

فریب‌های ثمربخش

قدرت و تناقض ذهن خودفریبنده

تألیف

شانکار ودانتام

مجری برنامه مغز پنهان

بیل مسلر

ترجمه

نگار قاسملو

ویراستار

عرفان شیرمحمدی



فهرست

- ۷ مقدمه
- بخش ۱: زندگی روزمره ۱۹
- ۱: حرف مفت ۲۱
- ۲: همه چیز روبه راه خواهد شد ۳۴
- ۳: تئاتر شفا ۴۶
- ۴: دست نامرئی ۶۲
- بخش ۲: جست و جوی معنا ۷۹
- ۵: قلب دلایل خود را دارد ۸۱
- ۶: دلیل تراشی پیش گوینه ۱۱۱
- ۷: جایی بالای رنگین کمان ۱۲۸
- بخش ۳: قبیله ۱۴۵
- ۸: راه رفتن روی آتش ۱۴۷
- ۹: چیزی که ارزش مردن را دارد ۱۶۳
- ۱۰: فریب بزرگ ۱۸۱
- سخن پایانی ۲۰۰
- واژه نامه انگلیسی به فارسی ۲۰۹
- واژه نامه فارسی به انگلیسی ۲۱۳

مقدمه

شانکار ودانتام

در زمستان سال ۲۰۱۱ من، همسر و دخترم برای ملاقات چند دوست صمیمی از واشنگتن دی سی راهی تورنتو شدیم. رانندگی در این مسیر دلپذیر بود. مسیری که از میان دامنه‌های سرسبز رشته‌کوه‌های آلگنی می‌گذشت و در نهایت از کنار دریاچه ایری و آبشار نیاگارا عبور می‌کرد. اما ابتدا مجبور بودیم درست در خارج پیتسبورگ، جایی که با یک مجرم قرار ملاقات داشتیم، توقف کنیم.

این وقفه چندان خانواده‌ام را غافلگیر نکرد. ما پیش از این نیز این مسیر را طی کرده بودیم و در زندانی با حداکثر تدابیر امنیتی توقف کرده بودیم تا من بتوانم با مردی که محکوم به اعدام بود، برای کتابم، *مغز پنهان*، مصاحبه کنم. این دیدار صرفاً ملاقاتی با یک مجرم یقه‌سفید^۱ بود. پوستر قدیمی او که با عنوان «تحت تعقیب» توسط پلیس ایالات متحده چاپ شده بود، بیان می‌کرد که بنیان‌گذار یک «سازمان قبله‌ای» به نام «کلیسای عشق» است. در واقع اینکه بگوییم او یک کلاه‌بردار بود که توانست یکی از عجیب‌ترین و مبتکرانه‌ترین کلاه‌برداری‌های تاریخ امریکا را انجام دهد، درست‌تر است. نامش دونالد لوری بود.

چند ماه پیش، زمانی که مشغول خواندن یک مقاله دانشگاهی نامفهوم بودم، لوری برای اولین بار توجه مرا به خود جلب کرد. آن مقاله به صورت سرسری، به برخی از اجزای دسیسه عجیب و غریب لوری اشاره کرده و آن را با لحنی خشک این‌گونه توصیف کرده بود: «یک برنامه پست مستقیم تقریباً مبتکرانه». کنجکاو شدم و شروع به جست‌وجو برای اطلاعات بیشتر کردم. در کمال تعجب اطلاعات زیادی درباره آن وجود داشت. اگر سنتان به اندازه‌ای است که روزنامه‌های اواخر دهه ۱۹۸۰ را خوانده

۱. مترجم: جرم یقه‌سفید به جرایم غیر خشونت‌باری گفته می‌شود که با انگیزه‌های اقتصادی، توسط افراد دولتی، تاجر و مردم عادی انجام می‌شود.

باشید و یا اخبار تلویزیون آن زمان را دیده باشید، احتمالاً دربارهٔ کلیسای عشق چیزهایی شنیده‌اید. پروندهٔ لوری به نیویورک تایمز، لس آنجلس تایمز، چندین مجلهٔ ملی و ۴ شبکهٔ بزرگ تلویزیونی راه یافت. او با بیلی اوریلی در دورهٔ محرمانه و با موری پوویچ در رویداد معاصر مصاحبه کرده بود. محاکمهٔ او توسط شبکهٔ پخش استرالیا و مجلهٔ پاریس میچ، بزرگ‌ترین هفته‌نامهٔ خبری فرانسه، پوشش داده شد. کلاه‌برداری او موضوع یک قسمت پیش از موقع و نمادین جرال دو بود.

