



خلاصه کتاب بازی جایگاه

خلاصه کتاب بازی جایگاه درباره چیست؟

کتاب بازی جایگاه به کاوش در سلسله مراتب مستتر در روابط اجتماعی و رقابت آدمها برای کسب منزلت اجتماعی بالاتر می پردازد. این نیرویی است که به زعم نویسنده انگیزه پشت بیشتر رفتارهای انسانی است. بررسی قوانین پنهان بازی جایگاه، بینشی عمیق نسبت به زمینه های روان شناختی پشت انتخاب ها و تعاملات روزمره مردم فراهم می کند و مسیری را برای افرادی که می خواهند اخلاقی زندگی کنند (به تعبیر نویسنده «بازیکن اخلاقی» باشند) هموار می سازد تا در عین شکوفایی در یک جهان آشفته، جایگاه خود را نیز حفظ کند.

بازی جایگاه را درک کنید و آن را بازی کنید

اگر یک بدلکار اربتره ای، یک نابغه شطرنج اسلواکیایی و یک ساحر بومی سرخپوست را در یک اتاق قرار دهید (افرادی که کمترین شناختی نسبت به هم دارند)، چه اتفاقی

می‌افتد؟ نهایتاً یک سلسله‌مراتب اجتماعی بین آنها ایجاد می‌شود که یکی را در بالا قرار می‌دهد و دو نفر دیگر برای بهبود موقعیت خود تلاش می‌کنند. این ذات انسان است.

میل به صعود در رتبه اجتماعی یا کسب جایگاه در DNA انسان حک شده است. این دلیلی است که شما به دنبال ثروت یا نام نیک هستید، یا به خیریه کمک می‌کنید. نکته جالب این است که همین دلیل باعث می‌شود که شما این کارها را نکنید. از نمایش‌های آشکار ثروت گرفته تا نشان دادن فضیلت و وقوع جنگ‌های جهانی، بسیاری از کارهایی که انسان انجام می‌دهد را می‌توان به انگیزه‌های ناخودآگاه برای کسب شان و منزلت اجتماعی نسبت داد.

در کتاب «بازی جایگاه» نوشته ویل استور، شما قوانین نانوشته بازی جایگاه را می‌آموزید و یاد می‌گیرید که آن را به‌خوبی انجام دهید. بدون اینکه اجازه دهید این بازی بر زندگی شما تسلط یابد.

شما برای بازی کردن به دنیا آمده‌اید

بن گان پس از گذراندن ۲۵ سال حبس به‌خاطر قتل دوست دوران کودکی‌اش، یک معشوق و چندین فعال مدنی پشت خود داشت که برای آزادی او مبارزه می‌کردند. بن تنها ۱۴ سال داشت که این قتل اتفاق افتاد.

اما هر بار که به آزادی نزدیک می‌شد، با ارتکاب یک تخلف جزئی، خودش را خراب می‌کرد. آنها تعجب می‌کردند که چرا کسی باید این کار را بکند؟

خب، بن گان از طریق مطالعه، دفاع از هم‌بندانش و نوشتن یک وبلاگ محبوب که نامزد دریافت جایزه اورول شد، احترام و جایگاهی در محافل زندانی (!) کسب کرده بود. اما عزت‌نفس او وقتی که بالاخره از زندان آزاد شد، ویران شد!

مانند بن، همه آدمها یک نیاز ذاتی دارند؛ نیاز تعلق داشتن به یک گروه. مردم مشتاق مزایایی هستند که از ارتباطات اجتماعی به دست می‌آورند. اما هنگامی که به یک

گروه می‌پیوندند، به دنبال بهبود جایگاه خود در آن هستند.

همه ما آدمها بازی‌های جایگاه را انجام می‌دهیم و برای تایید و تحسین از سوی اعضای گروه خود رقابت می‌کنیم. جایگاه اجتماعی بالاتر، اغلب دسترسی بیشتری به منابع، فرصت‌های بیشتر برای آمیزش و فرزندآوری و چشم‌اندازهای بهتری برای فرزندان ما به ارمغان می‌آورد. اما همچنین نیازهای عاطفی ما را برای معنا، هدف و عزت‌نفس برآورده می‌کند.

