایده‌آل را دارند. معمولاً شما از آنچه تاکنون در زندگیتان اتفاق افتاده خوشحال هستید. اگرچه ممکن است مسیر زندگی شما متفاوت باشد اما در آن حالات چیزهای خوبی که الان دارید وجود نداشت؛ صرف نظر از اینکه چه کسی یا چیزی عامل اصلی این اتفاق بوده است.

فصل نهم:

اثر ضدحمله



باور غلط: شما نظرات خود را تغییر می‌دهید و هر جا باورهایتان به چالش کشیده شود به راحتی اطلاعات جدید را قبول کرده و در ذهن خود وارد می‌کنید.

باور صحیح: وقتی باورهای عمیق‌تان با مدرک و شاهد به چالش کشیده شود بیشتر بر روی آن‌ها پافشاری خواهید کرد.

هر مجله معروف دنیا وقتی جایی خرابکاری کند و اطلاعات غلط به مخاطبین خود بدهد اصل اثر ضدحمله استفاده می‌کند. به ندرت اتفاق می‌افتد که روزنامه معروفی به اشتباه خود اعتراف کند.

اگر در خبرگزاری‌ها فعالیت دارید و دوست دارید در کار خود موفق باشید و مشهور شوید همیشه واقعیت را چاپ کنید. برای بسیاری از موضوعات این کار جواب می‌دهد اما چیزی که اکثر خبرگزاری‌ها نمی‌دانند این است که حقیقت‌های تلخ می‌تواند خواننده را از خواندن مطالب باز دارد. در واقع همین مبالغه در صفحات روزنامه‌هاست که به یکی از قویترین عوامل تشکیل ذهن، احساس و تصمیم‌گیری کمک می‌کند. رفتاری که شما را از باور حقیقت باز می‌دارد.

در سال ۲۰۰۶ دو محقق با نام‌های برندن نیهان و جیسون ریفلر^۱ مقالات دروغینی را در مورد مباحث سیاسی آماده کردند. این مقالات به گونه‌ای نوشته شده بود که مفهوم نادرست سیاسی را که در بین اکثریت افراد در آمریکا حضور داشت تایید کند. به محض اینکه شخص خواندن این مقاله دروغین را تمام می‌کرد محققان مقاله دیگری را در جهت تصحیح آن به افراد می‌دادند. برای مثال در مقاله‌ای نوشته بود که آمریکا در عراق سلاح‌های کشتار جمعی پیدا کرده است. مقاله بعدی این را اصلاح کرده و بیان می‌کرد که این اتفاق هیچوقت رخ نداده است (البته باید گفت که این مقاله واقعیت را بیان می‌کرد). کسانی که مخالف جنگ بوده و یا تفکرات آزادی‌خواهانه داشتند با مقاله اول مخالفت کرده و مقاله دوم را پذیرفتند. اما کسانی که مدافع جنگ و جمهوری‌خواه بودند با مقاله اول موافقت کرده و مقاله دوم را به شدت نقد کردند. این واکنش‌ها نباید شما را شگفت‌زده کند. تنها چیزی که باید ذهن شما را درگیر کند آن است که محافظه‌کاران چه احساسی راجع به مقاله دوم داشتند. اینکه حتی بعد از خواندن متنی که بودن هر گونه سلاح را رد می‌کرد باز بر روی نظر خود پافشاری کرده و حتی نسبت به آن مصمم‌تر شدند.

محققان این تحقیق را بر روی موارد دیگری مثل تحقیقات سلولی و مالیات انجام دادند و دوباره دریافتند که تصحیح می‌تواند در افراد با ذهنیت اولیه مخالف، به شدت بر قدرت مفاهیم غلط بیفزاید. افرادی که جهت‌گیری سیاسی دارند همواره

¹ Brendan Nyhan and Jason Reifler

مقالات یکسانی را می‌خوانند و وقتی شواهد جدیدی باورهایشان را تهدید کند به مقابله با آن خواهند پرداخت. پس اصلاحات منجر به ضدحمله می‌شود.

در سال ۲۰۱۳ کلی گرت و برایان ویکس^۱ تحقیقات زیادی را بر روی این موضوع انجام دادند. در یکی از این تحقیقات افراد مقاله‌ای دروغین درباره جمع‌آوری اطلاعات به صورت الکترونیکی خواندند. در این مقالات دانشمندان تمامی اطلاعات غلط را مشخص کرده و داخل براکت قرار داده بودند. آن‌ها این موارد را قرمز کرده و زیر آن خط کشیده بودند. پس از خواندن این مقالات افرادی که از ابتدا با این امر مشکل داشتند بیان کردند که در طرز فکر آن‌ها هیچ تفاوتی ایجاد نشده و حتی نسبت به موضوع مطمئن‌تر شده‌اند. **تصحیح سبب شده بود تا طرز فکر آن‌ها نه تنها ضعیف نشده بلکه قوی‌تر شود.**

وقتی چیزی به باورهای شما اضافه شود از آسیب دیدن آن جلوگیری می‌کنید. شما در برخورد با مواردی که ذهن شما را به چالش بکشد به صورت ناخودآگاهانه و کاملاً غریزی مخالفت می‌کنید. این باور به همراه تایید باور سبب می‌شود تا سپر اطراف ذهن خود قرار داده و در مقابل دریافت اطلاعات جدید مقاومت کنید. این اثر سبب می‌شود تا شدیداً به باورهای خود اعتقاد داشته و هیچگاه آن‌ها را مورد سوال قرار ندهید. وقتی کسی سعی کند تا به نحوی باورتان را تصحیح کند و یا مفاهیم غلط ذهنی شما را مورد سوال قرار دهد، این اثر وارد عمل شده و در عوض آن‌ها را تقویت می‌کند. با گذشت زمان اثر ضدحمله شک شما را بر روی مسائل می‌کاهد و سبب می‌شود تا همواره آن‌ها را درست و صحیح ببینید.

در سال ۱۹۷۶ وقتی رونالد ریگان رئیس‌جمهور آمریکا بود همیشه راجع به زنی در شیکاگو حرف می‌زد که برای کسب درآمد از سیستم رفاه عمومی کلاهبرداری کرده بود. وی اذعان داشت که این زن ۸۰ اسم، ۳۰ آدرس و ۱۲ کارت ملی دارد که برای گرفتن غذا، پول و دیگر خدمات رفاهی استفاده می‌کرد. این شخص مالیات

¹ Kelly Garrett and Brian Weeks

نمی‌داد، اتومبیل خوبی داشت و حتی کار نمی‌کرد. او در سفرهایش به همه مناطق کشور همواره در مورد این زن صحبت می‌کرد ولی هیچوقت اسمش را نگفت که این سبب می‌شد تا خشم مردم برانگیزد. این داستان هم مکالمات بین‌الملل و هم سیاست عمومی کل کشور را به مدت سی سال تغییر داد. اما این داستان اصلاً حقیقت نداشت.

خوب باید گفت که همیشه افرادی وجود دارند که از دولت کلاهبرداری می‌کنند اما همه تاریخ‌نویسان وجود این فرد را انکار می‌کنند. آن‌ها حدس می‌زنند که این شخص زنی با ۴ نام مستعار بود و برای گرفتن غذا از جایی به جای دیگر می‌رفت و اصلاً زنی با چندین فرزند در خانه نبود.

علی‌رغم گذر زمان هنوز این داستان در بین مردم وجود دارد. داستان زنی که بین زمان خوابش به مراکز مختلف برود و غذا بگیرد در حالی که بقیه باید تا آخر شب کار کنند. قدرت داستان‌سازی فوق‌العاده قوی و چشم‌گیر است و داستان‌هایی از این قبیل معمولاً یکی از پایه‌های اصلی اثر ضدحمله می‌باشند. روانشناسان بدین عمل «دست‌نوشته‌های روایی» می‌گویند. داستان‌هایی که دقیقاً همان چیزی را به شما می‌گویند که دوست دارید بشنوید، باورهای شما را تایید کرده و به شما اجازه می‌دهند تا احساس فعلی خود را ادامه دهید. اگر باور به حضور چنین افرادی ایدئولوژی شما را حفظ کند به راحتی آن را پذیرفته و به زندگی خود ادامه می‌دهید. شما ممکن است حرف‌های ریگان را غیرقابل قبول و بی‌منبع بدانید اما همه شما حداقل یکبار چیزی را در مورد جلوگیری از تحقیق به دلایل ایمنی، تجسس‌های اجباری پلیس و حتی فواید شکلات قبول کرده‌اید. شما ممکن است از دیدن مستندی در مورد بدی‌های چیزی که از آن متنفرید لذت ببرید. در مورد هر آنچه فکر کنید همیشه دو دیدگاه مخالف و کاملاً متفاوت وجود دارد و هر دو طرف سعی دارند تا شما را مجاب کنند که حرف آن‌ها درست است.

یکی از بهترین مثال‌های تردید در انتخاب، وبسایت unbelievable.org می‌باشد. این وبسایت تمامی نظرات افراد را در مورد مسائل خاص در فیسبوک جمع‌آوری می‌کند. نظرات جمع‌آوری شده شامل موارد گوناگونی می‌شود ولی چیزی که این وبسایت به آن توجه ویژه‌ای دارد نظراتی با مفهوم «بله درسته، طبیعیه» می‌باشد. توماس گیلوویچ^۱ می‌گوید: «وقتی افراد شواهد مرتبط با یک باور را بررسی می‌کنند فقط به چیزهایی توجه می‌کنند که انتظار دیدنش را دارند و همان نتیجه‌ای را می‌گیرند که دوست دارند ... وقتی به نتایج مطلوب می‌رسیم با خود فکر می‌کنیم که آیا این باورکردنی است؟ اما در برخورد با نتایج نامطلوب همواره می‌گوییم که واقعا من باید این را باور کنم؟».

به همین دلیل است که هر چقدر برای افرادی که در مورد محل تولد باراک اوباما شک دارند استدلال بیاورید باز واقعیت را باور نمی‌کنند. وقتی اوباما در آپریل سال ۲۰۱۱ شناسنامه خود را برای اولین بار منتشر کرد واکنش این افراد تنها بر اساس اثر ضدحمله بود؛ پس سعی کردند تا زمان نوشته شده بر روی شناسنامه، شکل و حتی فرمت آن را مورد نقد قرار داده و بعدا در وبسایت‌ها مسخره کنند. آن‌ها حتی بیشتر باورهایشان را قبول کردند. چنین چیزی در تمامی توطئه و حاشیه‌سازی‌ها وجود داشته و خواهد داشت. همانگونه که عصب‌شناس معروف استیون نولا^۲ می‌گوید شواهد مخالف در واقع موضع شخص را تقویت خواهد کرد. این همواره بخشی از توطئه تلقی شده و عدم وجود اطلاعات به منزله سرپوشی بر روی این مسئله خواهد بود.

این امر کمک می‌کند تا بتوان توضیح داد که چرا باورهای قدیمی و عجیب غریب در مقابل منطق، علم و گزارشات ایستادگی می‌کند. هر چه اینترنت جهانی‌تر شده و دسترسی به آن برای جست‌وجو آسان‌تر شود راحت‌تر می‌توان به پناهگاه

¹ Thomas Gilovich

² Steven Novella

انکار فرار کرد. شاید به همین خاطر است که نظرسنجی‌ها در آمریکا نشان می‌دهد از دهه ۱۹۸۰ به صورت ثابت حدود ۳۹٪ افراد هنوز به فرضیه تکامل داروین اعتقاد دارند اگر چه هر روز شواهد بیشتری برای قبول این فرضیه به دست می‌آید. همچنین این می‌تواند یکی از مقصرهای احتمالی در مورد گرمایش جهان باشد. در سال ۲۰۰۶ حدود ۷۷٪ مردم آمریکا باور داشتند که زمین در حال گرم شدن است در حالی که این عدد در سال ۲۰۱۲ به ۶۷٪ رسید. بدون شک همین اثر ضدحمله سبب شده تا خیلی‌ها بر علیه واکسیناسیون باشند در حالی که میلیون‌ها دلار برای ساخت و تحقیق در مورد آن خرج می‌شود تا ثابت شود که واکسیناسیون کاملاً امن است. فوربس^۱ اعلام می‌کند در سال ۲۰۱۲، مقاومت و تلاش برای رد واکسیناسیون منجر به شدیدترین شیوع سیاه‌سرفه در کشور شد.

در این مواقع شما همیشه خود را در گروه افراد منطقی در نظر می‌گیرید. شما خود را یک متحجر نمی‌دانید. فکر نمی‌کنید طوفان خدای عصبانی رومیان است و باورهای منطقی و بر اساس حقیقت دارید. اینگونه نیست؟ خوب، به نظر شما تنبیه بدنی بچه‌ها چیز خوبی است یا خیر؟ آیا سود آن بیشتر است یا ضررش؟ آیا نشان-دهنده تنبلی والدین است یا عشقشان؟ علم به این پاسخ داده است اما بگذارید بعداً به آن بپردازیم. سعی کنید واکنش‌های احساسی خود را کنترل کرده و بفهمید که در بسیاری از موارد قدرت تغییر دارید اما در برخورد با تعدادی از موضوعات کاملاً متفاوت برخورد خواهید کرد. دفعه آخری که با کسی در موارد مختلفی مثل قانونی کردن حمل اسلحه، داروهای جنسی، تغییرات آب‌وهوایی، جنگ و حتی اینکه ۰/۹۹۹۹ برابر با یک هست صحبت کردید، بحث چطور پیش رفت؟

آیا توانستید چیز باارزشی را به او بیاموزید؟ آیا از اینکه توانستید باور غلطش را درست کنید از شما تشکر کرد؟ آیا واقعا پس از اینکه بحث را ترک کرد انسان دیگری شده بود؟

^۱ مجله‌ای بسیار معروف در امریکا

پاسخ احتمالا نه است. بیشتر مجادله‌های اینترنتی بر همین اساس می‌باشند؛ هر دو طرف سعی می‌کنند تا با استفاده از منابع مختلف از موضع خود دفاع کنند و به هیچ وجه از آن کنار نمی‌کشند. اگر خوش‌شانس باشید زنجیره نظرات به مسیر دیگری خواهد رفت و مقام و شان خود را حفظ خواهید کرد. حتی ممکن است شخص دیگری شروع به نوشتن نظرات بی‌ربط کرده و رقیبتان را از دور خارج کند. چیزی که باید از تحقیقات بفهمیم آن است که هیچوقت نمی‌توانید در بحث-های آنلاین پیروز شوید. وقتی در بحث خود از دلایل، نمودار و منابع علمی بیشتری استفاده کنید در واقع موضع فرد مقابل را قوی‌تر از ابتدای کار کرده‌اید. اما باید بدانید که همین برای شما نیز اتفاق می‌افتد. اثر ضدحمله هر دوی شما را در باور اولیه‌تان غرق می‌کند.

دانشمند آب‌وهواشناسی جان کوک^۱ و روان‌شناس استیفان لواندووسکی^۲ در مقاله خود نوشتند: «یک افسانه ساده، بسیار جذاب‌تر از یک تصحیح دشوار است». در جای‌جای این تحقیق در این باره صحبت شده است. هر چه فرآیند درک عبارات سخت‌تر شود کمتر آن را باور خواهید کرد. اگر در فرآیند تفکر در مورد افکار خودمان لحظه‌ای به عقب نگاه کنید و بفهمید که روشی ساده‌تر برای نگاه به یک موضوع وجود دارد، به آن متمایل شده و کم‌کم باور می‌کنید که از بقیه درست‌تر خواهد بود. در آزمایشاتی که دو واقعیت به صورت همزمان بیان شدند افراد درستی حقیقتی را که با فونت ساده‌تر نوشته شده بود بیشتر از دیگری با فونت دشوار در نظر می‌گرفتند. به طور مشابه یک عبارت کوتاه و ساده بیشتر از یک صفحه متن تاثیرگذار خواهد بود.

آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که چگونه تعریف کردن‌های دیگران را نادیده گرفته ولی انتقادات شما را نابود می‌کند؟ بدون هیچ توجهی از هزاران تعریف و

¹ John Cook

² Stephan Lewandowsky

تمجید در مورد خود صرف نظر می‌کنید اما یک نقد کوچک می‌تواند تا روزها فکر شما را مشغول کند. فرضیه‌ای در این مورد و اثر ضدحمله وجود دارد که می‌گوید انسان‌ها در مقایسه با مواردی که با آن موافق هستند وقت بیشتری را بر روی بررسی موارد مخالف قرار می‌دهند. اطلاعاتی که در جهت طرز فکرتان باشد مثل بخار از ذهن می‌گذرد اما اگر چیزی ذهنیت شما را تهدید کند سریعاً در مقابل آن جبهه گرفته و به آن توجه می‌کنید. روانشناسان حدس می‌زنند که باید توضیحی برای این موضوع باشد. حتی نیاکانتان هم توجه بیشتری بر روی موارد منفی و عکس داشتند چرا که چیزهای بد نیازمند پاسخ‌گویی است و کسانی که نتوانستند به این موارد بد واکنش دهند جان خود را از دست دادند.

وقتی نظر مخالفی را بخوانید، کسی کاملاً چیزی که دوست دارید را زیر سوال برده یا باورهایتان به چالش کشیده شود، اطلاعات را به صورت دقیق مطالعه کرده و به دنبال ضعفشان خواهید رفت. ناهنجاری‌های شناختی مغز شما را تا زمانی که با آن مقابله کرده و آن را حل کنید قفل خواهد کرد. در این فرآیند شما ارتباط عصبی بیشتری را در ذهن تشکیل داده، خاطرات جدید ساخته و سعی می‌کنید تا انتها از آن دفاع کنید که منجر به تقویت هر چه بیشتر اعتقادات اولیه وی شود.

اثر ضدحمله به صورت مداوم باورها و خاطرات شما را تحت تأثیر قرار داده و باعث می‌شود تا به طرز فکری متمایل و یا از آن دور شوید. روانشناسان این عمل را «جذب تحت تأثیر» می‌نامند. سال‌ها تحقیق در انواع طرز فکرهای شناختی سبب شده تا شما همواره جهان را با توجه به ایدئولوژی، باور و رفتارهای خود ببینید. وقتی دانشمندان از افراد خواستند تا مناظره باب دول^۱ و بیل کلینتون^۲ را در سال ۱۹۹۶ ببینند هر کس فکر می‌کرد که کاندید مورد علاقه خودش برنده این مناظره بود، در سال ۲۰۰۰ وقتی روانشناسان طرفداران و مخالفان کلینتون را بررسی کردند،

^۱ رهبر سنای آمریکا از سال‌های ۱۹۸۵ تا ۱۹۹۶

^۲ رئیس جمهور اسبق آمریکا در سال‌های ۱۹۹۳ تا ۲۰۰۱

فهمیدند که موافقان او تمامی حرف‌هایش را باور کرده و قبول دروغ‌های وی برای آن‌ها بسیار سخت بود. البته این برای مخالفان دقیقاً برعکس بود. اگر به سال ۲۰۱۱ برگردید به راحتی می‌بینید که دو شبکه خبری فاکس و MSNBC برای افزایش اعتبار خود تلاش می‌کردند تا به هیچ وجه باور بینندگان خود را به چالش نکشند. پس جذب تحت تاثیر به صورت تمام و کمال انجام می‌شد.

جافری مونرو و پیترو دیتو^۱ در سال ۱۹۹۷ تعدادی تحقیق دروغین از خود ساختند. تعدادی از این تحقیقات نشان می‌داد که همجنس‌گرایی یک مریضی است اما را بقیه نشان می‌داد که کاملاً طبیعی بوده و هیچ مشکلی ندارند. سپس این دو محقق افراد را به دو گروه تقسیم کردند: گروهی که باور داشتند همجنس‌گرایی یک مشکل روانی است و گروه دیگری که نظر مخالف داشتند. سپس هر گروه تحقیقات دروغینی را مطالعه کردند که کاملاً خلاف نظر آن‌ها بود و تمامی مشکلات آن را بیان می‌کرد. در هر دو گروه پس از اینکه افراد مقالات مخالف با نظر خود را خواندند بیشتر افراد تغییری در نظر و افکار خود اعلام نکردند. در عوض آن‌ها بیان کردند این چیزی است که علم هنوز نتوانسته به طور کامل درک کند. وقتی بعداً در مورد موضوعات دیگر از همین افراد نظرخواهی شد گفتند که برای مشخص کردن حقیقت به تحقیقات اعتماد ندارند. به جای اینکه در مورد افکار و باورهای خود تامل کنند علم را به صورت کلی رد کردند.

هم اکنون شما با کامپیوترهایی احاطه شده‌اید که تمامی حقایق علمی، دستورالعمل‌ها، روش‌های کسب هر توانایی و توضیحات در مورد همه چیزهایی که تا آن زمان کشف شده را در اختیار شما قرار می‌دهد. این چیزی است که شاید تا به حال برای شما فقط یک رویا بود اما امروزه جزیی از زندگی روزانه شماست.

¹ Geoffrey Munro and Peter Ditto

اگر آینده‌ای که فکر می‌کردیم هم اکنون میسر شده است چرا علم و منطق به انتهای خود نرسیده‌اند؟ چرا در جهانی زندگی نمی‌کنیم که سیاست و علم در بالاترین سطح خود باشد وقتی همه حقایق را می‌دانیم؟

بین تمامی افکار و توهماتتان خوی حیوانی بزرگی به نام اثر ضدحمله وجود دارد. این همیشه وجود داشته و در انتخاب مسیر و فهم شما و نیاکانتان دخالت می‌کند. اما اگرچه اینترنت بسیار تقویت شده و حتی به بالاترین درجات خود رسیده است ولی ذهن و مغز شما پیشرفت زیادی نکرده و باهوش‌تر نشده‌اید.

در همین حین که شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات پیشرفت می‌کنند غلبه بر اثر ضدحمله سخت‌تر و سخت‌تر خواهد شد. تعداد موارد و اطلاعاتی که می‌توانید انتخاب کنید بیشتر شده و در نتیجه افراد بیشتر به طرف مواردی می‌روند که در جهت طرز فکر آن‌ها باشد. برنامه‌هایی مثل فیسبوک از الگوریتم‌های خاصی استفاده می‌کنند که در برخی از مواقع مطالب دوستانتان را به گونه‌ای تغییر می‌دهد تا برای شما خوشایندتر و قابل قبول‌تر باشد. علاوه بر این تبلیغ‌کننده‌ها سعی می‌کنند تا با مخاطبان خود منطبق شده و تنها بر اساس چیزهایی که افراد می‌دانند تبلیغ بسازند. آن‌ها همچنین در این زمینه از تجربیات خود استفاده می‌کنند تا بتوانند کارایی و تاثیرگذاری تبلیغی را تشخیص دهند. پس آنچه در آینده در رسانه‌ها دریافت خواهید کرد نه تنها بر اساس اولویت‌هایتان بلکه بر اساس نظرات، محل بزرگ‌شدن، حال و هوا و ساعت یا حتی سال (به طور کلی هر متغیری که بتوان بر آن تغییرات اعمال کرد) باشد. در جهانی که هر چه را بخواهید سریعاً می‌توانید داشته باشید، ممکن است باورهایتان هیچوقت به چالش کشیده نشود؛ حتی اگر این اتفاق بیفتد شما راحت‌تر از قبل به داخل حباب فکری رفته و چیزی را رد یا قبول می‌کنید.

قبل از اینکه باراک اوباما به مطبوعات اعلام کند که اوسامه بن لادن کشته شده حدود ۳۰۰۰ منبع، این را ساعت‌ها قبل در توییتر اعلام کردند. پس از اعلام رسمی این خبر تعداد زیادی از صفحات فیسبوک و وبسایت‌های خبری ایجاد شد

و میلیون‌ها ایمیل، پیام و SMS راجع به این موضوع رد و بدل شد. داستان‌های زیادی تولید و نظرات زیادی در اینترنت رد و بدل شد که همه در شبکه‌های اجتماعی به دنبال این موارد بودند. در روز اول بین ساعت ۷:۳۰ و ۸:۳۰ شب جست‌وجوی لغت «بن‌لادن» نسبت به روز گذشته یک میلیون درصد افزایش پیدا کرده بود.

این نشان‌دهنده آن بود که چقدر تبادل اطلاعات از سپتامبر ۲۰۰۱ تغییر کرده اما این تغییر کاملاً قابل پیش‌بینی و احتمالاً ثابت است: در طول زمان کوتاهی که بن‌لادن تیر خورد، این خبر در دنیا توییت شد و جسدش در دریا دفن شد، تئوری‌های توطئه همه اینترنت را در بر گرفت. چند روز بعد وقتی همه دنیا فهمیدند که عکسی مبنی بر این خبر در اختیار افراد قرار داده نشد این تئوری‌ها تقویت شده و ذهن تمامی افراد را به خود مشغول کرد.

برای قبول اطلاعات جدید نیاز است تا ساختار مغز خود را تغییر داده و دید خود به دنیا را تغییر دهید. کوین دانبار^۱ برای بررسی این موضوع دانشجویانی را داخل اسکرن مغزی قرار داد و تحقیقاتی را به آن‌ها نشان داد که با نظر کلیشان مغایرت داشت. او در ابتدا سوالاتی را درباره طرز فکرشان پرسید و در مرحله بعد پس از قرار دادن آن‌ها داخل دستگاه، اطلاعاتی را به آن‌ها نشان داد که موافق و یا مخالف باور اولیه‌شان بود. وی وقتی مطالب هم جهت را به افراد نشان داد مشاهده کرد که قسمت‌های یادگیری ذهن این افراد خون بیشتری دریافت می‌کنند و فعال‌تر هستند. اما وقتی مطالب مخالف به آن‌ها نمایش داده شد قسمت‌های یادگیری ذهن روشن نشدند. در عوض بخش‌هایی که وظیفه تفکر و سرکوب افکار را بر عهده دارند وارد عمل شدند. دانبار می‌گوید که وقتی با مدرک و منبع با کسی صحبت می‌کنید نباید انتظار داشته باشید که طرز فکرش تغییر کند. اگر چنین انتظاری را داشته باشید مغز افراد به صورت کاملاً منفعل از یادگیری جلوگیری می‌کند. خبر خوب این است که تحقیق دانبار نشان داد این عمل به صورت عکس نیز برقرار است. در

¹ Kevin Dunbar

تحقیقی که بر روی دانشجویان در صدد فارغ التحصیلی در رشته فیزیک انجام شد چنین طرز فکر عامل و سرکوب افکار در زمان مشاهده مباحثی غلط در مورد گرانش و حرکت دیده شد. این افراد تصورات قدیمی و مفاهیم ساده لوحانه خود را سرکوب کردند؛ اما دانشجویان رشته‌های دیگر چنین واکنشی نداشتند. این نشان می‌دهد که افراد سرانجام به حقیقت پی خواهند برد اما برای این کار نیاز به زمان دارند. پس نباید انتظار داشت که تنها یک بحث و گفت‌وگوی کوتاه بتواند نظر فرد را به کلی تغییر دهد.

اگرچه فناوری اطلاعات روز به روز پیشرفت می‌کند اما به نظر می‌رسد رفتارهای افراد در مواجهه با باور، سیاست، تعصب و ایدئولوژی تقریباً ثابت می‌ماند. در جهانی که علم در حال شکوفایی بوده و دانشمندان به جزییات هر تجربه انسانی دست یافته‌اند، اکثریت مردم از جمله خود شما انتخاب‌کننده اطلاعات درست هستید؛ حتی اگر این اطلاعات از درون آزمایشگاه بیرون آمده و حاصل صدها سال آزمایش و تحقیق باشد.

حال به سوال خود در ابتدای فصل بازگردیم. نظر شما در مورد تنبیه فیزیکی چیست؟ آیا پس از خواندن تمامی این مطالب دوست دارید بدانید نظر علم در این باره چیست؟ روانشناسان هنوز در این باره نظر قطعی نداده‌اند اما اذعان دارند که انجام این عمل در کودکان زیر ۷ سال منجر به تصحیح رفتار آن‌ها می‌شود. البته این کار باید به ندرت، در خفا و تنها با استفاده از دست انجام شود. حال بیایید یک تصحیح بر روی این طرز فکر انجام دهیم: دیگر روش‌های تصحیح رفتار از جمله تشویق، نشانه‌گذاری اقتصادی، زمان‌بندی و... به همین اندازه موثر بوده و نیازی به خشونت نیز ندارند.

شما احتمالاً با خواندن این کلمات پاسخ احساسی شدیدی خواهید

داشت. حال که واقعیت را می‌دانید آیا نظرتان عوض شد؟

فصل دهم:

بی خبری از جمع



باور غلط: بسیاری از باورهای شخصی شما با نظر افراد دیگر متفاوت است.

باور صحیح: اکثر افراد وقتی در گروه قرار می‌گیرند نظر جمع را قبول می‌کنند. البته نظر جمع نیز چیزی به جز باور چند نفر نیست.

آیا تا به حال در کلاس، جلسه و یا جلسه معرفی گیج و سردرگم بوده‌اید؟ در همین موقع اگر سخنران بگوید «خوب، هر کس نفهمید دست بگیره» برای رفع این سردرگمی آیا دست بلند می‌کنید؟ چرا این کار را انجام نمی‌دهید؟

وقتی کسی مثل استاد درس جبر چنین سوالی را از شما بپرسد به صورت ناخواسته پدیده‌ای را برمی‌انگیزد که زندگی میلیون‌ها نفر را از ابتدای بشریت تحت تاثیر قرار داده است. احتمالاً بارها در این شرایط قرار گرفته‌اید. حتی اگر سوالی

داشته باشید به بقیه نگاه می‌کنید و حس می‌کنید تنها شخصی هستید که سوال دارد. پس فکر می‌کنید که فقط شما بحث را نفهمیدید و در نتیجه دست خود را بالا نمی‌برید. پس از چند لحظه هیچکس دست نگرفته و در نهایت استاد به تدریس خود ادامه می‌دهد.

اگر می‌توانستید به مغز همکلاسی‌هایتان نفوذ کنید می‌فهمیدید که بقیه هم مثل شما هیچ چیزی نفهمیده‌اند اما آن‌ها نیز فکر می‌کنند که تنها هستند و در نتیجه کاری نمی‌کنند. در چنین موقعیتی همه حس عدم اطمینان کرده و نمی‌دانند که آیا در این مشکل تنها بوده و یا بقیه نیز با آن‌ها همراه هستند. پس هیچکس کاری نمی‌کند چرا که از اینکه همه به او زل بزنند می‌ترسد. پس این سبب می‌شود تا فکر کنیم که از مغز بقیه باخبریم و در اقلیت قرار گرفته‌ایم. در نهایت این بی‌خبری به معلم نیز انتقال می‌یابد و در نتیجه استاد تدریس خود را ادامه خواهد داد چرا که فکر می‌کند کلاسش بسیار باهوش بوده و سریعاً همه چیز را فهمیده‌اند. شاید اگر به خاطر این حس ترس به نام «بی‌خبری از جمع» نبود و سوالتان را می‌پرسیدید مطلب را بهتر درک کرده و حتی نمره بالاتری می‌گرفتید. برای اینکه این اثر را در دیگر جاهای زندگی خود نیز بفهمید نیاز است تا ابتدا کمی به جامعه‌شناسی بپردازیم.

ترنس مک‌کنا^۱ فیلسوفی است که اذعان دارد فرهنگ اجتماعی، کنترل‌کننده و هدایت‌گر ذهن است. پس در واقع می‌توان گفت که باورها، ارزش‌ها و هنجارهای اجتماعی همانند نرم‌افزاری برای سخت‌افزار مغز شما هستند. البته باید گفت که مغز واقعاً سفت و سخت نیست و متشکل از تعدادی نورون است ولی در نهایت شما این ایده را می‌پذیرید. شما اگرچه برای تمامی شرایط از پیش آماده شده‌اید اما فرهنگ اجتماعی به راحتی آن را تغییر و یا بهبود داده و مغز را به صورت کامل از مسیر اولیه خود خارج خواهد کرد. باور عبارت است از چیزی که اکثریت مردم صحیح

¹ Terence McKenna

بودنش را قبول دارند. ارزش اجتماعی نیز عبارت است از فهمی که ما از درست و غلط، مهم و احمقانه و اخلاقی و غیراخلاقی داریم. اما هنجار اجتماعی بیشترین تاثیر را بر روی رفتار و افکار شما دارد. منظور از هنجار، تمامی قوانین رفتاری بر اساس فرهنگ خواهد بود که موارد قابل قبول و غیر قابل قبول را در موقعیت‌های مختلف برای ما مشخص می‌کند. بعضی اوقات حتی این موارد به صورت مکتوب و در قالب قانون در جامعه حضور پیدا می‌کنند. با توجه به اینکه انسان موجودی اجتماعی می‌باشد ممکن است تفکرات عمومی در منطق شما رخنه کند. نکته جالب در مورد باورها، ارزش‌ها و هنجارهای اجتماعی این است که با گذر زمان تغییر می‌کنند. ریچارد داوکینز^۱ در کتاب خود با عنوان «ژن مغرور» درباره انتخاب‌های طبیعی انسان‌ها می‌نویسد و بیان می‌کند که اجزای فرهنگی دقیقاً مثل ژن‌های بدن هستند. در نتیجه به گونه‌ای تغییر می‌کنند که بهتر در محیط قرار گرفته و به حیات خود ادامه دهند. چیزی که در تکامل اسب‌ها طی میلیون‌ها سال می‌توان دید این است که بلندتر و قدرتمندتر شده‌اند تا بتوانند بر روی زمین کنونی به زندگی خود ادامه دهند؛ مورد مشابه این را دقیقاً می‌توان در برخورد با مفاهیمی از جمله فحشا، همجنس‌گرایی، حقوق مالکیت، آداب و رسوم غذاخوری و هر مفهوم پیچیده انسانی دیگر با توجه به رفتار اجتماعی مشاهده نمود. فرهنگ شما سیستمی به شدت تکامل یافته مثل مغزتان است که برای زنده ماندن شما حیاتی و مهم است.

یکی از بهترین مزایای داشتن مغز آن است که برخی مواقع از هنجار اجتماعی خارج شده و آن را احمقانه و نادرست می‌بینید. همه بچه‌ها در سنی به این فکر می‌کنند که پول از یک کاغذ بی‌ارزش ساخته شده و علت ارزشمند بودن یک تکه کاغذ را نمی‌فهمند. همین اتفاق برای آن‌ها در مورد دست دادن، قرار دادن چنگال کنار بشقاب و حتی گفتن «عافیت باشه» بعد از عطسه کردن اتفاق می‌افتد. والدین وقتی در مورد جفت بودن جوراب‌ها، سر وقت بودن و یا بد بودن بالا کشیدن بینی

¹ Richard Dawkins

در جمع به فرزندانشان توضیح می‌دهند در واقع در حال توسعه هنجارهای اجتماعی هستند. وقتی والدین بازی کردن با عروسک را برای فرزند پسر بد دانسته و یا پوشش پوشیده‌تری را برای دختر خود در نظر می‌گیرند در حال اعمال هنجار می‌باشند. وقتی کودک از آن‌ها دلیل این رفتارها را بخواهند به بزرگسالان یادآوری می‌کنند که اکثریت این موارد کاملاً بی‌معنی بوده و چیزی است که دنیای بزرگسالان از خود درآورده است.

احساسی که سبب می‌شود تا شما برای لحظه کوتاهی از فرهنگ خارج شده، سیستم اجرایی ذهن به هم ریخته و به آرامی از نو ساخته می‌شود، هزاران سال است که موضوع ادبیات و فلسفه می‌باشد. در سال ۱۹۴۸ این امر در مقاله شیرلی جکسون^۱ آنقدر کامل و دقیق توصیف شد که بسیاری از مردم به دلیل اثرات مخرب آن از اشتراک روزنامه نیویورک انصراف دادند. در این داستان مردم یک شهر کوچک به دور هم جمع شدند تا اسم همه ساکنان را بنویسند و به صورت تصادفی یکی را انتخاب کرده و سنگ‌سار کنند. هیچکس علت این کار را نمی‌دانست اما همه از برگزاری این سنت قدیمی لذت می‌بردند.