داستان او، عجیب و مسحورکننده بود: نویسنده‌ای طاس و میان‌سال در یک شهر کوچک در غرب میانه، خود را به جای ده‌ها زن غیر واقعی جا زده بود. او به جای آنها نامه‌هایی عاشقانه برای ده‌ها هزار مرد نوشته بود؛ «برنامهٔ پست مستقیم مبتکرانه». هر زن شیوهٔ نگارش، واژگان و پیش‌زمینهٔ مخصوص خود را داشت. نامه‌ها به طور انبوه چاپ می‌شدند اما هر یک دستخوش تغییرات شخصی بسیاری می‌شدند. لوری حروفی را انتخاب می‌کرد که مشابه دستخط واقعی بودند و نامه‌ها اغلب روی کاغذهایی به رنگ روشن و ملایم چاپ می‌شدند. یادداشت‌ها حاوی طعنه‌های دخترانه و انحرافات غیرقابل‌پیش‌بینی بودند. بسیاری از مردانی که نامه‌های عاشقانه دریافت کرده بودند، به آنها پاسخ دادند. در طول هفته‌ها، ماه‌ها و بعضاً سال‌ها، آنها سفرهٔ دلشان را برای هم‌صحبت ساختگی‌شان باز می‌کردند. بسیار از آنها عاشق شدند و گمان کردند که نیمهٔ گمشده‌شان را پیدا کرده‌اند. آنها صدها هزار دلار به لوری و مؤسسه‌اش پرداخت کردند تا دریافت نامه‌های عاشقانه ادامه داشته باشد. برخی از آنها وصیت‌نامه نوشتند و میراث خود را تقدیم معشوقه‌های خیالی‌شان کردند. کارآگاهان فدرال تخمین زدند که طرح لوری در نهایت میلیون‌ها دلار به دست آورده بود. تجارت او یکی از برجسته‌ترین ساختمان‌های اداری مرکز شهر را در مولین ایلینویز به‌طور تمام و کمال اشغال کرده بود و چاپخانه‌های بزرگی داشت که برای انتشار یک روزنامهٔ متوسط کفایت می‌کردند. موسسهٔ او ۵۰ کارمند داشت. زمانی که لوری دستگیر شد، صاحب مجموعه‌ای متشکل از بیست ماشین از جمله رولز رویس و جگوار بود. او یک مکانیک شخصی تمام‌وقت داشت.

من همیشه مجذوب داستان‌هایی در مورد کلاه‌برداران بوده‌ام. برای مثال جاعلان هنر؛ این تبهکاران رنگارنگ هستند و داستان‌های عجیب و غریب آنها معمولاً

موضوعات جالبی برای نشریات هستند. اما چیزی در مورد این پرونده وجود داشت که در نظر من کاملاً غیرقابل باور بود: در سال ۱۹۸۸ هنگامی که نقشه لوری برملا شد و او به اتهام کلاهبرداری از طریق نامه در دادگاه محاکمه شد، مشتریان سرویس نامه عاشقانه او، به ساختمان دادگستری در پیوریا، ایلینویز آمدند تا از او دفاع کنند. برخی از آنها شهادت دادند که کلیسای عشق آنها را از اعتیاد و تنهایی دور نگه داشته است، دو عضو گفتند که آن نامه‌های عاشقانه آنها را از خودکشی منصرف کرده‌اند. یک مرد از کارآگاهانی که تلاش می‌کردند از قربانیان نظیر خودش، محافظت کنند، انتقاد کرد. او گفت: «بازرس پستی زندگی مرا تباه کرد.»

چه اتفاقی افتاده بود؟ وقتی که کلاهبرداری آشکار شد، چرا امتیازها به نفع دفاع از کلاه‌بردار بودند؟ شرایط به گونه‌ای بود که گویی فریبکار و فریب‌خورده باهم پیمان مشارکت بسته بودند. من بحث درباره این ماجرای عجیب را با بیل مسلر، نویسنده علمی، آغاز کردم. گفت‌وگوی ما نقطه شروعی برای این کتاب شد. (باوجود اینکه کتاب پیش رو، از نقطه نظر و با زاویه دید من نوشته شده است، اما محصول همکاری دونفره‌مان است.)

آنچه با کنجکاوی شروع شد، به پژوهشی برای درک قدرت و تناقض خودفریبی بدل شد. این مسئله در نهایت باعث شد تا جوانب اساسی جهان‌بینی خود را به چالش بکشم. جایی در میانه این مسیر، متوجه شدم که بیشتر دوران بزرگسالی‌ام را صرف کار روی موضوعات فریبکاری و خودفریبی کرده‌ام. کتاب من به نام مغز پنهان که در نهایت به پادکست و نمایش رادیویی مغز پنهان منجر شد، تماماً درباره لایه‌برداری از دروغ‌هایی است که ما را از ترسیم واضح واقعیت و بهترین خودمان بودن بازمی‌دارند. فضیلت پرده‌برداری از خطاهای ذهنی و سوگیری‌ها به نظر بدیهی می‌رسند. ما در عصری زندگی می‌کنیم که آثار وحشتناک دروغ، کلاهبرداری و خودفریبی را به نمایش می‌گذارد. به‌طور قطع همه ما می‌خواهیم حقیقت را از دروغ تفکیک کنیم. از زمان سقراط-خود را بشناس- به بعد، فیلسوفان و دانشمندان به ما گفته‌اند که بالاترین فضیلت آن است که مسائل را به‌وضوح ببینیم و فریب را از واقعیت تشخیص دهیم. جمله «حقیقت تو را آزاد خواهد کرد» برای مدت‌ها شعار فراخوانی اصلاح‌طلبان و انقلابیون بوده است. پس چگونه می‌توان اعضای طرح اشتراک نامه‌های عاشقانه دون

لوری را درک کرد؟ کسانی که نه تنها دچار یک فریب عجیب و غریب شدند بلکه وقتی مشخص شد این برنامه یک حقه است، برای محافظت از آن مبارزه کردند؟

ساده‌ترین پاسخ به این پرسش، پاسخی بود که در برنامه جرال‌دو توسط انبوه رسانه‌هایی که این پرونده را پوشش می‌دادند مطرح شد: قربانیان لوری ساده‌لوحانی بدبخت و رقت‌انگیز بودند. آنها وقتی متوجه شدند که مورد سوء استفاده قرار گرفته‌اند، بسیار ضعیف‌تر از آن بودند که از خودشان دفاع کنند. جرال‌دو ریوریا، کارگردان شبکه فاکس، در یک قسمت از برنامه‌اش، یکی از اعضای کلیسای عشق را دعوت کرده بود. او یک مدل و دستیار نویسنده بود که برای لوری کار می‌کرد.