بازی‌های جایگاه هویت ما را شکل می‌دهند. گروه‌هایی که به آنها تعلق داریم و رتبه ما در آنها بر نحوه دید ما نسبت به خودمان و نحوه رفتار ما تاثیر می‌گذارد. ما همه‌جا بازی‌های جایگاه را انجام می‌دهیم. در محل کار، در دنیای آنلاین، در سرگرمی‌ها، باشگاه‌ها و حتی زمانی که با مخاطبان نامرئی در ذهن خود تعامل می‌کنیم.

این بازی‌ها می‌توانند ما را به کار سخت، نوآوری و موفقیت ترغیب کنند. اما ترس از دست‌دادن جایگاه همچنین باعث اضطراب و رفتارهای مضر می‌شود؛ زیرا ما ناامیدانه سعی می‌کنیم موقعیت خود را حفظ یا بهبود ببخشیم. قطع ارتباط از گروه‌ها می‌تواند به معنای واقعی کلمه ما را بیمار کند، زیرا انزوای اجتماعی و جایگاه پایین با سلامت جسمی و روانی ضعیف‌تر مرتبط است.

بنابراین وقتی به یک گروه وصل می‌شویم، به هر ترتیبی که شده، سرخ‌ها را در مورد نحوه بازی کردن پیدا می‌کنیم.

قوانین و نمادهای بازی جایگاه

قرار بود یک چیز جزئی باشد: مجموعه‌های میز تحریر تک قلمی که به همه معاونان یک شرکت آمریکایی داده شد. اما همان روز اول یکی از آنها به یک مجموعه دو قلمی ارتقا یافت و تا روز چهارم، هر یک از آنها مجموعه‌های میز تحریر سه قلمی داشتند.

همه دوست دارند فکر کنند که از این نمایش‌های حقیرانه برای کسب رتبه بالاتر مصون هستند، اما مغز ما به طور ناخودآگاه از طریق نمادهایی مانند دارایی‌ها، ظاهر

و رفتار مرتبا وضعیت دیگران را نسبت به خودمان ارزیابی و مقایسه می‌کند.

لوگوهای گران‌قیمت، حالت بدن (body language) با اعتماد به نفس و لحن صدای ثابت، همه نشان‌دهنده جایگاه بالا هستند و ما را به سمت تنظیم رفتار خود برای مطابقت با کسانی که آنها را بالاتر از خود می‌بینیم سوق می‌دهند. زمانی که کارشناسان مصاحبه‌های لری کینگ را مطالعه کردند، متوجه شدند که او لحن خود را برای مطابقت با الیزابت تیلور، اسطوره هالیوود تغییر داده است. عکس این موضوع زمانی اتفاق افتاد که لری کینگ با یک مهمان کمتر محبوب مصاحبه کرد.

ظرفیت انسان‌ها برای ایجاد و حفظ نمادهای جایگاه اجتماعی شگفت‌انگیز است. مثلا مردم در جزیره پوهنپی میکرونزی با کشت و پرورش سیب‌زمینی‌های شیرین برای راه یافتن به جشنواره‌های بزرگ‌ترین سیب‌زمینی شیرین، می‌کوشند تحسین همشهری‌ها را به دست آورند و در مورد این سنت آداب و رسوم را ایجاد کرده‌اند تا بتوانند کسانی را که ثقل می‌کنند یا نشانه‌های آشکاری از غرور در دستاوردهای خود نشان می‌دهند، شرمندة کنند. فقط کشاورزان سیب‌زمینی اینطور نیستند. آمریکایی‌ها در دهه ۱۹۵۰ میکوشیدند با خرید ماشین‌های دراز و گول‌پیکر جایگاه اجتماعی خود را به رخ بکشند.

ما با کسانی که نمادهای جایگاه ما را به اشتراک می‌گذارند، احساس خویشاوندی می‌کنیم و منبع جایگاه یکدیگر می‌شویم. با این حال، بازی‌های جایگاه باعث ایجاد رقابت می‌شوند. ما می‌خواهیم از همسالان خود متمایز شویم، حتی زمانی که با هنجارهای فرهنگی مطابقت داریم.

