



خلاصه کتاب توهم نبوغ

یک تصور اشتباه رایج این است که ما انسان‌ها موجوداتی منطقی و عقل‌گرا هستیم که جهان را همان‌طور که هست می‌بینیم؛ اما تحقیقات بسیاری نشان می‌دهند اصلاً نمی‌دانیم چرا به شیوه‌ای خاص، فکر یا رفتار می‌کنیم.

کتاب توهم نبوغ که نام اصلی‌اش «شما آنقدرها هم باهوش نیستید» است، دقیقاً به همین موضوع می‌پردازد و نشان می‌دهد ذهن انسان تا چه حد درگیر خطاهای شناختی و خودفریبی است.

این خلاصه کتاب توهم نبوغ، تجلی جشن خودفریبی‌ها و تفکرات غیرمنطقی است و کمک می‌کند خود و اطرافیان‌تان را بهتر بشناسید. با استفاده از جدیدترین یافته‌های روان‌شناسی و انبوهی از داستان‌های جذاب، این خلاصه کتاب توضیح می‌دهد انسان‌ها از چه راهکارهایی برای فریب دادن خودشان استفاده می‌کنند و این خودفریبی چه پیامدهایی برای ما و دیگران دارد.

فکر می‌کنید ذهنی باز و پذیرا دارید؟ در خلاصه کتاب توهم نبوغ متوجه خواهید شد

چنین نیست و در واقع، شما فقط پذیرای اطلاعاتی هستید که باورهای قبلیتان را تایید می‌کند.

همچنین متوجه خواهید شد تقریباً همه اطرافیان‌تان فکر می‌کنند از شما محبوب‌تر هستند.

با نکته جالب دیگری نیز روبه‌رو می‌شوید: «برخلاف انتظار، اگر ماشین‌تان در یک جاده خلوت خراب شود، احتمال کمک گرفتن بیشتر از زمانی است که در یک خیابان شلوغ شهری گیر کرده‌اید».

از همه مهم‌تر، خلاصه کتاب توهم نبوغ یاد می‌دهد چرا هرگز نباید به درخواست کسی که از طریق تلفن تماس می‌گیرد و خود را پلیس معرفی می‌کند، لباس‌هایتان را درآورید (این جمله به یکی از موارد کلاهبرداری روان‌شناختی اشاره دارد که در آن قربانی‌ها با فریب و تهدید، وادار به انجام کارهایی عجیب و شرم‌آور می‌شوند).

پیدا کردن الگوها

ما خود را فریب می‌دهیم و باور داریم موقعیت‌های تصادفی، معنا داشته یا قابلیت کنترل کردن دارند.

خوشایند است باور کنیم ما انسان‌ها موجوداتی منطقی هستیم که جهان را همان‌طور که هست می‌بینیم؛ اما واقعیت، از این تصور بسیار دور است.

ما تنها ناظران بی‌طرف دنیای اطراف خود نیستیم؛ بلکه دائماً خود را فریب می‌دهیم تا برای اتفاقات تصادفی و رویدادهای بی‌نظم، معنایی قابل درک بسازیم.

برای این کار، تلاش می‌کنیم نظم و الگو را به رخدادهای تصادفی و اتفاقات بی‌قاعدگی که در اطرافمان رخ می‌دهند تحمیل کنیم.

برای انسان‌های نخستین، توانایی تشخیص الگوها مسئله‌ای حیاتی برای بقا بود؛ این توانایی به آن‌ها کمک می‌کرد غذا پیدا کنند، دوستان را از دشمنان و شکارچیان را از

شکار احتمالی تشخیص دهند.

به همین دلیل، انسان در طول زمان به موجودی تبدیل شده که همواره پی یافتن یک الگو میان سروصداها و آشفتگی‌های اطراف است. ما اساساً قادر نیستیم توانایی تشخیص الگو را متوقف کنیم و این توضیح می‌دهد چرا اغلب جایی که هیچ الگویی وجود ندارد، الگو می‌بینیم.