همه مردم در برخورد با موقعیت‌های جدید، در درون خود به دنبال هنجارهای اجتماعی برای توضیح آن هستند. نمونه‌ای از این هنجارها را در ریختن آب پشت سر کسی که به مسافرت می‌رود می‌توان مشاهده نمود چرا که این کار در ذهن ما پاسخی را تولید می‌کند. کسی که با تمام جهان مخالفت کند خیلی زیاد دوام نخواهد آورد. ترس از شرمندگی و خجالت و همچنین لذت بودن در گروه و مقبولیت همیشه در حال تغییر رفتارهای شماست. با توجه به اینکه شما این را می‌دانید به صورت کاملاً غریزی سعی می‌کنید تا در گروه‌ها خودشیرینی کرده و به هنجارهای آن‌ها عمل کنید. عمل به این هنجارها و توقعات گروهی سبب می‌شود تا موجودات

¹ Shirley Jackson

اجتماعی مثل شما زنده بمانند. تنها مشکل این استراتژی آن است که شما در درک و فهم افراد دیگر بسیار ضعیف بوده و وقتی در گروه قرار بگیرید بدتر نیز خواهد شد. شما احتمالا در طی سال‌های زندگی خود فهمیده‌اید که انسان‌ها علاقه زیادی به انجام کارهایی دارند که از درون با آن‌ها مشکل دارند. حتی اگر شخصیت مذهبی نداشته باشید بعد از خوردن غذا «خدا را شکر» می‌گویید و یا حتی اگر آدم بسیار مذهبی باشید باز گاهی دست به قمار می‌زنید. اگر مدت زمان زیادی است که در شغل خود فعالیت می‌کنید ممکن است روزی با رییس خود در مورد تمامی تغییرات مورد نیاز شرکت صحبت کنید در حالی که بقیه جرات گفتنش را ندارند. چرخه آداب و رسوم فرهنگ را منسجم نگه داشته است. خانواده شما رسم و رسوم مخصوص به خود را دارد. دوستان، کارفرما و یا مدرسه، جامعه، گروه‌های فرهنگی، همگروهی-ها، شهر، استان، منطقه و یا هر جای دیگر نیز به همین شکل خواهد بود. از آنجا که هنجارها، رفتار شما را در موقعیت‌های مختلف تغییر می‌دهد آنقدر می‌توانند قدرتمند شوند که سبب تغییر روش و نگرش شما شده و حتی منجر به حرکت‌های بزرگ‌تری در اجتماع شود. اما همچنان در بسیاری از موقعیت‌ها مردم تنها وقتی به این هنجارها عمل می‌کنند که همه در حال تماشای آن‌ها باشند. در می‌سی‌سی‌پی فرهنگ مذهبی شدید در منطقه سبب شد تا قانون‌گذاران قانونی را تصویب کنند که فعالیت تمامی قمارخانه‌ها را در این ایالت متوقف کند. اما به محض خروج از ساحل فعالیت آن‌ها قانونی بوده و تنها با کمی فاصله از خشکی می‌توانند به کار خود ادامه دهند. حال سوال اینجاست که آیا واقعا دریای کنار ساحل جز این ایالت است؟ گویا در طراحی این قانون هر دو بخش مذهبی و سیاسی ذهن با خود گفتند: «واقعا معنی خشکی چیه؟ اگه تو دریا جلو برم، از کجا معلومه که واقعا داخل می‌سی‌سی‌پی هستم یا نه؟». نکته جالب اجازه فعالیت بدین صورت، آن بود که اگر چه پاپ اعظم قمار را در روزهای یکشنبه حرام اعلام کرده بود، اکثریت در روزهای شنبه به قمارخانه رفته و همه اعضای کلیسا را در آنجا می‌دیدند.

وقتی رفتاری همانند رفتار اکثریت از خود نشان دهید، حتی اگر از پایه با آن مشکل داشته باشید در حالتی قرار می‌گیرید که روانشناسان «بی-خبری جمعی» می‌نامند؛ چیزی که بقیه نیز در حال انجام آن هستند. بی-خبری جمعی باوری غلط است و مطابق با آن اکثریت متناسب با حس درونی خود رفتار کرده و شما تنها جز بخش کوچک مخالفان هستید. این در حالی است که اکثریت در درون با شما موافق بوده اما از انجام و گفتن نظر واقعی خود می‌ترسند. گویا باورها و رفتارشان به هم گره خورده و دچار سردرگمی شده‌اید. مشکل اینجاست که شما همیشه با احتیاط عمل کرده و به هنجارها می‌چسبید اما این هنجارها خود چیزی جز باور دیگران نیست. شما داخل منطقی گیر می‌کنید که طبق آن چیزی در بین مردم هنجار محسوب می‌گردد که اکثریت آن را درست بدانند. گیج شدید؟ بگذارید تعدادی مثال برایتان بیان کنم تا کمتر احمق باشید.

در ابتدای دهه ۱۹۹۰ دبرا پرنیتیس و دیل میلر^۱ تلاش کردند تا سوالاتی را در مورد هنجارهای اجتماعی و روانشناسی پاسخ دهند. اگر شما در جامعه همیشه به چنین هنجارهایی تن می‌دهید سوال اینجاست که این هنجارها از کجا آمده و منشاء آن‌ها چیست؟ چه چیزی سبب می‌شود تا حس کنید کاری که انجام می‌دهید دقیقاً مطابق با مقبولیت اجتماعی است؟

پرنیتیس و میلر در مقاله‌ای که در سال ۱۹۹۳ چاپ کردند دانشجویان دانشگاه پرینستون را گرد هم آورده و از آن‌ها خواستند تا پرسشنامه‌ای را در مورد مصرف الکل پر کنند. در آن زمان مصرف مشروبات الکلی در بین دانشجویان بحث داغی بود و این مشکل در دانشگاه پرینستون بیشتر از بقیه وجود داشت. تحقیقات نشان داده بود که مصرف الکل در دوره‌های این دانشگاه دومین رتبه را در حجم مصرف الکل در تاریخ آمریکا داشته است. پس دانشمندان فکر کردند که این محل، یکی از

¹ Deborah Prentice and Dale Miller

بهترین محل‌ها برای بررسی و مطالعه هنجار می‌باشد چرا که مصرف الکل در ورودی همه سال‌ها تبدیل به سنتی دیرینه شده بود.

در اولین تحقیق در دانشگاه از دانشجویان پرسیده شد که چقدر با فرهنگ نوشیدن مشروب در این دانشگاه موافق هستند. همچنین پس از این سوال از آن‌ها پرسیده شد که به نظر آن‌ها نظر بقیه نسبت به این موضوع چه خواهد بود.

در تحقیق اولیه کاملاً مشخص شد که بی‌خبری از جمع به طور گسترده در بین دانشجویان این دانشگاه درباره مصرف الکل حضور دارد. بیشتر دانشجویان اعلام کردند با این عادت‌های مشروب‌خوری مخالف بوده و نسبت به بقیه کمتر با این هنجار راحت هستند. نه تنها اکثریت افراد همین حس را داشتند بلکه بیشتر آن‌ها حس می‌کردند که تنها خودشان این باور را دارند. به عبارت دیگر سطح راحتی افراد وقتی تنها نگرش درونی خود را در نظر می‌گرفتند متفاوت بود اما این تنوع و متفاوت بودن با تصور نظر بقیه به کلی از بین رفته بود. پس باور عمومی این بود که همه به یک اندازه از نوشیدن بیش از حد الکل لذت برده و افکار یکسانی نسبت به آن دارند. پرنتمیس و میلر حدس زدند که دانشجویان فکر می‌کنند با زیاده‌روی در این کار خود را به بقیه نشان داده و همه از این کار لذت می‌برند. پس همین سبب شده بود تا دوستانشان نیز این کار را انجام داده و چیزی همه‌گیر شود. اما در حقیقت آن‌ها دوستانشان را در حال انجام کاری می‌دیدند که همه تایید کرده ولی در دل خود با آن مخالف بودند. پس چه عضوی از یک گروه بزرگ و چه گروهی کوچک باشید هنجار همه افراد را فرا خواهد گرفت حتی اگر اکثریت با آن مخالف باشند.

در سال ۱۹۹۱ دانشگاه اطلاعات ارزشمندی را در اختیار این دو محقق قرار داد تا بتوانند این پدیده را بهتر از قبل بررسی کنند. دانشگاه در این زمان مصرف الکل را ممنوع اعلام کرده بود. رئیس دانشگاه این را در جلسه‌ای عمومی اعلام کرد و بارها در مورد مصرف غیر قابل کنترل آن در سطح دانشگاه صحبت کرد. مثل همیشه این ممنوعیت باعث شد تا فرهنگ شکسته شود. دانشجویان و اساتید در مصاحبه‌ها و

نقدها تنفر خود را در مورد این تصمیم اعلام کردند و تظاهرات به راه انداختند. حتی کسانی که از دانشگاه فارغ التحصیل شده بودند نیز در این تظاهرات شرکت کردند چرا که حس کردند این کار به دورهمی‌های آنان در سال‌های آتی ضربه خواهد زد. برای پرنتمیس و میلر این فرصتی طلایی برای بررسی اثر بی‌خبری و جهل گروهی بود که آن‌ها نهایت استفاده را از آن کردند. این دو از تحقیق قبلی خود می‌دانستند که اکثریت از درون با مصرف الكل تا این حد مخالف بودند و علاقه‌ای به انجام آن نداشتند. علاوه بر این از آنجا که دانشجویان همه این کار را انجام می‌دادند این مخالفان خود را در اقلیت می‌دیدند. پس حدس زدند که احتمالا تعداد کمی از افراد به تظاهرات پیوسته و به این کار اعتراض کنند. اما وقتی دانشجویانی که اعتراض نمی‌کردند سرتیترهای روزنامه‌ها و تظاهرات دسته جمعی را دیدند بیش از قبل احساس تنهایی کردند. اینجا بود که پرنتمیس و میلر تحقیق جدیدی را آغاز کردند و این بار از دانشجویان خواستند تا نظر شخصی خود را در این باره با بقیه مقایسه کنند. باز بی‌خبری از جمع در پاسخ‌ها مشاهده شد و بیشتر دانشجویان گفتند که نسبت به بقیه حس بد کمتری دارند. اما سوال بعد چیز فوق‌العاده جالبی را نشان داد. وقتی از افراد پرسیده شد که آیا در دورهمی‌های آینده شرکت خواهند کرد هر شخص حس کرد که این پیشامد سبب شده تا از هنجار اولیه فاصله گرفته و در نتیجه تمایل کمتری برای رفتن به آن‌ها داشته باشند. این تحقیق یکی از جالب‌ترین تأثیرات بی‌خبری از جمع را بر روی کاغذ آورد و سبب شد تا تمامی دانشمندان به فکر فرو روند: چیزی که توانایی تغییر درک را دارد. اکثریت افراد در این آزمایش حس بدی داشتند چرا که به اکثریتی اعتقاد داشتند که وجود خارجی نداشت. تعصبی که بدین امر حس می‌کردند کاملاً یک توهم بود اما همه در ذهن خود از فرهنگ اصلی دانشگاه فاصله گرفته بودند اگر چه حس درونی آن‌ها کاملاً مخالف با این امر و نظر اکثریت بود.

این دو محقق نتیجه گرفتند که تحقیقاتشان مدارک کافی برای آن جمع کرده تا نشان دهد که افراد هیچ چیزی راجع به واقعی یا خیالی بودن هنجارهای گروه دوستان، خانواده و فرهنگ نمی‌دانند. بودن در گروه‌های مختلف آنقدر مهم است که در اکثر مواقع نسبت به حدس و فهم هنجارها سخت اشتباه می‌کنیم. در تحقیقات آن‌ها در دانشگاه پرینستون نه تنها دانشجویان از چیزهایی حمایت کردند که با آن مخالف بودند بلکه نمی‌فهمیدند بقیه نیز همین کار را می‌کنند. پس در نهایت هنجاری به وجود آمد که هیچ کس در درون خود با آن موافق نبود.

اثرات جانبی این تمایل در تغییر نگرش افراد به حقایق، تاریخ بشریت را شدیداً تحت تاثیر قرار داده است. همین بی‌خبری از جمع می‌تواند یک منطقه را به ذلت کشیده و منجر به تغییرات اجتماعی در جهت رکود و نابودی نسل‌های بعدی شود. در سال ۱۹۷۵ هوبرت گورمن^۱ تحقیقی را انجام داد که بعداً با همکاری اجتماع-شناس دیگری به نام استیفن گری^۲ تکرار کرد. وی در این تحقیق تمامی پرسشنامه‌های سال آخر تفکیک نژادی را در آمریکا جمع‌آوری کرد. در اوایل قرن بیستم کاملاً طبیعی بود که افراد سفیدپوست و سیاه‌پوست در سرویس مدارس، واحدهای نظامی، رستوران‌ها، دستشویی‌ها، سینماها و حتی قبرستان با فاصله از هم بنشینند و از هم تفکیک شوند. این موضوع بخشی از باور، ارزش و هنجار اجتماعی بود. حتی در بعضی ایالات بخشی از قانون بود. در شروع دهه ۱۹۶۰ بیشتر آمریکایی‌ها سفید و سیاه‌پوستان را دو گونه مختلف می‌دیدند و بیشتر افراد فکر می‌کردند که این دو گروه نباید با یکدیگر ترکیب شوند.

وقتی گورمن و گری پرسشنامه‌های پر شده توسط سفیدپوستان را در یک نمودار بزرگ قرار دادند به چیز جالبی دست یافتند. آن‌ها فهمیدند که تنها گروه کوچکی

^۱ Hubert 'Gorman

^۲ Stephen L. Garry

از مردم حامی تفکیک نژادی هستند. بیشتر مردم می‌خواستند که دو گروه با هم ترکیب شوند اما فکر می‌کردند که بقیه عکس این را می‌خواهند. این دو دانشمند فهمیدند که میزان عدم اطلاع از افکار بقیه از منطقه‌ای به منطقه دیگر متفاوت است. به طور مثال در شمال شرقی آمریکا تنها ۷٪ موافق تفکیک بودند اما ۱۹٪ فکر می‌کردند که اکثریت با این مخالف هستند. این در حالی است که ۳۲٪ افراد در دیپ سو^۱ این طرح را حمایت کرده ولی ۶۱٪ با ادامه این قانون موافقت کردند. به صورت کلی پرسشنامه‌ها نشان داد که تقریباً نصف شهروندان آمریکا باور داشتند که اکثریت مردم با تفکیک موافق هستند اما در واقعیت تعداد موافقان واقعی این طرح تنها ۲۰٪ بود. دانشمندان حدس زدند که این حجم بی‌خبری از جمع ممکن است منجر به موقعیت‌هایی شود که افراد بگویند: «ببین، من مشکلی با کاری که می‌کنی ندارم ولی خودت که مردم رو می‌شناسی».

باور غلط موافقت اکثریت با طرح تفکیک نژادی سبب شد تا فرآیند اتمام آن به کندی پیش رود و کارگزاران، مبلغین، قانون‌گذاران و حتی مردم به گونه‌ای رفتار کنند که گویا در جهانی خیالی زندگی می‌کنند. گورمن و گری در تحقیق خود نشان دادند افراد سفیدپوستی که در این باره شک داشتند، به اشتباه فکر می‌کردند که بقیه با آن موافق بوده و در نتیجه با نظر جمع هم جهت شدند. وقتی از سفیدپوستان پرسیده شد که آیا آن‌ها می‌توانند در محله‌های سفیدپوست‌نشین به سیاه‌پوستان خانه اجاره دهند افرادی که نظرات قبلیشان محکم‌تر بود در این باره شک کردند. قانون تفکیک کاملاً مشخص می‌کرد که افراد می‌توانند تنها بر اساس رنگ پوست به چه کسی اجازه زندگی در همسایگی خود دهند. اما تفکر ضد تفکیک دقیقاً عکس این بود. مردمی که در بین این دو گروه قرار گرفتند به سمتی رفتند که حس کردند اکثریت در آن قرار دارند. اما مشکل این بود که نمی‌دانستند در حقیقت بیشتر مردم با تفکیک مخالف بوده و فکر می‌کردند اکثریت حامی این طرح هستند. موقعیت‌هایی

¹ Deep South

شبیه به این باعث تقویت هنجارهایی می‌شود که حتی هم‌اکنون اکثر مردم خواستار حذفشان هستند.

بی‌خبری از جمع، مردم را بر روی لبه ننگه می‌دارد. افرادی که با پیشرفت کار تغییر نگرش می‌دهند بیشتر به باورهای قدیمی خود اعتقاد خواهند داشت. این سبب می‌شود تا رقیبانشان حس حمایت کمتری نسبت به واقعیت داشته باشند و سعی کنند برای حفظ مردم در اطرافشان تلاش کنند. در پایان شرایط کنونی، راه و روش افراد را تغییر می‌دهد. همانگونه که روانشناسان اذعان دارند مردم اغلب ناخواسته حاملان خطاهای خودآگاه اجتماعی هستند.

ون بوون^۱ در مقاله خود در سال ۲۰۰۰ اشاره کرد که بی‌خبری از جمع همواره باعث جلوگیری از تغییر نمی‌شود. این می‌تواند باعث شود تا مردم از لحاظ سیاسی درست‌تر رفتار کنند. او با بررسی دانشجویان دریافت که افراد در جمع بیشتر از حالت عادی به نظرات مخالف گوش می‌دهند. همانند آزمایش یاد شده او از دانشجویان دانشگاه کورنل خواست تا نظر خود را راجع به اقدامات اصلاحی اعلام کنند. او دریافت که یک چهارم آن‌ها از این طرح حمایت و تقریباً نیمی از دانشجویان با آن مخالفت کردند. وی در مرحله بعد از افراد خواست تا نتیجه تحقیق را حدس بزنند. آن‌ها حدس زدند که احتمالاً ۴۰٪ موافق و همین مقدار مخالف وجود خواهد داشت که در مقایسه با واقعیت تعداد حامی زیادی را در نظر گرفته بودند. بوون نشان داد که بی‌خبری از جمع، نظر عموم را تغییر خواهد داد. در یک جامعه علمی افراد اصلاً دوست ندارند که به چشم یک نژادپرست به آن‌ها نگاه شود پس حتی اگر از درون راجع به این امر شک داشته باشند در هنگام صحبت در جمع، حرف‌هایشان را سانسور می‌کنند. صرف نظر از سیاست موجود اگر به اندازه کافی فشار اجتماعی به افراد وارد کنیم مردم به راحتی از آن حمایت کرده و این سیاست بیش از پیش در جامعه گسترش می‌یابد.

¹ Van Boven

جیمز کیتس^۱ روانشناسی است که در گروه‌های گیاه‌خواری عضو شد. در تحقیقش در سال ۱۹۹۵ فهمید که بیشتر افراد هر از چند گاهی وقتی پیش بقیه نیستند مقداری گوشت یا مرغ می‌خورند اما هیچوقت چنین کاری را در زمان زندگی با بقیه انجام نمی‌دهند؛ چرا که ممکن است به بقیه توهین شود و یا حال آن‌ها را بد کند. وی مجموعه سوالاتی را از چندین گروه از این افراد پرسید و نتایج را با یکدیگر ترکیب نمود. در کل، افراد این گروه‌ها فکر می‌کردند که ۷۵٪ افراد به این رژیم غذایی پایبند بوده و گوشت نمی‌خورند. اما عدد واقعی این مورد تنها ۶۲٪ بود. وقتی در مورد خوردن ماهی سوال شد افراد اذعان داشتند که حدود ۴۰٪ افراد گاهی ماهی می‌خورند اما این عدد نیز در واقعیت ۶۰٪ بود. تحقیقات کیتس نشان داد چرا در اکثر مواقع گروه به سمتی می‌رود که اکثر اعضا با آن مخالف هستند. بیشتر افراد می‌خواستند که گاهی گوشت و به خصوص ماهی بخورند اما هیچکس این را اعلام نمی‌کرد و به همین دلیل اکثر افراد فکر کردند که جزء گروه کوچک متقلبان هستند.

پس چرا باید اینگونه رفتار کرد؟ چه چیزی باعث می‌شود تا حس واقعی خود را به زبان نیاورید؟ خوب یکی از دلایل اصلی آن است که شما از تنبیه اجتماعی می‌ترسید. بیشتر دانشمندان برای تمثیل این مورد به داستان «لباس نو پادشاه» اشاره می‌کنند. در این داستان که توسط هانس کریستین آندرسن^۲ نوشته شده پادشاهی دو خیاط را برای دوخت لباس خود استخدام می‌کند. این دو خیاط به همه می‌گویند لباسی که برای پادشاه دوخته‌اند آنقدر خوب است که هر کس احمق یا نامناسب برای شغلش باشد نمی‌تواند آن را ببیند. اما حقه این بود که آن‌ها واقعا هیچ لباسی ندوخته بودند. همه نوکران و سران مملکت به گونه‌ای از لباس تعریف می‌کردند که گویا لباس بسیار زیباست تا در دیگران وجهه خود را حفظ کرده و احمق به نظر نرسند. این تا آنجا ادامه یافت تا بچه‌ای، عریان بودن پادشاه را داد

^۱ James Kitts

^۲ Hans Christian Andersen

زد. اینجا بود که همه نفس راحتی کشیدند و چیزی را که واقعا می‌دیدند به زبان آوردند. داستان‌هایی از این قبیل در زمان‌های خیلی قبل بیان شده و بنابراین همین نشان‌دهنده قدمت این طرز فکر می‌باشد. شما خود این را بارها تجربه کرده‌اید حتی وقتی داخل صف منتظر بوده و یا بیرون کلاسی ایستاده‌اید. با خود فکر می‌کنید که آیا در واقعا قفل است و یا کلاس دیگری در حال برگزاری است اما به بقیه پیوسته و پشت در کلاس مثل بقیه منتظر می‌مانید. چیزی که شما نمی‌دانید آن است که ممکن است نفر اول اینجا ایستاده بوده است و نفرات بعدی با همین طرز فکر پشت سر او منتظر مانده‌اند و از ترس اینکه در مقابل بقیه تحقیر شوند چیزی نگفته‌اند. این بدین منوال پیش رفته تا اینکه تعداد زیادی از افراد در بیرون از کلاس منتظر مانده و از ترس اینکه احمق به نظر برسند به سمت در نرفته‌اند. تمام چیزی که نیاز است، آن است که شخصی در را باز کند و به داخل بروید. تحقیقات نیز نشان داده است که مردم معمولا به افرادی که نیاز به کمک دارند توجه نمی‌کنند چرا که همه فکر می‌کنند بقیه چیزی را می‌دانند که آن‌ها نمی‌دانند. یک فرد مهربان می‌تواند همه را به سمت خود کشیده و به شخصی که نیاز به کمک دارد کمک کنند. نباید قدرت خجالت‌زده شدن را دست کم گرفت. تیم اوبرایان^۱ در وصف سربازان در جنگ ویتنام می‌گوید: «آن‌ها از مرگ می‌ترسیدند اما از اعلام آن بیشتر هراس داشتند. آن‌ها شدیدترین نوع ترس یعنی ترس خجالت‌زدگی را با خود حمل می‌کردند. خیلی‌ها تنها بدین دلیل کشته شدند و یا کسی را کشتند که از این ترس فرار کنند». دیمن چنتولا، راب ویلر و مایکل میسی^۲ سه جامعه‌شناسی هستند که تئوری بازی را به این مفهوم اضافه کرده، اطلاعات را با کامپیوتر مدل کرده و نشان دادند در جوامعی که ترس از تنبیه زیاد باشد هنجارهای عجیب غریب به وجود می‌آید. آن‌ها اشاره کردند که وقتی چیزی از ترس نشأت گرفته و

¹ Tim O'Brien

² Damon Centola, Robb Willer, and Michael Macy

یا با استفاده از آن متوقف شود سریعاً تمام جامعه را در بر می‌گیرد. این افراد اذعان دارند که شکار و کشتن جادوگران در دوره‌های اولیه تشکیل آمریکا دقیقاً مشابه با جلوگیری از همجنس‌گرایی در جوامع امروزی است. سیاستمدارانی که با همجنس‌گرایی مشکل دارند سعی دارند تا ذهن حامیان خود را با استفاده از نشان دادن بدی‌های این امر پر کنند. شاید با خود چنین فکر کنید که چرا فرد همجنس‌باز باید اینقدر کار را برای خود سخت کند و حتی با این مورد مخالفت کند؛ اما سه دانشمند یادشده این عمل را چیزی طبیعی و ساده می‌دانند. یکی از بهترین استراتژی‌های فرار از تحقیر و تنبیه مخالفت با یک هنجار آن است که آن را به عمل در بیاورید. وقتی شخصی حس کند که عدم پیروی از یک هنجار منجر به تنبیه‌های سنگین مثل شکنجه در سیاه‌چال تا آخر عمر و یا طرد شدن از جمع خانواده، دوستان و یا حتی افراد داخل کلیسا شود سعی می‌کند تا به جای آنکه با آن‌ها مخالفت کند حتی عامل انجام آن در بقیه نیز شود. دانشمندان این امر را بدین گونه توصیف می‌کنند: «تاکید بر روی هنجارها راهی ارزان برای پدید آوردن صمیمیت و صداقت دروغین است. این باعث می‌شود تا ما افراد را دنبال‌کننده و معتقدان واقعی ببینیم نه فرصت‌جویانی که فقط به دنبال تایید هستند».

هر جا هنجار باشد مجری آن نیز وجود دارد. اگر کار بدی در دانشگاه هنجار باشد ورودی‌های جدید بیشتر از بقیه مجری آن خواهند بود. پس سبب می‌شود تا ورودی‌های جدید بیش از دانشجویان دیگر در این هنجار درگیر شوند. اگر همجنس‌باز بودن کاری ریسکی در جامعه باشد خود آن‌ها بقیه همجنس‌بازان را اذیت و یا قوانینی را وضع می‌کنند که این عمل را سرکوب کند. اگر به خدا اعتقادی نداشته باشید و بخواهید با خانواده خود غذا بخورید به همه می‌گویید تا پیش از شروع غذا خوردن دعا کنند تا بی‌ایمانی خود را پنهان کنید.

بر اساس گفته‌های چنتولا، ویلر و میسی بی‌خبری از جمع سبب می‌شود تا افرادی که حس می‌کنند از بقیه فاصله گرفته‌اند عامل هنجارهایی

شوند که طبق تصورشان اکثریت افراد با آن موافق هستند. پس برای اینکه امن بمانند به عاملان آن امر تبدیل شده و دقیقاً از همان کاری پیروی کنند که بقیه انجام می‌دهند. چیزی که این فرد ترسیده و مضطرب نمی‌داند، آن است که آن‌ها در مورد سطح موافقت بقیه با هنجارها و میزان تنبیه در صورت مخالفت با آن اشتباه کرده‌اند. این الگو به همین منوال تکرار می‌شود؛ ایستادن افراد پشت در به دلیل بی‌خبری و مشاهده انطباق یا اجرای این عمل به دلیل ترس خواهد بود که در نهایت منجر به رواج این هنجارها می‌شود.

چرا همه به همان دلیلی که شما اعتراض نمی‌کنید حرفی نمی‌زنند؟ چرا در برخورد با این موقعیت‌ها بررسی دقیقی انجام نمی‌دهید؟ دیل میلر و کتی مک‌فارلند^۱ در سال ۱۹۸۷ تصمیم گرفتند تا به این سوالات پاسخ دهند. آن‌ها آزمایشی را طراحی کردند تا بتوانند با تغییر متغیرات یک بی‌خبری از جمع را به وجود آورده و یا حذف کنند. این دو دانشمند گروهی از دانشجویان را جمع کرده و به آن‌ها گفتند که در آزمایشی درباره درک از خود شرکت می‌کنند. هر دانشجو به محض ورود با یک محقق روبرو می‌شد. در اینجا به فرد گفته می‌شد که آزمایش دیگری در حال اجراست و باید تا دور بعدی صبر کنند. در مدت زمان انتظار به هر شخص چیزهایی که برای آزمون نیاز بود داده شد. همچنین به همه توضیح داده شد که قبل از ورود به آزمایش باید متن مشابهی را بخوانند. پس به همه مقاله‌ای در مورد روش ساخت ادراک در ذهن داده شد. البته باید گفت که این مقاله به گونه‌ای تغییر داده شده بود که کاملاً غیرقابل درک باشد. سپس محقق بیان کرد که مجبور است برای مدت کوتاهی جلسه را ترک کند. اما قبل از خروجش به همه گفت که در صورت سوال داشتن فرد می‌تواند به دفتر وی مراجعه کند. وقتی او به جلسه باز می‌گشت به فرد مورد آزمایش پرسشنامه‌ای داده می‌شد که کاملاً ناشناس بود. در اینجا به افراد گفته شد که می‌توانند کاملاً رو راست باشند چرا که هیچکس اسمشان را نمی‌فهمد. در

¹ Dale Miller and Cathy McFarland

بین این سوالات دو سوال وجود داشت که محققین به دنبال پاسخ آن‌ها بودند: فکر می‌کنید چند نفر برای دریافت کمک به دفتر استاد مراجعه کردند؟ چقدر مقاله را فهمیدید؟ بیشتر افراد از بین ۱ تا ۱۱، میزان درک خود را از مقاله ۵ ارزیابی کردند اما وقتی از افراد پرسیده شد که چند نفر بلند شده و برای درخواست کمک به دفتر استاد رفتند میانگین ۳۷٪ بود. فکر می‌کنید این عدد در واقعیت چند بود؟ صفر. بی‌خبری از جمع در اینجا دقیقاً مشابه با زمانی است که استاد داخل کلاس از دانشجویان می‌پرسد که آیا سوالی دارند یا خیر. در آزمایش کنترل شده هر کس به صورت شخصی قبول کرده بود که در فهم مقاله مشکل دارد اما حس می‌کرد که بقیه بیشتر از آن‌ها برای کمک خواستن به محقق مراجعه خواهند کرد. شما در تشخیص قدرت کنترل احساسات در بقیه افراد بسیار ضعیف هستید.

این اتفاق دقیقاً همان چیزی بود که میلر و مکفارلند انتظار داشتند پس آزمایش خود را یک مرحله پیش بردند. در آزمایش دوم افراد به دو گروه تقسیم شدند و در هر گروه ۸ نفر حضور داشت. در گروه اول همه چیز دقیقاً مشابه آزمایش اول بود. اگر کسی مقاله را درک نمی‌کرد می‌توانست از بخش آمادگی آزمون خارج شده و با محقق گفت‌وگوی انفرادی داشته باشد. اما این انتخاب در گروه دوم حذف شد و اگر کسی این مقاله را نمی‌فهمید نمی‌توانست از محقق سوالی بپرسد. مثل آزمایش قبل هیچکس برای دریافت کمک بلند نشد؛ در گروه اول به همان علت قبل و در گروه دوم به دلیل عدم امکان انجام این کار. بعد از این که همه با این مقاله غیرقابل فهم دست و پنجه نرم کردند به هر شخص پرسشنامه‌ای داده شد. از هر شخص پرسیده شد که چقدر علم آن‌ها با خواندن این مقاله نسبت به بقیه بیشتر شده، چقدر این مقاله را بهتر از بقیه فهمیده و اگر از آن‌ها خواسته شود تا مقاله‌ای در آن مورد بنویسند چقدر بهتر عمل خواهند کرد. تنها متغیر این آزمایش ترس از خجالت‌زدگی بود. افراد گروه دوم دقیقاً به همان اندازه گروه اول مقاله را نفهمیده بودند اما توضیحشان در این باره با گروه اول متفاوت بود. پس وقتی خواستند سطح درک

خود را با دیگران مقایسه کنند تنها مقاله را مد نظر قرار دادند. وقتی چیز دیگری برای مقایسه در دسترس نبود خود را کمی بهتر از میانگین ارزیابی کردند. افراد گروه اول در بررسی این موارد در خود اضطراب مشاهده کردند. وقتی دیدند که هیچ شخص دیگری سوال نپرسید فکر کردند که نسبت به بقیه نادان تر هستند. آن‌ها به غلط باور کردند که اگر افراد سوال داشتند حتما از محقق می‌پرسیدند. با توجه به شرایط یادشده، از تشکیل این شک و تردیدها در افراد گروه دوم جلوگیری شد پس دید منفی و خنگ بودن هیچ وقت به ذهنشان خطور نکرد.

پس بی‌خبری از جمع توانایی بسیار ضعیف شما در پیش‌بینی قدرت نشان ندادن احساسات است که با تمایلات عمیق و درونی شما برای بهره‌مندی از مزایای گروه و جلوگیری از تنبیه به دلیل شکست هنجارها همراه می‌شود. علاوه بر این افرادی که بیشترین سطح استرس را تجربه می‌کنند اغلب عوامل اجرایی هنجارها هستند در صورتی که با آن‌ها مخالفت هستند. این چیزی است که وارن برید و توماس کتسینز^۱ «طرز فکر محافظه‌کارانه» می‌نامند و آن را با معنی قدیمی آن در نظر می‌گیرند و نه مفهوم سیاسی کنونی آن. این طرز فکر است که باعث می‌شود تا اکثریت افراد، انحرافات فرهنگی خود را نفهمیده و خود را محافظه‌کارانه‌تر از حد نیاز جلوه دهند. علاوه بر این، رفتارها به گونه‌ای طراحی می‌شوند که بیشتر در جهت باور عمومی باشند و نه چیزی که مخاطبین آن در نظر دارند.

حال که تمام اطلاعات راجع به این موضوع را بدست آورده‌اید، چگونه می‌توانید از این علم بدست آمده در جهت جلوگیری از بی‌خبری استفاده کنید؟ خوشبختانه علم در این باره پیشنهادهاتی را ارائه می‌کند تا کمتر ساده‌لوح باشید.

طرز فکر اینکه شما تنها موجود بر روی زمین با نظر خاص هستید کاملاً نابودکننده است. ممکن است شغلی داشته باشید که همه حسرت آن را بخورند و در حالی که شما استراحت می‌کنید خیلی از افراد در جهان در حال رنج بردن باشند،

¹ Warren Breed and Thomas Ktsanes

اما باز در ابتدای حرکت به سمت محل کار خود حس بدی دارید. وقتی به دلیل خجالت نتوانید در مورد این حس با بقیه حرف بزنید، حس بد شما چندین برابر خواهد شد. این حس وقتی از حرف زدن بترسید تهدیدآمیز می‌شود. یکی از درس‌هایی که از مطالعه این بی‌خبری می‌گیریم آن است که تقریباً همه افکار و احساسات کنونی ما با میلیون‌ها انسان دیگر مشترک است. تمامی تردید، خجالت و خشم شما در کل افراد خانواده، فامیل و حتی افرادی که در استادیوم هستند نیز حس می‌شود. وقتی طنزپرداز معروفی در نمایش خود اعلام می‌کند که گاهی فرزندانش واقعاً احمق هستند، هر شب این حس در افراد دیگر نیز به وجود می‌آید. شنوندگان او که از بی‌خبری از جمع رنج می‌برند پس از مدتی رفتار و افکار خود را نسبت به فرزندانشان مثل اکثریت مردم می‌بینند. اما اعتراف به این موضوع در جمع کار بسیار دشواری است. او در اوایل قرن ۲۱ باوری را در بین والدین آمریکایی پیدا کرد که اکثریت در خفا حس نکرده ولی شدیداً در اجتماع حس می‌شد. طنزپردازان مشهور همه همین کار را می‌کنند. آن‌ها از شهری به شهر دیگر رفته و این بی‌خبری عمومی را از موضوعی به موضوع دیگر از بین می‌برند. آن‌ها به مردم می‌فهمانند حسی که شخص در خفا داشته و منحصر به خود می‌داند در واقع هنجار اجتماعی بوده و در بقیه هم حضور دارد.

ممکن است سعی کنید تا هم‌رنگ جماعت شوید ولی به یاد بیاورید که خود این جماعت نیز سعی دارند تا هم‌رنگ جماعت دیگری شوند و حتی خودشان نمی‌دانند که به صورت کلی چه چیزی می‌خواهند. مباحثه‌های عمومی بهترین راه کمتر احمق بودن است. بهترین روشی که شما را از این چرخه خارج می‌کند این است که حرف خود را راحت بزنید، سوال بپرسید و در مورد تفکر واقعی افراد بحث کنید. پرنتمیس و میلر دانشمندانی بودند که هنجارهای دانشگاه پرینستون را بررسی کردند. این دو در تحقیق خود بیان کردند که کمپین‌های آگاهی از مشکلات، روشی غلط

برای تغییر رفتارهای اجتماعی است. آن‌ها اذعان داشتند که اطلاعاتیه‌ها و سخنرانی‌های آگاه‌کننده ممکن است ابزار خوبی برای تغییر نگرش افراد باشد اما بی‌خبری از جمع سبب می‌شود تا این فعالیت‌ها نتیجه عکس داده و افراد را به انجام کارهای غلط (به دلیل دید اکثریت) تشویق کند. پیشنهاد آن‌ها برای مقابله با این مشکل چیست؟ افراد را تشویق به حرف زدن و بیان افکار شخصیشان کنید. پیشنهاد این است که گروه‌هایی را تشکیل دهید که مردم را به بیان نظراتشان در مقابل دیگران تشویق کند. در این گروه‌ها باید به افراد گفته شود که طرز فکر و نگرششان چیزی کاملاً عادی است و دقیقاً مطابق با نظر واقعی بقیه می‌باشد. در تحقیق کیتس در مورد گیاه‌خواران مشخص شد که هر چه افراد خانواده و دوستان شخص بیشتر از اصول پیروی نکرده و از دایره مرکزی خارج‌تر باشند قدرت بی‌خبری از جمع کمتر خواهد شد. این بدان معناست که گروه‌های اجتماعی روش خوبی در گذشته بوده ولی امروزه ترکیب افکار، سیستم باور، تعصب و وسواس افراد در اینترنت راه نوین‌تر، از بین بردن این مشکل می‌باشد. آیا مرد جوانی هستید که عروسک‌بازی دوست دارید؟ بدانید که تنها با یک جست‌وجو در اینترنت می‌توانید هزاران نفر را مثل خود بیابید. مهم نیست که چقدر راه و روش زندگی شخصی شما منحصر به فرد و خاص باشد باز در اینترنت می‌توانید موارد مشابه را یافته و گروهی را با همین خصلت‌ها بیابید که هر ماه دور هم جمع می‌شوند.