فرهنگ‌ها قوانین متمایزی برای انجام بازی‌های جایگاه دارند. به عنوان مثال، در غرب، مردم معمولا بازی‌های فردگرایانه‌ای را انجام می‌دهند که به دنبال شکوه شخصی هستند. مردم در شرق آسیا عمدتا بازی‌های جمعی انجام می‌دهند و برای برجسته‌شدن مطابقت می‌کنند. این بازی‌ها درونی می‌شوند و هویت بازیکنان را شکل می‌دهند.

صرف نظر از هر نوع بازی که در آن شرکت می‌کنید، سه استراتژی در زندگی وجود دارد

که می‌توانید اعمال کنید: بازی پرستیژ که ویل استور آن را «بازی موفقیت» می‌نامد (همه می‌خواهند «موفق» شوند)، بازی تسلط (برد و باخت از طریق اعمال زور) و «بازی فضیلت» که در آن اعتقاد و عمل به یک باور یا قاعده به عنوان ارزش تعیین می‌شود و سپس موقعیت آدمها بر اساس آن سنجیده می‌شود. در ادامه در مورد آنها بیشتر خواهیم آموخت.

بازی‌های موفقیت و پرستیژ

مردان دارای رتبه‌های اشرافی قبلاً اختلافات خود را با به چالش کشیدن یکدیگر به دوئل حل و فصل می‌کردند. این رسم صدها سال ادامه داشت تا اینکه عوام شروع به کپی کردن بازی آنها کردند. هنگامی که بازی دوئل پرستیژ و اعتبار خود را از دست داد، اشراف آن را رها کردند و دوئل دیگر هرگز ادامه نیافت.

جامعه مدرن واقعا از این نشانه‌های پرستیژ فراتر نرفته است. ما هنوز هم به بازیکنان موفق در بازی‌های جایگاه احترام می‌گذاریم و سعی می‌کنیم از آنها تقلید کنیم، حتی اگر اینکار باعث رنج کشیدن ما شود. ما از افراد دارای جایگاه بالا تقلید می‌کنیم به این امید که اعمال آنها برای ما نیز «موفقیت» به همراه داشته باشد.

بسیاری از این کپی‌برداری‌ها ناخودآگاه است. ما از نشانه‌ها برای شناسایی اینکه باید از چه کسی یاد بگیریم استفاده می‌کنیم. اغلب افرادی هستند که شبیه ما هستند، کسانی که ما آنها را بسیار ماهر می‌دانیم، بازیکنانی که نشانه‌های آشکاری از موفقیت مانند ثروت نشان می‌دهند و کسانی که ما آنها را تحسین می‌کنیم.

اینترنت توانایی انسان را برای مشهور کردن افرادی که ما مشتاقانه از آنها تقلید می‌کنیم، تقویت کرده است. افرادی که جایگاه بالایی دارند می‌دانند که مردم از آنها تقلید می‌کنند، این موضوع باعث خوشحالی آنها می‌شود، اما باگذشت زمان، نفوذ آنها کاهش می‌یابد، بنابراین آنها برای جلو ماندن، به دنبال یافتن نمادهای منحصربه‌فرد پرستیژ هستند.

اما هنگامی که بازی‌های پرستیژ شکست می‌خورند، مردم ممکن است به بازی‌های تندتر مثل تسلط و فضیلت متوسل شوند.

دستگاه پاداش و تنبیه جایگاه

یک روان‌شناس استنفورد، B.J. Fogg، یک دوره آموزشی برای تعدادی از کارآفرینان دره سیلیکون برگزار کرده بود که طی آن یاد داده بود چطور پیامهای متقاعدکننده‌ای به مخاطب خود ارائه دهند. بسیاری از این کارآفرینان می‌توانستند از این آموزه‌ها برای ایجاد و کسب درآمد از برنامه‌ها در فیس‌بوک استفاده کنند. این کلاس فقط ده هفته طول کشید، اما در پایان آن دانشجویان او ۱۶ میلیون کاربر داشتند و یک میلیون دلار از تبلیغات درآمد کسب کرده بودند.

مدل او سه عنصر اساسی را فهرست می‌کند که برای انجام یک عمل لازم است. باید انگیزه و محرکی وجود داشته باشد و انجام آن عمل باید آسان باشد.