موقعیت‌های تصادفی

تابه حال شده از تکرار عجیب یک عدد خاص، مثلاً عدد هفت، در طول روز شگفت‌زده شوید؟ یا اگر متوجه شوید نام مادر شخصی که با او به قرار عاشقانه رفتید، با نام مادر شما یکی است، آیا حتی برای لحظه‌ای هم که شده، فکر نمی‌کنید این نشانه‌ای است که شما دو نفر برای هم ساخته شده‌اید؟

واقعیت این است عدد هفت، به اندازه همه اعداد دیگر رایج است و مادرهای بی‌شماری نام مادر شما را دارند. این موارد صرفاً تصادفی هستند؛ اما ما چیزی را می‌بینیم که دوست داریم ببینیم و ذهنمان نیز تمایل به پیدا کردن معنا دارد.

فراتر از آن، نه تنها در موقعیت‌های تصادفی معنا می‌یابیم؛ بلکه خودمان را فریب می‌دهیم و باور می‌کنیم می‌توانیم آن‌ها را کنترل کنیم.

برای مثال، با اینکه اعداد حاصل از پرتاب تاس کاملاً تصادفی هستند، مطالعات نشان داده‌اند هر چه فرد احساس قدرت بیشتری داشته باشد، بیشتر باور دارد می‌تواند نتیجه پرتاب بعدی را پیش‌بینی کند.

همچنین تحقیقات نشان می‌دهد اغلب مردم به نوعی «تفکر جادویی» دچار هستند؛ برای مثال هنگام آرزو کردن انگشتانشان را ضربدری می‌کنند. در چنین مواردی نیز فکر می‌کنیم می‌توانیم بر چیزهایی که خارج از کنترل ما هستند، تاثیر بگذاریم.

داستان سرایی

بی‌آنکه خودمان متوجه شویم، اغلب برای توضیح تصمیم‌ها و احساساتمان داستان‌هایی می‌سازیم.

آیا آهنگ یا فیلم مورد علاقه‌ای دارید؟ لحظه‌ای به آن فکر کنید و سعی کنید توضیح دهید چرا تا این اندازه دوستش دارید.

هرچند این کار دشوار است؛ اما احتمالاً می‌توانید توضیحی برای علاقه‌تان پیدا کنید.

مشکل اینجا است که توضیح شما به احتمال زیاد ساختگی و خیالی است. تحقیقات نشان داده‌اند وقتی فکر می‌کنیم در حال توضیح احساسات و تصمیماتمان هستیم، در واقع اغلب داریم برای آن‌ها دلایلی می‌سازیم که واقعی نیستند.

دلیلش این است ما آگاهی دقیقی از فرایندهای ذهنی‌مان نداریم؛ در بهترین حالت، تنها نگاه کوتاهی به آنچه در ذهن‌مان می‌گذرد می‌اندازیم.

همان‌طور که چشم‌های ما یک نقطه کور دارند که مغز به‌طور خودکار آن را پر می‌کند، ذهن ما هم شکاف‌های موجود در حافظه و منطق را به‌طور ناخودآگاه پر می‌کند.

وقتی رویدادی از گذشته را به یاد می‌آوریم، در واقع تنها بخش‌هایی از آن را به خاطر داریم؛ اما ذهن ما خیلی سریع جزئیاتی ساختگی به آن اضافه می‌کند تا احساس پیوستگی و انسجام را در خاطره ایجاد کند؛ به همین دلیل اگر داستانی را چند بار بازگو کنیم، هر بار ممکن است متفاوت بوده یا حتی با نسخه‌های قبلی تناقض داشته باشد.

ناآگاهی از فرایندهای تصمیم‌گیری

ما این افزوده‌های خیالی را تشخیص نمی‌دهیم؛ زیرا از روند فکری‌مان آگاه نیستیم.

برای مثال، بر اساس مطالعه‌ای در یک فروشگاه بزرگ، چند جوراب نایلونی یکسان در یک ردیف چیده شدند و از شرکت‌کنندگان خواسته شد فقط با نگاه کردن، کیفیت آن‌ها را ارزیابی کنند. بیشتر افراد با اینکه همه جوراب‌ها دقیقاً یکسان بودند، جورابی

را که سمت راست قرار داشت انتخاب کردند.

وقتی از آنها خواسته شد دلیل انتخابشان را بگویند، به بافت فرضی پارچه اشاره کردند؛ نه به موقعیت آن. حتی وقتی مستقیماً از آنها پرسیده شد آیا جایگاه جوراب تاثیری در تصمیمشان داشته، همه با اطمینان گفتند: «نه».