فصل یازدهم :

باور غلط مرد اسکاتلندی



باور غلط: شما موارد ارزشمند زندگی خود را کاملاً صادقانه توضیح می‌دهید.

باور صحیح: شما برای حفظ ایده‌آل‌های خود تعاریف را جابه‌جا می‌کنید.

فکر کنید عضو گروه خاصی باشید. یکی از اعضای این گروه کار ناپسندی را انجام دهد. وقتی کل شبکه‌های اجتماعی بر روی این خبر تمرکز کرده و راجع به ارتباط شما با این گروه می‌پرسند چه می‌گویید؟

راحت‌ترین راهی که سخنگویان شبکه‌های خبر در پیش می‌گیرند آن است که فرد خاطی را عضو گروه ندانند. سخنگوی گروه شما احتمالاً می‌گوید: «این قطعا چیزی نیست که یکی از اعضای گروه ما انجام دهد. ممکن است این شخص خود را

عضوی از ما بداند اما هیچ عضو واقعی در این گروه دست به چنین کار ناپسند و زشتی نمی‌زند». با این طرز فکر می‌توانید به سرعت ساختار ذهن خود را تغییر داده و سریعاً آن شخص را از گروه خود حذف کنید. شما هیچوقت عضویت این شخص را در گروه خود باور نخواهید کرد حتی اگر دادگاه به صورت رسمی عضویتش را اعلام کرده، دوربین‌های امنیتی تصویر او را با لباس و کلاه مخصوص گروه شما گرفته و یا تصویر خال کوبی گروه شما، بزرگ بر روی گردنش حک شده باشد. هیچ یک از این مدارک مهم نیست. هیچ یک از اعضای گروه شما نمی‌تواند دست به دزدی بزند. این چیزی نیست که بتواند در گروه شما وجود داشته باشد.

اما قوانین این گروه چیست؟ اگر این فرد تا قبل از انجام این کار ناپسند عضو گروهتان بوده چرا الان هیچکس او را حتی به عنوان عضو سابق قبول ندارد؟ او هیچ سنتی را در گروهتان نشکسته است. قطعاً عمل او از لحاظ قانونی مشکل دارد ولی این هیچ ارتباطی به گروه شما و قوانین حاکم بر آن ندارد. در واقع هیچ قانونی مبنی بر اینکه اگر کسی خطایی کند از گروه بیرون می‌شود وجود ندارد.

اگر به موسسه، گروه، فرقه، افرادی خاص و یا هر اجتماع دیگری از افراد تعلق داشته باشید همواره مواردی وجود خواهد داشت که رفتار یک فرد منجر به خراب شدن وجهه کل گروه شود. وقتی رهبر و یا عضوی از گروه، کار خطایی را انجام دهند سریعاً در همان لحظه عضویشان را در گروه رد می‌کنید. البته این کار رسمی و قطعی نیست ولی در ذهن شما چنین اتفاقی می‌افتد. با این کار می‌توانید به راحتی گناه را از روی دوش آن گروه بردارید. آیا کسی که دین مشابهی با شما دارد کار بسیار بدی انجام داد؟ خوب پس از ابتدا واقعا به این دین اعتقاد نداشته است. او یک مومن واقعی نبوده و اعمال دینیش را درست انجام نداده است. به این حالت تدافعی «باور غلط اسکاتلندی» گفته می‌شود.

این نام‌گذاری برای بار اول توسط فیلسوفی به نام انتونی فلو^۱ انجام شد. وی کتابی را در سال ۱۹۷۵ چاپ کرد و نامش را «تفحص در مورد تفکر» نامید. وی در این کتاب مردی اسکاتلندی را توصیف می‌کند که راجع به جرم بزرگی در انگلیس مطلبی را می‌خواند. اما این مرد ادعا می‌کند که هیچ اسکاتلندی دست به این کار نمی‌زند. روز بعد این شخص گزارشی را راجع به نمونه بدتری از همان جرم می‌خواند و باز تنها حرف او این است که «هیچ اسکاتلندی واقعی دست به چنین کاری نمی‌زند». دوست اسکاتلندی ما به هیچ وجه نمی‌توانست قبول کند که برادران و خواهران اسکاتلندیش تا این حد ظالم و بد باشند و به همین دلیل تعریفی را تولید کرد تا بقیه را از افرادی مثل خودش جدا کند. حال می‌تواند خودش را در گروهی قرار دهد که هیچوقت اشتباه نمی‌کند. آیا متوجه مشکل شدید؟

خبرنگاران خبر هر روز دچار این باور غلط می‌شوند. در سال ۲۰۱۱ اندرز برینگ بریویک^۲ لباس پلیس پوشید، تعدادی از ساختمان‌های اسلو واقع در کشور نروژ را منفجر کرد و در نهایت کمپ جوانان را به آتش کشید. قبل از اینکه پلیس او را دستگیر کند و اطرافش را با قایق محاصره کند ۷۷ نفر را به قتل رسانده بود. بریویک خودش را مسیحی می‌دانست که باید مراکز مسلمانان را در اروپا از بین ببرد. اگر چه او عضو اصلی یکی از کلیساهای این شهر بود اما دادگاه او را سالم تلقی کرد و به ۲۱ سال زندان محکوم شد. مشخصاً شما علاقه‌ای به هم دین بودن با چنین شخصیتی ندارید. در حین پوشش خبری، نیویورک تایمز او را یک مسیحی تندرو معرفی کرد. وی بیانیه‌ای را چاپ کرد و در آن راجع به نظرات خود توضیح داد. در این بیانات او اعلام کرد که این کار را تحت عنوان مسیحیت انجام داده و دقیقاً همانند به صلیب کشیدن غیرمسیحیان است.

¹ Antony Flew

² Anders Behring Breivik

حال مشخصا اگر شما مسیحی باشید با شنیدن اینکه کسی تحت پرچم مسیحیت افراد را می‌کشد خشمگین می‌شوید. به همین دلیل است که یکی از اندیشمندان سیاسی آمریکا به نام بیل اوبرایان^۱ پس از این حادثه در تلویزیون حاضر شد و به میلیون‌ها نفر گفت: «برویک یک مسیحی نیست. این غیر ممکن است. هیچ شخصی که به مسیح اعتقاد دارد دست به کشتار دسته‌جمعی نمی‌زند. ممکن است این شخص خود را مسیحی بنامد اما در حقیقت او هیچ ارتباطی با مسیحیت ندارد». اورایی بیان کرد که این تنها یک توطئه چپ برای از بین بردن وجهه مسیحیت بوده است. احتمالا برای اورایی هم دشوار بود که فکر کند کسی با باور مشترک و عضو جامعه مسیحیت بتواند چنین کار وحشتناکی را انجام دهد و حتی اعلام کند که انگیزه این عمل ناپسند توسط فشارهای آن دین به وجود آمده است. اینکه برویک به طور مداوم خود را یک مسیحی می‌نامید اصلا برای اورایی مهم نبود. پس اورایی هم مثل بقیه نمی‌توانست این موارد را باور کند و به همین منظور دچار باور غلط مرد اسکاتلندی شد. او تعریف مسیحی بودن را با نظر خود تعویض کرده بود. این تعریف به افراد کمک می‌کند تا با خیالی آسوده‌تر خوابیده و راحت‌تر با مشکلات آن برخورد کنند. در جهان واقعی حتی یک نفر هم وجود ندارد که بتواند تمامی قوانین دینی و اجتماعی را رعایت کند. مردم هر روزه از تعاریف خود سرپیچی می‌کنند اما شدت کار آن‌ها به اندازه برویک نخواهد بود. آیا اگر کار کوچکی را به اشتباه انجام دهید آیا تمامی گفته‌های شما به دروغ تبدیل شده و یا تنها آن عمل اشتباه به نظر می‌رسد؟ در دنیای اورایی افراد به محض انجام کاری که با محتویات ذهنیش مغایرت داشته باشد، به راحتی از گروه اعتقادی او اخراج می‌شوند.

انگیزه اورایی برای تن دادن به این باور غلط کاملا قابل درک است. احتمالا شما هم چنین انگیزه‌ای را وقتی یکی از همشهری‌هایتان در اخبار باشد حس کرده‌اید. با خود فکر می‌کنید که چرا همیشه تلویزیون بدترین و خجالت‌آورترین فرد شهر

¹ Bill O'Reilly

را پیدا می‌کند. شما چه رفتاری از خود نشان می‌دهید؟ من می‌دانم که هر موقع یک همشهری خود را در تلویزیون می‌بینم که معتاد به نظر می‌رسد سریع به همه می‌گویم: «واقعا نمیتونستن یه دکتری، وکیلی یا پروفیسوری چیزی انتخاب کنن؟ آخه اصلا این جز شهر ما نیس». این تاثیر باور غلط اسکاتلندی است. افراد زیادی با این لهجه، رنگ پوست و گرایش سیاسی وجود دارد که ما در زمان مواجهه با مشکلات آرزو می‌کنیم مربوط به ما نباشد. اگر چه نویسندوها ممکن است طرفداران زیادی داشته باشند اما میلیون‌ها نفر وجود دارند که با انتشار کتاب بعدی این افراد دوست دارند خود را دار بزنند. برای هر سریال معروف نیز میلیون‌ها بیننده وجود دارد که دوستدار لغو شدن آن هستند.

بخشی از این مشکل به دلیل تعریفات است. چه کسی آزادی‌خواه است؟ چه کسی محافظه‌کار است؟ یک مقاله‌نویس، هنرمند و یا فعال اجتماعی چه کسی است؟ موسیقی جاز چیست و انواع آن چیست؟ اخلاقیات و عدالت چیست؟ اگر یک کیک فنجانی خیلی بزرگ درست کنید آیا باز یک کیک فنجانی است یا تبدیل به کیک عادی شده است؟

اگر در انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا یک جمهوری‌خواه پیروز شود یا یک سگ با یک گربه ازدواج کند مکانیزم دفاعی آن است که عضویت شخص و حیوان را از گروه نفی کنید. اگر یک فمینیست بخواهد به خانه‌داری مشغول شود آیا باز یک فمینیست خواهد بود؟ جواب این سوال متفاوت است. در واقع پاسخ برخی از افراد بله و پاسخ دیگران نه می‌باشد. اعضای مخالف سریعا به دور هم جمع شده و فرقه جدیدی را به وجود می‌آورند. آیا گیاه‌خواران می‌توانند کفش چرمی داشته باشند؟ وقت آن رسیده که راه افراد از هم جدا شود. آیا رقص در انجیل حرام اعلام شده است؟ پس وقت آن رسیده تا فرقه جدیدی به وجود آید. آیا موسیقی که با کامپیوتر ساخته می‌شود واقعا موسیقی است؟ پس باید مدل جدیدی ابداع کرد. مشکل گروه‌بندی و برچسب‌گذاری بر روی افراد آن است که شما را وادار به باور

یکدستی در افراد می‌کند. این یکدستی نمونه‌ای بارز از باورها و اصول یک گروه است. اما وقتی بخواهید کسی را از این گروه جدا بدانید همیشه استثنایی را در قوانین پیدا خواهید کرد. باور غلط مرد اسکاتلندی به طور مداوم در حال تقسیم‌بندی گروه‌ها به گروهک‌های کوچک‌تر است چرا که برخی از اعضا قدرت تحمل تعاریف را ندارند.

اگر پایان و یا دنباله فیلمی را دوست ندارید به راحتی این امر را بیان کرده و آرزو می‌کنید که کاش این بخش در فیلم‌نامه وجود نداشت. شما همین کار را در زندگی واقعی خود نیز انجام می‌دهید. با استفاده از این باور غلط می‌توانید به راحتی قسمت‌های ناخوشایند چیزهای خوب زندگیتان را حذف کنید. وقتی بفهمید که یکی از اعضای گروهتان بمب انتحاری منفجر کرده و یا به جرم قتل بازداشت شده از تلویزیون فاصله می‌گیرید. ترجیح می‌دهید باور کنید که با چنین انسانی در یک گروه قرار ندارید. پس تعریف پارامترها را تغییر می‌دهید. اگر تیم ورزشی مورد علاقه‌تان رسوایی به بار آورده باشد و یا قهرمانتان به یک شرور تبدیل شود اخبار را نادیده گرفته و به دنبال راهی برای پاک کردن این لکه خواهید بود. وقتی جملاتی از قبیل «نه اینکه درست نیست اصلاً...» یا «اصلاً به این شکل نیست که...» را کامل می‌کنید در واقع از بقیه می‌خواهید تا با تعریف جدید و شخصی شما موافقت کنند. جولیان باگینی^۱ در کتابش با عنوان «اردکی که برنده بخت‌آزمایی شد» درباره درمان شدن یا نشدن معتادی می‌نویسد که مصرف مواد را کاهش داده است. آیا برای اینکه خود را معتاد ندانید مصرف باید کاملاً قطع شود؟ این چیزی است که همواره در ذهن معتادین است. بر طبق این اصل هر کسی که بعد از ترک حتی یک دفعه مواد مصرف کند معتاد خواهد بود. فرض کنید با هم‌اتاقی خود که شخصی میوه‌خوار^۲ است به رستوران شیکی رفته‌اید. او از گارسون می‌خواهد تا غذای خاصی

^۱ Julian Baggini

^۲ گروهی از افراد که تنها از میوه تغذیه کرده و گروه خاصی از گیاه‌خواران به شمار می‌آیند.

را برای وی بیاورد اما گارسون اعلام می‌کند که چنین غذایی در لیست رستوران نیست. حال اگر دوستان مرغ سفارش دهد آیا شوکه می‌شوید؟ اگر او بگوید که سالی دو یا سه بار گوشت می‌خورد چطور؟ تعریف یک میوه‌خوار واقعی چیست؟ آیا اگر برای مدت زمان کوتاهی غذای دیگری را بخورید چیزی تغییر می‌کند؟ اگر شخص میوه‌خواری وعده اول خود را چیز دیگری بخورد آیا باز جزء این گروه خواهد بود؟ چه زمانی این حدود شکسته می‌شود؟

تعاریف در کل مفید هستند اما در بیشتر مواقع توصیف دقیقی که همه آن را قبول داشته باشند وجود ندارد. حتی اگر این توصیف وجود داشته باشد باز آن چیز و تعاریفش به زودی تغییر خواهند کرد. بیشتر حقایقی که در مورد گروه‌ها (چه عضو آن باشید و چه با ایدئولوژی آن مخالف باشید) در نظر دارید تنها باور شخصی شماست. وقتی این باورها به چالش کشیده شود راحت خود را کنار کشیده و آن‌ها را با ویرایش تعریف به کمک استدلال غلط اسکاتلندی تغییر می‌دهید.

حقیقت این است که تعریف بسیاری از مسائل دقیق و واضح نیست حتی اگر در لغت‌نامه کاملاً توضیح داده شده باشد. شما تمایل دارید تا همه چیز را تعریف کرده و تقسیم‌بندی و گروه‌بندی کنید. این امر بی‌نظمی زندگی را کاهش می‌دهد اما باز بیشتر موارد تار و مبهم می‌باشند. باور غلط اسکاتلندی وقتی وارد عمل می‌شود که تعریف شخصی خود را باور عموم و تعریف رسمی آن چیز بدانید. اگر فکر می‌کنید که هیچکس در کشورهای دیگر به بقیه بی‌احترامی نمی‌کند کاملاً در اشتباه بوده و این تنها باور ذهنی شماست. اگر فکر می‌کنید که هیچ دانشمندی به وجود پاگنده‌ها اعتقاد ندارد این فقط برخاسته از ذهن شماست. وقتی کسی با ذکر مثال نقض به شما بفهماند تعریف‌هایتان بسیار بی‌معنا و افتضاح است به سرعت تعریف گروه را تغییر داده و با تغییر آن از چالش عبور می‌کنید.

بحث در مورد تعاریف، طریقه چگونگی ارتباط باور غلط اسکاتلندی را با جهت‌گیری در قبال سوال‌سازی نشان می‌دهد. در زبان محاوره این به معنای سوال

پرسیدن است اما معنی واقعی آن متفاوت است. جهت گیری به سوال سازی باور غلط دیگری است که ناخودآگاهانه در زمان دفاع از نظرات خود وارد عمل می شود. وقتی راجع به سوالی جهت گیری می کنید باور دارید که از قبل حقیقت را می دانید. ممکن است وقتی حرف شهردار را مبنی بر «ما باید همیشه سعی کنیم تا سس مایونز در شهر به راحتی توسط مردم تولید و فروخته شود چرا که بودن این عنصر در ساندویچ به بهبود شهر کمک می کند. وقتی شهروندان شهری بدانند که چگونه تخم مرغ را تخمیر کرده و از آن سس مایونز تولید کنند شهر رونق خواهد گرفت» بشنوید با غرور لبخند بزنید. حرف زدن با این سبک بسیار خوشایند است اما این گفته ها تنها یک چرخه گفتاری است. مثل این است که بگوییم کیک خوب است چون خوشمزه است. سوالی که به آن نیاز داریم آن است که «چه کسی می گوید طعم کیک خوب است؟ بعضی از افراد از کیک متنفرند». در باور غلط جهت گیری نسبت به سوال سازی، سوال همیشه چیزی از این قبیل خواهد بود: «چه مدرکی داری که فرضیت رو ثابت کنه؟ استثنا هم داره این حرفت؟». جهت گیری در قبال سوال سازی همانند مناظره ای می باشد که به دنبال یافتن حقایق است اما این فقط شرحی از باور شما می باشد. مناظره واقعی ادعایی را مطرح کرده و سپس آن را با نتیجه گیری انجام شده کامل می کند. جهت گیری سوال سازی این تصور را به وجود می آورد که مدارک و شواهد از قبل یافت شده و تنها نیاز است تا به بقیه گفته شود. وقتی بشنوید که «سقط چنین کاری غیراخلاقی است و باید حتی برای حیوانات غیرقانونی شود» یا «این کشور را مسیحیان پایه گذاری کرده اند پس عکس حواریون باید بر روی تمامی کتاب های مدرسه باشد» چیزی را استدلال نمی کنید. این ها عباراتی هستند که چیزی را بدون اینکه به آن شک کنند درست فرض کرده و اجازه رد شدن به آن نداده اند. کلیشه ای ترین و جامع ترین باور در بین مردم آن است که چیزهای دوست نداشتنی فقط در بین بقیه اتفاق می افتد. شما از گروه های عزیزتان دفاع کرده و تنها افراد خطاکار را از گروه خود اخراج می کنید. اما سوال اینجاست که چه کسی مسیر

درست را مشخص می‌کند؟ مشخص کردن مرز بین همه چیز، طبقه‌بندی، نام‌گذاری و چسبیدن به آن، قدرت‌بخشی به ایده‌ها و جلوگیری از تشکیل ایده مخالف، بخشی از غریزه سازمانی، قبیله‌ای در افراد است.

به یاد داشته باشید که تعاریف، بسیار مبهم و غیردقیق هستند و تعریف موجود نیز مدام در حال تغییر است. مرزهای هر ایده و نظر، نفوذپذیر و همیشه در حال تغییر است. پس چیزی که زمانی جزء گروه حساب نمی‌شد ممکن است به مرور زمان به گروه اضافه شود و یا عکس این اتفاق بیفتد. وقتی مرتکب باور غلط اسکاتلندی می‌شوید از جهان می‌خواهید ثابت بماند تا شما بتوانید از درست بودن همیشگی تعریف‌تان مطمئن شوید. نه تنها این بلکه شما از این استدلال برای تازه ماندن گروه‌هایی که به آن‌ها تعلق دارید، ایده‌های ذهنی خود و سازمانی که بخشی از آن هستید استفاده کنید و مطمئن شوید کارها دقیقاً مطابق با انتظاراتتان پیش رفته و هیچ چیزی نمی‌تواند آن‌ها را تغییر دهد. اگر به چیزهایی که دوست دارید اجازه تصحیح ندهید هیچوقت پیشرفت نخواهند کرد. با این دیدگاه اگر به هر چیز موشکافانه نگاه کنید، به زودی خواهید دید که هیچ چیز با تعریف مطلوب شما مطابقت نداشته و در نتیجه تعداد اعضای تمامی گروه‌ها باید به صفر برسد.

فصل دوازدهم:

توهم بینش متفاوت



باور غلط: شما عاشق تنوع هستید و به نظرات دیگران احترام می‌گذارید.

باور صحیح: شما تمایل زیادی به ساخت و تشکیل گروه دارید و سپس باور هر کس خارج از این گروه را قبول نمی‌کنید.

در سال ۱۹۵۴ در اوکلاهما شرقی جدال بین کودکان عضو دو گروه تا مرز کشتن همدیگر پیش رفت.

این دو گروه از وجود همدیگر کاملاً بی‌خبر بودند و به صورت جداگانه در طبیعت زندگی و بازی کرده، پناهگاه ساخته و در صلح و صفا زندگی می‌کردند. هر قبیله قوانین و هنجارهای فرهنگی مختص به خود داشت. هر یک برای زنده ماندن در

شرایط سخت راه‌حل‌های نوینی را پیدا و بر روی مناطق خطرناک و حتی سنگ‌ها نام‌گذاری کرده بودند و همه اعضای هر دو گروه این را می‌دانستند. هر گروه به هم کمک کرده و مراقب سلامتی بقیه افراد بودند.

تمامی دانشمندان مشغول مشاهده این افراد و نوت‌برداری بودند. وقتی طریقه شکل‌گیری گروه‌ها و تمدن توسط این افراد مشاهده شد داده‌ها و موارد ارزشمندی به علم انسان‌شناسی اضافه شد. تنها مسئله‌ای که ذهن این دانشمندان را به خود مشغول کرده، این بود که اگر این دو گروه با یکدیگر مواجه شوند چه اتفاقی خواهد افتاد.

این دو گروه متشکل از ۲۲ پسر در سنین ۱۱ و ۱۲ سال بودند که روانشناسی به نام مظفر شریف^۱ در پارک ایالتی رابرز اوکلاهما در کنار هم جمع کرده بود. وی و تیمش تمام این افراد را با اتوبوس‌های جداگانه به کمپ داخل پارک انتقال دادند. این پارک دارای غار، کابین و حیات وحش کامل است پس به محیط جنگل بسیار شبیه خواهد بود. در مرحله بعد دانشمندان این کودکان را در دو طرف پارک با فاصله نیم مایلی (تقریباً ۸۰۰ متر) قرار دادند و راجع به وجود گروه دیگر به آن‌ها چیزی نگفتند. این پسرها همدیگر را از قبل نمی‌شناختند. شریف باور داشت که قرار دادن این افراد کنار هم و در محیطی جدید به دور از فرهنگ قبلی خود آن‌ها را مجبور به ساخت فرهنگ جدیدی از صفر خواهد کرد.

حق با او بود اما در حین تشکیل این فرهنگ‌ها اتفاقات بدی نیز اتفاق افتاد. یکی از رفتارهایی که در مغز تمامی این بچه‌ها شکل گرفت چیزی بود که هم‌اکنون در ذهن شما نیز در حال شکل‌گیری است؛ چیزی که زندگی شما را از آن چیزی که هست سخت‌تر می‌کند. به زودی به بیان این موضوع خواهیم پرداخت. ابتدا اجازه دهید به یکی از وحشتناک‌ترین آزمایشات تاریخ روانشناسی نگاهی بیندازیم. شریف و همکارانش تظاهر کردند که کارکنان کمپ (مشابه با مشاوران در کمپ‌های دیگر)

¹ Muzafer Sherif

هستند تا بتوانند بدون هیچ مشکلی انگیزه‌های انسانی را در تشکیل فرقه درک کنند. سلسله مراتب اجتماعی در همان ابتدا شکل گرفت و رهبران و نقش‌های اجتماعی مشخص شد. در همان لحظه اول هنجارها نیز شکل گرفت. به طور مثال پای یکی از افراد صدمه دید ولی تا زمان خواب به بقیه چیزی نگفت. پس سریعاً در بین همه این فرهنگ ایجاد شد که در مورد مشکلات غر نزنند. از آن به بعد همه افراد برای نشان دادن زخم خود تا پایان روز کاری صبر کردند. وقتی یکی از آن‌ها گریه می‌کرد آنقدر به او بی‌محلی می‌کردند تا گریه‌اش تمام شود. آیین‌نامه‌ها و مراسمات نیز به همین سرعت رواج پیدا کردند. برای مثال اعضای رده بالاتر و کسانی که رهبران دو گروه بودند دستورالعمل‌هایی را برای دعا بر سر سفره طراحی کردند. پس از چند روز این پیشنهادات به راه و رسم انجام کارها تبدیل شد و هیچکس حق سرپیچی از آن‌ها را نداشت. آن‌ها بازی‌هایی را طراحی و قوانین مشخصی برای آن‌ها تعیین کردند. همچنین پروژه‌هایی را جهت تمیز کردن قسمت‌های مشخصی تعریف کرده و سلسله مراتب اداری برای خود ترتیب دادند. افراد تنبل تنبیه می‌شدند و به افراد پرکار پاداش داده می‌شد. همچنین پرچمی در هر دو گروه ساخته شد.

خیلی زود هر دو گروه پی بردند که تنها ساکنان این پارک نیستند. آن‌ها در محل‌های مختلف لیوان و شواهدی مبنی بر حضور دیگران پیدا کردند. این سبب شد تا هر دو گروه به هنجارهای خود وابسته‌تر شده و بیشتر به آن‌ها اهمیت دهند. در پایان هفته اول یکی از گروه‌ها که «مارهای زنگی» نام داشتند توانست موقعیت و محل گروه دیگر را بیابد. از اینجا به بعد فکر هر دو گروه فقط بر روی حل کردن مشکلات احتمالی گروه دیگر متمرکز شد. وقتی به گروه دوم گفته شد که اسم گروه دیگر مارهای زنگی است این گروه سعی کرد تا بازی بیسبالی را با گروه دیگر ترتیب دهد. آن‌ها اسم تیم خود را «عقاب‌ها» گذاشتند چرا که فکر می‌کردند عقاب مار را می‌خورد.

شریف و همکارانش در نظر داشتند تا این دو گروه را در مسابقات ورزشی در مقابل هم قرار دهند. هدف آن‌ها تنها بررسی طریقه شکل‌گیری گروه و فرقه نبود بلکه آن‌ها می‌خواستند طریقه برخورد افراد را در مسابقه‌ای برای بدست آوردن منابع نیز ببینند. حس اینکه افراد سعی داشتند تا برتری خود را با بازی بیسبال بسنجند دقیقاً با اهداف اصلی محققان همراستا شده بود. پس دانشمندان آزمایش خود را به مرحله دوم بردند. هر دو گروه از اینکه قرار بود با بازی بیسبال، فوتبال، شکار گنج و دیگر بازی‌های کمپ‌های تابستانی با یکدیگر جنگ کنند خوشحال شدند. بدین منظور محققین تعدادی جایزه مشخص کردند. به هر برنده مدال یا چاقوی خاصی داده می‌شد. وقتی کسی چاقو برنده می‌شد به سرعت آن را بوسیده و در جایی به دور از چشم گروه دیگر پنهان می‌کرد.

شریف فهمید که هر دو گروه وقت زیادی را به بیان احمق بودن گروه دیگر اختصاص داد. حتی روی گروه دیگر اسم گذاشته و هر شب درباره شخصیت آن‌ها با یکدیگر صحبت می‌کردند. این امر شریف را شگفت‌زده کرد. وقتی منابع محدود، موضوعی جدی شد همه سعی داشتند تا فرض کنند که گروه دیگر از آن‌ها پایین‌تر هستند. پس سعی کردند تا به همین شکل فکر کنند. این باعث شد تا افراد حس کنند که شخصیتی قوی‌تر داشته و گروه دیگر ضعیف‌تر از آن‌ها است. هر چیزی که این افراد در مورد گروه دیگر فهمیدند تبدیل به نقطه ضعف آن‌ها شد و هر مشابهتی با یکدیگر به صورت کامل نادیده گرفته شد.

محققان در این حین در حال جمع‌آوری داده و اطلاعات بودند و سعی داشتند تا مرحله بعدی را طراحی کنند. اما پسرها برنامه‌های بهتری داشتند. در اینجا بود که اوضاع کمی از کنترل خارج شد و این مسئله توسط گروه عقاب‌ها شروع شد. روزی یکی از اعضای گروه عقاب‌ها فهمید که پرچم گروه دیگر در زمین بیسبال هیچ نگهبانی ندارد. آن‌ها با هم مشورت کرده و تصمیم گرفتند تا پرچم را از زمین در بیاورند. وقتی این کار انجام شد تصمیم گرفتند تا پرچم را بسوزانند. سپس بقایای

خاکستر آن را سر جایش قرار داده و شروع به شعرخوانی کردند. پس از این حرکت گروه دیگر نیز حمله‌ای را ترتیب داد و پرچم عقاب‌ها را به نشانه تلافی به آتش کشید. وقتی عقاب‌ها به این اتفاق پی بردند پیش رهبر خود رفته و وی پیشنهاد جدال رو در رو داد. سپس هر دو رهبر با یکدیگر دیدار کرده و تصمیم گرفتند تا در مقابل هر دو گروه با یکدیگر جنگ کنند. در اینجا محققان وارد عمل شده و از این کار جلوگیری کردند. همان شب گروه مارهای زنگی لباس جنگ پوشیده و به کابین گروه دیگر حمله کردند. آن‌ها تخت‌ها را بهم ریخته و توری‌های ساختمان را پاره کردند. محققان با دیدن آماده شدن هر دو گروه برای حمله و سنگ جمع کردن آن‌ها وارد عمل شده و بار دیگر آن‌ها را کنترل کردند. روز بعد گروه مارهای زنگی شلوار یکی از افراد گروه دیگر را دزدیده و بر روی آن اشکال توهین‌آمیز کشید. سپس این را در مقابل کمپ گروه دیگر به نمایش درآورد. عقاب‌ها تا وقتی مارهای زنگی غذا بخورند صبر کردند و سپس حمله انتقام‌جویانه‌ای را ترتیب دادند. سپس سریعاً به کمپ خود بازگشتند تا برای دفاع در برابر حمله احتمالی آن‌ها آماده شوند. آن‌ها جوراب‌هایشان را با سنگ پر کرده و منتظر گروه دیگر بودند. در اینجا محققین بار دیگر وارد عمل شده و مارهای زنگی را مجاب کردند که ضدحمله نداشته باشند. این گونه حملات و مداخله‌ها ادامه پیدا کرد تا اینکه مارهای زنگی مدال‌ها و چاقوهای گروه دیگر را دزدیدند. عقاب‌ها که پس گرفتن وسایلشان را مهم‌ترین هدف خود می‌دانستند برای جنگ آماده شده، به افراد رده نظامی داده و مانورهای آمادگی جنگ دادند. در نهایت هر دو گروه برای جنگ وارد محوطه شدند. محققان جنگ را بر هم زدند چرا که می‌ترسیدند دو گروه همدیگر را بکشند. پس در اینجا دو گروه را از هم جدا کردند.

احتمالاً حدس می‌زدید که داستان به اینجا کشیده شود. همه می‌دانیم که تحت شرایط خاص همه من جمله کودکان خوی وحشی خود را نشان خواهند داد. شما راجع به فرهنگ صلح‌جویانه افراد نیز می‌دانید. دبیرستان را به یاد بیاورید. در مزرعه

کار کردید. فیلم‌های مختلف دیدید. به صورت غریزی مردم در موقعیت‌های جدید تمایل به تشکیل گروه دارند. این گروه‌ها به سرعت زبان، لطیفه، هنجارها و ارزش‌های مخصوص خود را تشکیل می‌دهند. احتمالا تا کنون به این شک کرده‌اید که در صورت رکود اقتصادی چه کسی رهبری شهر را بر عهده خواهد گرفت. در این تحقیق تنها با ایجاد رقابتی بر سر منابع، کمپ تابستانی به میدان جنگ‌های صلیبی تبدیل شد.

اما چیزی که احتمالا تا الان متوجه نشدید این است که هر روزه تا چه میزان این رفتارها در زیر لایه ناخودآگاه ذهن شما در حال رخداد است. شما همیشه برای جنگ آماده نمی‌شوید اما برخی مواقع درباره موقعیت خود، هم‌رده‌ها و حتی دشمنانتان در اجتماع تامل می‌کنید. اینجاست که خود را عضوی از یک گروه می‌بینید و نه یک فرد تنها. پس دقیقا مثل کودکان این آزمایش زمان زیادی را به توصیف و تعریف افراد بیگانه اختصاص می‌دهید. دیدگاه شما به دیگران شدیداً تحت مفهوم روانشناسی به نام «توهم بینش متفاوت» می‌باشد. اما برای درک بهتر این موضوع ابتدا باید درک کنیم که چگونه گروه‌ها نیز همانند انسان‌ها شخصیت دارند. البته باید دقت نمایید که این شخصیت‌ها چه برای گروه و چه برای خود انسان خیلی واقعی نیست.

خوشبختانه تمامی شما پیش از این مکالمه‌ای با دوستانتان داشته‌اید که به دلیل مصرف دارو یا هر چیز دیگر شروع به چرت و پرت گفتن با یکدیگر کرده‌اید. اگر این کار را تا به حال انجام نداده‌اید همین الان برنامه «کلپ صبحانه» را ببینید و برگردید. ایده این است: قبل از رفتن به محل کار یک ماسک بر روی صورت قرار داده و یونیفرم می‌پوشید. وقتی بخواهید به مدرسه بروید این ماسک و یونیفرم را عوض می‌کنید. شما برای هر چیزی اعم از خانواده و دوستان ماسک و لباس متفاوتی دارید. شخصیتی که شما در زمان تنهایی دارید با شخصیت شما در جمع متفاوت است. وقتی با دوست قدیمی خود در سوپرمارکت برخورد می‌کنید سریعاً خودتان را

به سوپرمن تبدیل می‌کنید. وقتی با این شخص خداحافظی می‌کنید سریعاً به شخصیت قبلی خود باز می‌گردید. اگرچه شخص مقابل نیز همین کار را انجام داده است. مفهوم داشتن چند شخصیت برای موقعیت‌های گوناگون چیز جدید و نوبتی نیست اما چیزی نیست که به راحتی راجع به آن صحبت کنید. این ایده آنقدر مهم است که کلمه شخص از شخصیت گرفته شده است. این کلمه در لاتین به معنای ماسکی بود که بازیگران یونانی در گذشته برای مشخص کردن فرد روی صحنه استفاده می‌شد. در تاریخ از این مفهوم (بازیگران و بازیگری، شخصیت و ماسک) استفاده‌های فراوان شده است. شکسپیر شاعر و نویسنده معروف می‌گوید: «جهان همانند یک صحنه نمایش است و تمامی انسان‌ها بازیگران آن هستند. ویلیام جیمز^۱ می‌گوید که هر شخص به تعداد افرادی که می‌شناسد شخصیت دارد. کارل جانگ^۲ علاقه زیادی به مفهوم شخصیت داشت و می‌گوید: «شخصیت چیزی است که در واقعیت در شخص وجود ندارد اما در عین حال چیزی است که افراد خود را بدان شکل تصور می‌کنند». این ایده به گذشته‌ای دور باز می‌گردد اما به نظر می‌رسد که دیگران و حتی خود شما به یک باره به چنین بلوغی دست یافته، برای مدتی آن را فراموش کرده و بعضی اوقات وقتی بخواهید از کسی دزدی کنید و یا او را فریب دهید ناگهان دوباره آن را به یاد می‌آورید. اشکالی ندارد. این احساسی کاملاً طبیعی است. اگر هیچگاه به این ماسک‌ها و یونیفرم‌های ساخته خود در جامعه فکر نکرده و گاهی نسبت به آن‌ها احساس بدی نداشته باشید احتمالاً یک دیوانه‌اید.