رسانه‌های اجتماعی بازی‌های جایگاه مانند موفقیت، فضیلت و تسلط را تشدید می‌کنند. در این رسانه‌ها شرکت‌های فناوری قوانین بازی را مدیریت می‌کنند تا آنها را روی همه بازیگران اعمال کنند.

هنگامی که لینکدین راه‌اندازی شد، ماهیت بلندپروازانه رتبه و جایگاه در شبکه اجتماعی انگیزه بسیاری در میان کاربران ایجاد کرد. هر کاربری مشتاق افزایش منزلت خود از طریق افزایش تعداد ارتباطات (connection) با دیگر کاربران است. گشت و گذار آسان از یک پروفایل به پروفایل دیگر باعث شد که رشد اجباری شود.

به اعتقاد پروفیسور Fogg ما هرگز نمی‌دانیم که دقیقا چند لایک یا دنبال‌کننده دریافت خواهیم کرد، یا مردم چه خواهند گفت؛ بنابراین تعلیق وجود دارد و رقابت هیجان‌انگیز می‌شود و اعتیادآور است.

نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد که مردم نزدیک به ۱۰۰ بار در روز تلفن‌های خود را چک می‌کنند. اکثر آنها به محض بیدار شدن صبح به سراغ تلفن‌های خود می‌روند.

رسانه‌های اجتماعی به یک دستگاه پاداش و تنبیه برای جایگاه اجتماعی تبدیل شده‌اند. استفاده از آنها مردم را برای کسب اعتبار بیشتر تحریک می‌کند.

پاداش‌های بالقوه در این شبکه‌ها مانند شهرت و فالوور بیشتر (دنبال‌کنندگان) ما را درگیر نگه می‌دارد. البته Fogg در مورد خطرات این رویکرد اعتیادآور به ابزارهای کسب جایگاه هشدار می‌دهد اما بعید به نظر می‌رسد که بتوان پیامدهای مثبت و منفی این تحول را به عقب بازگرداند.

بازی‌های تسلط

در سال ۲۰۱۸، کارن ترنر با عصبانیت با افسران پلیس نیوجرسی روبرو شد؛ زیرا آنها جرات کرده بودند خودرویی را که دخترش در آن بود متوقف کنند. او جایگاه خود را به‌عنوان یک دادستان فدرال سابق و کمیسر اداره بندر به رخ کشید و از افسران خواست که او را «کمیسر» خطاب کنند. قلدری او توی ویدیو ضبط شد و باعث شد ترنر شغل و جایگاه اجتماعی خود را از دست بدهد.

داستان او یک نمونه کلاسیک از رفتار تسلط خواهانه است. او از پرخاشگری برای ادعای جایگاه و تلاش برای تاثیرگذاری بر افسران پلیس استفاده کرد. متأسفانه این شیوه هنوز کار می‌کند؛ مثلاً کسانی که حرف دیگران را قطع می‌کنند یا متکبرانه دانش خود را به نمایش می‌گذارند، همچنان در جامعه پیشرفت می‌کنند. اما چنین رفتاری حسن‌نیت شما را نشان نمی‌دهد. درحالی‌که پرستیژ از تحسین آزادانه اعطا شده از سوی مردم ناشی می‌شود، «تسلط خواهی» جایگاه را با زور یا اجبار به دست می‌آورد.

تسلط خواهی در ژن‌های ما نوشته شده است. ما در روزهای اولیه تکامل انسان نیاز داشتیم که یا از دشمنان خود فرار کنیم یا با آنها مبارزه کنیم، اما اکنون بیشتر این نبردها در دنیای ذهن‌ها و معناها انجام می‌شود. هم تسلط و هم پرستیژ می‌تواند جایگاهی را به افراد اعطا کنند، اما ما عموماً رهبران دارای پرستیژ را ترجیح می‌دهیم. با این حال، هنگامی که جایگاه جمعی ما تهدید می‌شود، ما تمایل داریم به رهبران

مسلط و پرخاشگر رای دهیم.

تحقیقات نشان می‌دهند تسلط خواهی منشاء بیشتر قتل‌ها است. پروفیسور جیمز گیلیگان بیش از سه دهه را صرف مصاحبه با مردانی کرد که به قتل محکوم شده بودند و بیشتر آنها گفتند که به این دلیل قربانیان خود را کشته یا مورد حمله قرار داده‌اند که از سوی مقتولان احساس بی‌احترامی کردند. درحالی‌که مردان عموماً خشونت فیزیکی را برای دفاع از جایگاه خود ترجیح می‌دهند، زنان تمایل دارند برای تسلط بر رقبای خود به تخریب وجهه اجتماعی، شهرت، شایعات و طرد اجتماعی روی بیاورند.