ریوریا یکی از نامه‌های عاشقانه‌ای را که برای اعضای موسسه ارسال شده بود، در دست داشت. او با صدایی ساختگی و فریبنده آن را خواند: «از جهتی به نظر می‌رسد که من صرفاً برای این لحظه زندگی کرده‌ام. اما نه پرتوقع و تهدیدآمیز. باران با آهنگی موزون به پشت‌بام برخورد می‌کرد. آن شب، شبی بود که برای عشق، برای ما ساخته شده بود.»

دوربین به سمت کارل کورنل، مردی ۸۴ ساله از آرکانزاس چرخید. او یکی از اعضای قدیمی کلیسای عشق بود. ریوریا اشاره کرد که تولد کورنل است و سفر او به استودیو در نیویورک اولین سفر او با هواپیما بوده است. همچنان که جرال‌دو برنامه نامه عاشقانه را تحقیر می‌کرد، کورنل با صبر و حوصله گوش می‌داد. وقتی بالاخره فرصت صحبت کردن پیدا کرد، چشمانش از عصبانیت برافروخته شده بودند: «شما هزینه سفر من به اینجا را پرداخت کردید. اگر می‌دانستم این برنامه چنین نمایشی است، هرگز به اینجا نمی‌آمدم.» جرال‌دو سعی کرد از او دلجویی کند اما کورنل اصلاً آرام نمی‌شد: «من به اینجا آمدم تا حقیقت را به شما بگویم اما فرصتی برای بیان واقعیت به من داده نمی‌شود.»

ریوریا گفت: «کارل من نمی‌خواهم احساسات تو را جریحه‌دار کنم؛ من درباره حقایق صحبت می‌کنم.»

کارل جواب داد: «شما احساسات مرا جریحه‌دار نمی‌کنید. دوستان مرا آزرده‌خاطر می‌کنید.»

وقتی برای اولین بار به ماجرای کلیسای عشق برخوردیم، با این توصیف منطقی

موافق بودم که لوری یک کلاه‌بردار باهوش و قربانیان او افرادی احمق و زودباور بودند. اما پس از مصاحبه با اعضای کلیسای عشق و خواندن شهادت آنها در محاکمه لوری، بعد از مصاحبه با خود لوری در طول سفر سال ۲۰۱۱ و پس از خواندن صدها مقاله تحقیقاتی پزشکی، روان‌شناسی و اقتصاد، به توصیف فوق‌شک کردم. برای مثال شروع به فهمیدن این مسئله کردم که خود فریبی اعضا و شراکت آنها در طرح لوری فراتر از یک گمراهی بود. نمونه‌های مشابه فراوان بودند. اغلب آنها کمتر پرزرق‌وبرق بودند. بسیاری در پوششی از احترام پنهان شده بودند، هیچ‌کس نمی‌توانست آنها را «کلاه‌برداری» خطاب کند و یا خواستار پیگیری‌شان در دادگاه شود. همه این مثال‌ها شامل مشارکت بین فریبکاران و فریب‌خوردگان بود. این بسته‌های فریبکاری و خودفریبی بعضی اوقات آشکار اما بیشتر وقت‌ها سر بسته و ناگفته بودند.

فراوانی این مثال‌ها مرا مجاب کرد تا یک اصل اساسی دیگر را بازنگری کنم. فرض: از خودم پرسیدم، آیا ممکن است کلیسای عشق حداقل برای بعضی از اعضایش خدمات ارزشمندی را فراهم کرده باشد؟ این موضوع نمی‌تواند مسئله اصلی باشد، می‌تواند؟ کل برنامه یک حقه بود. اما نظر اعضایی که می‌گفتند نامه‌های عاشقانه زندگی‌شان را نجات داده یا آنها را از خودکشی بازداشته است چه می‌شود؟ یک سؤال مشوش‌کننده ذهنم را درگیر خود کرد: آیا خودفریبی هرگز منجر به نتایج خوبی می‌شود؟ دوباره در لحظه‌ای که این سال را پرسیدم، متوجه نمونه‌های زیادی شدم. متوجه شدم که یکی از دلایلی که افراد به باورهای غلط متمسک می‌شوند؛ این است که خودفریبی گاه می‌تواند کاربردی باشد؛ ما را قادر به دستیابی به اهداف مفید اجتماعی، روان‌شناختی و زیستی می‌کند. نگه‌داشتن یک باور غلط همواره نشانه حماقت، بیماری و یا بدجنسی نیست.

همچنان‌که زیر سال بردن فرضیاتم را شروع کردم، شکاف‌هایی را در نمای معبد عقلانیت مشاهده کردم. دیدم که پیمان همدستی بین فریب‌کاران و خودفریبان نه تنها فراگیر است بلکه اغلب مفید، به‌طور منظم کاربردی و گاهی ضروری است. این پیمان‌ها می‌توانند کیفیت روابط ما را تشکیل دهند، پشتوانه موفقیت گروه‌هایمان باشند و طول عمر ما را پیش‌بینی کنند.