این مثال نشان می‌دهد ناآگاهی از فرایندهای تصمیم‌گیری، لزوماً برای ما مشکل‌ساز نمی‌شود. ما خیلی ساده خلاق می‌شویم، دلیلی می‌سازیم و به راه‌مان ادامه می‌دهیم.

توهم تحلیل منطقی

ما در پی تایید باورهایمان هستیم و هر چیزی که ممکن است آنها را به چالش بکشد، نادیده می‌گیریم. احتمال زیادی وجود دارد گمان کنیم نظراتمان حاصل سال‌ها تحلیل منطقی و عقلانی هستند؛ اما واقعیت این است دیدگاه‌های ما نه منطقی و نه بی‌طرف هستند؛ چراکه فقط به اطلاعاتی توجه می‌کنیم که باورهای قبلی‌مان را تایید می‌کنند یا به عبارت دیگر، گرفتار «سوگیری تایید» هستیم.

مطالعات نشان داده‌اند افراد، معمولاً زمان بیشتری صرف خواندن مقاله‌هایی می‌کنند که استدلال آنها با دیدگاه خودشان هم‌راستا باشد. این نشان می‌دهد اغلب نه برای یادگیری اطلاعات جدید؛ بلکه برای تایید دیدگاه‌های فعلی‌مان مطالعه می‌کنیم.

تحلیلی از روند خرید کاربران آمازون در دوران انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا در سال ۲۰۰۸ نیز نشان داد کسانی که کتاب‌هایی درباره باراک اوباما با رویکرد مثبت خریداری کرده بودند، از پیش حامیان سرسخت او بودند. به بیان ساده، مردم در جست‌وجو «تایید» هستند، نه اطلاعات.

حافظه جانب‌دار

حتی حافظه ما نیز دچار سوگیری تایید است. این بدان معنا است ما تنها آن دسته از رویدادها را به خاطر می‌آوریم که باورهایمان را تایید می‌کنند و خاطراتی را که با آنها در تضاد هستند را خیلی راحت فراموش می‌کنیم.

به مطالعه‌ای در این زمینه توجه کنید: «دو گروه مختلف، داستانی درباره یک روز از زندگی شخصیتی خیالی به نام «جین» خواندند. در این داستان، رفتارهای جین به‌گونه‌ای بود که می‌توانست هم درون‌گرا و هم برون‌گرا باشد.

چند روز بعد، از یک گروه پرسیده شد آیا جین می‌تواند کتابدار خوبی باشد و از گروه دیگر خواسته شد نظرشان را درباره احتمال موفقیت جین به‌عنوان مشاور املاک بیان کنند.

گروه اول، جین را درون‌گرا به یاد آوردند و مطمئن بودند او کتابدار فوق‌العاده‌ای خواهد شد. گروه دوم نیز جین را برون‌گرا به خاطر آوردند و تاکید داشتند او مشاور املاک موفق خواهد بود. در اینجا، «سوگیری تایید» باعث شد هر دو گروه فقط بخش‌هایی از داستان را به خاطر بسپارند که با سوال مطرح‌شده هماهنگ بود و سایر بخش‌های احتمالی و متضاد داستان را نادیده بگیرند.

از همه مهم‌تر، پس از رسیدن به این نتیجه، افراد به باور اولیه خود پایبند ماندند و حتی زمانی که از آن‌ها پرسیده شد، مصرانه تاکید کردند جین برای شغل دیگر مناسب نیست.

ما بی‌آنکه آگاه باشیم، همواره در جست‌وجو اطلاعاتی هستیم که باورهای موجودمان را تایید کند و هم‌زمان، هر مدرک یا نظری را که این باورها را زیر سوال می‌برد، نادیده می‌گیریم.

عزت نفس

ما از روش‌ها و راهکارهای مختلفی استفاده می‌کنیم و برای حفظ حس عزت‌نفس، تا حد زیادی پیش می‌رویم.

بدون عزت‌نفس، داشتن اعتماد به نفس و عبور از یک روز عادی بسیار دشوار می‌شد؛ به‌همین دلیل تلاش می‌کنیم هر زمان که فرصتی پیدا می‌کنیم، آن را تقویت و حفظ کنیم.