رسانه‌های اجتماعی این موضوع را بیشتر می‌کند. شما شاهکار روابط عمومی هستید. نه تنها می‌توانید آزادانه در وبسایت‌ها، انجمن‌ها و دیگر رسانه‌های دیجیتال شخصیت خود را تغییر دهید بلکه آن را از محیطی به محیط دیگر کنترل کنید.

^۱ William James

^۲ Carl Jung

توئیت هوشمندانه، تمام آشپزی‌های عالی شما در اینستاگرام، یادداشتی که بر روی شبکه اجتماعی قرار می‌دهید تا بعداً نظرات راجع به آن را بازبینی کنید، چیز جدیدی که می‌خرید و حتی جای جدیدی که می‌بینید داستانی را مبنی بر شخصیت دلخواهتان به شما می‌گوید. آن‌ها به دنبال راضی کردن چیزی هستند. آیا کسی بر روی این لینک‌ها کلیک می‌کند؟ آیا کسی این ویدیوها را مسخره می‌کند؟

جدیداً اکثر افراد فرهنگ و مسائل شخصی خود را در فضای مجازی پخش می‌کنند. به عنوان یک شهروند اینترنتی سعی دارید تا واقعیت شخصیت خود را پنهان کنید. پس ترس، گناه و حسرت‌های خود را به منظور به هدف رسیدن، ارتباط برقراری کردن با دیگران و یافتن معنی پنهان می‌کنید. در جهانی که می‌توانید تمام موارد نمایش داده شده به مخاطبان‌تان را کنترل کنید، تنها چیزی که بقیه از زندگی شخصی شما می‌فهمند تنها بستگی به افراد پشت نمایشگر دارد. ممکن است پدر یا عمه خود را مجبور کنید تا شما را در اینستاگرام دنبال کنند. چه فکری راجع به شخصیت شما در آنجا خواهند داشت؟ همه سعی دارند تا چه در محیط‌های اجتماعی و چه در واقعیت ویژگی‌های مشخصی از خود را با توجه به گروهی که در آن قرار دارند حذف کنند در حالی که ممکن است در گروه دیگر آن را به نمایش بگذارند. شما از جهات بسیاری آسیب‌پذیر هستید اما به نظر می‌رسد که همه آن‌ها با هم اتفاق نخواهد افتاد.

پس شما نیز همانند هر شخص دیگر این ماسک‌ها را می‌پوشید. به نظر می‌رسد که در استفاده از این ماسک‌ها و توانایی آن‌ها در برقراری ارتباط اطمینان داشته و در مورد آنکه کدام بر روی صفحه نمایش باشد و کدام نباشد تصمیم‌گیری می‌کنید. گروه‌ها نیز چنین ماسک‌هایی دارند. احزاب سیاسی مذاکره داشته، شرکت‌ها به کارکنانشان کتاب راهنما داده، کشورها قانون اساسی وضع کرده و در خانه‌های درختی شرح وظایف نوشته می‌شود. هر تجمع انسانی و موسسات از گروه‌های مردمی

گرفته تا یک کشور تلاش می‌کنند تا برای افراد گروه ارزش گذاری کنند. این ارزش-گذاری روابط بین اعضا را بهبود داده و همچنین به آن‌ها در تشخیص افراد خارج گروه کمک می‌کند. اما عجیب آن است که وقتی حس کنید عضو گروهی شده‌اید نمی‌توانید جلوی خود را در جهت استفاده نکردن از توهم بینش متفاوت بگیرید.

چقدر دوستانتان را می‌شناسید؟ یکی از آن‌ها را انتخاب کنید، کسی که بیشتر با او رفت و آمد دارید. آیا تا به حال دیده‌اید که به صورت نامحسوس به خودش و بقیه دروغ بگوید؟ آیا به صورت مخفیانه می‌دانید چه چیزی را پنهان می‌کند و چه توانایی‌هایی دارد که قدرش را نمی‌داند؟ آیا می‌دانید که دقیقا چه چیز را خواسته و در موسسات احتمالا به چه کاری مشغول است؟ آیا می‌دانید درباره چه مواردی بحث کرده و از کنار چه چیزهایی به راحتی عبور می‌کند؟ آیا می‌فهمید چه موقع در حال خودنمایی و چه موقع آسیب‌پذیر است؟ آیا می‌دانید چه هدیه‌ای برای او مناسب است؟ آیا آرزو می‌کنید که ای کاش با افرادی بیرون نمی‌رفت؟ آیا برخی اوقات با اطمینان به او می‌گویید: «باید اونجا می‌بودی. حتما خوشت می‌ومد!»؟

تحقیقات نشان می‌دهد که به احتمال زیاد شما همه این احساسات را کم و بیش در ذهن خود دارید. شما دوستان، همکاران، خانواده و هم‌گروهان خود را به عنوان موجوداتی غیر قطعی می‌بینید. به راحتی برچسب‌گذاری می‌کنید. آن‌ها را هنرمند، لجباز، شلخته و سرپرست می‌بینید. در مورد آن‌ها به خود می‌گویید: «چیکار کردند؟! آهان عجیب نیست». می‌دانید که چه کسی برای رصد آسمان با شما همراه خواهد شد و چه کسی احتمالا آن را رد می‌کند. دقیقا می‌دانید که از چه کسی در مورد ورزش و از چه کسی در مورد کاشت گل و گیاه سوال کنید. فکر می‌کنید که می‌توانید خود را جای او قرار داده و رفتارشان را در هر موقعیتی پیش‌بینی کنید. باور دارید که هر کسی به غیر از شما شخصیتی کاملا باز و قابل پیش‌بینی دارد. البته باید گفت که تحقیقات این رفتار را در همه پیدا کرده است.

در سال ۲۰۰۱ امیلی پرونین و لی راس^۱ به همراه جاستین کروگر و کنت ساویتسکی آزمایشاتی را انجام دادند تا دلیل چنین رفتاری را در مردم بیابند. در آزمایش اول از افراد خواسته شد تا پرسشنامه‌ای را در مورد طرز تفکر آن‌ها نسبت به بهترین دوستانشان پر کرده و در آخر به شناخت خود از وی نمره دهند. آن‌ها به هر شخص تعدادی عکس کوه یخ با مقدار متفاوتی از فرورفتگی در آب نشان دادند و از آن‌ها خواستند تا هر کدام که بهتر نشان‌دهنده شخصیت درونی و بیرونی آن‌هاست را انتخاب کنند. آن‌ها از افراد پرسیدند که در حقیقت چه میزان از شخصیت وی روی لایه و چه مقدار از آن در زیر لایه قرار دارد. سپس از افراد خواسته شد تا پرسشنامه دیگری را پر کرده و در پایان خود را به جای شخص قرار دهند. باید به این سوال جواب می‌دادند که فکر می‌کنند دوستانشان چه میزان از شخصیت آن‌ها را می‌بینند؟ بیشتر افراد اذعان داشتند که شخصیت درونی دوستانشان را کاملاً می‌شناسند. پس فکر کردند که بیشتر کوه یخ باید بیرون باشد که شخصیت آن‌ها آشکار است. اما از طرف دیگر حس می‌کردند که دوستانش بینش خیلی قوی در مورد شخصیت وی نداشتند. بیشتر شخصیت آن‌ها پنهان و در زیر آب در نظر گرفته شده بود. شما باور دارید که نسبت به بقیه راجع به شخصیت فرد مقابل بیشتر بینش دارید. در عین حال بقیه نیز همین حس را به شما دارند.

همین محققان از افراد خواستند تا زمانی را که حس کردند بیشتر خود واقعیشان هستند، توصیف کنند. بیشتر افراد (۷۸٪) حالتی درونی و پنهان مثل حس دیدن فرزندشان در حال انجام کاری یا حس ایجاد شده در آن‌ها هنگام تشویق حضار را انتخاب کردند. وقتی از آنان خواسته شد تا زمانی را توصیف کنند که دوستانشان یا فامیلشان توانسته حس آن‌ها را درک کند تنها ۲۸٪ افراد خاطره‌ای درونی بیان کردند. در عوض دوست داشتند اعمال بقیه را توصیف کنند: تام وقتی خودش است که در حال تعریف کردن یک لطیفه مسخره باشد یا جیل وقتی در

^۱Emily Pronin and Lee Ross

حال صعود به قله است شخصیت واقعی را نشان می‌دهد. شما به هیچ وجه نمی‌توانید حس درونی افراد را ببینید در نتیجه کمتر از آن‌ها برای بیان و توصیف شخصیت افراد استفاده می‌کنید.

از افراد خواسته شد تا کلمات ناقص را کامل کنند و از آن‌ها سوال شد که فکر می‌کنند این تمرین تا چه میزان هویت واقعی آن‌ها را نشان خواهد داد. در اینجا بیشتر افراد اذعان داشتند که این تمرین هیچ چیزی را مشخص نخواهد کرد. وقتی همین افراد به برگه کامل شده بقیه نگاه کردند نظرات جالبی اعم از «حسم می‌گه میدونم کی کاملش کرده. احتمالا کسی که این کلمات رو کامل کرده آدم خوبیه» دادند. افراد تنها با نگاه کردن به کلمات راجع به شخصیت افراد نظر داده و گفتند که او شخصیتی طبیعت‌دوست، مثبت اندیش و یا منفی‌نگر داشته و یا به خواب بیشتری نیاز دارد. اما وقتی همین لغات در برگه خودشان بود هیچ معنی نداشت. در واقع در مقابل بقیه پرده کشیده بودند.

وقتی این محققان تمرکز آزمایش خود را از انفرادی به گروهی تغییر دادند موارد پیچیده‌تر و بدتری از این توهم را مشاهده کردند. آن‌ها از افراد خواستند تا خود را در یکی از دو گروه آزادی‌خواه و یا محافظه‌کار قرار دهند. در دور بعدی از آن‌ها خواسته شد تا نظر خود را راجع به سقط جنین بیان کنند. افراد پرسشنامه‌ای را راجع به باورهای خود و مخالفانشان پر کردند. سپس از آن‌ها خواسته شد تا میزان فهم خود را از درون حریفشان اعلام کنند. نتایج نشان داد که آزادی‌خواهان تصور می‌کردند بیشتر شخصیت گروه محافظه‌کاران را می‌شناسند. نکته قابل توجه این بود که گروه محافظه‌کاران نیز همین حس را نسبت به گروه دیگر داشتند. هر دو گروه فکر می‌کردند که نسبت به افراد مخالف بیشتر از گروه دیگر راجع به رقبیشان می‌دانند. تمامی این موارد در آزمایش راجع به سقط جنین نیز وجود داشت.

توهم بینش متفاوت سبب می‌شود تا شناخت شما از افراد بیشتر از شناخت آن‌ها از شما به نظر برسد. علاوه بر این باعث می‌شود تا حس کنید که بقیه را بهتر

از خودشان می‌شناسید. شما همین احساس را نسبت به هم‌گروهی‌های خود در گروه‌های مختلف دارید. در کل باور دارید که گروه شما در شناخت بقیه بهتر از شناخت آن‌ها نسبت به افراد گروه عمل خواهد کرد. همچنین فکر می‌کنید که شما افراد بقیه گروه‌ها را بهتر از خودشان می‌شناسید.

محققان توضیح دادند که این می‌تواند دلیل باور درست، دقیق و صحیح بودن باورها و افکار تان باشد. بنابراین اگر کسی دیدی متفاوت با شما داشته و یا در موضوعی با شما مخالفت کند این نتیجه طرز فکر، تاثیر و یا کمبود اطلاعات اوست. شما اغلب فکر می‌کنید که مغز بقیه آلوده شده در غیر این صورت به راحتی می‌توانست همانند شما جهان را ببینند. این توهم، توانایی شما را جهت دیدن مردمی که با شما مخالفند دچار مشکل کرده و آن‌ها را پیچیده و ظریف می‌دانید. شما دوست دارید تا خود و گروه‌هایی که به آن تعلق دارید را خاکستری دیده در حالی که بقیه را دقیق تعریف کرده و نبود موارد را در آن‌ها به صورت دقیق تشخیص دهید.

هر دو گروه بچه‌ها در ایالات اوکلاهما بدین دلیل به قبیله تبدیل شدند که گروه‌بندی به افراد کمک می‌کند تا جامعه تشکیل داده و در اطراف خود محدوده دقیق مشخص کنند. تمامی پستانداران برای بقا نیاز به بودن در گروه دارند و در این بین انسان‌ها بیش از بقیه به این امر نیاز دارند. طبیعت انسان علاقه به تشکیل گروه دارد. آزمایش شریف با پسران در پارک ایالتی نشان داد که چقدر این امر راحت و سریع به وجود می‌آید. همچنین این آزمایش میزان کشش درونی ما را برای پدید آوردن هنجارها و مراسمات در قالب فرهنگ اجتماعی نشان می‌دهد. اما این رفتار جنبه منفی نیز دارد. جاناتان هایدت می‌گوید که ذهن، ما را به صورت یک تیم متمرکز کرده و ما را از بقیه تیم‌ها جدا می‌کند و در نهایت چشمانمان را نسبت به حقیقت کور می‌کند. بخش آخر جمله قبل است که برای ما مشکل‌ساز خواهد شد. همین‌طور که ماسک زده و شخصیت خود را تغییر می‌دهید باور می‌کنید که دیدن

چهره واقعیتان در زیر این ماسک برای بقیه سخت و سخت‌تر خواهد شد. پس فکر می‌کنید گروهی که به آن تعلق دارید پیچیده‌تر، متنوع‌تر بوده و سایر گروه‌ها شرایطی دارند که هیچوقت در آن‌ها عضو نخواهید شد.

وقتی حس خوب تعلق به یک گروه، فرقه، تیم، مهمانی، ایده، دین و یا منطقه سبب می‌شود تا بقیه افراد را به اعضای غیر گروه تبدیل کنید. همانطور که سربازان برای دشمن لقب‌های تحقیرآمیز انتخاب می‌کنند هر فرهنگ و زیرشاخه‌های آن لقب‌هایی را برای افراد دیگر در نظر می‌گیرند. شما مایل به تشکیل و پیوستن به **گروه‌ها هستید و باور دارید که گروه‌تان دقیق‌تر از گروه‌های دیگر است.**

در یک مناظره سیاسی احساس می‌کنید که سخنان رقیب با افکار شما سازگار نیست و تنها در حالتی با باورهایتان هم جهت می‌شوند که دنیا را با دید شما ببینند. حتماً آن‌ها نمی‌فهمند چرا که اگر می‌فهمیدند اینگونه فکر نمی‌کردند. در عوض فکر می‌کنید که کاملاً دیدگاه آن‌ها را درک کرده و سپس نظرشان را رد کرده‌اید. نیازی نیست تا برایتان توضیح دهند چرا که بهتر از خودشان راجع به طرز تفکرشان می‌دانید. پس هر طرف مناظره فکر می‌کند که بهتر از گروه دیگر قدرت درک رقیب را دارد.

تحقیقات نشان می‌دهد که همه انسان‌ها از جمله شما به گروه‌ها اضافه و از آن‌ها حذف می‌شوید. شریف در تحقیقات توانست با گفتن اینکه منابع آب توسط شخص دیگری دزدیده شده گروه‌بندی مجدد کند. این کار سبب شد تا دو گروه به کمک همدیگر آمده و منبع آب را تعمیر کنند. در جایی دیگر کامیون یکی از گروه‌ها در گل ماند و هر دو گروه با کمک یکدیگر آن را از گودال بیرون کشیدند. هیچوقت این دو گروه تبدیل به یک گروه واحد نشدند اما این اعمال سبب شد تا هر دو گروه به راحتی در یک اتوبوس به خانه باز گردند. اگر این تحقیق ادامه می‌یافت حتی ممکن بود این دو گروه یکی شوند. **به نظر می‌رسد که وقتی افراد با مشکل یکسانی**

مواجه باشند صلح امکان‌پذیر است اما فعلا نیاز است تا در فرقه خود باقی بمانیم. چرا که حس بهتری می‌دهد.

تیمی را انتخاب می‌کنید و همانند آزمایش کودکان، زمان زیادی را به صحبت درباره حماقت و نادانی آن‌ها اختصاص خواهید داد. شما هم ممکن است سر خود را با تعریف دشمنانتان گرم کنید. شما هم نیاز دارید تا گروه دیگر از شما ضعیف‌تر بوده و به همین دلیل اینگونه تصور می‌کنید. کم‌کم باور می‌کنید که ماسک روی صورتتان دقیقا نشان‌دهنده شخصیتتان است. خودتان را در بازی فکری تصور می‌کنید که خواندن مغزتان کاملاً غیر ممکن بوده ولی بقیه کامل مشخص‌اند.

شما به توهم بینش متفاوت پناه می‌برید. در نتیجه خود را عضو ثابتی از فرقه خود دانسته و هر چه موقعیت‌های استفاده از این توهم بیشتر شود شما بیشتر دچار آن شده و از آن استفاده می‌کنید. نیاکان شما به ندرت با دشمنان خود صحبت کرده و تنها با اسلحه با یکدیگر صحبت می‌کردند. پس به صورت غریزی فرض می‌کنید که هر کس خارج گروهتان اشتباه می‌کند چرا که جزء گروه شما نیست. تنها فشار کوچکی برای رسیدن به نفع مشترک نیاز است تا دشمنی شما را به دوستی تبدیل کرده و احساساتتان را تغییر دهد.

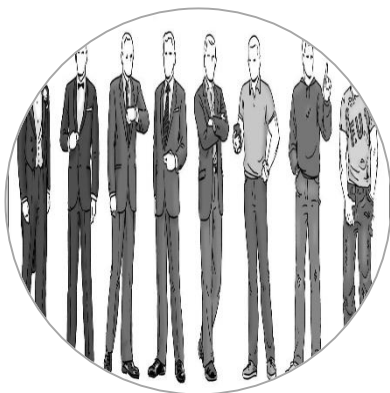
تحقیقات استیون اسلومن و فیل فرنباک^۱ نشان داد که افرادی که همیشه در صحنه‌های سیاسی نظر داده و خود را یک سیاستمدار قوی می‌دانند نمی‌توانند بدون کمک اینترنت یک تعریف از ساده‌ترین مفاهیم سیاسی ارائه دهند. اگر چه ممکن است هر دو طرف بحث باور داشته باشند که طرف مقابل خود را کامل می‌شناسند اما وقتی دقیق‌تر بررسی شود می‌توان فهمید که هیچ چیزی به جز یک تصور ساده از آن‌ها ندارند. جالب‌تر اینکه وقتی افراد در این تحقیق به این موضوع پی بردند در باورهایشان فروتنانه‌تر عمل کردند. تحقیق نشان داد که تلاش برای توضیح نظرات خود سبب می‌شود تا از عصبانیت شما کاسته شود. اما همان تحقیق

^۱ Steven Sloman and Phil Fernbach

نشان داد که اگر از شما خواسته شود تا نظر خود را در مناظره‌ای توجیه کنید دقیقاً عکس این اتفاق خواهد افتاد. توجیه و موشکافی به ترتیب منجر به تقویت و تضعیف نظر اشخاص می‌شود.

فصل سیزدهم :

شناخت بر اساس لباس



باور غلط: لباس‌هایی که ما روزانه می‌پوشیم تنها پارچه‌ای برای حفاظت و زیبایی بدن است.

باور صحیح: لباس‌هایی که می‌پوشید رفتار تان را تغییر داده و ممکن است باعث بهبود یا تضعیف توانایی‌های ذهنی شود.

تصور کنید نزدیک عید هستید و می‌خواهید لباس بخرید. راجع به مغازه‌ای می‌شنوید که اجناسش بسیار ارزان قیمت بوده و اجازه می‌دهد تا تمامی لباس‌ها را تست و یا ترکیب کنید. وقتی به آنجا می‌رسید در بزرگی را باز می‌کنید و می‌بینید

که همه لباس‌ها روی هم ریخته و هیچ نظم و ترتیبی در داخل مغازه وجود ندارد. در این کوه لباس جست‌وجو کرده و همه را در حال پوشیدن لباس‌ها و خرید آن می‌بینید.

در چنین موقعیتی آیا فقط با انتخاب یک لباس یا شلوار بدون هیچ کفش و کتی راضی می‌شوید؟ اگر با لباس‌های گوناگون که اصلاً با هم هماهنگ نیستند به مهمانی‌های عید بروید بقیه از شما نمی‌پرسند که «این چه وضع لباس پوشیدنه؟» اگر واقعا چنین مغازه وحشتناکی وجود داشته باشد احتمالاً افراد در بین لباس‌ها به دنبال لباس‌های هماهنگ و ترکیب کت و شلوار هم‌رنگ خواهند بود. شما و بقیه افراد مشکلی با پیدا کردن لباس از این کوه لباس روی هم ریخته ندارید چرا که لباس معنایی بالاتر از ابزاری برای پوشش است. لباس در جشن عید، گردهمایی علمی یا یک جلسه کاری تنها یک پوشش برای بدن نبوده و معنایی فراتر از آن خواهد داشت.

تمام چیزی که نیاز دارید آن است که برنامه تلویزیونی و یا کتاب مصوری را مشاهده کرده و تاثیر لباس‌های شخصیت‌ها را بر ذهن درک کنید. لباس یکی از اصلی‌ترین تفاوت‌های بین شما و بقیه می‌باشد و این یکی از تفاوت‌های بین شما و شامپانزه‌هاست. این ایده خیلی عجیب نیست. اگر کمی به عقب برگردید و دقت بیشتری کنید، در می‌یابید که این یک نمونه از تکنولوژی است؛ در واقع این یک پیشرفت مصنوعی برای بدن انسان‌هاست. لباس به شما اجازه می‌دهد تا در آب و هوای سردتر زنده مانده و از نیش پشه‌ها در امان بمانید. لباس شما را از صدمه نجات داده و به شما کمک می‌کند تا بهتر از زمانی که عریان هستید کاری را انجام دهید. تخمین‌ها نشان داده که لباس پوشیدن به ۶۵۰۰۰۰ سال قبل باز می‌گردد. پس این نشان می‌دهد که لباس یکی از اولین چیزهایی است که انسان‌ها و نیاکانتان با دست تولید کردند. البته این چیز عجیبی نیست و اسلحه و ابزار نیز با تولید لباس در بین اولین شکل‌های هنر بوده است. پس این سه با یکدیگر اولین موارد تولید فیزیکی

مباحث ذهنی در انسان‌ها می‌باشد. وقتی کسی بمیرد با خود لباسی را به آن دنیا نمی‌برد. پوشش با توجه به افراد و فرهنگ متفاوت خواهد بود و می‌تواند نشان‌دهنده کلاس، شان اجتماعی، شغل، نظم و تمام چیزهایی از این قبیل باشد. به عبارت دیگر لباس اولین موردی است که در تاریخ بشریت چیزی نمادین بوده و برای برقراری ارتباط از شخصی به شخص دیگر استفاده می‌شده است.

شاید تاکنون به این موضوع پی برده باشید که سران مملکتی و شرکت‌ها در تمامی کشورها پوشش یکسانی دارند. در تمام جهان وقتی حرف از کسب و کار و خرید و فروش شود هم مردان و هم زنان کت و شلوار رسمی می‌پوشند. مهم نیست چین باشد یا فرانسه، آمریکا، سنگاپور و یا بایرن. تنها گروهی از مردم مثل کشیشان در تمامی جلسات لباس یکسانی می‌پوشند. مقاله‌ای در مورد جلسات اقتصادی پوشیدن کت و شلوار را به دهه ۱۶۰۰ نسبت می‌دهد؛ وقتی که پادشاهان انگلستان برای نشان دادن کاهش هزینه در تهیه لباس پس از قحطی در کشور به همه اعلام کردند که حتی خودشان باید لباس رسمی یکسانی بپوشند. پس افراد معمولی نیز از این قوانین پیروی کرده و کت و شلوار به لباس رسمی کشور تبدیل شد. اگر چه در ابتدا این کت و شلوار بسیار تنگ بود اما کم‌کم گشادتر شد تا راحت‌تر و کاربردی‌تر باشد. همین اتفاق برای لباس‌های رزمی نیز اتفاق افتاد تا انجام کارهایی همانند اسب‌سواری، شلیک کردن اسلحه و ایستادن نظامی آسان‌تر شود. با گذشت زمان شال‌گردن به کراوات تبدیل شده و آن نیز کوچک‌تر و راحت‌تر شد. در این زمان به دلیل ارتباطات کشورها با همدیگر این یونیفرم‌ها در تمام جهان پخش شد. هم اکنون این یونیفرم‌ها یک نماد در نظر گرفته شده و دست کمی از زبان و سرود ملی ندارد.

پس وقتی کت و شلوار اینقدر پیشینه دارد به راحتی می‌تواند بر روی ذهن افراد تاثیر بگذارد. ارسال این پیام آنقدر اهمیت پیدا کرده است که حتی زنان کت و شلوارهای مردانه پوشیده و برای پوشیدن آن دلیل خوبی دارند. تحقیقات نشان

داده است که هر چه لباس یک زن در مصاحبه‌ها مردانه‌تر باشد شانس استخدام بیشتری خواهد داشت. دیگر کت و شلوار تنها یک پوشش نبوده و مفهومی بسیار بالاتر به خود اختصاص داده است. ارزش این لباس نیز مانند تمامی لباس‌های دیگر به چیزی که بیان می‌کنند باز می‌گردند. اگر می‌خواهید به بقیه القا کنید که انسانی منظم بوده و همیشه کارهایتان را به نحو احسن به پایان می‌رسانید تا بتوانید شغلی را بدست آورید بهتر است در مصاحبه خود با کت و شلوار حاضر شوید.

پس در نتیجه لباس حاوی ایده است. اما چطور چنین چیزی ممکن است؟ باید گفت که پاسخ به این سوال قطعاً به مغز شما باز می‌گردد.

اینکه شخصی را داخل اتاقی خالی و بدون پنجره ببینید بسیار غیر معمول است. اتاقی که هیچ دکوراسیونی نداشته و رنگ دیوارهایش سفید باشد استعاره از دیوانگی است. تمامی انسان‌ها تمایل دارند تا محیط کار و زندگی خود را با عکس، هنر، وسیله و یا سوغات پر کنند. پس هر کس متناسب با شخصیت خود آنقدر این پروژه را ادامه داده و داخل خانه را پر می‌کند تا حس زیبایی به او دست دهد و بتواند از خانه خود تعریف کند. جورج کارلین^۱ در مورد این پدیده می‌گوید: «خانه فقط مشتی از وسایل با کاور روی آن‌هاست». نمی‌توانید جلوی خودتان را بگیرید. هر جا بروید وسیله جدیدی می‌خرید. وقتی کسی فوت کند تمام وسایلیش در همان محل باقی خواهد ماند. حتی اگر در بین این وسایل بایستید این حس به شما دست می‌دهد که گویا خود شخص در اتاق حضور دارد. در واقع می‌توان گفت که وسایل به محیط اطراف خود معنی می‌دهند. هر سطح و دیوار به وسیله وسایلی که بر روی آن‌ها قرار می‌دهیم معنا می‌گیرند. هر کجا که انسان‌ها در آن پا بگذارند می‌توان وسایلی را دید که معنای نمادین و خاصیت برقراری ارتباط دارند.

^۱ George Carlin

به دلیل ساختار ذهنی شما، نمادها بخش مهمی از زندگی می‌باشند. وقتی خطی از داستان عاشقانه را مثل «واضح است که دختر در آفریقا به دنیا آمد. او گردنی باریک و بلند داشت و متفاوت...» می‌نویسم شما می‌توانید به راحتی جمله من را به پایان برسانید چرا که ذهن شما از اول با لغاتی مثل بلند، باریک، گردن و آفریقا ارتباط برقرار کرده است. دانشمندان این را «شبکه معنایی» می‌نامند. شبکه‌ای که هر لغت، تصویر، ایده و احساس را به هر چیز دیگر مرتبط کرده و همانند ریشه درخت در زمانی کوتاه در تمامی جهات به صورت نامحدود پیش خواهد رفت. وقتی بوی پفیلا را می‌شنوید ناخودآگاه به یاد فیلم دیدن در سینما می‌افتید. وقتی سرود سال نو را می‌شنوید ناخودآگاه به آجیل و خرید عید فکر می‌کنید. دین بونومانو^۱ در کتاب خود با عنوان «حشرات مغز» در مورد پدیده خباز یا اسم صحبت می‌کند. وی می‌گوید که پس از چند روز از آشنایی با افراد شما بیشتر از اینکه اسمش را به یاد بیاورید اطلاعاتی از شغلش در ذهنتان حک می‌شود. در تحقیقی که راجع به این پدیده عجیب غریب انجام شد از افراد خواسته شد تا لیستی از اسم‌ها و شغل‌ها را بخوانند. در این تحقیقات مشخص شد که یادآوری شغل ناوایی بسیار راحت‌تر از زمانی است که بخواهیم فامیل «خباز» را به یاد بیاوریم. محقق در این باره بیان می‌کند که اگر چه شغل خباز و فامیل خباز دقیقاً مثل هم است اما دو شبکه کاملاً متفاوت را در ذهن به وجود می‌آورند. یکی از آن‌ها شما را یاد همه افرادی می‌اندازد که فامیلشان خباز بوده در حالی که دیگری یادآور بوی نان تازه و هزاران خوراکی دیگر است. شبکه در این مورد بسیار قوی‌تر است پس برای رسیدن به آن در مغز و حافظه راه‌های بسیار بیشتری وجود دارد و در نتیجه راحت‌تر به شغل افراد در ذهن دست پیدا می‌کنید. به همین دلیل است که در مورد بعضی از چیزها خاطره بد داشته و نسبت به بقیه هیچ حسی ندارید. بونومانو این پدیده را این چنین بیان می‌کند: «اگر بگویید که حافظه بدی در اعداد و اسم افراد دارید دقیقاً همانند این

¹ Dean Buonomano

است که گوشی خود را زیر آب قرار داده و انتظار کارکرد کامل از آن داشته باشید. ماده‌ای که داخل مغزتان در حال حرکت است در تطبیق، ترکیب و الگویابی بهتر کار کرده و با اعداد، لیست، اندازه‌گیری، آمار و داده‌های منطقی دیگر مشکل دارد. از آنجا که حافظه معناگرایی شما شبیه به شبکه‌ای از گره‌هاست و مثل یک کشتی از فایل‌ها نیست شما شدیداً تحت تأثیر پدیده‌ای به نام «زمینه‌سازی» قرار می‌گیرید. هر ایده‌ای که تجربه می‌کنید به صورت ناخودآگاه بر روی تجربیات بعدی شما تأثیر می‌گذارد. در مرحله بعد نیز بدون اینکه متوجه شوید بر روی رفتارتان تأثیر می‌گذارد. در تحقیقاتی که افراد می‌بایست جملات را مرتب می‌کردند گروهی که این کار را با جملات بی‌ادبانه انجام داده بودند بیشتر از گروه دیگر حرف محقق را قطع می‌کردند. افرادی که این کار را با کلمات قدیمی و پیر انجام داده بودند آرام‌تر از بقیه حرکت می‌کردند. در تحقیق دیگری که از اشخاص خواسته شد تا تصور کنند که استاد دانشگاه هستند این افراد بسیار بهتر از گروه دیگر عمل کردند. زمینه‌سازی یکی از اصلی‌ترین محرکان رفتار است و تنها محدود به نماد و تصویر نیست. در تحقیقاتی که از افراد خواسته شد تا نوشیدنی سرد یا گرمی را در دست نگه دارند رفتار متفاوتی با غریبه‌ها دیده شد. افرادی که نوشیدنی سرد در دست داشتند غریبه‌ها را خودنما و به درد نخور توصیف کردند. اما گروه دیگر، همان افراد را خون‌گرم و صمیمی بیان کردند. تمامی موارد دیگر در هر دو گروه کاملاً یکسان بود. تنها تفاوت بین این دو گروه دمای لیوان داخل دستشان بود. روانشناسان این را «شناخت تجسمی» می‌نامند. این بدان معناست که حالات فیزیکی ما به کلمه تبدیل شده و این کلمات منجر به معانی وابسته به خود می‌شوند. اگر وقتی با کسی حرف می‌زنید سرد و یا گرم‌تان شود، این احساس و صفات به شخصیت فرد مقابل تعمیم داده می‌شود.

آدام و گلینسکی می‌دانستند که برای تحقیق در مورد تأثیرات لباس بر مغز باید بر روی زمینه‌سازی یا تغییر شکل تمرکز کنند. مارک فرنک و توماس گیلوویچ^۱ در سال ۱۹۸۸ نشان دادند که در مسابقات ورزشی وقتی تیمی لباس سیاه بپوشد بیشتر خطا خواهد کرد. همچنین تیم‌هایی که یونیفرم سیاه دارند بیشتر از بقیه تیم‌ها به حریف پنالتی می‌دهند. تحقیقات این دو محقق نشان داد که هر گاه لباس تیمی به رنگ مشکی تغییر کند بلافاصله تعداد پنالتی داده شده در بازی‌ها توسط آن‌ها بیشتر می‌شود. در تمامی ورزش‌ها این عمل منجر به خشونت می‌شود. اگر تمامی تیم‌های ورزشی را بر حسب تعداد خطای پنالتی لیست کنید خواهید دید که تیم‌هایی با لباس تیره در رده‌های بالاتری قرار می‌گیرند. محققان همچنین دریافتند که این تنها منحصر به بازیکنان نیست و داورها نیز خطای بیشتری را برای تیم با لباس مشکی اعلام می‌کنند. در تحقیق دیگری توسط باربارا فردریکسن، استفنی نول، تومیان رابرتس، دایان کویین و جین تونگ^۲، زنانی که لباس شنا پوشیده بودند نسبت به زنانی که لباس رسمی‌تری داشتند عملکرد بدتری در پاسخ به سوالات ریاضی داشتند.

آدام و گلینسکی به این راضی نشده و باور داشتند چیزی بیشتر از زمینه‌سازی در کار است؛ پس آزمایش‌های هوشمندانه‌تری را طراحی کردند. در یکی از این آزمایشات افراد به دو گروه تقسیم شدند. یکی از گروه‌ها لباس آزمایشگاهی پوشید و گروه دیگر با همان لباس خودشان به آزمایش ادامه دادند. سپس افراد هر دو گروه بازی تشخیص رنگ را انجام دادند. در این بازی هر شخص باید رنگ کلمه نوشته شده را اعلام کند. پس در ابتدا شما کلماتی مثل قرمز، آبی و سبز را می‌خوانید که رنگ آن‌ها دقیقاً به همین شکل خواهد بود. اما در ادامه رنگ این کلمات عوض شده و رنگ با کلمه مشابه نخواهد بود. به طور مثال در ابتدا کلمه «آبی» با همان رنگ

^۱ Mark Frank and Thomas Gilovich

^۲ Barbara Fredrickson, Stephanie Noll, TomiAnn Roberts, Diane Quinn, and Jean Twenge

نوشته شده و در مرحله بعد رنگش به صورتی تغییر می‌کند. این بازی جالبی است چرا که هر چه هم باهوش و تیز باشید رنگ متفاوت سخت خواهد بود و حداقل سرعت پاسخ‌گویی شما را کاهش می‌دهد. حال فکر می‌کنید که عملکرد این دو گروه به چه شکل بود؟ افرادی که کت آزمایشگاهی پوشیده بودند نصف گروه دیگر غلط داشتند. این نمونه بارز شناخت تجسمی است که تنها به لباس وابسته است. نتایج نشان داد که نوع لباس در آزمایش‌های تمرکزی و دقت تاثیرگذار بود. کسی که لباس پوشیده بود این لباس را در ذهن نمادین خود قرار داد.

آزمایش بعدی آن‌ها حتی بهتر هم بود. این بار آدام و گلینسکی افراد را به سه گروه تقسیم کردند. گروهی کت سفیدی پوشیدند که شبیه لباس دکترها بود. گروه دیگر همان کت را پوشیدند اما به آن‌ها گفته شد که این کت یک نقاش است. به گروه سوم نیز کتی مشابه با کت داروسازها داده شد و از آن گروه خواسته شد تا متنی را راجع به اینکه چقدر لباس یک پزشک در مغز انسان‌ها تاثیر می‌گذارد بنویسد. اما برای گروه سوم کت تنها بر روی میز قرار گرفته بود. هر سه گروه به عکس‌های قرار داده شده در کنار هم نگاه کردند. این عکس‌ها تنها ۴ تفاوت جزئی با یکدیگر داشتند. محققان زمان مورد نیاز برای تشخیص این تفاوت‌ها را در هر سه گروه اندازه‌گیری کرده و همچنین تعداد تفاوت پیدا شده در هر یک را یادداشت کردند. اینجا بود که جالب‌ترین بخش شناخت تجسمی، خود را نشان داد. افرادی که به آن‌ها گفته شد کت یک نقاش را پوشیدند کمترین تعداد تفاوت را پیدا کردند. افرادی که در مورد کت یک دکتر فکر کرده بودند تعداد تفاوت بیشتری را یافته و گروه اول بیشترین تعداد را داشتند. زمینه‌سازی به تنهایی به اندازه پوشیدن کت تاثیرگذار نیست. اما جالب‌تر آن بود که لباس مشابه می‌تواند بسته به معنیش تاثیر متفاوتی بر روی مغز افراد داشته باشد.