کم‌کم متوجه شدم باور کردن و دیدن آنچه می‌خواهیم بیشتر از آن‌که نشان‌دهنده

وضعیت ذهنی و نبوغ یک فرد باشد، پاسخی به شرایط او است. خودفریبی مذکور، صرفاً نشانهٔ روشنفکری و یا تحصیلات نیست، بلکه نشانهٔ مزیت است. اگر شما به بابانوئل و یا تولد باکره اعتقاد ندارید، برای آن است که زندگی شما به باور به چنین موضوعاتی بستگی ندارد. دنیاهای مادی، فرهنگی و اجتماعی شما، شبکه‌های امن دیگری را برای نیازهای فیزیکی و روانی تان تأمین می‌کنند. اما اگر شرایط زندگی شما بدتر شده و ستون‌های زندگی تان خمیده و متزلزل شوند، ذهنتان مستعد خودفریبی‌های خارق‌العاده‌ای خواهد شد. همان‌طور که می‌گویند، در سنگر جنگ هیچ بی‌خدایی وجود ندارد.

در بطن رابطهٔ پرتلاطم ما با حقیقت، یک دوراهی نهفته است: ما برای کار کردن به امید نیاز داریم اما دنیا دلایلی بی‌پایان برای امیدوار نبودن به ما عرضه می‌کند. برای بسیاری از افراد روی کرهٔ زمین، انکار کردن خودفریبی به معنی پذیرش ناامیدی و ناکارآمدی است. این مسئله به‌ویژه زمانی که یک‌قدم عقب‌رفته و به کلیت ماجرا نگاه می‌کنید، مشخص می‌شود: اگر تمام سابقهٔ حیات روی زمین بر روی یک جدول زمانی به طول صد یارد ترسیم می‌شد، انسان‌ها در یک‌هشتم اینچ‌نهایی وارد صحنه شده‌اند. تمام تاریخ بشر، ظهور و سقوط امپراتوری‌ها، هر شاهکار موسیقی و هر کتابی که تاکنون نوشته شده است، تمام دائره‌المعارف گستردهٔ دانش بشری - همه در آن دورهٔ کوتاه اخیر جای می‌گیرند. اگر حتی عقب‌تر بروید و نه فقط به زندگی روی زمین، بلکه به خود سیاره‌مان نگاه کنید، انسان‌ها در جزئی از بی‌نهایت محو می‌شوند: زمین یکی از صدها میلیارد سیاره‌ای است که در کهکشان ما وجود دارد. کهکشان ما نیز یکی از دو تریلیون کهکشان است. انسان‌ها بخش بسیار کوچکی از یک جهان بزرگ هستند. وجود فردی ما چگونه؟ این شرایط حتی به‌مراتب شکننده‌تر است.

این واقعیت چه احساسی به شما می‌دهد؟ درک چیزی دربارهٔ مقیاس زمان و مکان اعجاب‌آور است. اما آگاهی از ناچیز بودن خودمان نیز می‌تواند سرچشمهٔ یک ترس و دل‌مردگی عظیم باشد. در آیندهٔ بسیار نزدیک بی‌ربطی، فراموشی و محو شدن وجود دارد. اگر بخواهیم صادقانه صحبت کنیم، زندگی هر یک از ما ناچیز و بی‌اهمیت است و به‌راحتی فراموش می‌شود.

این نگاه نگرش مفیدی برای تضمین بقای خود و ژن‌هایمان نیست. اگر مجبور باشیم صخره سیزیف را برای بقای خود و رفاه نوادگانمان، از تپه بالا و پایین بغلتانیم، اینکه فکر کنیم زندگی مان بی‌فایده یا بی‌اهمیت است، کمک‌کننده نخواهد بود. به همین دلیل است که در تمام فرهنگ‌های سراسر دنیا، مردم به باورهایی دست می‌بندند که به آنها می‌گویند: زندگی‌شان معنادار و هدفمند است. ملت‌ها و قبایل ما را متقاعد می‌کنند که با عضویت در گروه‌های بزرگ‌تر می‌توانیم از وجود کم پای خود به‌عنوان یک فرد فراتر برویم. تقریباً تمام مذاهب دنیا درباره آنچه پس از مرگ برایتان اتفاق خواهد افتاد، اطمینان خاطر ایجاد می‌کنند. کتاب‌هایی نظیر «توهم خدا» نوشته ریچارد داوکینز به ما توصیه می‌کنند که بدون ترس به این خلأ نگاه کنیم تا بی‌اهمیتی مان را با آغوش باز بپذیریم. اما این مطلب نمی‌تواند چالش واقعی را به‌خوبی بیان کند: بیشتر کسانی که استاد دانشگاه نیستند، نمی‌توانند به‌راحتی و با خونسردی به بی‌اهمیتی خود فکر کنند. در واقع چند سال پیش، طی ملاقاتی در خانه زیبای او در آکسفورد، این سال را از داوکینز پرسیدم: فارغ از اینکه باورهای مذهبی درست هستند یا نه، آیا فردی که به کمک باور مذهبی به زندگی پس از مرگ، رنج‌های زندگی را قابل تحمل می‌بیند، باید از این آرامش ناشی از اعتقاداتش محروم شود؟ داوکینز ساکت بود. اگر از آن دسته افراد هستید که معتقدید بیماران محکوم‌به‌مرگ باید توهّمات خود را درباره زندگی بهشتی پس از مرگ از بین ببرند، همانند خودم در دهه بیستم زندگی به نظر می‌رسید. بسیار خوب. اما این مطلب را به خاطر داشته باشید: اگر خودفریبی کارآمد باشد، فارغ از تمام کتاب‌های پرفروشی که آن را نقد می‌کنند، پایدار خواهد ماند. درنهایت، زندگی همانند تکامل و انتخاب طبیعی به حقیقت اهمیتی نمی‌دهد. این موضوع مهم است که چه چیزی واقعاً کارآمد است.