یکی از راهکارهایی که برای حفظ پایداری عزت نفس به کار می‌گیریم این است موفقیت‌هایمان را کاملاً به خودمان و شکست‌هایمان را به عوامل بیرونی نسبت می‌دهیم. تحقیقات نشان داده‌اند این الگو در موقعیت‌های گوناگون، از بازی‌های رومیزی گرفته تا امتحانات پایان‌ترم، صدق می‌کند.

راهکار دیگر این است با دقت، موفقیت‌ها و شکست‌های دیگران را زیر نظر می‌گیریم تا از این طریق ارزش خود را بسنجیم و عزت‌نفسمان را بالا ببریم.

برای مثال، مطالعات نشان داده‌اند به‌طور میانگین، هر فردی که می‌شناسید فکر می‌کند از شما محبوب‌تر است و برعکس. همچنین بیشترمان باور داریم در کار از همکارانمان بهتر بوده، اخلاق‌مدارتر از دوستانمان رفتار می‌کنیم و از اطرافیانمان باهوش‌تر هستیم.

خودناتوان‌سازی؛ مکانیسم پنهان شکست آگاهانه

آخرین راهبرد برای حفظ عزت نفس، «خودناتوان‌سازی» نام دارد. در این شیوه، فرد برای یک شکست احتمالی در آینده، از قبل بهانه‌تراشی می‌کند تا اگر شکست رخ داد، احساس بدی نسبت به خود نداشته باشد. در واقع، حتی گاهی شرایط شکست را عمداً برای خود فراهم می‌کنیم.

این پدیده، موضوع مطالعه‌ای بود که در آن به شرکت‌کنندگان یک آزمون دشوار داده شد و پس از آن، صرف‌نظر از نتیجه واقعی، به آن‌ها گفته شد نمره کامل کسب کرده‌اند.

در ادامه، از افراد خواسته شد پیش از آزمون دوم، بین دو دارو که در واقع هیچ‌کدام واقعی نبودند و هر دو «دارونما» بودند، یکی را انتخاب کنند:

۱. دارو تقویت‌کننده عملکرد

۲. دارو تضعیف‌کننده عملکرد

بیشتر شرکت‌کنندگان دارویی را انتخاب کردند که فکر می‌کردند عملکردشان را کاهش می‌دهد؛ بنابراین در صورت ناکامی، می‌توانستند دلیل قانع‌کننده‌ای برای شکست

داشته باشند و عزت نفس تازه کسب شده‌شان را حفظ کنند.

به نظر می‌رسد برای حفظ عزت نفس، نه تنها ویژگی‌هایی را که در خود دوست داریم بزرگ‌نمایی می‌کنیم؛ بلکه شرایطی برای شکست‌های احتمالی آینده می‌سازیم تا در صورت موفق نشدن، مسئولیتی بر دوشمان نباشد.

ذهن ناخودآگاه

ذهن ناخودآگاه نیرویی قدرتمند است؛ اما هنوز از تاثیر حقیقی آن بر زندگیمان آگاه نیستیم.

برای اکثریت، ذهن ناخودآگاه جنبه‌ای عجیب و ابتدایی از تجربه انسانی است که برای کارهایی مانند تنفس، بلعیدن و پلک زدن ضروری است؛ اما در واقع، ذهن ناخودآگاه فراتر از این‌ها نقش دارد.

ذهن ناخودآگاه به‌طور مداوم ما را تحت‌تاثیر قرار داده، همواره اطلاعاتی از محیط اطراف دریافت می‌کند و باعث می‌شود به شیوه خاصی فکر و رفتار کنیم.

برای مثال، مطالعه‌ای را در نظر بگیرید که در آن از شرکت‌کنندگان خواسته شد زمانی که کاری که آن را گناه می‌دانستند را انجام دادند را به یاد آورند و احساس خود را توصیف کنند و سپس فرصتی به آن‌ها داده شد که می‌توانستند دست‌های خود را بشویند.

در نهایت، از همه آن‌ها پرسیده شد آیا حاضر هستند بدون دریافت دستمزد به یک دانشجو تحصیلات تکمیلی در مطالعه‌ای دیگر کمک کنند یا خیر.