در فضای آنلاین، مردان بیشتر احتمال دارد «مهارت فنی» یک مرد دیگر را زیرسوال ببرند، درحالی‌که زنان بیشتر احتمال دارد زن دیگری را بی‌اخلاق و بی‌بندوبار توصیف کنند. تسلط معمولاً زمانی ظاهر می‌شود که سلسله‌مراتب در جایگاه اجتماعی افراد نامشخص باشد. اما اگر تمایز روشنی در جایگاه بین دو نفر وجود داشته باشد، فرد دارای جایگاه بالاتر احتمال بیشتری دارد که به خواسته خود برسد.

اگرچه گاهی اوقات در کوتاه‌مدت موثر است، تسلط باعث ایجاد خشم و مقاومت می‌شود. این امر اطاعت را ناگزیر می‌کند؛ اما برای تقلید الهام‌بخش نیست. پرستیژ احترام داوطلبانه، و نه اکراه آمیز، را به ارمغان می‌آورد.

بازی فضیلت

در بازی فضیلت جایگاه اجتماعی برتر به افرادی تعلق می‌گیرید که به قوانین نوشته و نانوشته اجتماع احترام بیشتری می‌گذارند. این قواعد اغلب از دل ارزش‌های اخلاقی و پیروی از آنها بیرون آمده‌اند.

در حالی که نتایج «بازی تسلط» متکی به رفتار شما است، نتایج بازی های فضیلت و موفقیت (پرستیژ) به آنچه دیگران درباره شما فکر می‌کنند بستگی دارند.

حداقل تا حدی، همه ما از یک دستورالعمل ناخودآگاه برای کپی کردن، چاپلوسی

کردن و مطابقت با مافوق‌ها پیروی می‌کنیم، به این امید که جایگاه خود را بالا ببریم. با این حال، نفوذ و تحسین، نه ثروت یا قدرت، هدف نهایی جایگاه هستند. یک راهب بی‌بضاعت که «بازی‌های فضیلت» را انجام می‌دهد ممکن است احترام و نفوذ بیشتری نسبت به یک بانکدار ثروتمند داشته باشد.

در بین سه نوع اصلی بازی جایگاه، فضیلت آسانترین راه برای بازی کردن است چون کسب امتیاز در این باز خیلی ساده است و به انتقاد کردن از دیگران متکی است. در واقع اگر سیر تحولات تاریخ بشر را دنبال کنیم، متوجه می‌شویم به تدریج بازی‌های خشن تسلط گرایي جای خود را به بازی‌های فضیلت داده‌اند.

اما ایراد این شیوه آن است که باعث آزار و رنجش مردم می‌شود و بازی خیلی زود تند و گزنده می‌شود. وقتی بازی فضیلت ملتهب شود دیگر به نقد دیگران محدود نمی‌ماند و نوبت به تحقیر دیگران برای بالا بردن موقعیت و جایگاه می‌رسد. این یک بازی برد و باخت است: نزول دیگران مساوی با صعود گروه مقابل است.

چگونه بازی جایگاه را انجام دهیم

سر پل مک‌کارتنی با گروه مشهور بیتلز به رویای هر موسیقی‌دانی دست یافته و به یک نوازنده حرفه‌ای و موفق تبدیل شده بود. اما با این حال، دوست نداشت که نام جان لنون (دیگر عضو گروه) در فهرست شناسنامه ترانه‌ها قبل از نام او درج شود؛ بنابراین در هر فرصتی، سعی می‌کرد ترتیب اسامی به دلخواه خود مرتب کند تا نام خود را اول قرار دهد. می‌بینید؟ مهم نیست یک نفر چقدر موفق باشد، بازی جایگاه انتها ندارد.