این مثال ساده را در نظر بگیرید؛ عضوی که برای خواندن این کتاب از آن استفاده می‌کنید: چشم انسان، در هر ثانیه حدود یک میلیارد بیت اطلاعات جمع‌آوری می‌کند. این مقدار زیاد داده، هزاران بار فشرده می‌شوند و تنها حدود یک میلیون بیت اطلاعات از طریق عصب بینایی به مغز فرستاده می‌شود. مغز تنها چهل بیت از این داده را نگه می‌دارد و مابقی را کنار می‌گذارد. همان‌طور که دونالد هافمن، روانشناس شناختی و نویسنده، توضیح می‌دهد، این کار مانند آن است که یک کتاب واقعی را بردارید،

فصل‌های آن را در یادداشت‌هایی فشرده کنید، سپس تمام چیزها به‌جز یادداشت‌ها را دور بریزید تا درنهایت یک خلاصه بسیار مختصر باقی بماند.

نکته شگفت‌انگیز این نیست که مغز شما کتاب را به‌صورت لحظه‌به‌لحظه خلاصه می‌کند، بلکه این است که مغزتان این توهم را به شما می‌دهد که همه چیز را می‌بینید و کل کتاب را درک می‌کنید. یک مهندس ممکن است بگوید آنچه برملا شده، یک فریب بنیادی است-آنچه ما فکر می‌کنیم می‌بینیم تقریباً هیچ شباهتی به واقعیت ندارد. اما از نقطه نظر بیشتر ما ممکن است این پدیده، طبیعی تلقی شود. مشخص شده است که چشم‌ها و مغز شما برای تمام این الک کردن‌ها، دلایل شگرفی دارند. درواقع واضح دیدن واقعیت وضعیت ما را بدتر می‌کند نه بهتر. چشم‌ها و مغز ما درگیر حقیقت نیستند؛ آنها درگیر کارآمدی هستند و مشخص شده است که کنار گذاشتن نهصد و نود و نه میلیون و نهصد و نود و نه هزار و نهصد و شصت بیت داده از هر میلیارد، بسیار کارآمد است.

اتفاقی که در رابطه با اطلاعات دیداری می‌افتد، تقریباً در تمام قسمت‌های زندگی ذهنی‌مان نیز تکرار می‌شود. فکر می‌کنیم در حال دیدن، شنیدن و پردازش حقیقت هستیم در صورتی که این‌طور نیست. مشخص شد که در هر حوزه، درست مانند چشمانمان، دلایل بسیار خوبی برای ارجحیت کارآمدی بر واقعیت وجود دارد. بله؛ این جمله به این معناست که از حقیقت غافل می‌شوید اما همین غفلت شما را به هدف اصلی می‌رساند: مغز شما برای کمک به بقا، جست‌وجوی فرصت‌ها، ارتباط با دوستان، تربیت فرزندان و دوری از یاس اگزیستانسیال طراحی شده است. از منظر تکامل، حقیقت عینی نه تنها هدف نیست بلکه حتی تنها راه رسیدن به هدف نیز نیست.

زمانی، زیگموند فروید ذهن را با شهر رم مقایسه کرد. او گفت ذهن نیز مانند شهر واقعی دارای لایه‌هایی است که هر یک روی دیگری ساخته شده‌اند. بسیاری از عقاید فروید با عصب‌شناسی تجربی و روانشناسی رد شده‌اند اما یک حقیقت بزرگ در این ایده درجه یک وجود دارد. به‌عنوان محصول یک فرآیند طولانی تکامل، توانایی‌های مغز ما طی سال‌ها به‌صورت لایه‌لایه پدیدار شده‌اند. برخی از توانایی‌ها تقریباً جدید و مابقی دیرینه هستند. برای مثال، مداری که در مغز ما هیجان ترس را برمی‌انگیزد،

شباهت بسیاری به مدارهای مغزی دارد که ترس را در سایر گونه‌هایی که میلیون‌ها سال قبل از انسان‌ها تکامل یافته‌اند، تنظیم می‌کنند. مغز ما فرآیندهایی را که به بقای اجداد تکاملی‌مان کمک کرده‌اند، تکثیر یا حفظ می‌کند. آن دسته از توانایی‌های ذهن که دیرتر از بقیه تکامل یافتند - جدیدترین ساختمان‌ها در این شهر قدیمی - کارهایی را انجام می‌دهند که برای سایر گونه‌ها فهم ناپذیر است. ما می‌توانیم پیش‌بینی و تصور کنیم که در آینده چه اتفاقی خواهد افتاد. می‌توانیم برنامه‌هایی را اجرا کنیم که نتایج آن برای دهه‌ها معلوم نمی‌شود. ما در ظرفیت خود برای بهره‌گیری از استدلال و منطق بی‌رقیب هستیم. برای مثال وقتی ابزارهای علمی‌مان نشان می‌دهند که واقعیت آن‌طور که به نظر می‌رسد نیست، اینکه زمینی که مسطح به نظر می‌رسد، در حقیقت کروی است، ما ظرفیت این را داریم که آنچه را درست به نظر می‌رسد، به نفع آنچه می‌دانیم درست است ملغی کنیم. این توانایی‌های ذهنی نوین ما را متکبر می‌کنند و باید هم این‌طور باشد. اینها مسئول دستاوردهای علم و فناوری هستند؛ به ما کمک کرده‌اند تا نظام‌های سیاسی خودتنظیم شونده و باثباتی را شکل دهیم و عامل حیات هنر و فلسفه هستند.