درحالی‌که کسانی که دست‌های خود را شسته بودند، تنها در ۴۱ درصد موارد موافقت کردند، شرکت‌کنندگانی که دست‌های خود را نشسته بودند، ۷۴ درصد حاضر به کمک شدند. پژوهشگران نتیجه گرفتند افرادی که دست‌ها را شسته بودند، ناخودآگاه احساس گناه را نیز همراه با آلودگی دستانشان پاک کرده بودند.

به عبارت دیگر، ذهن ناخودآگاه آن‌ها شستشو دست را با مفاهیمی مانند پاکی مرتبط کرده بود؛ بنابراین نیازی نمی‌دیدند برای گناهانشان را با کمک به دانشجویان دیگر جبران کنند.

تأثیرات ذهن ناخودآگاه در تصمیم‌گیری

این مثال نشان می‌دهد ما از تأثیر قدرتمند ذهن ناخودآگاه، مطلع نیستیم.

در مطالعه‌ای دیگر، از افراد خواسته شد بازی‌ای انجام دهند که در آن می‌توانستند پول به دست آورند. پیش از شروع بازی، برخی شرکت‌کنندگان در معرض تصاویری مرتبط با کسب‌وکار قرار گرفتند و دیگران تصاویری «خنثی» تماشا کردند. در طول بازی، مشخص شد گروهی که تصاویر کسب‌وکار را دیده بودند، تمایل بیشتری به نگهداری بیشترین مقدار پول برای خود را داشتند؛ درحالی‌که گروه خنثی، پول را به‌طور مساوی‌تر بین بازیکنان تقسیم کردند.

پس از بازی، شرکت‌کنندگان درباره رفتار منصفانه و غیرمنصفانه در بازی، برداشت‌هایشان از دیگر بازیکنان و اینکه چگونه این برداشت‌ها تصمیماتشان را تحت‌تأثیر قرار داده بود، به تفصیل صحبت کردند؛ اما هیچ‌کدام اشاره‌ای به تصاویری که پیش از بازی دیده بودند نکردند. آن‌ها صرفاً از تأثیر ذهن ناخودآگاه خود بر رفتارشان بی‌اطلاع بودند.

خودبزرگ‌بینی

ما تصور می‌کنیم توانایی‌هایمان بیشتر، ویژگی‌هایمان خاص‌تر و توجهی که جلب می‌کنیم فراتر از چیزی است که واقعاً هستیم.

بسیاری از ما در برهه‌ای از زندگی، خود را فردی ویژه و ماهر در زمینه‌ای خاص تصور کرده‌ایم. در واقع، معمولاً خود را خاص‌تر و توانمندتر از آنچه واقعاً هستیم می‌بینیم.

تحقیقات بارها نشان داده‌اند وقتی موفقیتی کسب می‌کنیم، آن را با همه به اشتراک می‌گذاریم؛ اما اگر شکست بخوریم، تمام تلاشمان را می‌کنیم آن را فراموش کنیم.

همچنین وقتی دستاوردها و مهارت‌های خود را با دیگران مقایسه می‌کنیم، تمایل داریم نکات مثبت خود را برجسته و نقاط ضعف را کم‌اهمیت جلوه دهیم.

علاوه بر این، اکثراً خود را «فردی عادی» نمی‌دانیم؛ درحالی‌که دیگران را اغلب به همین شکل می‌بینیم. برای مثال، رویدادهای روزمره زندگی خود را بسیار مهم‌تر از اتفاقات روزمره دیگران ارزیابی می‌کنیم.

این نوع تفکر خودمحورانه، باعث می‌شود نتوانیم خود را صرفاً یک فرد متوسط ببینیم. در واقع، پذیرش «متوسط بودن»، چالشی بزرگ برای عزت‌نفس است؛ بنابراین بی‌وقفه دنبال راه‌هایی برای اثبات یگانگی خود می‌گردیم و در نهایت دستاوردها و ویژگی‌هایمان را شدیداً اغراق می‌کنیم.

توهم جلب توجه

همچنین خود را فریب می‌دهیم و فکر می‌کنیم بیش از آنچه واقعاً هستیم، توجه دیگران را به خود جلب می‌کنیم.

مطالعه‌ای را در نظر بگیرید که در آن شرکت‌کنندگان، یک بازی ویدیویی رقابتی انجام می‌دهند؛ سپس از هر کدام خواسته می‌شود ابتدا میزان توجه هم‌تیمی‌ها و حریفان به عملکرد خود را ارزیابی کنند و سپس توجه خود را به عملکرد دیگران بسنجند.