کت آزمایشگاهی در شبکه ذهنی افراد تاثیر گذاشته اما همانند آزمایش نانوا وقتی افراد حس کردند که کت از آن یک نقاش است شبکه ایده‌هایی که در ذهن

این افراد وارد شد کاملاً با گروه دیگر متفاوت بود. برای بیشتر مردم شبکه مفهومی در افراد با کت پزشک قوی‌تر بوده و ایده‌ها، تفکر، خاطرات و مفاهیم مرتبطی نسبت به گروه‌های دیگر خواهند داشت. بعضی از نمادها نسبت به دیگری قوی‌ترند. اگر ذهن شما به گونه‌ای زمینه‌سازی شود که باور کنید لباس‌تان از آن یک دکتر است و نه یک نقاش، بهتر از آن‌ها در فعالیت‌هایتان عمل می‌کنید. حال اگر همین لباس را پوشیده و پوستتان آن را حس کند این تاثیر بسیار بیشتر خواهد شد. آدام و گلینسکی نشان دادند که شناخت بر اساس لباس با زمینه‌سازی متفاوت است. در واقع بیشتر و قوی‌تر از آن است. آن‌ها در مقاله خود نوشتند که یونیفرم‌های پلیس‌ها، قضات، کشیش‌ها، آتش‌نشانان، سربازها، تیم‌های ورزشی، دکترها و... نقشی بیشتر از نشان دادن شغل آن افراد را بر عهده دارد. این لباس‌ها حتی می‌تواند رفتار و نگرش کسی که آن‌ها را می‌پوشد تغییر داده و منجر به شجاعت، اخلاق مداری، عصبانیت، مهربانی و یا دقت شود.

در تمامی تحقیقات در این زمینه نشان داده شده که لباس چیز بی‌ارزش و بی‌روحي نبوده و اهمیت بسیاری در ذهن انسان‌ها دارد. حتی نگاه به لباس یک شخص می‌تواند رفتار و فهم شما را نسبت به شخص مورد نظر تغییر دهد. لباس‌های مجلل، کفش پاشنه بلند، فدراسیون‌ها و حتی کیف‌های مدیریتی تنها یک وسیله نیستند بلکه نمادی قدرتمند برای اثرگذاری بر شما و دیگران هستند. از یونیفرم نازی‌ها گرفته تا لباس سوپرمن هر پوشش معنی مخصوص به خود را القا می‌کند. یکی از جدیدترین تحقیقات نشان داده که این حس می‌تواند بسیار قوی‌تر از تصور ما و نتایج تحقیقات قبل شود.

اینکه لباسی را خودتان بپوشید بسیار تاثیرگذارتر از آن خواهد بود که لباسی را بر روی شانه شخص دیگر یا در کمد لباس ببینید. گویا پارچه این لباس‌ها مهره مار داشته و وقتی آن را می‌پوشید طلسم می‌شوید. اما نکته اینجاست که خود شما عامل طلسم شدنتان هستید. مغزی که در زیر کلاه یک جادوگر قرار دارد با

مغز زیر یک کلاه کابوی بسیار متفاوت است. این بدان علت نیست که این کلاه‌ها اشعه‌ای به مغز فرستاده و ذهن را تقویت می‌کنند بلکه دلیل این است که ساختار مغز انسان نمی‌تواند چیزی را خنثی در نظر بگیرد. نمادها همانند مراسمات مذهبی بسیار مهم هستند و این اهمیت به خاطر تشویق به رفتارهای خرافه‌گرایانه و یا باورهای منسوخ نیست. بلکه در واقع به صورت طبیعی وارد ذهن افراد شده و آن را تحت تاثیر قرار می‌دهند. هر چیزی قدرت نمادین دارد؛ قدرتی که خاطرات و ایده‌ها داخل ذهن را برانگیخته و همانند عکس‌العمل در هنگام جاخالی دادن از خطر خواهد بود.

از این دانش در جهت کمتر ساده‌لوح بودن استفاده کنید. بدانید که وقتی در لباسی احساس راحتی نمی‌کنید قسمتی از این احساس به دلیل حس بد شما از معنا و شخصیتی است که لباس به خود شما و دیگران القا می‌کند. پس در حین پوشیدن لباس به وسیله زمینه‌سازی ذهن احساس بدتری می‌کنید. **همچنین بدانید که وقتی دوست دارید بر روی مغز خود تاثیر بگذارید پوشیدن آن لباس‌ها می‌تواند شما را نکته‌سنج‌تر و بادقت‌تر کند.** کسی که عینک بزند باهوش‌تر به نظر می‌رسد ولی جالب‌تر این است که در تست‌های هوش این افراد بهتر عمل می‌کنند. اما حواس خود را جمع کنید چرا که تاثیرات منفی لباس نیز می‌تواند به همین میزان تاثیرگذار باشد. قدرت این امر می‌تواند تمام وجود شما را در بر گیرد اما هنوز هیچکس قدرت و طول این سم را نمی‌داند.

فصل چهاردهم :

تغییر شکل



باور غلط: افرادی که شورش و غارت می‌کنند آسغال‌های فرصت‌طلبی هستند که به دنبال بهانه‌ای برای دزدی و وحشی‌گری می‌باشند.

باور صحیح: شرایط می‌تواند برای هر شخص به گونه‌ای رنج بخورد که شخصیت انفرادی خود را از دست داده و همانند زنبوری در کندوی عسل شود و از جو حاکم پیروی می‌کند.

وقتی افراد دور کسی که می‌خواهد خودکشی کند جمع می‌شوند چیز وحشتناکی دیده می‌شود.

در سال ۲۰۰۱ در سیاتل یک زن ۲۶ ساله که به تازگی طلاق گرفته بود تصمیم به خودکشی گرفت. او بدین منظور روی پل ایستاد و تمام خیابان بسته شد. وقتی

رانندگان و موتورسواران از این ترافیک شدید خسته شدند داد زدند: «بپر دیگه. بپر آشغال». این کار تا آنجا ادامه پیدا کرد که زن خود را از پل به پایین پرت کرد.

موارد این چینی خیلی غیرطبیعی نیست.

در سال ۲۰۰۸ پیرمرد ۷۰ ساله‌ای وقتی ۳۰۰ نفر او را برای پریدن تشویق می‌کردند خود را از بالای ساختمانی در پارک انگلستان به پایین پرت کرد. حتی بعضی افراد از قبل و بعد این حادثه فیلم و عکس گرفتند. بعد از آن نیز همه پراکنده شدند. همه افراد با این فکر به راه خود ادامه دادند که چه چیز باعث شد تا آن‌ها این چنین فرد را به کاری نادرست تشویق کنند. ناظران دیگر خشم خود را بر سر رسانه‌های اجتماعی خالی کردند.

در سال ۲۰۱۰ در سن‌فرانسیسکو مردی به لبه پنجره رفت تا خود را از بالا به پایین پرت کند. عده‌ای در پایین ساختمان جمع شدند و به سرعت شروع به تشویق او برای پریدن کردند. آن‌ها حتی در این باره توییت هم کردند. شخص ۱۵ دقیقه بعد خود را کشت.

یکی از نظراتی که در رسانه‌ها قرار گرفت این بود: «من آنجا بودم و واقعا این روحم را آزار می‌دهد. همه اطرافیانم می‌خندیدند و فرد را تشویق به پریدن می‌کردند و از کل ماجرا فیلم می‌گرفتند. من هنوز جوانم و مطمئنم این صحنه تا پایان عمرم با من باقی خواهد ماند. هیچ کسی به این پیرمرد بیچاره احترام نمی‌گذاشت و وقتی از ساختمان پرید همه به او می‌خندیدند».

پلیس و آتش نشانان از این تمایل مردم برای جمع شدن و تشویق کاملاً باخبرند. به همین دلیل است که افراد را از صحنه خودکشی دور کرده و به جایی می‌برند که صدایشان به فرد نرسد. فقط یک نفر نیاز است تا شروع کننده این تشویق باشد و بقیه این را ادامه دهند. اگر خودباوری را فراموش کنید، قدرت جمعیت شما را تحت تاثیر قرار دهد و توسط محیط جو زده شوید، شخصیت خود را از دست خواهید داد.

وقتی افراد در جمعیت قرار گیرند قدرت تشخیص درست و غلط را از

دست می‌دهند. برخی از افراد می‌توانند خونسردی خود را حفظ کنند. خیلی از افرادی که این صحنه را می‌بینند در این باره ناراحت شده و از کسانی که فرد را تشویق می‌کنند متنفر می‌شوند. چیزی که افراد خونسرد نفهمیده و مردمی که داد می‌زنند پیش‌بینی نمی‌کنند، قابل پیش‌بینی و عادی بودن این طرز رفتار است.

باور این موضوع شاید سخت باشد اما این گونه رفتار ممکن است در خود شما هم باشد. شما نیز تحت شرایط خاص ممکن است فرد را تشویق کنید. برای اینکه بهتر درک کنیم بیا باید نگاهی به مسئله خرید بیندازیم.

همانگونه که در فصل قبل ذکر شد خرید برای هالووین^۱ یکی از بهترین زمینه‌ها برای هنجارهای فرهنگی می‌باشد. بچه‌ها و والدین همه به خرید لباس و شکلات پرداخته و روز شادی و بی‌توجهی به تسخیر و مرگ است. هالووین روزی است که افراد استانداردها و قوانین رفتاری عادی را کنار می‌گذارند. در آمریکا این جشن بسیار مشهور است و هر ساله فروش وسایل مربوط به این جشن به ۶ میلیون دلار می‌رسد. از این مقدار ۲ میلیون دلار مربوط به تهیه لباس است. افراد شخصیت واقعی خود را فراموش کرده و درگیر شخصیت لباس خود می‌شوند. شخصیتی که روز بعد کاملاً ناپدید می‌شود. هالووین جشن جالبی است و صرف نظر از سن حس خوبی است که شخصیت خود را گاهی فراموش کرده و به شخصیت جدیدی تبدیل شوید. این حس است که هم کودکان و هم بزرگسالان از آن لذت برده و به همین دلیل به این جشن علاقه دارند. هالووین یک کارناوال از چیزهای مختلف نیست بلکه تنها جشنی در آمریکا می‌باشد که همه انتظار دیدن اتفاقات عجیب و لباس‌های مسخره دارند.

^۱ هالووین جشنی در دیگر کشورهاست که در آن افراد لباس‌های عجیب و گاه ترسناک می‌پوشند تا روح‌های پلید را از زندگی خود فراری دهند.

یک لباس خوب می‌تواند توجه همه را به شخصیت شما جلب کند. اما هالووین به شما اجازه می‌دهد تا قوانین، برچسب‌ها و اشخاصی که می‌شناسیم را کنار زده و به راحتی بدون توجه به چیزهای دیگر در جامعه پیچیده قدم بگذارید. ماسکی که شما در محل کار یا در یک دورهمی خانوادگی بر صورت خود می‌گذارید خیلی متفاوت با ماسک‌های این جشن نیست. این ماسک‌ها به مرور زمان عجیب، بی‌پرده، واضح و کهنه خواهد شد. با بزرگتر شدن سعی می‌کنید تا آنقدر شخصیت عوض کنید که در نهایت شخصیت واقعی خود را بیابید. حتی ممکن است برای این کار قسمت‌هایی از بدن را خالکوبی یا سوراخ کرده باشید که در صورت نیاز بتوانید به راحتی روی آن را بپوشانید. ممکن است راجع به شخص معروف یا خیالی صحبت کنید و سعی کنید تا کمی از جادوی آن را به خود اضافه کنید. افراد در هر بازه‌ای از زندگی سعی می‌کنند تا شخصیت و تصویر خود را بازسازی کنند تا به همان شخصیتی برسند که باور دارند با درونشان هماهنگ‌تر است. اما باز اینکه بتوانیم گاهی دکمه ریست را فشار داده و شخصیت دیگری داشته باشیم حس خوبی به ما می‌دهد. در نتیجه هالووین یکی از فرصت‌هایی است که همه کاملاً این امر را پذیرفته و شما بتوانید به راحتی در مقابل بقیه خود را شخص دیگری نشان دهید.

این حس خاموش شده‌ای از خود است که در اواخر دهه ۱۹۷۰ باعث شد تا گروهی از روانشناسان این جشن را به تحقیق کنترل شده ذهن انسان‌ها تبدیل کنند. آرتور بیمن، ادوارد دینر و سورن اسوانم^۱ به محله خوبی در سیاتل مسافرت کردند و ۲۷ خانه را برای بررسی اثر تغییر شکل انتخاب کردند. محققان می‌خواستند ببینند که گمنامی در لباس‌های هالووین تا چه میزان می‌تواند بر روی رفتار بچه‌ها تاثیر بگذارد. بدین منظور محققان در ورودی هر خانه کاسه‌ای شیرینی، یک آینه و یک چیز تزئینی جشن قرار دادند. آن‌ها با استفاده از سوراخ‌هایی که ایجاد کرده بودند رفتار بچه‌ها را در تمامی طول آن شب مشاهده و بررسی کردند. بله درست است

¹ Arthur Beaman, Edward Diener, and Soren Svanum

آزمایش کمی عجیب غریب بود. واقعا سخت بود که به یکباره با لباس‌های آزمایشگاهی خود به بیرون نپردازد و بچه‌ها را نترساند.

در طول این آزمایش زنی با بچه‌ها صحبت می‌کرد و به آن‌ها می‌گفت که تنها می‌توانند یک شکلات بردارند. سپس آن‌ها را با کاسه تنها می‌گذاشت تا ببیند که تا چه میزان بچه‌ها اخلاق را رعایت کرده و چه تعداد شکلات بر می‌دارند. زن از نیمی از بچه‌ها پرسید که اسمشان چیست و کجا زندگی می‌کنند. اگر بچه‌ای با والدینش بود از داده‌های این آزمایش حذف می‌شد. روانشناسان قصد بررسی این را داشتند که آیا کودکان وقتی کسی اطرافشان نباشد تا آن‌ها را تنبیه و یا به آن‌ها بد نگاه کند آیا باز یک شکلات بر می‌دارند. آیا وقتی تنها یا با گروه دیگری باشند رفتار متفاوتی خواهند داشت؟ آیا گفتن اسمشان سبب می‌شود تا به شخصیت پشت ماسک برگردند؟ وقتی بچه‌ها شخصیت واقعی خود را به یاد آورده و یا خود را درون آئینه ببینند آیا به یاد می‌آورند که دقیقا چه کسی هستند؟ در پایان مشخص شد که وجود آئینه عاملی تعیین کننده نیست. مهم‌ترین عوامل در این آزمایش گفتن اسم توسط کودکان و تنها یا در گروه بودن آن‌ها بود.

اگر اسم خود را گفته و تنها بودند کمتر از ۱۰٪ کودکان بیش از یک عدد برداشتند. وقتی افراد در گروه بودند ۲۰٪ از این قانون سرپیچی کردند. کودکانی که ناشناس بوده ولی تنها بودند ۲۰٪ شیطنت کردند. اما جالب‌تر آنکه ۶۰٪ افراد در گروه‌های ناشناس شکلات دزدی کردند. نتایج نشان داد که وقتی در حضور بقیه قرار گیریم قدرت گمنام بودن بیشتر خواهد بود. وقتی این افراد با گفتن اسمشان هویت خود را برملا کردند تقلب در گروه تنها به میزان کمی افزایش یافت. اما وقتی ماسک بر روی صورتشان بود این عدد بسیار بالا رفت. کودکانی که بیشتر از بقیه حس گمنام بودن داشتند و از گمنامی در گروه بهره می‌بردند بیشتر از بقیه قانون را شکسته و شکلات بیشتری بر می‌داشتند. وقتی ناشناس بودن به بالاترین حد خود برسد بیشتر بچه‌ها سعی کردند تا بیشترین تعداد شکلات را بردارند.

این تحقیق تنها یکی از تحقیقاتی است که نشان می‌دهد شخصیت افراد در حضور بقیه دچار تغییر می‌شود. هر چه تعداد افراد اطراف شما بیشتر باشد بیشتر در تفکر کل گروه غرق خواهید شد. غارت، شورش، کشتارها، ضرب و شتم، جنگ و تعقیب هیولا با مشعل از نمونه‌های بارز این اتفاق است. در واقع برای اینکه چنین اعمالی را انجام دهید خیلی نیاز به فشار وجود ندارد.

روانشناسان این پدیده را «تغییر شکل» می‌نامند. بر خلاف انطباق که در آن ایده و رفتار بقیه را برای تایید و مقبولیت می‌پذیرید، تغییر شکل کاملاً ناخودآگاهانه بوده و بیشتر شما را دچار سردرگمی می‌کند. دیوید میرز^۱ در این باره می‌نویسد: «این پدیده‌ایست که باعث می‌شود تا وقتی در گروه هستید به کاری دست بزنید که به تنهایی هیچوقت انجامش نمی‌دادید». به زمانی در نوجوانی فکر کنید که در مخمصه شدیدی گیر افتادید. به احتمال زیاد در گروه حضور داشتید و بقیه شما را گول زدند. ممکن است در هر گروه یک شخص رهبر و یا تاثیرگذارتر از بقیه باشد اما در نهایت همه اعضای گروه با هم متحد شده و دست به کار یکسانی می‌زنند. وقتی مدیریت، خانواده یا افسر پلیس بپرسد که «شما بچه‌ها به چی فکر می‌کنید؟» احتمالاً هیچ جوابی برای آن نخواهید داشت؛ چراکه واقعاً جوابی برای این سوال وجود ندارد. شما فقط عمل کردید و مثل عضوی از گروه بودید.

در سال ۱۹۶۹ فیلیپ زیمباردو^۲ از دانشجویان زن خواست تا به دانشجویان دیگر خانم شوک الکتریکی وارد کنند. از نیمی از افراد خواسته شد تا در حین انجام این کار لباس آزمایشگاه و ماسک مخصوص پوشیده و به لباس خود شماره بزنند. گروه دیگر بدون ماسک بوده و بر روی لباسشان اتیکت اسمشان را زدند. زیمباردو به این افراد گفت که در حال بررسی خلاقیت تحت استرس است و قدرت تحلیل زنی که به او شوک وارد می‌شود را بررسی می‌کنند. وی گفت که در حال بررسی

^۱ David G. Myers

^۲ Philip Zimbardo

عملکرد افراد تحت تاثیر این شوک‌های الکتریکی می‌باشد. اما در حقیقت این افراد بازیگر بودند و تنها وانمود می‌کردند که به آن‌ها شوک وارد می‌شود.

محقق به هر شخص یک شوک ۷۵ ولتی دادند و به افراد به عنوان نمونه نشان دادند که این کار بسیار دردآور خواهد بود. علاوه بر این برای تولید انگیزه به این کار مصاحبه‌ای را با دو نفر پر کرد که یکی از آن‌ها مهربان و دیگری بی‌ادب بود. زیمباردو به هیچ کدام از دو گروه نگفت که چه مقدار و چه اندازه به افراد شوک وارد کنند. حتی اگر دوست نداشتند می‌توانستند به فرد شوک وارد نکنند. همچنین اجازه حرف زدن با یکدیگر را در طول آزمایش نداشتند. او می‌خواست تا آنجا که می‌توانست پیروی و فشار گروه را در افراد حذف کند. تنها عوامل حاضر در این آزمایش ناشناس بودن و تغییر شکل بود. دانشجویان در گروه‌های ۴ نفره قرار گرفته و شروع به شوک دادن کردند.

در هر مرحله از آزمایش زنانی که ماسک داشتند دو برابر بیشتر از بقیه به فرد مورد نظر شوک وارد کردند. مهم نبود که ویدیوی نشان داده شده مهربان یا بدجنس بود. با ادامه یافتن آزمایش شوک‌های الکتریکی بیشتر و طول آن‌ها نیز افزایش یافت. همچنین در تمامی طول این آزمایش‌ها بازیگران وانمود کردند که درد زیادی می‌کشند.

گروهی که چهره آن‌ها مشخص بود به زن مهربان شوک کمتری نسبت به زن بدجنس وارد کردند و این جالب‌ترین نتیجه این آزمایش بود. ناشناس بودن سبب شده بود تا تغییر شکل بتواند رفتاری مخالف با هنجارهای اجتماعی به راحتی در افراد ظاهر و عدالت و انصاف به کلی فراموش شود. اگر عواقبی برای رفتارها وجود نداشته باشد هیجان کنترل زندگی بقیه افراد کم‌کم ما را در بر می‌گیرد. زیمباردو می‌گوید که تشدید در واقع همانند یک چرخه فزاینده عمل می‌کند. هر چه افراد بیشتر شوک وارد کردند هیجان زده‌تر شدند. و در نتیجه هر چه هیجان زده‌تر شدند

بیشتر به افراد شوک وارد کردند. اگر چه هیچ کس با شوک دادن به افراد مخالفت نکرد اما افرادی که ماسک نداشتند بین فرد بدجنس و مهربان فرق قائل شدند. عجیب این است که وقتی همین آزمایش با سربازان بلژیکی انجام شد افراد ماسک‌دار کمتر به افراد شوک وارد کردند. در این حالت یونیفرم سربازان از قبل منجر به تغییر شکل در آن‌ها شده بود و ماسک باعث شد تا این اثر کاهش بیابد. در بین سربازان هر یک عضوی از جوخه بودند. در زیر ماسک ولی از گروه خود جدا می‌شد. زیملباردو در کتابش به نام «اثر شیطانی» می‌نویسد: «قهرمانان و افراد شیطانی به یک اندازه پست می‌شوند. هیچ خصیصه‌ای نتیجه مستقیم تمایلات درونی نیست. در ذهن انسان‌ها هیچ خصلت درونی وجود ندارد که با خوبی و یا بدی همراه شود».

زیملباردو تحقیق دیگری را انجام داد. او نیز ناشناس بودن در زمان هالووین را مد نظر قرار داد. او رفتار کودکانی را مشاهده کرد که با بازی کردن می‌توانستند کارت بگیرند و در نهایت با تحویل آن جایزه دریافت کنند. به این کودکان بازی‌های متفاوتی برای انتخاب داده شد. برخی از بازی‌ها رقابتی بوده اما خشونت‌آمیز نبود. گروه دیگری از بازی‌ها رقابتی دو نفره بود. بچه‌ها این بازی‌ها را با پوشش هالووین و بدون آن انجام دادند. در اولین دور معلم به کودکان گفت که لباسشان باعث ضعف در عملکردشان می‌شود. وقتی به اصطلاح لباس‌ها از راه رسید از افراد خواسته شد تا همان بازی‌ها را با پوشاندن چهره خود انجام دهند. وقتی مسابقات تمام شد معلم‌ها گفتند که بچه‌های کلاس دیگر نیاز به لباس داشته و در نتیجه برای بار سوم بدون لباس و ماسک همان بازی‌ها را انجام دادند. وقتی کودکان لباس پوشیده بودند دو برابر بیشتر از حالت دیگر به بازی‌های خشونت‌آمیز روی آوردند و داد و بیداد راه انداختند. در ابتدا بدون ماسک ۴۲٪ افراد به این بازی‌ها روی آوردند اما همین عدد در مراحل بعد به ۸۶٪ در زمان ماسک داشتن و ۳۶٪ برای دفعه سوم دوباره بدون لباس رسید. وقتی کودکان لباس و ماسک می‌پوشیدند تحت اثر تغییر شکل قرار

گرفته و بیشتر تمایل به دعوا و جنگ داشتند اگرچه این گونه بازی‌ها طولانی‌تر بوده و کارت کمتری برای جایزه داشتند. اما با حذف این لباس‌ها باز به شهروندان با فرهنگ جامعه تبدیل شدند.

هر موقع شما در جمعیت قرار گرفته و یا به نحوی هویت خود را بیوشانید ممکن است دچار خطای تغییر شکل شوید و بدترین خصلت‌های خود را به نمایش بکشید. وقتی به عقب بازگردید و چهره واقعی خود را ببینید به گونه‌ای عمل خواهید کرد که موقعیت و اعتبارتان در جامعه به خطر نیفتد. اما وقتی هیچ هویتی نداشته باشید و بی‌نام و بدون چهره باشید و بار جلوگیری از انجام کارهای بد از روی دوش شما برداشته می‌شود.

چه چیزی در درون شما پنهان شده و از بروز احساسات جلوگیری می‌کند و چگونه می‌توانیم این حالت را آزادسازی کنیم؟ آیا وقتی راجع به خودکشی چیزی می‌نویسید و از آن عکس و فیلم می‌گیرید طرف را به پرت کردن خودش از ساختمان تشویق می‌کنید؟ اکنون که در خانه نشسته‌اید حتی تصور این عمل برایتان غیرممکن است اما باید بدانید که شما الان موجودی اجتماعی با تمامی زنجیرهای خوب و بد آن در قلبتان هستید. شما نمی‌توانید پیش‌بینی کنید که اگر این سه خاصیت تغییر شکل به خودآگاه شما اضافه شود چه اتفاقی خواهد افتاد. این سه عنصر عبارت اند از: ناشناس بودن، اندازه گروه و انگیزه.

اگر به یاد داشته باشید انگیزه می‌تواند از یک سخنرانی انگیزشی، کنسرت با رقص نور زیاد، دشمن خطرناکی که به شما نزدیک می‌شود و یا هر چیز دیگری که نظر شما را جلب می‌کند تولید شود. گروه‌های شعاردهنده، آوازخوانی، شعرخوانی و دیگر گروه‌های تکراری آیینی به صورت موثر بر روی خود شما تمرکز کرده و شما را از حدود ذهن و بدنتان خارج می‌کنند. تمرکز و پاسخ احساسی تا آنجا پیش می‌روند که ظرفی که شخصیت شما درونش شکل گرفته را بلرزاند و نه تنها احساساتتان بلکه اخلاقیاتتان و حس‌هایتان را انتشار داده و سبب شود تا حس

مسئولیت در قبال رفتار تان داشته باشید. شما دیگر نسبت به مفاهیم اصلی خوب و بد توجه نداشته و در عوض آینده‌ای را تصور می‌کنید که برای انجام کاری به صورت گروهی تشویق و یا تنبیه شوید. اینجاست که کاملاً حس می‌کنید ناشناس هستید. شخصیت انفرادی که سال‌ها برای شکل‌گیری آن تلاش کردید را به کلی فراموش کرده و عوامل محیطی شما و بقیه افراد گروه را کنترل خواهد کرد. اگر در آزمایشات سال ۱۹۶۹ حضور داشتید به احتمال زیاد با حس عشق و عضویت در گروه اشباع شده و با حس شادی و تعجب آن محل را ترک می‌کردید. اگر شما در تحقیقات سال ۱۹۹۹ بودید ممکن بود حس کنید که عصبی بوده و با دنده‌های شکسته و محکومیت جنایی از آن خارج می‌شدید. در هر موقعیتی جمعیت بزرگی از مردم راه طبیعی به سمت تغییر شکل را دنبال می‌کنند. آن‌ها با این کار انگیزه گرفته، خود واقعیشان را باخته و در نهایت با خط‌مشی محیطی رفتار خواهند کرد.

تغییر شکل معمولاً در هر سازمانی که نیاز دارد تا ممانعت افراد را کم کند و افراد را مجبور به کارهایی کند که افراد به تنهایی انجام نمی‌دهند استفاده می‌شود. سربازها و پلیس‌ها یونیفرم پوشیده، جنگ‌جویان صورت خود را رنگ کرده، بازیگران فوتبال لباس مشخصی پوشیده و سرخ‌پوستان به دور آتش می‌گردند. کسب و کارها میلیون‌ها دلار بر روی این اثر سرمایه‌گذاری کرده تا بتوانند آن را در ذهن افراد جایگذاری کنند. احتمال اینکه مهمانی‌هایی که افراد به صورت گروهی در آن شرکت می‌کنند از کنترل خارج شود بسیار بیشتر از حالتی خواهد بود که افراد به صورت انفرادی دعوت شده باشند.

تغییر شکل ممانعت، حس درونی و ترس مسئولیت‌پذیری شما را از بین می‌برد اما این همیشه بد نیست. همین نیرو که منجر می‌شود تا افراد فرصت‌طلب شده و به کارهای بد و حمله به کشورها تشویق شوند می‌تواند در جهت بهبود جامعه را استفاده شود. اگر با شرایط خوبی احاطه شده باشید تغییر شکل باعث می‌شود تا در کلاس‌های ورزشی، کمک به فقیران و تلاش در زندگی بهتر عمل کنید. افرادی

که ذهنیت درونی خود را از یاد برده و برای نجات یک کودک گمشده تلاش می‌کنند نمونه مثبتی از این اثر را همراه خواهند داشت. وقتی شبکه افراد به دنبال انتقام گرفتن باشند معمولاً سرانجام رسیدن به عدالت خواهد بود. وقتی تغییر شکل وارد ذهن شود شرایط محیطی می‌تواند رفتار حاصله را تغییر دهند. هنجارهای خوب، بد یا شلوغی جای هنجارهای روزانه را می‌گیرد.

در سال ۱۹۷۹ رابرت جانسن و زلی دونینگ^۱ نشان دادند که چگونه تغییر شرایط محیطی می‌تواند رفتار مردم تغییر شکل یافته را تغییر دهد. تحقیق این محققان از لحاظ وارد کردن شوک به افراد بسیار مشابه با زیمباردو بود. در تحقیقشان از افراد خواسته شد تا لباس پرستاری یا لباس سفید مطابق شکل زیر بپوشند. افراد با لباس سفید بیشتر از گروه دیگر شوک وارد کردند. در اواخر دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ روانشناسان استیون پرینس دان و اسپوی^۲ نشان دادند که می‌توان با کنترل شرایطی که فرد تغییر شکل یافته در آن حضور دارد وی را به اهدا کردن پول بیشتر مجبور کرد. تمامی تغییر شکل‌های حاصله در این آزمایشات، شورش در زندان و انقلاب یکسان است و فقط رفتار پس از آن‌ها متفاوت خواهد بود.

^۱ Robert D. Johnson and Leslie Downing

^۲ Steven Prentice-Dunn and C. B. Spivey



به یاد داشته باشید که چقدر به تغییر شکل علاقه دارید و در چه موقعیت‌هایی بیشتر دچار آن می‌شوید. هر چیزی مثل سرود خوانی و نوشیدنی می‌تواند آگاهی شما را از خود کاهش دهد. اگر به این مورد نشر مسئولیت، ناشناس بودن، زندگی در شهر بزرگ، ماسک زدن و نشستن در اتاقی تاریک را اضافه کنید که حاصل از گروه باشد تنها یک انگیزه کوچک نیاز است تا شرایط شما را به دنبال خود بکشد. همچنین بدانید که چت روم‌ها، بخش نظرات و محل نصب اطلاعیه‌ها یکی از بهترین پایه‌گذاران این اثر می‌باشند. هر چه این ناشناس بودن در گروهی بیشتر شود اثر حفاظتی گروه از فرد بیشتر خواهد شد.

اثر تغییر شکل به جهان مجازی نیز نفوذ کرده و نتایج را تغییر می‌دهد. برنامه‌ای را در مورد فضای مجازی دانلود کنید تا بتوانید به راحتی این اثر را ببینید. دیر یا زود در یک زندان فکری قرار خواهید گرفت. اگر با ایکس‌باکس بازی اینترنتی کنید

می‌توانید از این ناشناس بودن و تغییر شکل لذت ببرید. نظرات زیر یک ویدیو می‌تواند باعث شود تا برای چیزی گریه کنید. اما به یاد داشته باشید همین نیرو باعث شده تا بسیاری از سربازان خود را به کشتن دهند.

اگر می‌خواهید تغییر شکل را به منظور خوب در جهان واقعی و یا مجازی استفاده کنید، به افراد داخل گروه‌تان کمک کنید تا از قضاوت در امان مانده و شرایط اجتماعی خوبی داشته باشند. اگر در عوض می‌خواهید این تغییر شکل را در بین خود و دیگران تضعیف کنید باید ناشناس بودن را حذف کرده و از برچسب‌گذاری فرار کنید. هر چه حس مسئولیت فردی شما بیشتر باشد خویشتن‌داری بیشتری را از خود نشان خواهید داد.

حتی اگر خواستید که از این روش برای ایجاد مهمانی بزرگی استفاده کنید نور را کم کرده، صدای موسیقی را زیاد کرده و به افراد بگویید که لباس‌های ناشناس (مثل هالووین) بپوشند.

فصل پانزدهم:

باور غلط هزینه غرق شدن



باور غلط: شما سرمایه‌گذاری و تصمیمات مناسبی برای آینده خود می‌گیرید.

باور صحیح: احساسات سبب می‌شود تا تصمیمات به درستی اتخاذ نشوند. هر چه بیشتر برای چیزی سرمایه‌گذاری کنید تمایل شما برای رها کردنش کمتر می‌شود.

شما با بازی کردن فارمویل^۱ یاد می‌گیرید چگونه جلوی ضرر را بگیرید.

^۱ یک بازی شبکه‌های اجتماعی شبیه‌ساز کشاورزی است که توسط شرکت زینگا در سال ۲۰۰۹ به وجود آمده‌است. گیم‌پلی این بازی شامل زوایای مختلفی از مدیریت کشتزار مثل خاک‌ورزی، کاشت گیاه، رشد آن و برداشت محصول آن، برداشت محصول درخت و رشد دادن دام است.

احتمالا تاکنون درباره این بازی شنیده باشید. در سال ۲۰۱۰ از هر ۵ کاربر فیسبوک حتما یکی از آن‌ها این بازی را بر روی کامپیوتر و یا گوشی خود داشت. به روزرسانی‌های این بازی آنقدر زیاد بود که در نهایت منجر شد تا طریقه پیام‌رسانی در شبکه‌های اجتماعی تغییر یابد. در دوران اوج، این بازی حدود ۸۴ میلیون کاربر را به خود اختصاص داده بود. تعدادی که از کل جمعیت کشور ایتالیا بیشتر است. اما از آن پس تعداد کاربران این بازی به مرور کمتر شد. در اوایل سال ۲۰۱۱ حدود ۵۰ میلیون کاربر در این بازی باقی مانده بودند که البته در آن زمان هنوز عددی قابل قبول و بزرگ برای یک بازی در مقایسه با دیگر بازی‌ها بود. در اواخر سال ۲۰۱۲ بود که شرکت تولیدکننده این بازی، نسخه دوم را بارگذاری کرد. در ژانویه ۲۰۱۳ حدود ۴۲ میلیون نفر برای امتحان کردن نسخه جدید این بازی به عضویت آن در آمدند.

حتما انتظار دارید که بازی با این تعداد کاربر شادی خالص و ویژه‌ای داشته باشد، نه؟ ولی باید بدانید که دلیل شهرت این بازی اصلا ربطی به جذابیت و سرگرم‌کنندگی آن ندارد. برای اینکه بهتر بفهمید که چرا مردم به چنین بازی‌هایی معتاد می‌شوند و اینکه چه چیزی می‌تواند راجع به خصلت سرمایه‌گذاری اعتیادآور به ما بیاموزد نیاز است تا در ابتدا ترس از دست دادن را به خوبی درک کنیم. این ترس سرانجام منجر به «باور غلط هزینه غرق‌شدن» می‌شود.

دنیل کانمن^۱ در کتاب خود با عنوان «تفکر سریع و کند» راجع به تحقیقی که با همکاریش آموس تورسکی^۲ انجام داد نوشت. در این تحقیق که در دهه ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ انجام شد این دو محقق فهمیدند بین سود و ضرر در ذهن توازن یکسان وجود ندارد. کانمن می‌گوید تمامی تصمیمات شامل ترس از آینده هستند. بنابراین مغز انسان به گونه‌ای تکامل یافته که سیستم ناخودآگاه در برخورد با مواردی که

^۱ Daniel Kahneman

^۲ Amos Tversky

ممکن است به ضرر ختم شوند هوشمندانه‌تر عمل کند. کانمان اذعان دارد ذهن بیشتر از آنکه به سود فکر کند از زیان فرار می‌کند. پس با گذشت زمان، ترس از دست دادن محرک بسیار قوی‌تری نسبت به قول پاداش خواهد بود. همیشه سعی می‌کنید تا از ضرر جلوگیری کنید پس در برخورد با سود و زیان کاملاً متفاوت عمل خواهید کرد. نتایج تحقیقات وی و بسیاری از دانشمندان دیگر نوعی فرار از زیان را از زمان تولد انسان‌ها نشان می‌دهد. وقتی به شما فرصت داده شود که در شرط‌بندی شرکت کنید بیشتر مردم تنها در حالتی این کار را انجام می‌دهند که سود حداقل دو برابر زیان باشد.