اما درخشش جدیدترین توانایی‌های مغزمان باعث شده است تا بسیاری از افراد تیزهوش، یک دروغ شگفت‌آور را باور کنند: منطق و خردمندی تنها چیزی است که اهمیت دارد. بسیاری از ما بر این باوریم که اگر برای حل هر مسئله‌ای به‌سادگی از استدلال و خردمندی بهره ببریم، دنیا جای بهتری خواهد بود. (خودم هم سال‌ها جزو این افراد بودم!) چیزی که این جهان‌بینی از درک آن ناتوان است، چیزی که من نتوانستم درک کنم، آن است که استدلال و منطق شاید اوج توانایی ذهنی ما باشند، اما فقط جدیدترین سازه‌ها بر بلندای یک شهر بزرگ و قدیمی هستند. آن شهر قدیمی، هرچند نامرئی، باقی می‌ماند. این شهر نه تنها با ما می‌ماند بلکه نقشی حیاتی در بسیاری از جوانب بقا، تولیدمثل و تطابق نیز ایفا می‌کند. شهر نامرئی مرزهای آنچه را می‌بینیم و آنچه را نمی‌بینیم بنا می‌نهد. اگر استدلال و منطق به ما بگویند که چگونه بازی کنیم، شهر نامرئی قوانین این بازی را مشخص می‌کند. این قالبی است که بر فراز آن آسمان خراش‌های استدلال و خردمندی شکل می‌گیرند. شهر مدفون رم باستان، طرح کلی و نقشه رم مدرن است. باور به اینکه استدلال و منطق تنها چیزی است که اهمیت

دارد، مانند آن است که تصور کنیم وجود یک شهر بزرگ فقط مربوط به حال آن است و گذشته اهمیتی نداشته و هیچ نقشی در شکل دادن آن ندارد.

این کتاب به بحث دربارهٔ این مسئله می‌پردازد که امروزه در بسیاری از حوزه‌ها به‌ویژه حوزه‌هایی که در آنها احاطهٔ نابخردی، قبیله‌گرایی و پیش‌داوری را بر فرهنگ، استدلال و منطق می‌بینیم، شاهد برون‌افکنی‌هایی از یک جنگ ویرانگر درون سرمان هستیم. تضادهای بین سنت و مدرنیته، نظایری در مغز دارند. زمانی که آسمان‌خراش‌های استدلال و خردمندی به‌گونه‌ای عمل می‌کنند که گویی تمامی آن شهر هستند، ما را دعوت به طغیان می‌کنند. این پدیده به این دلیل است که شکوفایی انسان عمیقاً به عملکرد مغز باستانی وابسته است. باوجود تمام خوارسازی‌هایی که مغز منطقی ممکن است نسبت به همتایان غیرمنطقی و بی‌خرد خود داشته باشد، سیستم‌های قدیمی و جدید مغز به‌طور جدایی‌ناپذیری باهم پیوند خورده‌اند. همان‌طور که نمی‌توانیم خطوط فاضلاب، شبکه‌های برق و منابع آب را ویران کنیم و همچنان انتظار داشته باشیم شهری فوق‌العاده کارآمد باشد، نمی‌توانیم این دو سیستم مغز را نیز از هم جدا کنیم و یکی را نادیده بگیریم.

اگر نیروهای منطق و خردمندی، اغلب در مبارزه با خرافات، توهمات و تئوری‌های توطئه ناکارآمد به نظر می‌رسند، به این دلیل است که «شهر جدید رم» به زبانی متفاوت از «شهر قدیمی رم» صحبت می‌کند. این دو شهر سیستم‌های ارزش‌گذاری متفاوتی دارند. آنها روش‌های مختلفی برای درک کردن دارند. وقتی ذهن منطقی ادعا می‌کند که تمام پاسخ‌ها را می‌داند، اغلب در نهایت دچار سوءتفاهم، سستی و غفلت می‌شود. برای ایجاد دنیایی که بهترین‌ها را در انسان پرورش می‌دهد، قطعاً بایستی از استدلال، خردمندی و علم آگاه شویم اما همچنین بایستی بینش‌هایی منطقی را با استفاده از جنبه‌هایی از ذهن خود که مستعد داستان‌سرایی نمادها و خودفریبی هستند، به کار ببریم.

کتاب‌های زیادی دربارهٔ پیامدهای منفی فریب و خودفریبی نوشته شده‌اند. بسیاری از آنها خیلی خوب هستند. نویسندگان آنها از کاستی‌های وحشتناک خودفریبی آگاه بوده و پیامدهای مصیبت‌بار زودباوری را در سیاست تجارت و روابط می‌بینند. من در دغدغه‌های آنها دربارهٔ هزینه‌گزافی که فریبکاری و خودفریبی به وجود می‌آورند،

سهیم هستیم. هدف من اینجا این نیست که خردمندی را رد کنم، یا از کلاه‌برداران، دغل‌کاران و دروغ‌گویان دفاع کنم؛ بلکه هدف مطرح کردن این ادعاست: این که خودفریبی می‌تواند ما را به نابودی بکشاند لزوماً به این معنی نیست که نقشی در تضمین خوشبختی ما ندارد. این که استدلال و خردمندی می‌تواند آینده را به وضوح ببیند نیز به این معنی نیست که به‌تنهایی می‌تواند آسایش انسان را حفظ کند. به‌جای تلاش برای از بین بردن خودفریبی و تمام چیزی که ارائه می‌دهد، هدف بهتر این است که به‌دقت در مورد کاری که انجام می‌دهد فکر کنیم و از خودمان بپرسیم چگونه می‌توانیم از آن بهره ببریم. به‌عبارت‌دیگر، ما باید برای درست یا نادرست بودن چیزی اهمیت کمتری قائل شویم و سؤالات پیچیده‌تری بپرسیم: عواقب خودفریبی چیست؟ خودفریبی به چه کسانی خدمت می‌کند؟ آیا مزایا ارزش هزینه‌ها را دارند؟