تمام شرکت‌کنندگان به طور قابل‌توجهی بیشتر به عملکرد خودشان توجه داشتند؛ بااین‌حال هر یک معتقد بودند دیگران، بادقت عملکرد آن‌ها را زیر نظر داشتند.

اگرچه گاهی اوقات برای حفظ عزت‌نفس لازم است خود را خاص‌تر یا توانمندتر از دیگران ببینیم؛ اما در واقع اغلب نه به اندازه‌ای که فکر می‌کنیم باهوش و نه آن‌قدر ویژه هستیم.

کمتر از آنچه فکر می‌کنیم، به دیگران کمک می‌کنیم

معمولاً تصور می‌کنیم به دیگران کمک بیشتری کرده و با انصاف‌تر رفتار می‌کنیم؛ اما

واقعیت چنین نیست.

تصور کنید ماشینی را می‌بینید که کنار جاده خراب شده است. آیا توقف می‌کنید و کمک می‌کنید یا به مسیرتان ادامه می‌دهید و با خودتان می‌گویید: «حتما خیلی زود فرد دیگر از راه می‌رسد».

اگر مانند اغلب مردم باشید، هرچه تعداد ماشین‌ها یا افراد عبوری بیشتر باشد، احتمال اینکه شما توقف کنید و کمک کنید کمتر می‌شود. این پدیده «اثر تماشاگر» (Bystander Effect) نام دارد و به این واقعیت اشاره دارد که تمایل ما به کمک به دیگران، در حضور شاهدان دیگر کاهش پیدا می‌کند.

نمونه‌ای تراژیک از این پدیده، ماجرای «کیتی جنوویس» است؛ زنی که در پارکینگ بیرون آپارتمان‌ش در نیویورک، به مدت سی دقیقه مورد حمله با چاقو قرار گرفت؛ درحالی‌که ۳۸ نفر از شاهدان حاضر، فریادهای او برای کمک را نادیده گرفتند.

اگرچه بعدها این داستان به‌عنوان نمونه‌ای از بزرگ‌نمایی رسانه‌ای مورد نقد قرار گرفت؛ اما باعث شد روان‌شناسان، بیش از پیش به اثر تماشاگر علاقه‌مند شوند. تحقیقات بعدی نشان دادند هرچه تعداد شاهدان یک اتفاق بیشتر باشد، احتمال کمک‌رسانی هرکدام از آن‌ها کمتر می‌شود.

به همین دلیل، اگر ماشینتان خراب شود، احتمال اینکه در یک جاده خلوت در حومه شهر کمک دریافت کنید، بیشتر از زمانی است که در یک خیابان شلوغ شهری دچار مشکل شوید.

بیشتر از آنچه باید، درباره دیگران قضاوت می‌کنیم

ما نه تنها به اندازه‌ای که فکر می‌کنیم کمک‌رسان نیستیم؛ بلکه معمولا دیگران را زود قضاوت کرده و پیش‌داور هستیم.

تحقیقات نشان می‌دهد اغلب برداشت‌های اولیه خود از دیگران را بر اساس پیش‌فرض‌ها و کلیشه‌ها شکل می‌دهیم و گاهی تنها با توجه به اینکه یک فرد چقدر با یک الگو ذهنی خاص تطابق دارد، سریعا درباره او نتیجه‌گیری می‌کنیم.

به زمانی فکر کنید که در سوپرمارکت کودکی را دیده‌اید که با گریه و جیغ‌زدن والدینش را آزار می‌دهد؛ درحالی‌که پدر یا مادر مشغول خرید بوده و انگار به رفتار کودک بی‌توجه هستند. اگر مانند اغلب مردم باشید، احتمالاً سریع پیش خود فکر می‌کنید پدر یا مادر، فردی تنبل و بی‌توجه است؛ بدون اینکه در نظر بگیرید شاید آن‌ها فقط روز بدی را پشت‌سر می‌گذارند یا کودک دچار وضعیت هیجانی غیرقابل‌کنترلی شده است.

بااینکه اغلب اطلاعات کافی برای قضاوت نداریم؛ اما باز هم پیش خود راجب موضوع فکر کرده و به نتیجه‌گیری‌هایی که معمولاً دقیق نیستند، می‌رسیم.