دن آریلی^۱ در کتابش چیز جالب دیگری را به این ترس از ضرر اضافه کرده است. وی بیان کرده که در زمان داد و ستد و تغییرات، افراد بیشتر بر روی چیزهایی که از دست می‌دهند تمرکز کرده و توجه چندانی به چیزهایی که بدست می‌آورند ندارند. وی معتقد است که هر کجا چیزی را از دست بدهیم حسی در انسان به وجود می‌آید که «درد از دست دادن» نامیده می‌شود. اما مقدار دقیق چیزی که از دست می‌دهید اصلاً اهمیت ندارد. این درد همیشه احساس می‌شود حتی اگر هزینه داده شده خیلی زیاد نباشد. پس این باعث می‌شود تا رفتار و تصمیماتتان تحت تاثیر قرار گیرد.

آریلی در یکی از تحقیقاتش غرفه‌ای را در یک منطقه پرتراфик تاسیس کرد. رهگذران می‌توانستند از این غرفه شکلات بخرند. دو مدل شکلات در این غرفه فروخته می‌شد: یکی با قیمت یک سنت و دیگری که کیفیت بالاتری داشت با قیمت ۱۵ سنت. اکثر افراد وقتی با قیمت‌ها مواجه شدند شکلات دوم را می‌خریدند. با توجه به قیمت معمول و کیفیت این دو شکلات قطعاً دومی انتخاب بهتری به نظر می‌رسید. حال او غرفه دیگری را تاسیس کرد و از قیمت هر دو شکلات یک سنت

¹ Dan Ariely

کم کرد. بنابراین شکلات اول مجانی و شکلات دوم ۱۴ سنت شد. در اینجا بیشتر افراد شکلات اول را انتخاب کردند.

اگر مردم تنها بر اساس منطق ریاضی محض عمل می‌کردند نباید در رفتارشان تغییری ایجاد می‌شد. تفاوت قیمت همچنان یکسان بود. اما نکته اینجاست که مغز کاملاً منطقی نیست. سیستم فرار از زیان در شما کاملاً آماده و هوشیار است. این سیستم همواره در پس‌زمینه ذهن فعالیت دارد تا جلوی از دست دادن بیش از حد را بگیرد. در نتیجه همیشه در حال محاسبه توازن بین پاداش و هزینه هستید. وی احتمال می‌دهد به همین دلیل باشد که افراد هر چه رایگان باشد را گرفته و به اینکه به آن نیاز دارند یا خیر توجهی نداشته باشند. همچنین این می‌تواند دلیل پذیرفتن قراردادهایی با هدایای رایگان و یا انتخاب سرویس‌هایی باشد که در آن هزینه ارسال رایگان است. آریلی باور دارد که وقتی چیزی مجانی در اختیار شما قرار داده شود ترس از ضرر در ذهنتان کاملاً غیرفعال می‌شود. بدون این سیستم دیگر نیازی به بررسی فواید و مضرات انجام کاری نداشته و به ضررهای احتمالی آن فکر نمی‌کنید. به همین جهت است که در معاملات افراد سعی دارند تا به شما القا کنند ارزش چیزی که می‌خرید بسیار بالاتر از هزینه‌ایست که برای آن می‌پردازید. شما **تنها وقتی معامله‌ای را سودآور می‌دانید که حس کنید خوشحالی سود آن بالاتر از درد ضرر کردن باشد.** حتی ممکن است اگر فروشنده در کارش حرفه‌ای باشد در ناخودآگاه خود حس کنید که هیچ ضرری نخواهید کرد. اینجاست که احساسات شما حس خوبی را درونتان تولید می‌کند. **اگر هدف شما از خرید، تنها خودنمایی نباشد همیشه سعی دارید تا زیان خود را به حداقل برسانید.**

وقتی چیزی را برای همیشه از دست می‌دهید دردآور است. تمایل برای کاهش اثرات منفی، رفتارهای عجیبی را پدید می‌آورند. آیا تا به حال فیلمی را تا پایان تماشا کرده‌اید در حالی که در ۱۵ دقیقه ابتدایی فهمیده باشید فیلم مزخرف است؟ شما دوست ندارید که پول خود را هدر دهید پس در جای خود نشست و از دیدن

فیلم زجر می کشید. شاید تاکنون بلیت کنسرتی را خریده اما همان شب مریض یا خسته باشید. شاید اگر به کنسرت نروید حتی چیز مفیدتری در آن لحظه برایتان اتفاق بیفتد. اما باز دوست ندارید که از کنسرت دست بکشید و در نتیجه به کنسرت می‌روید. چند بار اتفاق افتاده که با چند ساندویچ به خانه بیایید و بفهمید که طعم آن چقدر بد است اما باز آن‌ها را تا انتها خورده باشید تا مبادا پولی که داده‌اید هدر رفته باشد؟ اگر نمونه‌ای از این موارد برایتان اتفاق افتاده در دام این باور غلط افتاده-اید.

منظور از هزینه غرق شدن تمام سرمایه‌گذاری‌ها و مبالغی است که به کلی از دست رفته و نمی‌توان آن‌ها را دوباره بدست آورد. اگر سیستم کامپیوتری بخواهد تصمیمی بگیرد به هیچ وجه به موارد یاد شده فکر نخواهد کرد اما شما این کار را انجام می‌دهید. به عنوان شخصی احساسی ترس از ضرر شما را به باور غلط هزینه غرق شدن می‌کشاند. وقتی شما ضرری را احساس کنید این در مغز شما باقی مانده و با گذشت زمان بسیار بزرگ‌تر از ابتدای امر به نظر خواهد رسید. وقتی به این احساس در گذشته تکیه کنید تصمیمات جدیدتان تحت‌الشعاع قرار گرفته و به وسیله باور غلط هزینه غرق شدن از خط فکری خود خارج می‌شوید.

در سال ۱۹۸۵ هل آرکس و کترین بلامر^۱ آزمایشی را طراحی کردند که بی-منطقی افراد را در برخورد با هزینه غرق شدن نشان داد. در این آزمایش از افراد خواسته شد تا فرض کنند که برای بلیت پیست اسکی ۱۰۰ دلار هزینه کرده‌اند ولی بلافاصله پیست اسکی بهتری را با ۵۰ دلار پیدا کرده و بلیت آن را نیز خریده باشند. حال آن‌ها باید بین یکی از این دو انتخاب می‌کردند چرا که زمان این دو با یکدیگر تداخل داشته و امکان انتقال به غیر در آن‌ها وجود نداشت. فکر می‌کنید کدام یک را انتخاب کردند؟ پیست اسکی ۱۰۰ دلاری خوب یا پیست اسکی ۵۰ دلاری عالی؟

¹ Hal Arkes and Catherine Blumer

بیشتر از نصف مردم پیست ۱۰۰ دلاری را انتخاب کردند. شاید بیشتر از پیست دیگر خوش نگذرد اما حس زیان کمتری به افراد می‌دهد. علت این امر همین باور غلط است چرا که پولی را داده‌اید و نمی‌توانید آن را پس بگیرید. این باور سبب می‌شود تا شما نتوانید به درستی فکر کرده و تجربه بهتر را انتخاب کنید؛ پس در عوض به سمتی حرکت می‌کنید که کمترین زیان به شما برسد.

کانمن و تورسکی نیز آزمایشی را درباره باور غلط هزینه غرق شدن انجام دادند. ببینید شما در این شرایط چگونه عمل می‌کنید. فکر کنید که به سینمایی می‌روید که بلیتش ۱۰ دلار باشد. اگر ۱۰ دلار گم کرده باشید آیا باز بلیت می‌خرید؟ احتمالا پاسخ شما بله است چون تنها ۱۲٪ بیان کردند که این کار را نمی‌کنند. حال فرض کنید که بلیت را خریده اما قبل از ورود آن را گم می‌کنید. آیا باز بلیت دیگری می‌خرید؟ احتمالا این کار را می‌کنید اما خیلی بیشتر اذیت می‌شوید. در آزمایش ۵۴٪ افراد گفتند که این کار را انجام نمی‌دهند. این موقعیت دقیقا مشابه با حالت قبل است و در هر دو ۱۰ دلار را از دست داده و باید ۱۰ دلار بیشتر پرداخت شود. اما در حالت دوم به نظر می‌رسد که پول برای امر مشخصی اختصاص یافته و در نتیجه شدیداً دردناک باشد. به همین دلیل است که فارمویل آنقدر اعتیادآور است که افراد شغلشان را به خاطر آن از دست دادند.

فارمویل ابزار ارزشمندی برای درک ضعف شما در مواجهه با ضرر است. باور غلط هزینه غرق شدن، عامل اصلی بقای بازی‌هایی مثل فارمویل می‌باشد. البته باید بدانید که تولیدکنندگان این بازی‌ها کاملاً با این موضوع آشنایی دارند. این بازی کاملاً رایگان بوده و دفعه اولی که وارد آن می‌شوید با لمس کردن زمین کشاورزی فرد داخل بازی شروع به کار می‌کند. کشاورز داخل بازی کاملاً تحت فرمان شماست و در جهان او همه چیز به اراده شما بستگی دارد. وقتی شروع به بازی کنید احساس می‌کنید که سازنده این بازی تمام تلاشش را کرده تا شما به هیچ وجه چشم از نمایش‌گر برندارید. به نظر می‌رسد که شما انتخاب کننده همه چیز هستید. هیچ

کس شما را مجبور به ادامه بازی نمی‌کند. این محصولات را درو کنید. بهتر نیست در اینجا دانه بکارید؟ اوه، ببینید این قطعه از زمین را می‌توان شخم زد. با ادامه بازی می‌بینید که کشاورز شما با ظاهر روستایی خود، انبار را پر کرده و محصولات را برداشت می‌کند. موسیقی آرامی که یادآور خاطرات قدیمی از پیانو است همیشه در حال پخش است. درک اینکه چه زمان این چرخه برایتان شروع می‌شود تقریباً غیرممکن است.

طی چند دقیقه از شروع بازی تمامی کارهایی را که می‌توانستید در مرحله اول انجام دهید کامل کرده‌اید اما راهنمایی‌هایی وجود دارد که نشان می‌دهد در صورت کامل کردن بازی چه باغ زیبایی در پایان خواهید داشت. وقتی بدانید که برای ادامه بازی حداقل باید یک ساعت صبر کنید شروع به کلیک کردن بر روی بخش‌های مختلف کرده و سعی می‌کنید تا با کسب سکه بتوانید آن را در خرید درخت، گیاه، دانه، وسایل تزئینی جذاب، لباس، ابزار، ساختمان و یا حتی صندلی خرج کنید. وقتی به اندازه کافی سکه برای خرید درخت سیب و یا فواره جمع می‌کنید می‌بینید برای خرید درخت طلایی و یا آبشار بزرگ نیاز است تا زمان بیشتری را صرف بازی کنید. در اینجا پی می‌برید که اگر مراقب بازی بوده و مدام به آن سر بزنید می‌توانید از حمله حیوانات به محصولاتتان جلوگیری کرده و میوه‌های درختانتان را زودتر برداشت کنید. در نتیجه بازی سریع‌تر جلو رفته و پیشرفت سریع‌تری خواهید داشت. برای اینکه بازی پیش برود نیاز است تا محصولات را درو کرده، زمین را شخم زده و درختان را هرس کنید که در واقع همه نوعی سرمایه‌گذاری برای برداشت نهایی محصولات خود می‌باشد.

این نیروی کشش اصلی در پس این بازی است. ادامه این مدل از بازی‌ها در واقع سبب می‌شود تا شما به دنیای مجازی متعهد شوید. اگر به آن بی‌توجهی کنید برایتان مشکل پیش می‌آید. اگر به بازی برنگردید سرمایه‌گذاری از بین رفته و زمان، پول و تلاش خود را هدر کرده‌اید. بعضی اوقات باید چند روز بعد به بازی برگردید

تا نتیجه پولی که امروز خرج کردید را بگیرید. اگر این کار را نکنید نه تنها به شما جایزه‌ای داده نمی‌شود بلکه تمامی سرمایه خود را از دست می‌دهید. برای اینکه از این ضرر جلوگیری کرده و یا زمین خود را گسترش دهید نیاز است تا به بازی پول واقعی داده و یا تبلیغات موجود در بازی را مشاهده کنید. همچنین می‌توانید از دوستانتان کمک بگیرید چرا که این بازی در تمام فیسبوک ریشه دوانده است.

اگر چه تمامی این استراتژی‌ها باعث می‌شود تا شما تا چند روز درون بازی بمانید اما شما خود به این موضوع احساس اضافه می‌کنید. هر چه بیشتر در این بازی سرمایه‌گذاری کنید احساس تعلق خاطر بیشتری به آن کرده، نگه داشتن زمین کشاورزی مهم‌تر شده، بیشتر از افراد دیگر کمک خواسته و در نتیجه زمان بیشتری را به فکر کردن راجع به بازی اختصاص می‌دهید. افراد حتی ساعت کوک می‌کنند تا نصف شب بیدار شده و به زمین کشاورزی خود برسند. دیگر هدف از بازی لذت بردن نبوده و تنها جلوگیری از پدید آمدن احساس منفی است. دیگر شما محصولات را برداشت نمی‌کنید بلکه فقط باور غلط خود را درو می‌کنید. شما تنها بدین دلیل برمی‌گردید و به بازی کردن ادامه می‌دهید که ذهن شما فکر نکند وقتش را بر روی چیزی هدر کرده که هیچ نتیجه‌ای نداشته و هیچوقت جبران نمی‌شود.

اگر بگوییم که فارمویل در این امر کاملاً موفق بوده حرف درستی نخواهد بود. اما منجر به ساخت نسل جدیدی از بازی‌ها و سرگرمی‌ها شد. بازی‌های آنلاین صدها میلیون دلار سودآوری سالیانه دارند و همانند بسیاری از کسب و کارهای سودآور بر روی رفتار غلط انسانی حساب شده و آن را به سود و منفعت تبدیل کرده است. بازیکنان فارمویل در باتلاق این باور غرق شده‌اند. آن‌ها هیچوقت پول و زمانی را که خرج کرده‌اند باز پس نخواهند گرفت اما به این بازی ادامه می‌دهند تا حس تلخ ضرر را تجربه نکنند.

ممکن است شما این بازی را انجام نداده باشید اما احتمالاً چیزی به این شکل در زندگی شما وجود دارد. شاید دوست داشته باشید شغل یا مدرک خود را تغییر

دهید و یا به رابطه‌ای ادامه دهید که می‌دانید امیدی به آن نیست. شما برای این کارها به عقب برنگشته و خوبی‌ها و فواید آن را به یاد نمی‌آورید بلکه فقط برای فرار از احساسات منفی تلاش می‌کنید. این احساسات منفی نتیجه از دست دادن زمان، انرژی، پول و یا هر چیز دیگری که سرمایه‌گذاری کرده باشید خواهد بود.

اگر گوشی خود را وقتی روی عرشه کشتی هستید به داخل آب بیندازید می‌خواهید که تمام نیروی دریایی به دنبال آن بگردند. شاید بتوانید با هزینه‌ای خیلی کمتر گوشی جدیدی بخرید اما هیچوقت نقد را به نسیه ترجیح نمی‌دهید. متأسفانه دیدن این هزینه‌های غرق شده در زندگی کار آسانی نیست. درک چیزی که برای همیشه از دست داده‌اید دشوار است. گذشته همانند آب مشهود نیست اما به همان اندازه غیر قابل لمس است. چیزی که در گذشته اتفاق افتاده دقیقاً به همین اندازه غیر قابل بازگشت است.

این باور منجر به جنگ، بالا رفتن قیمت‌ها در مناظره و بازگردانی اصول سیاسی از بین رفته می‌شود. در واقع حتی منجر می‌شود تا وقتی سیر شده‌اید به خوردن غذایی که پولش را داده‌اید ادامه دهید. به صورت مشابه شما را وادار می‌کند تا وسایلی که استفاده نمی‌کنید یا نمی‌خواهید را دور نریزید. هر حراجی که برای وسایل خانه بگذارید در واقع مراسم تدفینی برای این باور خواهد بود.

بعضی اوقات وقتی از باور غلط هزینه غرق شدن برای توضیح افزایش تعهد استفاده شود، اسم آن به «باور غلط کنکورد» تغییر می‌کند. این مرجعی است که برای تولید اولین خطوط هواپیمایی استفاده شد. در ابتدای این پروژه همه می‌دانستند که نتیجه قطعاً یک شکست خواهد بود اما تمامی افراد درگیر با آن به فعالیت خود ادامه دادند. هزینه هنگفتی که افراد در پروژه انجام داده بودند سبب شده بود تا نتوانند به درستی اوضاع را بررسی کرده و تصمیم‌گیری درستی داشته باشند. بعد از اینکه پول، تلاش و زمان هنگفتی را از دست داده بودند به هیچ وجه تمایلی به تسلیم شدن نداشتند.

این تمایلی اصیل و انحصارا انسانی است. تمایلی که منجر به ادامه مسیر و استقامت می‌شود. تحقیقات نشان داده که کودکان و حیوانات دچار این باور نمی‌شوند. زنبورها، کرم‌ها، موش‌ها، راکون‌ها، کودکان نو پا و نوزادان به هیچ وجه به مقدار سرمایه‌گذاری شده و از دست رفته فکر نمی‌کنند. آن‌ها فقط سود و زیان‌های لحظه‌ای را می‌بینند. شما به عنوان یک انسان بالغ احساس ندامت و پشیمانی دارید. پس می‌دانید که وقتی در آینده تلاش‌هایتان به جایی نرسد، چیزی را تا آخر عمر از دست داده و حقیقت را قبول کنید حس بسیار تلخی به شما دست خواهد داد.

فصل شانزدهم:

اثر توجیه بیش از حد



باور غلط: هیچ چیزی در دنیا بهتر از این نیست که برای انجام کار مورد علاقه‌تان پول بگیرید.

باور صحیح: ممکن است اگر برای انجام کاری که دوستش دارید پول بگیرید به مرور علاقه خود را نسبت به آن از دست دهید. علت آن است که حس می‌کنید پاداش و پول جای انگیزه‌های درونی‌تان را گرفته است.

پول همه چیز نیست. پول خوشحالی نمی‌آورد. با رویاهای دیگران زندگی نکنید. بفهمید که به چه چیزی علاقه داشته و سپس راهی را برای بدست آوردن پول انتخاب کنید.

قاعده‌های این چینی مرتباً از دهان میلیونرها خارج شده و به عباراتی روتین در سخنرانی‌های فارغ‌التحصیلی و کلیساها تبدیل شده است. پول، شهرت و اعتبار عواملی خارجی هستند که منجر می‌شوند تا شما ساعات بیشتری درس خوانده، در شغل خود بیشتر کار کرده و در زندگی خود تلاش بیشتری کنید. وقتی کسی به شما یادآوری می‌کند که پول به دست آوردن نباید تنها هدف شما در زندگی باشد احساس خوبی به شما دست می‌دهد. شما این حرف را بر روی اینستاگرام خود قرار می‌دهید و سرانجام باز به محل کار خود باز می‌گردید.

کاش علم می‌توانست چیزی قاطع راجع به این موضوع بگوید. تمامی این حرف‌ها و سخنان زیبا به نظر می‌رسند اما بد نیست تا خود پول را مورد آزمایش قرار دهیم. آیا واقعا پول خوشحالی می‌آورد؟ در سال ۲۰۱۰ دانشمندان مقاله‌ای را چاپ کردند که نگاه دقیق‌تری به این سوال داشت.

تحقیق دنیل کانمن و انگس دیتون^۱ زندگی و درآمد تقریباً ۵۰۰ هزار نفر از شهروندان آمریکایی را بررسی کرد. آن‌ها در زندگی این افراد به دنبال نشانه‌هایی از پدیده‌ای به نام «سلامت احساسی» گشتند. این واژه به معنای آن است که شخص چه اندازه پستی و بلندی‌های احساسی اعم از خوشحالی، استرس، ناراحتی، خشم و عاطفه را حس کرده و در روز به چه میزان با آن‌ها سر و کار دارد. به عبارت دیگر آن‌ها میزان خوشحالی و ناراحتی افراد را با توجه به درآمدشان بررسی کردند. آن‌ها این کار را به وسیله اینکه آیا افراد مفهوم واقعی زندگی را می‌فهمند انجام دادند.

محققان دریافته‌اند که پول و درآمد در خوشحالی افراد نقشی اساسی داشته و یکی از عوامل اصلی شادی افراد در زندگی روزمره آن‌هاست. شما برای تامین سرپناه، غذا، لباس، سرگرمی و حتی خریدهای ماهانه نیاز به درآمد مشخصی دارید. اما چیزی که محققان فهمیدند این بود که اگر درآمد از حدی بالاتر رود روند افزایش حس خوشحالی کند می‌شود. در واقع خوشحالی که از پول بدست

¹ Daniel Kahneman and Angus Deaton

می‌آید همیشه سیر صعودی نداشته و در جایی ثابت می‌شود. تحقیقات نشان داد که پول نداشتن ناراحتی به همراه دارد اما پولدار بودن بیش از حد تاثیر عکس ندارد.

بر اساس تحقیق، در آمریکا میانگین درآمدی که باعث می‌شود تا سلامت احساسی در زندگی روزمره وجود داشته باشد تقریباً برابر با ۷۵۰۰۰ دلار در سال است. اما درآمد بالاتر از این به هیچ وجه بر شادی، ناراحتی و یا استرس افراد تاثیری ندارد. کسی که به طور میانگین ۲۵۰۰۰ دلار در سال درآمد دارد خوشحال‌تر از کسی که درآمدش ۷۵۰۰۰ نیست. در شهر کنتاکی این عدد کمی کمتر و در شیکاگو کمی بیشتر است اما به هر حال در همه شهرها این سقف وجود دارد. افراد خیلی پولدار شاید حس کنند که از بقیه خوشحال‌ترند و حتی شاید شما هم با این موافق باشید اما هر دوی شما دچار توهم شده‌اید.

اگر پول ندارید به دست آوردن آن می‌تواند به زندگی‌تان کمک کرده و شما را خوشحال‌تر کند اما اگر به جایی برسید که رفتن به رستوران شیک و پرداخت قبوض برایتان دغدغه نباشد به سقف رسیده‌اید. هنری دیوید ثورو^۱ در این باره می‌گوید: «هر شخص به اندازه‌ای ثروتمند است که بتواند از اموالش دل بکند». با توجه به کانمن، در آمریکای مدرن فردی که درآمد ۷۵۰۰۰ دلار می‌تواند به این حالت برسد. اگر باور این حقیقت برایتان دشوار است بدانید که تنها نیستید. تحقیقی در سال ۲۰۱۱ در کرنل از شهروندان آمریکا خواسته شد که بین پول بیشتر و خواب بیشتر یکی را انتخاب کنند. بیشتر مردم پول بیشتر را انتخاب کردند. بین سالی ۸۰۰۰۰ دلار درآمد، ساعات کاری عادی و تقریباً ۸ ساعت خواب و یا ۱۴۰۰۰۰ دلار درآمد، اضافه کاری و ۶ ساعت خواب بیشتر مردم مورد دوم را انتخاب کردند. متاسفم که این را می‌گویم اما با اینکه شما از درون حس می‌کنید این کار درست است اما تحقیقات دقیقاً عکس آن را ثابت کرده است. مهم نیست که شما چگونه این مسئله

¹ Henry David Thoreau

را بیان کنید اما به محض اینکه نیازهای اولیه شما رفع شود، پول و دیگر موارد این چینی شما را خوشحال تر نمی کند. چیزی که محققین دریافتند منجر به شناخت اثری به نام «توجیه بیش از حد» می شود. برای فهم بهتر این موضوع باید به سال ۱۹۷۳ سفر کنیم؛ سالی که گروهی از روانشناسان با استفاده از علم عشق گروهی از بچه ها را به نقاشی از بین بردند.

در طی قرن بیستم و وقتی که روانشناسی به عنوان یک علم معرفی شد، بیشتر روانشناسان از گروه های معروف جامعه سر برآوردند و سعی داشتند تا سیلی محکمی به جامعه بشریت بزنند. سیگیزمند فروید^۱ افراد را به سمت صحبت راجع به ناخودآگاه، انعطاف پذیری ذهن و ترس ها و تمایلات دنیایی پنهان کشید. کارل یانگ^۲ الگوهای انسانی، درون گرایی و برون گرایی را به دامن لغات اضافه کرد. آبراهام مازلو^۳ به بیان مفهوم نیازهایی اعم از بغل کردن و روابط جنسی پرداخت. تیموتی لیری^۴ به دانشجویان دانشگاه هاروارد قارچ های روان گردان داد و اذعان داشت که برای جنب و جوش و حرکت نیاز است تا به همه افراد مواد روان گردان بدهند. تعداد این موارد بسیار زیاد است اما در دهه ۱۹۷۰، اسکینر^۵ بزرگ ترین روان شناس قرن بود. وی و همکارانش با بیان عبارت «ما هیچ وقت به آزادی نمی رسیم» بر روی جلد مجله تایمز رفتند. تحقیقات وی در زمینه رفتار شناختی در خودآگاه مردم تاثیر گذاشته بود و او از همین امر استفاده کرد تا به مردم القا کند چیزی به اسم اختیار وجود ندارد. شما یافته های او را در عمل دیده اید. اسکینر توانست کاری کند که پرنده ها به دستور او عدد ۸ را بسازند و یا حتی بمبی را به جایی که می خواهد هدایت کنند. او جعبه ای را اختراع کرد که وقتی نوزادان را داخل آن قرار می دادند به هیچ وجه گریه نمی کردند. او ماشین هایی را برای آموزش تولید کرد که هنوز امروزه استفاده

^۱ Sigismund Freud

^۲ Carl Jung

^۳ Abraham Maslow

^۴ Timothy Leary

^۵ Skinner

می‌شود. اما او همچنین باعث شد تا بسیاری مردم از اینکه شاید آزادی توهمی بیش نباشد بترسند.

اسکینر گفت که تمامی افکار و رفتار انسان‌ها تنها واکنش ما برای پاسخ به شرایط مشخص و از پیش تعیین شده است. اگر شما همانند اسکینر فکر کنید تمام دنیا را تلاش برای گرفتن پاداش و دوری از تنبیه می‌بینید. تمام زندگی شما تنها تمایل و حالتی از ترس و موارد مورد علاقه‌تان می‌شود. هیچ اختیاری وجود ندارد. هیچ کس کنترلی بر زندگیش ندارد. این چیزها تنها توهم و در واقع اثرات جانبی سیستم عصبی پیچیده ما در نگاه به رفتار و شناخت‌های شخصی است. اسکینر بیان کرد که ما با هدف‌گذاری، جامعه انسانی را تشکیل می‌دهیم. سپس سعی می‌کنیم تا با اعمال نیرو افراد را به سمت این اهداف ببریم. اسکینر نمی‌توانست به انسان‌هایی اعتماد کند که تنبل، حریص و خشن هستند. او گفت که انسان‌ها برای افزایش قدرت خود دست به جنگ و خون‌ریزی می‌زنند. پس نباید به افراد آزادی داد. در عوض روانشناسی می‌تواند شرایطی را برای مردم ایجاد کند که آن‌ها را به سمت اهداف مثبت خود برده و بهترین کیفیت زندگی را برای افراد مهیا کند.

همانطور که ممکن است تصور کنید ادعای اینکه انسان‌ها هیچ روحی ندارند همه را به حیرت واداشت. بسیاری از روانشناسان زیادی با این ایده که انسان چیزی بیش از یک موجود فیزیکی نبوده و همانند سنگ‌های یک صخره و یا درختی در جنگل باشد مخالفت کردند. اسکینر ادعا کرد که هر چه در مغز می‌گذرد کاملاً بی‌معناست و محیط و همه چیزهای خارج مغز است که رفتار، افکار، احساسات، باورها و ... را در ما کنترل می‌کنند. این ادعا برای بسیاری از مردم حرفی وحشتناک و عجیب بود در نتیجه دانشمندان سعی کردند تا آن را نقد کرده و کاملاً رد کنند.

دنیل گرین، مارک لپر و ریچارد نیسبت سه دانشمندی بودند که قصد بررسی و یافتن صحت این تئوری را داشتند. آن‌ها باور داشتند که فکر در مورد پروسه تفکر در ذهن نقش بیشتری نسبت به گفته روانشناسان دارد. این سه در کتابشان به نام

«بهای مخفی پاداش» جزییات آزمایشی را بیان کردند که سبب شد تا در نهایت علم روانشناسی از زیر «سایه بلند اسکینر» خارج شود.

در سال ۱۹۷۳ هر سه دانشمند با معلمان یک کلاس دوره ابتدایی ملاقات کردند. همان کلاس‌هایی که سازه‌های ماکارونی تولید کرده و یا کاردستی درست می‌کنند. آن‌ها از معلمان خواستند تا اجازه دهند که در زمان فراغت تعدادی فعالیت جذاب برای بچه‌ها قرار داده شود و آن‌ها یکی را انتخاب کنند. در همین حین از پشت پنجره یک طرفه بچه‌ها را مشاهده و از عملکرد آن‌ها نوت‌برداری کردند. معلمان قبول کردند و روانشناسان مشاهده را شروع کردند. برای ادامه دادن این آزمایش به کودکانی نیاز بود که حس هنر دوستی خدادادی داشته باشند. پس در آزمایش بیشتر به دنبال کودکانی بودند که به سمت فعالیت‌های نقاشی یا رنگ‌آمیزی می‌رفتند. وقتی هنرمندان کلاس مشخص شد دانشمندان به مشاهده این افراد در زنگ تفریح پرداخته و مشارکت و تمایل آن‌ها را در نقاشی اندازه‌گیری کردند.

در مرحله بعد کودکان به سه دسته تقسیم شدند. آن‌ها به گروه اول گفتند در صورتی که در دور بعد نقاشی بکشند به آن‌ها گواهی عالی داده می‌شود. آن‌ها به گروه دوم هیچ چیزی نگفتند. با توجه به اینکه فرد از قبل راجع به جایزه‌اش نمی‌دانست، اگر کسی نقاشی می‌کشید یک گواهی دقیقاً مشابه با گروه اول دریافت می‌کرد. در گروه سوم به افراد چیزی گفته و در پایان نیز چیزی به آن‌ها داده نشد. سپس به مدت سه روز فعالیت‌های این کودکان را در تعدادی از فعالیت‌های گوناگون بررسی کردند. آن‌ها به بچه‌ها پاداش‌های یاد شده را دادند و آزمایش را به حالت تعویق درآوردند. وقتی پس از دو هفته دوباره به آن محل بازگشتند عملکرد بچه‌ها را تحت همان شرایط مشاهده کردند. سه گروه، سه حالت آزمایش و تعداد زیادی از فعالیت‌های جذاب. فکر می‌کنید چه تغییراتی در احساسات کودکان به وجود آمد؟ در گروه دوم و سوم هیچ تفاوتی مشاهده نگردید. اعضای این دو گروه دقیقاً همانند روز اول به سمت وسایل نقاشی رفتند و خانه، کوه، هیولا و چیزهای دیگر

کشیدند. اما گروه اول این کار را نکرد. اعضای این گروه زمان خیلی کمتری را نسبت به دیگران به نقاشی اختصاص دادند و در مقایسه با دو هفته قبل تمایل آن‌ها نسبت به این فعالیت کاهش یافت. اما سوال اینجاست که چرا چنین اتفاقی رخ داد؟

کودکان در گروه اول تشویق شده و قوی‌تر شدند. همچنین خوشحالی آن‌ها با کمک اثر توجیه بیش از حد افزایش یافت. داستانی که این بچه‌ها برای خودشان تعریف می‌کردند با بقیه فرق داشت. تئوری خودشناسی بیان میدارد که وقتی افراد رفتار خود را تحت بررسی قرار دهند و سپس به حقیقتی برسند، داستانی را می‌سازند تا بتوانند آن حقیقت را به ذهن خود توضیح دهند. بعضی اوقات این داستان به واقعیت نزدیک است و در مواقع دیگر تنها چیز خوبی برای دادن حس خوب به خودتان است. برای مثال آزمایش انجام شده در دانشگاه استنفورد را برای بررسی اثر بنجامین فرانکلین به یاد بیاورید. اگر خوب به خاطر داشته باشید به افراد پول داده شد تا برای یک ساعت تکه چوبی را به دور خودش بچرخانند. به گروه اول برای اینکار پول خوبی داده شد اما برای گروه دوم پول ناچیزی در نظر گرفته شده بود. از هر دو خواسته شد تا به بقیه در مورد آزمایش دروغ گفته و در نهایت صادقانه به آزمایش امتیاز دهند. در نهایت نیز افرادی که پول کمی گرفته بودند تحقیق را چیزی خارق‌العاده و افراد گروه دیگر آن را افتضاح توصیف کردند. هر دو گروه به فرد بعدی دروغ گفتند اما افراد گروه اول چیزی را داشتند تا دل خود را به آن خوش کنند. این در حالی بود که گروه دوم هیچ عامل بیرونی برای ایجاد خوشحالی نداشتند. در نتیجه برای از بین بردن حس بد خود به توجیهی درونی پناه برده و در ذهن خود گفتند: «حالا که خوب نگاه می‌کنم اونقدرها هم بد نبود!». به این «اثر توجیه کمبود» گفته می‌شد که روی دیگر اثر توجیه است. آن‌ها نیز داستانی را برای خود تعریف کردند که بر اساس جایزه‌ای که گرفته بودند متفاوت بود. شما تقریباً همیشه در برخورد با اهداف ذاتی و بیرونی به سطوح فکری ابتدایی خود رجوع می‌کنید.

انگیزه‌های درونی از درون نشأت می‌گیرد. دنیل پینک^۱ در کتاب معروف خود به نام «محرک» می‌نویسد که انگیزه‌ها اغلب شامل تسلط، استقلال و هدف‌گذاری است. چیزهایی در جهان وجود دارند که شما تنها به خاطر مجاب کردن خود به آن‌ها تن می‌دهید. ممکن است این بدان معنا باشد که این موارد سبب می‌شود تا خود را در فعالیت‌ها بهتر دیده، خود را صاحب سرنوشت خود دانسته و یا اینکه به گونه‌ای به روند جامعه کمک می‌کنید. جوایز ذاتی به شما و دیگران ارزش درونی‌تان را نشان می‌دهند. جوایز این چنینی مبهم بوده و فهم آن‌ها دشوار خواهد بود. همه سعی دارند تا به چیزهایی برسند که تنها حس خوبی در نهایت به آن‌ها دهد. به طور مثال در گروه تبلیغاتی سیاست‌مدار خاصی داوطلب می‌شوید، موسیقی یاد می‌گیرید و یا به بالاترین سطوح در یک بازی می‌رسید.

انگیزه‌های بیرونی از بیرون ذهن نشأت می‌گیرند. آن‌ها چیزهای زیبایی ملموس هستند که برای فعالیت‌های قابل فهم به شما داده می‌شوند. پیش از شروع این گونه فعالیت‌ها، انگیزه‌های مربوط به آن معمولاً در بیرون از شما قرار گرفته است. انگیزه-های بیرونی شامل پول، جایزه و یا نمره می‌شود و از دست ندادن چیزی که دوستش دارید و یا به دست آوردن چیزی که می‌خواهید از جمله موارد دیگر می‌باشد. تعیین کیفیت این نوع از انگیزه‌ها آسان است و به راحتی می‌توان آن‌ها را در نمودار نشان داده و با ماشین حساب بررسی کنید. اضافه‌کاری می‌کنید تا با پول حاصل از آن بتوانید اجاره خانه بدهید. تلاش می‌کنید در آینده پزشک شوید تا پدرتان در نهایت به شما آفرین بگوید. چیزبرگر نمی‌خورید تا چاق نشده و لباس مورد علاقه‌تان را بپوشید. اگر خود را راضی کنید که پاداش تنها دلیل انجام کارهاست پس درازنشست‌ها، کارنامه و محدوده سرعت احتمالاً چیزهایی خروجی محسوب می‌گردند. داستان‌هایی که در ذهن می‌سازید بر اساس پاداش‌ها و صرف نظر از درونی

¹ Daniel Pink

یا بیرونی بودن آن‌ها خواهد بود. همانطور که دن آریلی^۱ در کتابش به اسم «پیش بینی غیرمنطقی» می‌نویسد که افراد به طور ناخودآگاه تمایل دارند تا رفتار افراد را بر اساس هنجارهای اجتماعی و بازار بررسی کنند. وقتی برای عوض کردن خانه به دوستان کمک کنید و پولی نگیرید حس متفاوتی با زمانی که پول بگیرید خواهید داشت. اگر بعد از خوش‌گذرانی با همسران و بودن با یکدیگر او را به آغوش بکشید حس بسیار بهتری خواهید داشت. اگر او به شما ۱۰۰ دلار بدهد و پس از تشکر از در خارج شود با هنجارهای بازاری نابود خواهید شد. پرداخت و پاداش هنجارهای اجتماعی به صورت درونی تعیین می‌گردد و در نتیجه داستان ذهنی شما کاملاً در برابر اثر توجیه غیرقابل نفوذ خواهد بود. اینگونه پاداش‌ها در قالب احترام و تمجید خواهد بود و به گونه‌ای از همیاری، عشق و یا دوستی نیاز دارد. اما پاداش‌های بازاری همگی خارجی بوده و سریعاً دچار اثر توجیه بیش از حد می‌شود. پرداخت‌های بازاری همیشه قابل اندازه‌گیری بوده و در عوض نیز باعث سنجش انگیزه‌هایتان خواهند شد تا بتوان به راحتی آن‌ها را توجیه کنید.