حداقل امیدوارم این کتاب شما را ترغیب کند تا دین بزرگتان را نسبت به بسیاری از خودفریبی‌هایی که زندگی‌تان را حفظ می‌کنند، بپذیرید. درواقع حتی اگر هدف شما مبارزه با خودفریبی باشد، بدون اینکه ابتدا قدرت عمیق آنرا درک کنید، قادر به انجام این کار نخواهید بود. ما فقط با کلاه‌برداران، نظریه‌پردازان توطئه و عوام‌فریبان نمی‌جنگیم. ما با خودمان در جنگ هستیم. اذهان ما نه برای دیدن واقعیت، بلکه برای نشان دادن قطعاتی گزینش‌شده از واقعیت و ترغیب ما به سمت اهداف از پیش تعیین‌شده طراحی شده‌اند. بدتر از این پدیده، آنها به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که همه این کارها را در حالی انجام دهند که به ما توهم دیدن واقعیت را می‌دهند. حتی زمانی که درباره آنچه برای گروه‌هایمان، خانواده‌هایمان و خودمان کارآمد است، گمراه می‌شویم و تصور می‌کنیم که واقعیت را می‌دانیم، می‌توانیم باور داشته باشیم که آشکارا فکر می‌کنیم، منطقی عمل می‌کنیم و برای حقیقت می‌جنگیم. چهار فصل **بخش ابتدایی** این کتاب با نمونه‌های روزمره این ایده شروع می‌شوند. **بخش دوم** شامل شرح گسترده‌ای از کلیسای عشق است. این داستان به‌عنوان یک مطالعه موردی برای ایفای نقش خودفریبی در زندگی عاشقانه و جست‌وجوی ما برای معنا بیان می‌شود. **بخش سوم** به بررسی این موضوع می‌پردازد که چگونه قراردادهای فریبکاری و خودفریبی، جوامع، قبایل و ملت‌ها را سازمان‌دهی می‌کنند.

تمام زندگی‌هایمان پر شده از نیروهایی روانی که دیدن صحیح واقعیت را برای اعضای کلیسای عشق مشکل می‌کردند. اگر کمتر ساده‌لوح به نظر می‌رسیم، تنها به این دلیل است که وقایع ما را به اندازه‌ی مشابه امتحان نکرده است. به عبارت دیگر، آن احمق‌های بیچاره و رقت‌انگیز - اما با درجاتی از شانس - خود ما هستیم.

بخش ۱

زندگی روزمره

.....

حرف مفت

من همواره به کسانی که هرگز از دیدار آنها خوشحال نمی‌شوم می‌گویم: «از دیدارتان خوشوقتم»؛ به هر حال اگر بخواهید زنده بمانید، مجبور به گفتن این جور چیزها هستید.

جی.دی. سلینجر، ناتور دشت

جورج تروینو یک دروغگوی حرفه‌ای است. هنگامی که کلمه «دروغگو» را می‌شنویم تصویری که اغلب به ذهن خطور می‌کند، تصویر شاید بدجنسی در حال زمزمه کردن دروغ‌ها، حقه‌ها و حرف‌های نیمه‌درست از پشت پرده است؛ مانند شخصیت یاگو در *اتلوی ویلیام شکسپیر*. تروینو هیچ شباهتی به یاگو ندارد. او دوست‌داشتنی، رؤوف و یکی از خونگرم‌ترین افرادی است که ملاقات می‌کنید. سرشار از نبوغ هیجانی است؛ بیشتر این نبوغ ذاتی است، چرا که او همیشه فردی اجتماعی بوده است؛ اما عمده آن هم در طول سی سال کار در صنعت هتل‌داری پرورش یافته است.

تروینو، از اهالی شهر مرزی ماتاموراس مکزیک، به‌عنوان آبدارچی اتاق استراحت کارکنان در ریتز کارلتون هوستون (تگزاس) آغاز به کار کرد. در طی سال‌ها او به سمت‌های مدیریتی از قبیل سرپرستی خدمات مهمانان در ریتز کارلتون، ساحل لاگونا کالیفرنیا دست‌یافت؛ سرانجام به بوتیک-هتل‌های زنجیره‌ای کیمپتون و هایت نقل‌مکان کرد و در آنجا معاون اجرایی بخش برند سازی شد. او بیشتر وقت خود را صرف تربیت کارکنان هتل‌های تازه تأسیس در سراسر جهان می‌کند.

این آموزش شامل نکات کوچکی برای کارکنان آینده است تا مطمئن شوند مشتریان‌شان احساس ارزشمندی دارند. به عقیده تروینو: «این کار گاهی به‌سادگی یک

احوال‌پرسی کوتاه در راهرو است.» هدف انتقال صمیمیت، صداقت، مهربانی و رفتار دوستانه با مردم است؛ حتی اگر احساساتی در جهت متضاد آن داشته باشید. تروینو این ایده را «شگرد مردم» می‌نامد: جلب رضایت خاطر مشتریان صرف نظر از اتفاقات بیرونی و احساس درونی خودتان؛ یا به عبارت دیگر: «اغواگری».

ممکن است یک پیش‌خدمت ارتباطی قوی با یک مهمان داشته باشد و یا مهمان‌دار پرواز در واقع احساس خوشایندی نسبت به شما داشته باشد اما حتی خونگرم‌ترین افراد هم نمی‌توانند تمام مدت سطحی از «صمیمیت صادقانه» را که از کارکنان صنعت خدمات مورد انتظار است، حفظ کنند. از نظر تروینو، این انتظارات بی‌حد و مرز است و بیشتر مردم درکی از سختی هشت، ده و یا حتی دوازده ساعت پراثرژی بودن در روز ندارند.