مطیع قدرت

نظر و فرمان افراد صاحب‌قدرت، می‌تواند تا حد شگفت‌انگیزی بر رفتار ما تاثیر بگذارد. بیشتر ما دوست داریم باور کنیم انسان‌هایی قوی، مستقل و بدون هیچ ترسی از قدرت و فشار اجتماعی هستیم؛ اما واقعیت این است میل ما به همرنگی و تبعیت، به‌ویژه زمانی که دستوری از یک فرد دارای قدرت دریافت می‌کنیم، بسیار بیشتر از چیزی است که تصور می‌کنیم.

برای مثال، به ماجرای تکان‌دهنده‌ای توجه کنید که در آن تعدادی از کارکنان یک رستوران زنجیره‌ای، فریب خورده و دست به تحقیر و آزار جنسی مشتریان و همکاران خود زدند.

در مدت چهار سال، فردی به نام دیوید استوارت با بیش از ۷۰ شعبه رستوران تماس تلفنی گرفت. او خودش را به‌عنوان یک افسر پلیس معرفی می‌کرد و مدعی می‌شد یکی از کارکنان مرتکب جرم شده است. در جریان این «تحقیقات ساختگی»، او موفق می‌شد فرد پاسخ‌دهنده را قانع کند که کارمند مظنون را وادار به درآوردن لباس‌هایش کند، ظاهرش را توصیف کند و حتی بدن برهنه‌اش را لمس کند. با وجود اینکه درخواست‌های او کم‌کم عجیب‌تر و جنسی‌تر می‌شدند، بسیاری از افراد فقط به‌خاطر

اینکه تصور می‌کردند با یک مقام رسمی صحبت می‌کنند، بدون چون و چرا از دستورات پیروی می‌کردند.

ممکن است با خودتان فکر کنید: «من هرگز چنین کاری نمی‌کردم!»؛ اما واقعیت چیز دیگری است.

آزمایش میلگرام

اکثر ما بسیار راحت‌تر از آنچه فکر می‌کنیم، تبدیل به ابزار اطاعت از قدرت می‌شویم؛ موضوعی که در آزمایش مشهور استنلی میلگرام خیلی خوب نشان داده شد.

در این آزمایش، از شرکت‌کننده خواسته شد هر بار فردی در اتاق دیگر (که در واقع یک بازیگر بود) به سوالی اشتباه پاسخ می‌دهد، به او شوک الکتریکی وارد کند. با هر پاسخ اشتباه، شدت شوک افزایش می‌یافت.

هدف میلگرام این بود میزان آمادگی افراد برای اطاعت از قدرت را بسنجد؛ بنابراین فردی با روپوش آزمایشگاهی، به‌عنوان نماد قدرت علمی، شرکت‌کننده را به ادامه آزمایش تشویق می‌کرد.

در نقطه‌ای از آزمایش، اکثر شرکت‌کنندگان با شنیدن فریادهای فرد در اتاق دیگر (که ساختگی بود) خواستار توقف فرایند می‌شدند؛ اما وقتی «دانشمند» از آنها می‌خواست ادامه دهند، بیشترشان اطاعت می‌کردند.

نکته نگران‌کننده اینجا است ۶۵ درصد از شرکت‌کنندگان، شوک‌هایی با ولتاژی وارد کردند که به باور آنها می‌توانست باعث مرگ آنی شود.

به نظر می‌رسد با وجود اینکه برای فردیت خود ارزش قائل هستیم و خود را مخالف سلطه‌پذیری می‌دانیم، در واقع همه ما تا حد زیادی مستعد تاثیرپذیری از صاحبان قدرت و اطاعت کورکورانه از دستورات آنها هستیم.