پس چگونه در این بازی شرکت کنید تا موفقیت و آرامش را برای شما به ارمغان بیاورد؟

برای شروع، باید گرمی، صداقت و شایستگی را پرورش دهید. گرمی به مردم نشان می‌دهد که شما سعی نمی‌کنید بر آنها تسلط داشته باشید. در عوض، اعمال کوچک

مهربانی از سوی شما کمک می‌کند تا با گذشت زمان نفوذ خود را افزایش دهید. صداقت نشان می‌دهد که شما منصفانه بازی خواهید کرد و شایستگی نشان می‌دهد که بازی شما کل فضای بازی را به نفع همه ارتقا خواهد بخشید.

در گام بعدی، از اعتیاد و سواس‌گونه به فقط یک بازی یا یک گروه خاص اجتناب کنید. در طول زندگی در سطوح مختلف سلسله مراتب اجتماعی، به بازی‌های متنوعی پیوندید و در بیش از یک بازی سرمایه‌گذاری کنید. پیوستن به پروژه‌های مختلفی که فکر میکنید برایتان سودمند است، باعث می‌شود سلامتی و تاب‌آوری شما بهبود پیدا کند.

همچنین خوب است قبل از قضاوت در مورد دیگران به دقت فکر کنید. دنبال بردهای ارزان قیمت در بازی‌های فضیلت نباشید. سعی کنید روی بهبود خود تمرکز کنید. سعی کنید به بحث‌ها به‌عنوان بده و بستان نگاه کنید، نه نبردهای برد و باخت. در هر دو طرف معادله می‌تواند بخشی از حقیقت وجود داشته باشد.

از توهم درگیری‌های بی‌پایان اجتناب کنید. به یاد بیاورد روز اولی که وارد بازی زندگی شدید، تنها نگرانی شما برآورده کردن نیازهای اولیه‌تان بود.

زندگی‌تان را به سمت بازی‌های بزرگ‌تر و بهتر سوغ دهید. قاعدتا در گذر زندگی باید به تجربه آموخته باشید که بازی‌ها را با انعطاف‌پذیری و بدون چسبیدن به یک جایگاه خاص و گذرا انجام دهید. برای کسب نفوذ از طریق شایستگی، خلاقیت و شفقت تلاش کنید.

["message_box text_color="light"]

خلاصه نهایی

تعلق داشتن به گروه‌های اجتماعی (به‌عنوان منابع ارتباط و جایگاه) یک نیاز ذاتی انسان است. ما همه‌جا بازی‌های جایگاه را انجام می‌دهیم تا برای تایید از سوی دیگران و کسب منابع و فرصت‌های بیشتر رقابت کنیم. این بازی‌ها هویت ما را شکل

می‌دهند و انگیزه موفقیت را ایجاد می‌کنند، اما همچنین می‌توانند باعث اضطراب، آسیب و نبرد شوند.

هر گروه قوانین متمایزی برای بازی‌های جایگاه خود دارد، اما سه بازی اصلی وجود دارد که در همه فرهنگ‌ها وجود دارد. تسلط جایگاه را با زور به دست می‌آورد، برخلاف پرستیژ که تحسین برانگیز است. از دست دادن جایگاه می‌تواند باعث تحقیر شود که منجر به خشونت و انتقام می‌شود. یک جایگاه پایدار از طریق استعداد، شخصیت و بازی در سلسله مراتب بازی‌ها حاصل می‌شود.

درک روان‌شناسی جایگاه به ما این امکان را می‌دهد که عاقلانه بازی کنیم. یادگیری عادات صحیحی مثل همکاری و همدلی بیشتر، قضاوت کمتر و مقاومت در برابر وسوسه تسلط بر دیگران، به شما کمک می‌کند تا از رقابت‌های فرسایشی بی‌پایان برحذر باشید و معنایی فراتر از یک جایگاه زودگذر پیدا کنید.

[message_box/]

درباره نویسنده

ویل استور روزنامه‌نگار و رمان‌نویسی است که چندین کتاب پرفروش از جمله «علم داستان‌سرایی» و «فرهنگ سلفی» را منتشر کرده است. استور به‌عنوان یک روزنامه‌نگار، از اقصانقاط دنیا برای نیویورک‌تایمز، نیویورکر و گاردین در انگلستان گزارش تهیه کرده و در این مسیر جایزه عفو بین‌الملل و جایزه AIB را برای مجموعه مستندهای خود در بی‌بی‌سی کسب کرده است.