این اتفاق برای کودکانی که هیچ حس دوست داشتنی را تجربه نکرده بودند اتفاق افتاد؛ دلیل چنین رفتاری گرفتن جایزه نبود بلکه بدین خاطر بود که با آن‌ها معامله شده بود. گروه دوم که همین جوایز را گرفته بودند به علاقه و تمایل خود به نقاشی کردن ادامه دادند. باید دقت کنید که پاداش برای گروه دوم چیزی که آن‌ها به خودشان گفته و انجام دادند نبود. در طی آزمایش گروه سوم فکر کردند که کشیدن شکل تنها به خاطر علاقه آن‌ها بوده است. گروه دوم فکر کردند که من به خاطر چیزی پاداش گرفته‌ام که دوستش دارند. اما گروه اول فکر کردند که تنها این کار را انجام دادند تا جایزه را برنده شوند. وقتی هر سه گروه فعالیت یکسانی را انجام دادند ذهن گروه اول تنها به یک چیز فکر می‌کرد که گویا همانند باری بر دوش آن‌ها بود. آن‌ها از خود پرسیدند که اگر جایزه‌ای وجود نداشته باشد چرا باید

¹ Dan Ariely

نقاشی بکشند؟ فکر کردن در مورد تفکر همه چیز را تغییر می‌دهد. پاداش‌های خارجی داستان ذهنی شما را می‌رباید. لپر، گرین و نیسبت در این باره می‌نویسند: «مشغول شدن به فعالیت تحت شرایطی که در آن ابزار عملکردی برای رسیدن به هدف نهایی برجسته می‌شود ممکن است منجر به کاهش علاقه در مراحل بعدی شود».

به عبارت دیگر اگر در قبال انجام کار مورد علاقه‌تان به شما پاداشی داده شده و شما آن را قبول کنید در مراحل بعدی به این فکر خواهید کرد که آیا آن را برای جایزه در نظر گرفته شده انجام می‌دهید و یا علاقه شخصیتان.

در سال ۱۹۸۰ دیوید روزنفیلد، بابت فولگر و هارولد ادلمن^۱ راهی را برای جلوگیری از اثر یادشده یافتند. بدین منظور کارفرمایان باید جوایز (حقوق، امتیاز ویژه، ارتقا و...) را بر روی صلاحیت افراد قرار دهند و نه انجام و پایان کار. این افراد آزمایشی را طراحی کردند که در آن به افراد گفته شد در صدد یافتن روش‌هایی نوین و جذاب برای تدریس مهارت لغت در مدارس می‌باشند. در اینجا افراد به دو بخش و هر بخش به دو گروه تقسیم شد. در یک بخش به افراد در ازای انجام کاری پول داده شد در حالی که به بخش دیگر همین پول در ازای انتمام کار داده می‌شد. به هر شخص ۲۶ تاس با حروف بر روی آن (به جای عدد) و ۱۳ کارت با ۱۳ حرف تصادفی داده شد. به هر کس زمان مشخصی داده شد و هر کس سعی کرد تا با کارت‌ها کلمه بسازد. وقتی از ۹ کارت استفاده می‌شد و یا ۹۰ ثانیه می‌گذشت به دسته کارت بعدی و مرحله بعد می‌رفتند. این کار تا آنجا ادامه می‌یافت که آزمایش تمام شود. اگرچه آزمایش نسبتاً دشوار بود اما برای افراد جذابیت داشت. هر چه افراد بیشتر بازی می‌کردند توانایی‌هایشان در کلمه‌سازی بیشتر می‌شد.

در بخشی که به آن‌ها در ازای انجام کار پول داده می‌شد به گروه اول گفته شد که بر اساس عملکرد آن‌ها در مقایسه با میانگین پول داده خواهد شد. به گروه دوم

¹ David Rosenfield, Robert Folger, and Harold Adelman

گفته شد که کار آن‌ها با میانگین مقایسه می‌شود اما حرفی از جایزه زده نشد. در بخشی که به آن‌ها در ازای پایان کار پول داده می‌شد دانشمندان به گروه سوم گفتند که به ازای اتمام هر پازل هزینه‌ای که به آن‌ها داده می‌شود بیشتر می‌شود. همچنین گروه چهارم به صورت ساعتی پول می‌گرفتند. پس از اتمام این مرحله دانشمندان وانمود کردند که نمرات را جمع زده و نتایج را به دو گروه اول و دوم نشان دادند. بدون در نظرگیری عملکرد واقعی افراد، محققان به نیمی از افراد این دو گروه گفتند که عملکرد عالی و به نیمه دیگر گفته شد که عملکرد ضعیفی داشته‌اند. گروه‌های سوم و چهارم نیز تقسیم‌بندی شدند. به نیمی از آن‌ها پول بیشتر و به نیمه دیگر پول کمتری داده شد. در پایان هر کس پرسشنامه‌ای را پر کرد و به مدت سه دقیقه در اتاقی با تاس‌ها و کارت‌های یاد شده تنها نشست. تحقیق واقعی در همان سه دقیقه شروع شد. هدف دانشمندان آن بود که ببینند افراد تا چه مدت به بازی ادامه داده و از آن لذت می‌برند.

دو گروه اول و دوم بیشتر از دو دقیقه به بازی ادامه دادند؛ البته اگر به آن‌ها گفته شده بود که خیلی خوب نیستند کمتر از بقیه به بازی ادامه دادند. اما گروه‌های سوم و چهارم کمتر از دو گروه دیگر به بازی ادامه دادند و هر چه پرداختی آن‌ها کمتر بود کمتر به بازی ادامه دادند.

نتایج تحقیق نشان داد که وقتی بر اساس کیفیت کار افراد به آن‌ها پول داده شود و این معیارها به وضوح به آن‌ها توضیح داده شده باشد، هر چه حقوق و پاداش بیشتر باشد افراد بیشتر تشویق به کار شده و در آینده بیشتر تلاش خواهند کرد. در عوض اگر تنها به حضور شما در محل کار پول داده می‌شود و عملکردتان مورد بررسی قرار نگرفته و به چیزهایی که دست می‌یابید توجهی نمی‌شود چنین احساساتی نخواهید داشت. در چنین شرایطی پاداش بیشتر دلیلی بر خروجی بیشتر نیست و شما را به تلاش بیشتر وا نمی‌دارد. این تحقیق نشان داد که پاداش بیشتر دلیلی بر انگیزه بیشتر نیست مگر اینکه حس کنید

شایسته سالاری صورت می گیرد. وقتی فقط بحث پول در میان باشد تنها توضیحی که مغزتان در قبال پول دریافتی بیان می کند این است که «برای اینکه حقوق بگیرم کار انجام دادم». کم کم احساس می کنید که مجبور به این کار شدید و در واقع شخص دیگری شما را خریده است. اگر «بازخورد شایستگی» وجود نداشته باشد هیچ داستانی در ذهن تشکیل نمی گردد تا شما را یک فرد خبره جلوه دهد. تعریف و تمجید، اضافه کاری و مزد ساعتی به هیچ وجه تبیین کننده این شایستگی ها نیست. پاداش ها و جوایزی که در ازای تکمیل یک پروژه یا کاری به شما داده می شود شما را به ماشین تبدیل می کند. اگر به افراد برای تکمیل کار به جای باهوش بودنشان پول دهید، به مرور علاقه خود را در آن امر از دست می دهند. اگر به بچه ها پول دهید تا نقاشی کنند سرگرمی آن ها را به کار تبدیل کرده اید. پول با تعریف و تمجید و احساس خوب بودن در محیطی پویا انگیزه های خوبی برای ادامه کار هستند اما این ها تنها در حالی موثرند که غیرمنتظرانه باشند. تنها در آن حالت است که می توانید داستانی را به خود بگویید و به راه خود ادامه دهید و تنها در آن حالت است که انگیزه های خود را درونی می دانید.

داستانی که ذهن در مورد دلیل انجام شغل به شما می گوید را در نظر بگیرید. تا چه میزان تحت تاثیر این اثرات قرار گرفته و ممکن است توسط آن ها تغییر کند. شاید داستان شما بدین شکل باشد: شغل فقط راهی برای رسیدن به اهداف است. تو کار می کنی. حقوق می گیری. تلاش می کنی و در قبال آن پول می گیری. کار اصلا جذاب نیست اما همان است که قبوض را پرداخت می کند. خوشحالی و سرگرمی در جاهایی اتفاق می افتد که خبری از کار نباشد.

اگر دید شما به کار این چنین است هیچ خطری آن را تهدید نمی کند. در محیطی بدین شکل تمامی فرضیات اسکینر درست خواهد بود: شما تنها آنقدر تلاش می کنید که کار خود را از دست ندهید. اگر به شما پیشنهاد حقوق بالاتری شود بیشتر کار خواهید کرد. اما ممکن است داستان شما به شکل دیگری باشد: من کارم

را دوست دارم چرا که زندگیم را تغییر می‌دهد و جهان را به جای بهتری تبدیل می‌کند. من کم‌کم در کارم حرفه‌ای می‌شوم و خودم راه‌حل مشکلات را می‌یابم. مدیرانم قدر مرا می‌دانند و به من وابسته هستند.

تحت این طرز فکر، پاداش‌ها فقط جلوی پیشرفت کار را می‌گیرند. تحقیق کانمن و دیتن در مورد خوشحالی نشان می‌دهد که وقتی به اندازه کافی پول در بیاورید تا با خوشحالی زندگی کنید انگیزه باید از جای دیگری ناشی شود. این تحقیق اشاره می‌کند که وقتی آبی برای آشامیدن، سقفی برای زندگی و تخمه‌ای برای خوردن در حین فیلم داشته باشید تنها چیزی که فرد نیاز دارد احترام است. رنگ‌بندی، مدارک، ستاره، جام‌ها و حتی جایزه‌های نوبل و اسکار نشان دهنده‌های صلاحیت شماست. این جوایز انگیزه‌های درونی شما را تقویت می‌کند. آن‌ها اعتماد به نفس شما را تقویت کرده و به شما احساس مفید بودن می‌دهد. آن‌ها نشان می‌دهند که در جهان واقعی پیشرفت کرده‌اند. همچنین به شما کمک می‌کنند که داستان ذهنیتان لذت‌بخش شود.

اثر توجیه بیش از حد، داستان شکننده ذهنیتان را تهدید می‌کند به خصوص اگر ندانید در جهان به دنبال چه هستید. اگر قبول کنید که در ازای انجام کاری پول دریافت کنید در واقع ریسک این را قبول کرده‌اید که در ذهن خود باور کنید کاری را به دلیل پول و حقوق انجام می‌دهید و نه علاقه‌ای که به آن دارید. اینجاست که شایسته‌سازی نه تنها به شما کمک نکرده بلکه ذهن شما را آلوده می‌کند. ممکن است باور کنید که جایزه و پاداش است که منجر شده تا شما کاری را انجام دهید و این به علاقه و تمایل شما برای انجام آن کار در آینده آسیب خواهد زد. نگاه به اعمال گذشته و توصیف آن با انگیزه‌های داخلی سخت و سخت‌تر خواهد شد. چیزهایی که دوست دارید قابل اندازه‌گیری نبوده و نباید در ازای آن پول گرفته شود.

فصل هفدهم :

طرز فکر خودسازی



باور غلط: شما با توجه به ارزیابی واقع‌گرایانه خود از نقاط قوت و ضعف‌تان، اهداف قابل دستیابی را برای خود در نظر می‌گیرید.

باور صحیح: شما از نگرش‌های غیرواقعی خود در مورد توانایی‌هایتان دفاع می‌کنید تا ناامیدی به سراغتان نیاید.

نفس عمیقی بکشید.

لطفاً انجام دهید. سعی کنید تا آنجا که می‌توانید هوا تنفس کنید.

ادامه دهید. کمی بیشتر سعی کنید. آفرین. حالا هوا را خارج کنید.

آیا حس می‌کنید که از تمام توانایی خود برای نفس کشیدن استفاده نکردید؟

حالا باز سعی کنید تا نفس کشیده و تا آنجا که می‌توانید هوا بیرون دهید. به خارج

کردن هوا ادامه دهید. کمی بیشتر تلاش کنید. سعی کنید تمامی هوای داخل بدنتان را خارج کنید. خوب است. حال نفس خود را نگه داشته و به بقیه نگاه کنید.

احتمالا در مقطعی از زندگی خود فهمیدید که دم و بازدم کامل شش‌ها کاری غیرممکن است. در این باره کنترل کاملی بر روی بدن ندارید. مغز تا این حد به شما اعتماد ندارد که چنین مسئولیت مهمی را به شما واگذار کند. بیشتر اعضای بدن بدون در نظرگیری اطلاعات ورودی فعالیت می‌کنند که چیز خوبی است. دادن کنترل چنین چیز مهمی به کسی که گوشی موبایلش را همیشه در رستوران جای می‌گذارد کار عاقلانه‌ای نیست. هر شخص تنها بر روی تعدادی از فعالیت‌های بدن کنترل دارد. یکی از چیزهایی که ذهن کنترل نسبی بر روی آن دارد همین تنفس است؛ البته در اکثر مواقع کنترل آن به دست سیستم خودکار بدن است. البته وقتی کنترل آن را بدست گرفته و سعی کنید نفس خود را نگه دارید، یک سیستم دفاعی در بدن وجود دارد که سبب می‌شود تا شما نتوانید با این کار خود را خفه کرده و یا آنقدر هوا از بدن خارج کنید که سلول‌های بدنتان به هم بچسبند. دستورالعملی برای کنترل سیستم تنفسی در مغز وجود دارد که شما را از آسیب زدن عمدی به ریه‌ها باز دارد. البته آنچه ما می‌خواهیم در موردش صحبت کنیم این نیست اما برای درک بهتر می‌توان از آن استفاده کرد چرا که نتایج یکسان خواهد بود.

بدنتان نیز با این عدم اعتماد به نفس شدید مقابله می‌کند. وقتی سنگینی حقایق روزمره سعی دارد تا شما را له کند تعدادی از مکانیزم‌های دفاعی به کمک‌تان آمده و شما را نجات می‌دهد. همانطور که بدنتان از تخلیه هوای داخل بدن به طور کامل، جلوگیری می‌کند شما نیز سیستمی در خود دارید که از ناامیدی جلوگیری می‌کند. این بخش پیچیده‌ای از ذهن است که روانشناسان «توهم مثبت» می‌نامند. این توهمات به عنوان سیستم بررسی و موازنه عمل کرده و همواره در پس ذهن در حال فعالیت می‌باشند. با ترکیب همه موارد یاد شده با همدیگر شما طرز فکر خودشناختی را تشکیل می‌دهد. همانند لیوان قرمزی که می‌توانید شخصیتان را درونش ببینید.

شلی تیلور و جاناتان برون^۱ تحقیقی در دهه ۱۹۸۰ بر روی بیماران سرطانی انجام دادند که منجر به معروف شدن این توهّمات مثبت در بین دانشمندان شد. فرضیه همه‌گیر قبل از این آزمایش بیان می‌کرد هر چه درک و شناخت افراد از خودشان بیشتر باشد خوشحال‌تر خواهند بود. این چیزی بود که آبراهام مازلو و کارل راجرز^۲ قبول داشتند. در دهه ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ این دو توانستند دیدی را در جهان به اثبات برسانند که انسان را چیزی بیش از تعدادی مولکول گوشت می‌دانست. آن‌ها باور داشتند که نگاه به مغز به عنوان یک ماشین بیولوژیکی که بهبودش تنها با ابزار و تغذیه ممکن است، کاملاً غلط می‌باشد. در عوض چیزی را بیان کردند که هنوز در افکار عمومی وجود دارد: رویکردی جامع به سلامتی ذهن. آن‌ها انسان را موجودی با شخصیت منحصر به فرد دیده که تمایل دارد آن را بهبود بخشد. طبق نظر دو محقق یاد شده برای رسیدن به غایت نهایی نیاز است تا در ابتدا، نیازهای زیستی خود را برطرف کرده و پس از اینکه نیازهای اولیه برطرف شد به بهترین نحو خود را پرورش داده و به بالاترین درجه کمال برسد. هدف نهایی «خود واقعی‌نگری» نامیده می‌شود و در آن حالت است که شخص با خود و دیگران روراست می‌شود. راجرز این فاصله بین خود واقعی و شخصیتی را که ما از خود در ذهن داریم «ناسازگار» می‌نامد. او باور دارد که هر چه این ناسازگاری کمتر شده و این دو مفهوم به یکدیگر نزدیک‌تر شوند شخص خوشحال‌تر خواهد شد. شما دیگر در مورد توانایی‌هایتان به خود دروغ نگفته، کمبودهای خود را پنهان نکرده و در عوض به کتابی سفید در برخورد با نظرات و تفکرات تبدیل می‌شوید.

فکر اینکه مردم با واقع‌نگری می‌توانند خوشحال‌تر باشند بسیار قشنگ است اما تیلور و برون دقیقاً عکس این موضوع را کشف کردند. آن‌ها تئوری جدیدی را معرفی کردند که مطابق با آن سلامت روح از نگرش‌های غیرواقعی به حقیقت ناشی

^۱ Shelley Taylor and Jonathon Brown

^۲ Abraham Maslow and Carl Rogers

می‌شد. آن‌ها گفتند که افراد برای کاهش استرس در مقابل بیماری، شغل پرفشار و غم بسیار زیاد به توهم و خوش‌بینی پناه می‌برند. بررسی‌های نادرستی که در مورد خود دارید به شما کمک می‌کند تا از سختی‌ها عبور کرده و در برخورد با اتفاقات خوب انگیزه بگیرید. در واقع تحقیقات بعدی این ادعا را اثبات کرد و نشان داد افرادی که با خود روراست هستند به اندازه افرادی که در مورد توانایی‌های خود پیش‌فرض‌های غلط دارند خوشحال نیستند. **مردمی که وقتی همه چیز بر وفق مراد بوده خود را عامل آن دانسته و در زمان شکست و سختی تقصیر را به گردن عوامل دیگر بیندازند از بقیه خوشحال‌ترند.**

شیوه توصیفی افراد همانند سطح شیب‌دار است. در یک سمت آن باتلاقی سیاه از نظرات منفی غیرواقعی در مورد زندگی و محل شما قرار دارد. اما در طرف دیگر جنگلی زیبا از نظرات مثبت غیرواقعی است که مردم شما و صلاحیت‌هایتان را می‌بینند. دقیقاً در وسط این سطح شیب‌دار جایی وجود دارد که مردم خود را در نور واقعیت می‌بینند. توهمات مثبت در این نقطه از بین رفته و تفکرات حاصل از طرز فکر شخص محور اجازه رشد ندارد. حدود ۲۰٪ مردم در این ناحیه زندگی می‌کنند و روانشناسان این حالت را «واقع‌گرایی افسردگی» می‌نامند. اگر سبک توضیحی شما در این بخش قرار گرفته باشد به احتمال زیاد معمولاً افسردگی خفیفی خواهید داشت چرا که جهان را نه بهشتی برین می‌بینید و نه جهنمی سوزان؛ بلکه آن را فقط یک ناحیه در نظر می‌گیرید و نه چیزی بیشتر. شما قدرت عجیبی دارید که دیدن جهان دقیقاً به شکل واقعی آن است. نسخه دقیق‌تر آنچه شما در ذهن در مورد جامعه واقعی دارید باعث می‌شود تا همواره حسی بد و عجیب داشته باشید چراکه بیشتر مردم در ذهن خود در واقعیت اختلال ایجاد می‌کنند. اما متأسفانه این در شما وجود نداشته و یا به درستی کار نمی‌کند. اما آنالیزهای زیادی که در این باره انجام شده هنوز به اثبات وجود مفهوم یاد شده کمک می‌کند. این

تحقیقات نشان دادند که حتی اگر در واقع‌گرایی کامل قرار گرفته باشید باز نمی‌توانید توهم مثبت‌گرایانه را به طور کامل حذف کنید. این توهم ممکن است به اندازه خیلی کوچکی در آمده و در مقایسه با دیگر بخش‌ها بسیار ریز به نظر بیاید اما هیچ وقت کاملاً از بین نمی‌رود. انسان بودن به معنی آن است که شما همواره دیدهای مثبت غیرمنطقی در مورد توانایی‌های خود داشته و جهان اطرافتان را با توجه به آن تغییر دهید.

تیلور و برون در جدیدی را بر روی آزمایش سلامتی ذهن باز کردند و فهمیدند که هر شخص تحت سه توهم مثبت به خوشحالی می‌رسد:

توهم برتری: دیدگاهی مثبت و غیرواقعی در مورد خود شخص

توهم کنترل: باور بر اینکه شخص می‌تواند شلوغی روزانه اطرافش را به راحتی کنترل کند.

طرز فکر خوش‌بینانه: باور به آینده‌ای که بهتر از آن برای شخص اتفاق نخواهد افتاد.

اجازه دهید که به این موارد نگاه دقیق‌تری کرده و کار خود را با توهم برتری شروع کنیم.

آیا تا به حال وقتی در زمان انتظار در صف با خود فکر کرده‌اید که خنگ‌ترین فرد آن جمع هستید؟ در سوپرمارکت نزدیک عید وقتی افراد به شما تنه زده، بچه‌ها جیغ می‌زنند، صف‌های طولانی تشکیل شده و همه با تلفن بلند صحبت می‌کنند چطور؟ در چنین محیطی آیا حس نمی‌کنید که با بقیه خریداران معمولی در حال رقابت هستید؟ وقتی فیلمی برای اولین دفعه در سینما اکران می‌شود چه حسی دارید؟ آیا در بین شنوندگان نشسته و به صحبت‌هایشان در مورد عمل جراحی خواهرشان گوش می‌دهید؟ آیا در جهانی که مملو از ادب و تفکر است خود را کمتر از دیگران می‌دانید؟

تصور کنید در تمامی سناریوهای گذشته از افراد تست هوش گرفته شود. فکر می‌کنید در مقایسه با دیگران در چه رده‌ای قرار بگیرید؟ بالا یا پایین جدول؟ وقتی در حال رانندگی هستید به چه شکل خواهد بود؟ فرض کنید توانایی آشپزی تمامی همکلاسی‌های دبیرستانتان را در نموداری مقایسه کنیم و به هر کس از ۱ تا ۱۰ نمره داده شود. فکر می‌کنید نمره شما چند خواهد بود؟ بیشتر مردم خود را کمی بالاتر از میانگین قرار می‌دهند. پس در این آزمایش خیالی شما احتمالاً به خود نمره ۶ می‌دهید (مگر اینکه بدانید آشپز خیلی خوب یا خیلی بدی هستید).

توهم برتری به شما اجازه می‌دهد تا از صف‌ها به راحتی عبور کرده و واقعیت را نبینید. در واقع جادویی در ذهن ایجاد می‌شود که به شما اجازه می‌دهد تا خود را با دیدی مثبت‌تر به بقیه دیده و خود را شخصیتی جدا و متفاوت با بقیه بدانید. همچنین سبب می‌شود تا مردم را در کل کمی خنگ‌تر از خود در نظر بگیرید. شاید برخی اوقات با خود فکر کنید که چطور بقیه تا این حد می‌توانند نادان باشند و چیزی به این آسانی را که شخصی مثل شما به راحتی می‌فهمد درک نکنند.

به احتمال زیاد در برخورد با بسیاری از موارد خود را کمی عاقل‌تر از بقیه دیده و در برخی مواقع خود را بسیار باهوش‌تر می‌دانید. وقتی خود را با یک شخص متوسط فرضی مقایسه می‌کنید در همه جهات خود را باهوش‌تر از او می‌دانید. خنده‌دار اینجاست که در اکثر مراکز عمومی طرز فکر بیشتر مردم همین است. تحقیقات نشان می‌دهد که انسان‌های معمولی همیشه فکر می‌کنند معمولی نیستند. آن‌ها باور دارند که بقیه احمق بوده و خودشان از اکثر مردم بهتر هستند.

دومین توهم مثبت اصلی «توهم کنترل» می‌باشد. تحقیقات در مورد قدرت این توهم به سال‌های آغازین تشکیل علم روانشناسی باز می‌گردد اما اولین مقاله در این مورد در سال ۱۹۷۵ چاپ شد. الن لنگر^۱ نشان داد که اگرچه شما از تفاوت بین توانایی و شانس کاملاً آگاه هستید اما در جدا کردن آن از گذشته مشکل دارید. در

^۱ Ellen Langer

تحقیقات لنگر از افراد خواسته شد تا در بازی‌های شرط‌بندی شرکت کنند. در یکی از تحقیقات دو فرد روبروی هم نشستند. هر یک باید کارتی را می‌کشیدند. سپس هر کس مقداری پول بر روی آن شرط‌بندی کرده و کارت را بر می‌گرداند. عدد هر کس که بالاتر می‌شد پول را نزد خود نگه داشته و بازنده می‌بایست آن را به محقق باز گرداند. چیزی که این افراد نمی‌دانستند این بود که فرد مقابل آن‌ها تنها بازیگری بود که خود را در برخی اوقات با اعتماد به نفس و در برخی دیگر مضطرب نشان می‌داد. بازیگر در حالت مضطرب همواره دیر می‌رسید و کت ورزشی نافرمی را پوشیده بود. اما در حالت دیگر سر وقت بود، سخنوری می‌کرد و کت شیک و تمیزی را بر تن داشت. همچنین در این حالت فرد به محققان می‌گفت که عجله کرده و شرط‌بندی را آغاز کنند.

اینکه چه کسی در این بازی برنده یا بازنده باشد کاملاً تصادفی بود. این بازی کاملاً شانسی بود اما لنگر فهمید که وقتی شخص مقابل افراد مضطرب به نظر برسد شرط‌بندی‌ها بیشتر و رقم بالاتر خواهد بود. اما وقتی فرد مقابل با اعتماد به نفس بیشتری ظاهر می‌شد اشخاص کمتر شرط‌بندی کردند. اگرچه افراد در مورد اینکه چه موقع برنده و بازنده هستند هیچ ایده‌ای نداشتند و بازی کاملاً شانسی بود اما قوی و ضعیف بودن فرد مقابل بر روی اعتماد به نفس افراد تاثیر گذاشته بود. گویا وقتی منبعی برای رجوع وجود نداشته باشد افراد توهم کنترل خود را با فرد دیگر مقایسه کرده و وقتی ببینند که فرد مقابل در توهماتش از آن‌ها مطمئن‌تر است کمتر شرط‌بندی می‌کنند.

در تحقیقی دیگر اعضای تیم لنگر از افراد خواستند تا اگر دوست دارند در وقت استراحت ناهار به روند تحقیقات در مورد محصول جدیدی کمک کنند. افرادی که قبول کردند به داخل اتاقی هدایت شدند که در آن وسیله‌ای علمی و جعبه‌ای بزرگ با نوارهای فلزی بر روی آن وجود داشت. به آن‌ها گفته شد که این یک بازی جدید است و فرد باید حدس بزند که کدامیک از سه نوار فلزی در برخورد با خودکار فلزی

صدای آژیر تولید می‌کند. آن‌ها از گروهی از افراد خواستند تا خودکار فلزی را بر روی یکی از نوارها قرار داده و سپس از انتهای یک نوار به روی نوار دیگر بروند. محققان توضیح دادند که تنها یکی از نوارها در جعبه صدا ایجاد می‌کند و این نوار کاملاً تصادفی انتخاب می‌شود. به گروه دیگر دقیقاً همین موارد گفته شد اما این بار خود محققان خودکار را بر روی نوار انتخاب شده توسط فرد حرکت می‌دادند. سپس هر دو گروه به گروه‌های کوچک‌تری تقسیم شد. گروهی می‌توانستند در اتاق بوده و تا زمان آماده شدن محققان دستگاه را بررسی کنند اما گروه دیگر باید بلافاصله این نوار را انتخاب می‌کردند. لنگر قبل از اینکه آزمایش را به پیش ببرد از افراد خواست تا میزان اطمینان خود را در مورد انتخابشان بیان کنند.

افرادی که زمان داشتند تا کمی با دستگاه کار کنند و خودکار را در دست نگه دارند از بقیه گروه‌ها مطمئن‌تر و افرادی که محقق خودکار را برایشان جابجا می‌کرد و باید بلافاصله انتخاب می‌کردند کمترین میزان اطمینان را داشتند. اگرچه نتایج کاملاً تصادفی بود و همه این موضوع را می‌دانستند اما باز سطح اطمینان آن‌ها از دستگاه تغییر کرده بود.

توهم کنترل همانند تمامی توهمات مثبت دیگر در ذهن وجود دارد چرا که نیاز دارید حس کنید که می‌توانید تمامی جهان را تغییر داده و این موضوع را کاملاً بفهمید. بدون این باور، روحتان سرگردان می‌شود. لنگر توانست نشان دهد که اگر افراد تحت نظر خانه سالمندان نتوانند فعالیت‌های خود را انتخاب کرده و یا چیدمان اتاقشان را عوض کنند، زودتر می‌میرند.

سومین توهم مثبت مهم «طرز فکر خوش‌بینی» است. ساختاری ذهنی که باعث می‌شود تا کسانی که سیگار می‌کشند باور کنند سرطان نمی‌گیرند، موتورسواران با اعتماد به نفس کامل در روزهای بارانی با سرعت رانندگی کنند، زوجها تصور کنند روزی دست در دست هم می‌میرند و مهاجران در رکود اقتصادی با تلاش بسیار مغازه باز کنند. هیچ کس به اعداد و ارقام دقت نمی‌کند. مهم نیست

چند مثال نقض برای افراد بیاورید یا در زندگی خود ببینید. افراد همیشه دوست دارند باور کنند که همه چیز در آخر درست می‌شود و در این حالت بحث با افراد بسیار سخت خواهد شد چرا که همیشه عکس آن را انجام می‌دهند. اما وقتی شما به بقیه نگاه کنید این طرز فکر به کلی از بین می‌رود. شما همیشه فکر می‌کنید که خودتان تا نود سالگی سالم می‌مانید اما فامیلتان که مرغ سوخاری با روغن فراوان می‌خورد زودتر می‌میرد. همچنین این طرز فکر سبب می‌شود تا شما کپسول آتشنشانی در آشپزخانه قرار نداده و به سس خوردن ادامه دهید. تالی شروت^۱ می‌گوید افراد پنج‌شنبه‌ها را بیش از جمعه دوست دارند چرا که پنج‌شنبه‌ها پر از رویا و تصمیمات برای تفریح است در حالی که در جمعه‌ها فقط به روزهای کاری آینده فکر کرده و این ناخوشایند خواهد بود. او در یکی از تحقیقاتش از افراد خواست تا بیان کنند که احتمال سرطان گرفتنتان در آینده چقدر است. سپس به افراد توضیح داد که شانس یک فرد عادی ۳۰٪ است. افرادی که در ابتدا عددی بالاتر از ۳۰ را پیشنهاد کرده بودند با شنیدن حقیقت عدد خود را به میانگین نزدیک کردند. اما افرادی که عدد اولیه آن‌ها در ابتدا کمتر از ۳۰ بود با شنیدن حقیقت به ندرت عدد خود را تغییر دادند. شروت فکر می‌کند به همین دلیل است که اعلامیه‌ها و برچسب‌های خطر تاثیر چندانی بر افراد ندارد. همه فکر می‌کنند که اوضاع به نفع آن‌ها خواهد بود و این خطرات فقط برای افراد دیگر اتفاق می‌افتد.

این سه توهّم مثبت مدام به نگهداری و بررسی نیاز دارند. آن‌ها برای در کنار هم ماندن به سه باور غلط با نام‌های طرز فکر تاییدی، طرز فکر ادراک و طرز فکر خدمت به خود نیاز داریم. همه آن‌ها همانندی پمپی هستند که موارد منفی را به بیرون هل داده و افکار مثبت را به داخل می‌کشند. بیشتر افراد این پمپ را به صورت تمام و کمال در ذهن خود دارند اما در بعضی از افراد این پمپ وجود ندارد. اگر پمپ شما به خوبی کار کند روز و شب‌تان را زیبا کرده و کمک

¹ Tali Sharot

می‌کند تا در جهانی زنده بمانید که سعی دارد به شما اثبات کند آنقدر که فکر می‌کنید خوب نیستید.

وقتی اطلاعات جدیدی به شما ارائه می‌شود یا به نتایجی بر می‌خورید که از قبل قابل پیش‌بینی نبوده است تمایل دارید به خاطراتتان نگاه کرده و فرض کنید که قبلاً کاملاً این موارد را پیش‌بینی کرده و از آن آگاه بوده‌اید. این طرز فکر ادراک است که باعث می‌شود مدام تصور کنید از قبل همه اتفاقات را پیش‌بینی کرده‌اید. شما ممکن است هیچوقت راجع به این طرز فکر نفهمید مگر اینکه روزی خاطرات خود را خوانده یا متنی قدیمی را بیابید. با توجه به چنین طرز فکری گذشته اجتناب ناپذیر و آینده قابل پیش‌بینی به نظر می‌رسد. اما تاریخ نشان داده که اینگونه پیش‌بینی‌ها اقتضاح است. به فیلم‌های تخیلی قدیمی نگاه کنید. از اتومبیل‌های پرنده گرفته تا شهرهای روی ماه اکثراً در تخمین اتفاقات آینده بسیار ضعیف بوده‌اند. در این فیلم‌ها هیچ حرفی از اینترنت زده نشده و حتی هیچ گوشی همراهی نمی‌بینید. ذهن شما هم همانند تمام فیلم‌های تخیلی در پیش‌گویی آینده افتضاح است. تنها تفاوت این است که فیلم‌ها از شکست و ضعف خود مدرک به جا می‌گذارند ولی انسان‌ها خیر.

طرز فکر تاییدی که چندین مرتبه در این کتاب ذکر شده تمایل برای یادآوری مواردی است که انتظارات شما با حوادث منطبق شده و باورهایتان را تایید می‌کند. همچنین باعث می‌شود تا در مواردی که تصورات شما با واقعیت مخالف است کاملاً این موارد را فراموش کرده و نادیده بگیرید. به همین دلیل است که فکر می‌کنید هر وقت اتومبیل‌تان را می‌شوید باران می‌بارد و دوستی که بلیت‌ها پیش اوست دیر به نمایش می‌رسد. حقیقت این است که شما تنها وقتی بعد از شستن اتومبیل‌تان باران بارد و تنها وقتی یکی از دوستانتان معطل کند را می‌بینید. وقتی چنین مواردی اتفاق نیفتد کاملاً صرف نظر کرده و افراد به کلی آن را فراموش می‌کنند. از آنجا که توجه به رخ ندادن چنین اتفاقاتی تنها هدر دادن توجه و حافظه است اصلاً

در مغز باقی نمی‌مانند. اگر هیچوقت به دنبال به چالش کشیدن باورهای خود نبوده و به خصوص از باورهای خاص بودن خود شدیداً محافظت کنید بدون تغییر ذهن و نگرش به کار خود ادامه خواهید داد.