کمک به دیگران
تصور کمک بیشتر از آنچه واقعا انجام می‌دهیم

تشخیص الگو
تمایل به دیدن الگوها در داده‌های تصادفی

خودبزرگ‌بینی
اغراق در توانایی‌ها و ویژگی‌ها

داستان‌سرایی
ساختن داستان‌ها برای توضیح تصمیمات و احساسات

ذهن ناخودآگاه
تاثیر ناخودآگاه بر رفتار و تصمیمات

تحلیل منطقی
تایید باورها و نادیده گرفتن اطلاعات متناقض

عزت نفس
حفظ عزت نفس از طریق خودفریبی



پیام کلیدی

ما آن قدر که فکر می‌کنیم باهوش نیستیم؛ اما خودفریبی‌هایمان کمک می‌کنند این حقیقت را نادیده بگیریم. تحقیقات علمی نشان می‌دهد مدام خود را فریب می‌دهیم؛ مثلا در اتفاق‌های تصادفی دنبال معنا می‌گردیم، فقط اطلاعاتی را می‌پذیریم که با باورهای قبلیمان هم‌خوانی دارد یا برای ترجیحات ناخودآگه‌مان داستان‌هایی می‌سازیم تا آن‌ها را قابل قبول کنیم.

این خودفریبی‌ها گاهی مفید هستند و کمک می‌کنند ذهنی سالم‌تر داشته باشیم و حتی پیشرفت کنیم؛ اما درعین‌حال می‌توانند خطرناک نیز باشند. آن‌ها باعث می‌شوند زود قضاوت کنیم، کمتر به دیگران کمک کنیم و بی‌چون‌وچرا از قدرت اطاعت کنیم. راهکار اصلی برای جلوگیری از این آسیب‌ها، آگاهی از وجود این فریب‌ها و شناخت اثرات آن‌ها است.

توصیه‌های نهایی

برای دوری از خطر، از اطاعت کورکورانه از قدرت بپرهیزید.

تمایل ما به هم‌رنگی با جمع بسیار قوی است و اغلب ناخودآگاه عمل می‌کند. این تمایل هرچند در برخی موارد کمک می‌کند راحت‌تر با دیگران همکاری کنیم؛ اما گاهی ما را وارد موقعیت‌های خطرناک نیز می‌کند.

همچنین اطاعت از دستورات افراد صاحب‌قدرت نیز می‌تواند خیلی راحت مورد سوءاستفاده قرار گیرد؛ بنابراین اگر دستور یا خواسته‌ای از سوی یک مقام مسئول دریافت می‌کنید که می‌تواند برای شما یا دیگران آسیب‌زا باشد، بدون تردید، حتی در موقعیت‌های روزمره و ظاهراً بی‌خطر نیز، آن را زیرسوال ببرید. اگر نمی‌دانید چرا باید از یک روند یا دستورالعمل پیروی کنید، حق دارید از آن مقام بخواهید دلیلش را توضیح دهد.

شخصی‌سازی کمک

اگر روزی در شرایط اضطراری قرار گرفتید و میان جمعیتی از مردم، نیاز فوری به کمک داشتید، صرفاً اگر داد بزنید: «کمک کنید!»، احتمالاً کافی نیست.

در چنین موقعیت‌هایی، مردم معمولاً دچار سردرگمی می‌شوند، به اطراف نگاه می‌کنند و چون کسی وارد عمل نمی‌شود، تصور می‌کنند وضعیت چندان جدی نیست؛ در عوض کمک را به‌صورت شخصی از یک فرد خاص بخواهید. برای مثال با دست به کسی اشاره کنید و بگویید: «لطفاً شما کمک کنید!» این کار احتمال دریافت کمک را

افزایش می‌دهد؛ چون حالا فشار اجتماعی برای کمک مستقیماً روی آن فرد متمرکز می‌شود.

به همین ترتیب، اگر در جمعی هستید و کسی درخواست کمک می‌کند، فراموش نکنید بیشتر افراد در حضور جمع، تمایل دارند بی‌تفاوت بمانند؛ پس خودتان پیش‌قدم شوید و واکنش نشان دهید.

اگر از خواندن خلاصه کتاب توهم نبوغ لذت بردید و علاقه‌مند هستید با کتاب‌های بیشتری در زمینه بهبود فردی، افزایش فروش، روان‌شناسی و موفقیت آشنا شوید، پیشنهاد می‌کنیم به بخش «[آرشیو خلاصه کتاب‌های رایگان سایت مدیر سبز](#)» سر بزنید.

در این بخش، مجموعه‌ای ارزشمند از خلاصه بهترین کتاب‌های روز دنیا را در اختیار دارید که می‌توانند در مسیر رشد فردی و حرفه‌ای، الهام‌بخش و کاربردی باشند.