وقتی همه چیز مطابق با میل شما پیش برود نیازی به توجه به آن‌ها و فهم خوش‌شانسی نیست. اگر برنده یک بازی باشید، ارتقای شغلی بگیرید و یا نمره خوبی کسب کنید موفقیت را به تلاش، مهارت، تمرین و استعداد خود نسبت می‌دهید. اما وقتی عملی به شکست منتهی شود عاملی خارجی را مسئول و مقصر می‌دانید. هر چیزی اعم از تیم بد، توضیحات بد معلم و مدیر ناکارآمد تا بتوانید از زیر بار مسئولیت شانه خالی کنید. طرز فکر در خدمت خود است که مسئولیت تمامی موفقیت‌ها و موارد خوب زندگی را قبول کرده و مسئولیت شکست‌ها را از شما دور می‌کند. این طرز فکر باعث می‌شود تا تأثیر مواردی همچون قبول کمک دیگران، شانس و یا هر شانس نابرابر را به کلی رد کنید. اما باید بدانید که این نقض در شخصیت نیست. تنها روشی است که مغز برای حرکت رو به جلو و عدم توقف اتخاذ می‌کند. اگر امتحانی را خراب کنید و نتوانید شغل مورد نظرتان را بدست بیاورید تمام عوامل در مسیر رسیدن به هدف‌تان را مقصر می‌دانید. بدین صورت است که شما می‌توانید با قدرت و بار دیگر برای رسیدن به اهداف‌تان تلاش کنید.

توهمات مثبت و باورهای کمک‌کننده به آن ابرباوری را در ذهن ایجاد می‌کنند که روان‌افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد. تمامی طرز فکرهای یاد شده در این فصل ترکیب شده و چیزی را تشکیل می‌دهند که روانشناسان «طرز فکر تقویت خود» می‌نامند. عملکرد آن دقیقاً مشابه با اسمش می‌باشد: این باور دید شما را به خودتان تقویت می‌کند. در زمان رانندگی معمولاً خود را راننده‌ای توانمند، با دقت و با ملاحظه می‌دانید در حالی که بقیه تنها احمق‌هایی پشت فرمان هستند. اگر چهره شما کاملاً معمولی باشد باور دارید که کمی از میانگین جذاب‌تر و باهوش‌تر هستید و در حل

مشکلات بهتر از بقیه عمل می‌کنید. شما باور دارید که شنونده بهتری بوده و در حل معما قوی‌تر از بقیه هستید. جالب‌تر از بقیه حرف زده و اخلاقیات را بیشتر از بقیه رعایت می‌کنید. و به همین شکل ادامه پیدا می‌کند.

گزارشی در سال ۲۰۱۰ در ژورنال بریتانیایی روانشناسی اجتماعی منتشر شد که نشان می‌دهد افراد خود را انسان‌تر از بقیه می‌بینند. محققان می‌گویند افراد صرف نظر از کشور و فرهنگی که در آن بزرگ شده‌اند همیشه فکر می‌کنند در انجام کارها، بهتر از اکثر افراد دیگر عمل می‌کنند. وقتی در تحقیق مذکور نظر افراد پرسیده شد همه گفتند که صفات انسانی را بیشتر از بقیه رعایت می‌کنند و دارا می‌باشند. در سال ۲۰۱۰ دانشمندان دانشگاه یو سی ال ای^۱ بیش از ۲۵۰۰۰ نفر با رنج سنی ۱۸ تا ۷۵ سال را بررسی کرده و دریافتند که بیشتر افراد به جذابیت خود نمره ۷ از ۱۰ دادند. این بدین معناست که افراد معمولی باور دارند قیافه‌ای جذاب‌تر از بقیه افراد معمولی دارند. تقریباً یک سوم افراد زیر سی سال به خود نمره‌ای حدود ۹ دادند. از لحاظ آماری اینکه افراد با اطمینان خود را بهتر از نیمی از جمعیت جهان بدانند غیرممکن است. تحقیقی در سال ۲۰۱۰ در آمریکا انجام شد که نشان داد ۸۰٪ والدین آمریکایی باور دارند چاقی در کودکان مشکل بزرگی است اما ۸۴٪ همین افراد گفتند که فرزند خودشان دچار این مشکل نیستند در حالی که وزارت بهداشت اعلام کرده بود تقریباً ۳۰٪ کودکان آمریکایی از چاقی رنج می‌برند. وقتی روانشناسان از استادان دانشگاه نبراسکا خواستند تا مهارت‌های تدریس خود را ارزیابی کنند ۹۴٪ اذعان داشتند که از میانگین بالاتر هستند.

برای درک مشکل نیازی نیست تا ریاضیدان باشید. اینکه همه بهتر از میانگین باشند غیرممکن است. تنها در حالتی میانگین خواهیم داشت که تعدادی از افراد از عدد مشخص شده کمتر و تنها تعدادی از آن بالاتر باشند. بر اساس آمار اگر بتوانید

^۱ UCLA

توانایی‌هایتان را اندازه‌گیری کنید خواهید دید که در اکثر موارد در میانگین هستید. ولی حتی باور چنین موضوعی برای شما بسیار دشوار و سخت است.

در سال ۱۹۹۹ روانشناسی به نام جوکیم کروگر^۱ و همکارانش از گروهی خواستند تا به لیستی از صفات نگاه کنند. این صفات عبارت بودند از: سلطه‌گر، روراست، عصبی، متفکر و این قبیل صفات. سپس افراد می‌بایست به وجود آن صفات در خود و افراد عادی جمع امتیاز می‌دادند. برای مثال لغت کمال‌گرا را در نظر بگیرید. در مقیاس ۱ تا ۱۰ چه مقدار این صفت در شما وجود دارد؟ حال فکر می‌کنید در همین مقیاس یک فرد عادی جامعه که سن و جنسیت یکسانی با شما دارد چه عددی را کسب می‌کند؟ سپس در مرحله بعد از افراد خواسته شد تا اهمیت هر صفت را رتبه‌بندی کرده و در صورتی که آن صفت باید ترک گردد به آن نمره ۱ و در صورتی که همه باید به آن پرداخته و به صفات خود اضافه کنند امتیاز ۹ بدهند. پاسخ خود را در نظر بگیرید. حال شما بگویید که به همان صفت از لحاظ نیاز جامعه به آن چه عددی را در نظر می‌گیرید؟ بیشتر افراد صفات موجود در خود را صفاتی می‌دانستند که در جامعه باید رواج داده شود. اما صفاتی که در عوام مردم وجود داشت معمولاً نامطلوب بود. اگر باور داشته باشید که کمال‌گراتر از بقیه افراد هستید حس می‌کنید جامعه با افراد کمال‌گرا بیشتر از جامعه‌ای با افراد بدون استاندارد پیشرفت خواهد کرد. از طرف دیگر اگر غیرقابل کنترل بوده و به هیچ قانونی پایبند نباشید باور دارید جهان با آزادی و بدون هدف مطلق به افراد کمک بیشتری می‌کند. نه تنها افراد، خود را بهتر از بقیه می‌بینند بلکه این صفات را مفید و مطلوب برای کل جامعه نیز در نظر می‌گیرید. با توجه به کروگر یکی از قابل‌اعتمادترین روش‌هایی که می‌توان با استفاده از آن ارزش خود را بالا ببریم این است که دید خود را به صفاتمان تغییر دهیم. اگر صفات خوب خود را به خاصیت و صفات بقیه را به خصلت بی‌ارزش تبدیل کنید می‌توانید با فراغ بال به بیرون رفته و به هیچ وجه

¹ Joachim Krueger

در خود تغییری ایجاد نکنید. البته این اثر می‌تواند کاهش نیز بیابد. وقتی از افراد خواسته شد تا خود را به جای دیگران بگذارند و حال افرادی که آن صفت را ندارند درک کنند این باور به سرعت از بین رفت. مشابه با بیشتر طرز فکرها تنها چیزی که نیاز بود تا مغز به حالت پیش‌فرض خود بازگردد این بود که لحظه‌ای تامل کند. پس چرا تعداد دفعاتی که تامل می‌کنید بسیار کم است؟ چه چیزی باعث می‌شود تا طرز فکر تقویت خود و تمامی توهمات مثبت اندیشی در ذهن باقی بماند؟ چرا چنین تفکرات غیرممکن و واضحی باید در ذهن تمامی افراد باشد؟

دانشمندان دقیقاً نمی‌دانند که چرا چنین طرز فکرهایی در مغز انسان وجود دارد؛ اما فرضیات بر آن است که حضور این تفکرات به صورت عمده در انسان‌ها حتماً نقش مثبتی را در زندگی نیاکان اولیه ما داشته است. همانگونه که توانایی شما برای فکر کردن و استدلال آوردن بهبود می‌یابد قدرت شما در تشخیص واقعیت از این توهمات مبهم‌تر و سخت‌تر می‌گردد. نیاکان شما همواره بر روی زمین می‌خوابیدند و هر لحظه در خطر حمله و یا مشکلاتی از جهان بی‌پروا و بی‌تفاوت بودند. باید دقت داشت که طبیعت هیچگاه تسلیم نمی‌شود پس انسان‌ها نیز می‌بایست مکانیزمی را اختراع می‌کردند که مطمئن شوند در برابر آن شکست نخواهند خورد. برخی از محققان اثبات کردند انسان‌های اولیه‌ای که به خود بیش از حد باور داشته و بی‌مهابا به کمپ دشمنان خود حمله می‌کردند اغلب عملکرد و زندگی بهتری نسبت به افراد خجالتی و ترسو داشتند. تعدادی از روانشناسان بر این عقیده - اند که روحیه چیزی بیشتر از چند توهم مثبت نیست. در جنگ‌ها اکثراً روحیه مهم‌ترین عامل پیروزی است. اعتماد به نفس در جنگ و نزاع یکی از بهترین مواردی است که می‌توان فهمید منشا اصلی طرز فکر خود بهبودی چیست. اما این‌ها تنها می‌توانند نمونه‌هایی از حقیقت واقعی و اصلی باشند. باور عمومی بر آن است که طی چند میلیون سال اخیر، تنها افرادی زنده مانده‌اند که وقتی هیچ امیدی وجود نداشته از تلاش خود دست نکشیده‌اند.

در مقاله‌ای که در سال ۲۰۱۱ در مجله نیچر توسط دامنیک جانسن و جیمز فولر^۱ چاپ شد به بررسی طریقه تشکیل توهّمات مثبت و دلیل ادامه آن‌ها در زندگی پرداخته شد. این دو دریافتند که در طی سالیان دراز و در طول تاریخ همین توهّمات مثبت بوده که منجر شده تا انسان در موقعیت‌های مختلف و سهمناک بتوانند نه تنها اعتماد به نفس خود را حفظ کرده بلکه تمامی خصلت‌های خوب دیگر را نیز فراخوانده و همانند دیگر موجودات منقرض نشود. صفاتی همچون جاه‌طلبی، ثابت قدمی و روحیه تیمی به انسان‌ها کمک کرده تا از اقیانوس‌ها عبور کرده و محصولات را به چنگ بیاورند. وقتی باد کشتی را به صخره‌ها می‌کوبید و تمامی محصولات را به ته اقیانوس می‌فرستاد توهّمات مثبت وارد عمل می‌شد. اگرچه در بیشتر مواقع این چیزی بیهوده به نظر می‌رسید اما باز این توهم سبب می‌شد تا شخص احساس بهتری داشته و حس کند که برای رسیدن به اهدافش نیاز به پشتکار و تلاش بیشتری دارد.

جانسون و فولر اثبات کردند رییسان و حکمرانانی که در گذشته بر پایه واقع-گرایی حکومت می‌کردند نتوانستند به سلطنت خود ادامه دهند. گویا توهّمات مثبت جایگزین بهتری بوده است. آن‌ها حدس زدند که انسان‌های اولیه همیشه در رقابت بر سر مواد اولیه بوده‌اند و اگر هر دو گروه کاملاً واقع‌بینانه به توانایی رقیب خود نگاه می‌کردند به راحتی تسلیم شده و هیچ وقت برای رسیدن به منابع تلاش نمی‌کردند. تصور کنید که می‌خواهید از محلی آب بنوشید اما در همان لحظه انسان شرووری نیز می‌خواهد آب بنوشد و به شما اجازه نمی‌دهد از آن منبع استفاده کنید. شاید در ظاهر به نظر برسد که او کمی قوی‌تر از شماست اما از این بابت مطمئن نیستید. شاید لاف می‌زند. اگر با خود کاملاً روراست باشید راه خود را می‌روید و احتمالاً برای همیشه اجازه استفاده از آن منبع آب را از دست می‌دهید. اما در عوض اگر حتی کمی اعتماد به نفس داشته باشید از حق خود دفاع کرده و حتی ممکن

¹ Dominic Johnson and James Fowler

است خودتان هم لاف بزنید. وقتی دو محقق یاد شده داده‌های جمع‌آوری شده را در درون برنامه کامپیوتری قرار دادند مشخص شد که در جدال‌ها بر سر منابع محدود، افرادی که تنها کمی از بقیه اعتماد به نفس بیشتری داشتند نسبت به بقیه بهتر عمل کرده و به مرور زمان فعالیت قوی‌تری داشته باشند. هر کجا که پاداش ارزش جنگیدن داشت و طرفین هیچ اطلاعاتی در مورد یکدیگر نداشتند فرد با اعتماد به نفس بیشتر پیروز میدان بود. تمام افرادی که در مورد توانایی‌های خود توهّم بهتر بودن داشتند هیچ وقت از جدال برای رسیدن به اهداف خود دست نکشیده و از هیچ جنگی حتی اگر طرف ضعیف‌تر بودند شانه خالی نکردند. همین سبب می‌شد تا حتی اگر از لحاظ تعداد نیرو ضعیف‌تر از حریفشان بوده وارد جنگ شده و به سبب اعتماد به نفسی که داشتند برنده میدان شوند چرا که رقیبشان این لاف زدن را نمی‌فهمید. هر چه رقیبشان اطمینان کمتری داشت موقعیت بیشتر به نفع شخص با اعتماد به نفس کاذب پیش می‌رفت.

شما توانایی آن را دارید که خطرات و مزایا یا پاداش و هزینه هر سیستم پیچیده را به راحتی قضاوت کنید اما همواره می‌توانید در این موارد راه میان‌بر را انتخاب کنید: فقط کمی به خود اعتماد داشته باشید. بهترین لاف وقتی است که حتی خود کسی که لاف می‌زند نداند دقیقا چه توانایی در آن زمینه دارد. اگر همیشه با دقت به موارد علیه خود فکر کنید به احتمال زیاد در بیشتر مواقع از انجام آن دست کشیده و به راحتی از موضوع عبور می‌کنید. در اکثر اوقات شرایط به نفع شما نیست و همین می‌تواند سبب شود تا در زندگی هیچ تلاشی نداشته باشید. خوشبختانه در اکثر مواقع نمی‌دانیم دقیقا وارد چه چیزی می‌شویم و زندگی چه چیزی را برای ما رغم می‌زند و به همین دلیل شانس خود را برای پیروزی و موفقیت بیشتر از واقعیت ببینیم. طبیعی است که انسان‌ها در طول زمان به این توهّمات علاقه بیشتری پیدا کرده‌اند. همین نگرش است که باعث می‌شود تا از غار بیرون آمده و از تخت خارج شوید. وجود تمامی چالش‌ها و سختی‌های روزمره، انسان بودن

را بسیار سخت می‌کند و این امر اصلی ارتباطی با شغل شما ندارد. افرادی که تنها کمی بیشتر از بقیه تلاش کردند و مدت زمان طولانی‌تری دوام آوردند بیشتر از واقع‌بینان طبیعت را شکست دادند. همه افراد تمایلی را به ارث برده‌اند تا با مشکلات روبرو شده و نیمه پر لیوان را نگاه کنند.

به طور کلی توهّمات مثبت خوب عمل می‌کنند اما اگر آن‌ها را چک نکنیم شما را به تصمیمات و روش‌های افتضاح سوق می‌دهند. اعتماد به نفس بیش از حد ابزار قدرتمندی برای کنترل رفتار بوده و افراد را تشویق می‌کند تا در مقابل عدم اطمینان و ستیزهای موجود در زندگی خود و جوامع دیگر ایستادگی کنید. اما گاهی همین حالت احساسی می‌تواند به جاه‌طلبی‌های کورکورانه و حاصل از غرور کاذب شود. تاریخ را افراد می‌سازند و طرز فکر خود بهبودی عامل اصلی آن است. اگر رهبری میلیون‌ها نفر به دست شما باشد، همان اعتماد بیش از حد غیر واقعی که در سیستم عصبی افراد وجود دارد منجر به نابودی و فاجعه می‌شود.

پاسخ تکامل یافته شما آن است که به مغز خود اجازه دهید تا چیزی را انجام دهد که بیشترین سودرسانی را به بشریت داشته باشد حتی اگر این فواید در زندگی چندین میلیون نفر تاثیر بگذارد. در شرایطی خاصی ممکن است اعتماد به نفس بیش از حد بهترین ارزیابی ذهن نبوده و انجام آن در زندگی ما را به مشکل بیندازد. وقتی موقعیت را با تمامی موقعیت‌هایی که بشریت از ابتدای امر با آن درگیر شده این توهم احتمالاً بهترین ابزار در برخورد با تمامی مشکلات و تصمیمات خواهد بود. به طور خلاصه ذهن سعی دارد با ترکیب احساسات به شما بقبولاند که بیشتر از آنچه در واقعیت وجود دارد از اوضاع خبر دارید حتی اگر سناریویی باشد که شما هیچ اطلاعاتی از آن نداشته باشید. بعضی اوقات مکث کرده، فکر کرده و پیشنهاد ذهن را رد می‌کنید. بعضی اوقات اینگونه نیست. همانگونه که برخی از محققان اشاره می‌کنند این استراتژی در جوامع کوچک‌تر بهبود یافته و قدرت جلوگیری از آن و یا آسیب‌های آن از بین رفته است. جوامع مدرن بسیار بزرگ و پیچیده است و

سیستمی را دارند که بر زندگی بسیاری از افراد تاثیر می‌گذارد. به همین دلیل است که جانسون و فولر بخش ترسناکی را به پیش‌بینی‌های خود اضافه کردند. انسان به گونه‌ای طراحی شده که هر چه در مورد موقعیت کمتر بفهمد بیشتر اعتماد به نفس پیدا کند. به همین دلیل است که خطرناک‌ترین و نابودکننده‌ترین حالت اعتماد به نفس وقتی است که موقعیت شدیداً پیچیده و غیرقابل پیش‌بینی باشد. از این موارد می‌توان به حکومت، جنگ، بازارهای تجاری و وقایع طبیعی اشاره کرد.

اگر می‌خواهید مشکلات توهمات مثبت را در مقیاسی کوچک‌تر ببینید کافی است به رسانه‌های اجتماعی نگاه کنید. برنامه‌هایی مثل توییتر و اینستاگرام گرایشات طبیعی افراد را تقویت می‌کند. افراد از ارتباطات برای دیدن مردم در سراسر دنیا و صحبت با کسانی که ممکن است هیچ وقت آن‌ها را نبینند استفاده کرده و سعی دارند تا با هنجارهای اجتماعی تطبیق پیدا کنند. تمایل برای تقویت اعتماد به نفس با استفاده از توهمات مثبت یکی از واضح‌ترین و مشخص‌ترین عناصر هر رسانه اجتماعی است. در آن جهان‌ها این شما هستید که انتخاب می‌کنید چه چیزی به بقیه نشان داده شده و چه چیز سانسور شود.

استفاده بیش از حد از رسانه‌های اجتماعی بیشتر بر روی جوانان تاثیر می‌گذارد اگر چه افراد با سنین مختلف همواره در حال نوشتن مطلب و به روز رسانی پروفایل خود هستند. دنیای مجازی به برخی افراد حس معروف بودن می‌دهد. اگر در بین دنبال‌کننده‌های خود افراد جوانی دارید به راحتی می‌توانید ببینید که تمایل بیشتری برای عکس گرفتن از خود و پست کردن بر روی فضای مجازی دارند. همه چیز به اعتماد به نفس بر می‌گردد و تمایل به کسب آن می‌تواند منجر به تصمیمات عجیب غریب شود.

برای مثال فرض کنید در پارک در حال قدم زدن هستید. از شنیدن صدای گنجشک‌هایی که نمی‌بینید اما صدایشان را می‌شنوید لذت می‌برید که ناگهان چراغ مسی را بر روی زمین می‌بینید. آن را برداشته و می‌فهمید که چیز بی‌ارزشی نیست

و به احتمال زیاد کار می‌کند. اگر به آن کمی پولیش بزنید و تمیزش کنید مثل روز اولش می‌شود. همینطور که روی آن را با گوشه لباس خود پاک می‌کنید ناگهان غول چراغی از آن بیرون می‌آید.



غول به منظور تشکر از شما برای آزاد کردنش به شما پاداشی می‌دهد. متأسفانه شما فقط حق انتخاب یکی از ۴ گزینه مشخص شده را دارید: ۱. پول زیاد ۲. ازدواج با هر که دوست داشته باشید ۳. بهترین غذای دنیا ۴. یک تعریف جانانه و خوب از کارتان. کدامیک را انتخاب می‌کنید. مواردی مشابه در یک تحقیق روانشناسی توسط برد بوشمن، اسکات مولر و جنیفر کراکر^۱ در سال ۲۰۱۰ استفاده شد. تعدادی تحقیق در مورد اعتماد به نفس انجام شد که در آن از افراد خواسته شد تا به تمایلات روزمره افراد همانند غذا، رابطه، پول، دوستی و تعریف امتیاز داده و بیان کنند که به چه میزان به آن‌ها نیاز داشته و دوستشان دارند. فکر می‌کنید کدامیک بیشتر انتخاب

¹ Brad Bushman, Scott Moeller, and Jennifer Crocker

شد؟ در تحقیقاتی که در مدارس و دانشگاه انجام شد چیزی که اعتماد به نفس را ارتقاء دهد جذاب‌تر از بقیه بوده و پاداش بهتری برای جوانان محسوب می‌گردد. وقتی از شخصی که سنش کمتر از ۲۵ سال است پرسید که از بین رابطه، غذا و تعریف کدام را انتخاب خواهد کرد بیشتر افراد جملات انگیزشی را انتخاب می‌کنند حتی اگر مدت‌ها باشد لذت گزینه‌های دیگر را نچشیده باشند. همین محققان در تحقیق دیگری فهمیدند که با گذشت زمان تمایل بدین امر به مرور کاهش یافته و ضعیف‌تر می‌شود اما هیچوقت به طور کامل از بین نمی‌رود.

برخی از محققان مثل جین تونگ^۱ باور دارند که در جهانی که تعریف و تمجید از هر نیاز اولیه دیگری مهم‌تر بوده و طرز فکر خود برتر بینی در تمامی نقاط جهان دیده می‌شود گونه‌ای از خودشیفتگی در جهان پدید آمده که از چندین توهم مثبت پدید آمده است. تحقیق این محقق نشان می‌دهد که از اواسط دهه ۱۹۸۰ پیشرفت خودشیفتگی در شهروندان آمریکایی دقیقاً مشابه با افزایش چاقی در بین آن‌هاست. او با استفاده از آزمایش‌های روانکاو در یافت که در سال ۲۰۰۶ از هر ۴ دانشجوی آمریکایی ۱ نفر دچار خودشیفتگی می‌باشد. منظور دقیقاً خودشیفتگی واقعی است؛ چیزی که منجر به اختلالات شخصیتی می‌شود. در پیش‌بینی‌هایش شیب این تغییرات بسیار خطرناک است و در حال بیشتر شدن است. تونگ می‌گوید که خودشیفتگی حاصل از اعتماد به نفس بیش از حد، سرانجام از کنترل خارج شده و تمامی چیزهایی را که با اعتماد به نفس بهبود داده‌اید فاسد خواهد کرد. پس از گذر از حد مجاز، سلامت افراد دیگر اهمیت نداشته و به جهان مادی وابسته‌تر می‌شوید. در نهایت نیز به توهمی می‌رسید که حس می‌کنید قدرت انجام تمامی کارها را داشته و از سخت‌ترین شرایط جان سالم به در خواهید برد. وی در کتابش دلیل شکست بازار مسکن و افزایش محبوبیت مستندها در مورد افراد معمولی را در اواسط دهه ۲۰۰۰ را همین می‌داند. علاقه به مشهور بودن بی‌دلیل از چیزی عجیب به

^۱Jean Twenge

چیزی کاملاً قابل پیش‌بینی تبدیل شد. دلیل این امر نیز آن است که تعریف خانواده-ها برای افزایش اعتماد به نفس در افراد در جامعه عینی شد و این با استفاده از تکنولوژی به سرعت تبدیل به طرز فکر خود بهبودی شد. در زمانی که تحقیق تونگ انجام شد ۲۰ سال بود که مستندهایی در مورد مردم عادی که خود را بهبود می‌دادند، ساخته شده بود. ستاره‌های این برنامه‌ها تنها بخش کوچکی از جمعیتی را نشان می‌دهند که با اینکه می‌دانند در چه چیزی شرکت می‌کنند باز دوست دارند تا به کار خود ادامه دهند. تهیه‌کنندگانی که تجربه کافی دارند دقیقاً می‌دانند کدام شخص بیشتر بینندگان را سرگرم می‌کند و در نتیجه همان گروه کوچک را انتخاب می‌کنند. نتیجه اینکه نسل جدیدی از افراد مشهور به وجود می‌آید که همه دچار توهمات مثبت بوده و دیدن خودشیفتگی در بین نوجوانان چیز عادی‌تری به نظر برسد.

تمایل برای دیدن خود به عنوان شخص بهتری نسبت به بقیه و خود را صالح-تر، ماهرتر، باهوش‌تر و زیباتر از واقعیت دیدن احتمالاً در ذهن شما وجود داشته و حاصل میلیون‌ها سال تلاش و جدال نیاکان شما با مشکلات بوده که عدم حضور آن منجر به انقراض ۹۹٪ موجودات منقرض شده است. اما هنوز چیزهای زیادی وجود دارد که از زمان تولدتان با اعتماد به نفس شما ترکیب می‌شود.

البته تجربه می‌تواند این احساسات را تقویت و یا سرکوب کند. روش‌های تربیتی والدین نیز می‌تواند تاثیرات بسیار زیادی در این امر داشته باشد. نگرش‌های موجود در هر نسل نیز شدیداً می‌تواند روش رسیدن و نگاه به خودسازی را تغییر دهد. برای مثال دختری که در سال ۱۸۵۰ در یتیم‌خانه بزرگ شده دید متفاوتی برای بررسی عزت نفس با دختری خواهد داشت که خود را برای مسابقات ژیمناستیک در سال ۲۰۱۲ آماده می‌کند. اگر تمامی عوامل یاد شده را کنار بگذاریم فرهنگی که افراد در آن بزرگ می‌شوند نیز تاثیر به سزایی خواهد داشت. در اواخر قرن بیستم عملکرد انفرادی و تمرکز بر خود در بیشتر شهروندان آمریکایی وجود داشت در حالی که در

ژاپن بیشتر افراد به کارهای گروهی و تاثیرگذاری در جامعه تشویق می‌شدند. تحقیقات بین فرهنگی که توسط هیزل مارکس و شینبو کیتایاما^۱ در دهه ۱۹۹۰ انجام شد نشان داد که در بیشتر فرهنگ‌های آسیایی خودسازی و خودمحوری مزمت و از تشکیل آن جلوگیری می‌شود. ضرب‌المثل «تا داد و بیداد نکنی کسی متوجهات نمیشه» در فرهنگ آمریکایی به «گر خواهی نشوی رسوا هم‌رنگ جماعت شو» در فرهنگ شرقی تبدیل شده است. تکنیک آمریکایی‌ها برای کسب اعتماد به نفس آن است که روزی صد مرتبه به خود داخل آینه نگاه کرده و به خود بگویند «من زیبا هستم». این در حالی است که در ژاپن همه دست هم را گرفته و به یکدیگر همین جمله را می‌گویند. دو محقق مذکور اشاره کردند که در چنین فرهنگی افراد اعتماد به نفس بیشتری را در برخورد با شکست‌های خود پیدا می‌کنند. عزت نفس از بودن در گروه و سلامتی همه افراد پدید می‌آید. طبق گفته محققان کسی که در چنین فرهنگی بزرگ شود اجازه قبول شکست و ناامیدی را نداشته و هیچ چیزی را به صورت شخصی و انفرادی نمی‌خواهد. معمولاً عدم تایید در دیده دیگران تاثیر بیشتری نسبت به تعریف آن‌ها می‌گذارد چرا که احتمال صحیح و راست بودن تعریف کمتر است. مارکس و کیتایاما می‌گویند: «افرادی که شخصیت مستقل داشته باشند معمولاً خود را بهتر از بقیه نمی‌بینند». همچنین وقتی برتری دیگران را در امری ببینند به آن‌ها احساس بدی دست خواهد داد. به احتمال زیاد تاکنون نمونه‌هایی از نگرش‌های شرقی را در فرهنگ‌های غربی دیده‌اید. کمپ‌ها و گروه‌های سیاسی که به دور هم جمع شده و خود محوری را سرزنش کرده و اهداف گروه و روابط بین آن‌ها را در اهم کار خود قرار داده‌اند. افراد در این گروه‌ها حتی ممکن است برخی از دیدگاه‌های جوامع آسیایی را باور کرده و مطابق با آن‌ها رفتار کنند. اما کمپین‌های مخالف دقیقاً روش عکسی را در پیش گرفته و فردگرایی و آزادی شخصی را تا حدی به پیش می‌برند که خودسازی و پیشرفت فرد به آخرین حد خود برسد.

¹ Hazel Markus and Shinobu Kitayama

یک قرن داده آزمایشی به حقیقتی در مورد تجربیات روزمره افراد اشاره می‌کند: همه شدیداً در اعتماد به نفس غرق شده‌اند. هر چه عزت نفس درونی فرد بیشتر باشد شخص از آن بیشتر دفاع خواهد کرد. در تمام طول روز و زندگیتان واکس خورده و تغییر می‌کند اما احساس عمومی اینکه می‌توانید با جهان بجنگید به شما کمک می‌کند تا به زندگی خود ادامه دهید. حس می‌کنید که تاثیرگذار بوده و بر روی محیط اطرافتان کنترل دارید. باور دارید که حق انتخاب دارید و این انتخاب‌ها زندگی شما را بهبود می‌دهند. روانشناسان این احساس کنترل سرنوشت را «خود کارآمدی» می‌نامند. اسکینر روانشناس سرشناسی است که ادعان دارد مرکز شخصیت هر شخص در اطراف اعمال دوره کودکی آن شخص تشکیل می‌شود. وی الگویی را در رفتار افراد مشاهده کرد که پاسخ و تقویت‌کننده می‌نامد. فرض کنید که در جشن سال نو پیانو اجرا کردید و همه برای شنیدنش به اتاق شما آمده باشند. پس از پایان همه تشویق کرده و از شما تعریف کردند. اسکینر باور دارد چنین عملی منجر به افزایش اعتماد به نفس در افراد می‌شود. شاید یکبار دیگر در آینده و در موقعیتی دیگر همین کار را انجام دهید و اگر باز مورد تایید بقیه قرار گیرد برای جلب توجه افراد از آن استفاده کنید. وی باور دارد که با گذشت زمان هر کس یاد می‌گیرد که چه اعمالی در چه موقعیت‌هایی برای وی توجه و تعریف به ارمغان می‌آورد. در نتیجه سعی می‌کنید تا خود را در چنین موقعیت‌هایی قرار داده تا باز تعریف دریافت کنید. پس در اطراف این کارها و موقعیت‌ها نوعی اعتماد به نفس ساخته و مطمئن می‌شوید که در عوض انجام آن‌ها چیزی دریافت کرده و یا به عبارت دیگر تقویت می‌شوید. به همین دلیل است که در بعضی از گردهمایی‌ها شرکت کرده و از رفتن به تعدادی از آن‌ها خودداری می‌کنید. همچنین به همین دلیل است که با تعدادی از مردم سریع دوست شده و از بقیه دوری می‌کنید. سعی دارید تا از حبایی که سال‌ها در اطراف خود پرورش داده‌اید محافظت کنید؛ حبایی از توهومات مثبت که حسی خوبی را از خودتان در ذهنتان

ایجاد می‌کند. این احساسات خوب تفکر و نگرش عمومیتان را در مورد کنترل و نحوه برخورد با مشکلات ناآشنا تحت تاثیر قرار می‌دهد. عزت نفس و خود کارآمدی با هم همکاری کرده و شما را هر روز صبح از تخت خواب بیرون می‌کشند و با وعده تنبیه از جهان ظالم از عقب‌گرد و پسرفت در زندگی باز می‌دارند. تحقیقاتی که در مورد خودسازی انجام شده نشان داده است اعتماد به نفس و مفهوم آن در تمامی افراد متفاوت است. در عوض افراد رنج گسترده‌ای از توانایی‌ها و ارزش‌ها را برای خود تعریف می‌کنند. اگر چه موارد زیاد و متفاوتی در جهان واقعی قرار دارد اما باز شما همیشه خود را کمی بهتر از بقیه ارزیابی می‌کنید. به احتمال زیاد شما همین عمل را در برخورد با زوایای مطلوب شخصیتی انجام می‌دهید. نظرات شما در مورد یک انسان فراتر از مردم عادی شدیداً توسط فرهنگ و دوره‌ای که در آن زندگی می‌کنید تاثیر می‌گیرد؛ اما حالت پیش‌فرض ذهنی افراد همیشه بر روی حالتی کمی بالاتر از متوسط قرار گرفته است. وقتی این موضوع را بدانید می‌توانید حدس بزنید که واکنش شما و افراد دیگر در برخورد با مشکلات پیچیده چیست و ممکن است به تصمیمات کمتر احمقانه منجر شود که از برنامه‌های نسبتاً هوشمندانه‌تری نشأت گرفته است. بدانید تمامی افرادی که سختی‌ها را شکست داده، بارها شکست خورده و هنوز تسلیم نشده‌اند در پایان تنها شخص باقی‌مانده در میدان خواهند بود. این‌ها همان کسانی هستند که داستان‌های انگیزشی تعریف کرده و به بقیه راجع به هیچ وقت تسلیم نشدن خود در مقابل سختی‌ها می‌گویند. افراد دیگری که تلاش کرده و شکست خورده‌اند (بیشتر افراد در این گروه قرار می‌گیرند) به هیچ وجه برای سخنرانی در دانشگاه دعوت نمی‌شوند.

این حجم از توهّم ترفند مفیدی برای مردم است. اینکه در جهان بر روی سیاره-ای زندگی کنید که تنها تعداد اندکی دوست دارید بسیار دشوار است حتی اگر خوش‌شانس بوده و در جامعه‌ای پولدار، تحصیل کرده و صنعتی در قرن بیستم زندگی کنید و خانواده‌تان بالاتر از خط فقر باشد. در چنین شرایطی شما در مقایسه

با بقیه همانند پادشاه زندگی می‌کنید. اگر در چنین شرایط خوبی زندگی می‌کنید به تمام غر زدن‌ها و ناراحتی‌هایی که تا به حال حس کرده و یا دیده‌اید فکر کنید؛ به اقیانوس بین خواسته‌ها و چیزهایی که دارید، به از دست دادن ناگهانی افرادی که دوستشان داشتید و شکست‌های عشقی که برایتان اتفاق افتاده است. مهم نیست که چقدر وضعیت الان شما خوب باشد باز تاکنون حتما چندین بار گریه کرده‌اید. قطعاً داشتن مغز کار آسانی نیست. این در واقع عهده‌ای است که ما با دنیا می‌بندیم تا در این هیاهوی زندگی به دنبال خوشحالی و احساس خوب باشیم. طرز فکر خودسازی و تمامی توهمات مثبت باعث می‌شود تا افرادی که از گرسنگی، فقر و بیماری رنج می‌برند خشمی کمتر و احساس ملایم‌تری به این موارد داشته باشند. در شهرهای پنوم‌پن و کلکته افرادی وجود دارند که هر روزه به دور آشغال‌هایی که در محوطه بازیافت تخلیه می‌شود صف کشیده و به دنبال غذا می‌گردند. این کودکان تمام طول روز را با پای برهنه در آشغال‌ها به دنبال تکه‌ای غذا می‌گردند. دود آشغال‌هایی که در اطراف سوزانده می‌شود حس خفگی در آن‌ها ایجاد می‌کند. جاهایی در دنیا وجود دارد که مردم هر روز با ترس حمله تک‌تیراندازان و بمب‌های انتحاری به سر کار می‌روند. در بسیاری از مناطق آب آشامیدنی در دسترس نیست و غذایی برای خوردن پیدا نمی‌شود.

در تمامی طول تاریخ دوره‌هایی وجود داشته که مردم با قحطی سر و کله زده و در بدبختی تمام زندگی کرده و دوام آورده‌اند. همواره مردم با مشکلات وحشتناکی اعم از حملات انتحاری، قحطی و جنگ مقابله کرده و در این شرایط جان سالم به در برده‌اند. اما جالب آن است که بدانید شما با همه افراد تحت این شرایط وجه مشترکی دارید. حتی اگر تمام این شرایط خوب از شما گرفته شود و در بدترین شرایط موجود قرار گیرید، باز دوام آورده و تسلیم نمی‌شوید.