تروینو معتقد است برای اینکه کارمند خوبی در صنعت هتل‌داری باشید، می‌بایست با تمام مهمانان و مشتریان، حتی غیر منطقی‌ترین و عصبانی‌ترین‌شان، به یک اندازه صمیمی باشید. این برخورد اصلاً آسان نیست. او می‌گوید: «انتظارات مهمانان زیاد است و آنها همیشه آماده حمله‌اند.» سیاست‌های ظریفی می‌توانند کمک‌کننده باشند. برای مثال اینکه همیشه مشتریان خشمگین را بنشانید؛ تروینو توضیح می‌دهد: «ایستادن، حالتی بسیار تهاجمی است.» اما مهم‌ترین نکته آن است که همیشه مؤدب باشید و همدلی خود را ابراز کنید، «حتی اگر بخواهید با مشت به صورت مشتریان بکوبید و بگویید واقعیت این است.»

هم‌زمان با برگزاری اجلاس جمهوری خواهان ۱۹۹۲، زمانی که تروینو به‌عنوان مدیر ریتز کارلتون هوستون مشغول به کار بود، مردی تگزاسی، درشت‌هیکل و عصبانی با او گلاویز شد و سعی کرد او را از پیشخوان بیرون بکشد (قد تروینو ۵ فوت و ۷ اینچ معادل تقریباً ۱۷۰ سانتی‌متر است). مرد عصبانی می‌گوید: «شما فقط به اونها شوهر راننده میدین و بهشون میگین نوشیدنی و آب‌پرتقال هم میخواین بدین.»

تروینو با خنده از آن اتفاق یاد می‌کند اما با یادآوری خاطره دیگری، بغض می‌کند. مرور این تجربه او را به شدت عصبانی و آزرده‌خاطر می‌کند. در مدتی که تروینو سرپرست خدمات مهمانان ریتز کارلتون سن فرانسیسکو بود، زوجی انگلیسی برای اقامت به آنجا مراجعه می‌کنند. اتفاقی که آنها رزرو کرده بودند، آماده نبود؛ بنابراین

تروینو هماهنگی‌های لازم را برای اقامت آنها در فیرمونت، یکی از بهترین هتل‌های شهر، انجام می‌دهد. او می‌گوید: «تقریباً صبح زود بود. باهم سوار یک ون شدیم و من روی صندلی مسافر جلو نشستم. در مسیر به آنها گفتم: «شما را در یکی از بهترین هتل‌های شهر اسکان می‌دهیم». درست در همان لحظه متوجه آب‌دهان روی گردنم شدم. به خاطر دارم که دنبال دستمالی برای پاک کردن گردنم می‌گشتم و همین‌طور، در کل مسیر در حال معذرت‌خواهی بودم و می‌گفتم که چقدر شرمندهام. به آنها اطمینان دادم که روز بعد وقتی به هتل برگردند یک ماساژ یک‌وونیم ساعته مهمان می‌شوند.»

روان‌شناسان و جامعه‌شناسان از مدت‌ها قبل دریافته‌اند که سرکوب هیجانات طبیعی یک شخص در چنین شرایطی بسیار دشوار است. آنها همچنین اذعان دارند، کارمندان مک‌دونالدی که سفارش شما را ارائه می‌کنند، مهماندارانی که با مسافران عصبانی یک هواپیمای شلوغ سر و کار دارند، پیش‌خدمتان مؤدبی که حین استراحت شما در کنار استخر برایتان نوشیدنی چتری می‌آورند، همگی، نه‌تنها کارگری معمول، بلکه «کارگری هیجانی» نیز می‌کنند.

اکثر ما خدمت‌دهی مؤدبانه به مشتریان را چیز خوبی می‌دانیم (این‌طور هم هست) اما آنچه از آن غافل هستیم، این است که چنین خدماتی شامل تعداد بی‌شماری فریب از جانب ارائه‌دهندهٔ سرویس و خودفریبی از سمت مشتریان است. نکتهٔ قابل توجه آن است که خدمات مشتریان تنها جلوهٔ کاریِ انتظاری است که از همهٔ ما وجود دارد. ما یاد گرفته‌ایم که مؤدبانه صحبت کنیم تا با لطافت زبانی ناسازگاری‌های ارتباطات شخصی‌مان را برطرف کنیم. در مهد کودک به کودکان گفته می‌شود «اگر نمی‌توانید حرف خوبی بزنید، هیچ حرفی نزنید.» این همان درسی است که به سارا گوش‌زد می‌کند تا نظر واقعی‌اش را دربارهٔ جف در دلش نگه‌دارد و اجازه دهد تا جف اعتمادبه‌نفسش را حفظ کند. در زوج‌درمانی، روان‌شناسان به زوج‌های درگیر توصیه می‌کنند تا در گفت‌وگوها «شروع آهسته» را تمرین کنند؛ به این معنی که اگر فکر می‌کنید همسرتان احمق است، باید بگویید: «ترور می‌خوام بدونی که چقدر تمام کارها رو تحسین می‌کنم و دوستت دارم ولی گاهی وقتا رفتارت احساساتم رو جریحه‌دار می‌کنه.»

در بسیاری از موقعیت‌ها، سازش به‌طور عمده ناشی از توانایی افراد در کاهش اختلافات با بیانی آمیخته به شوخی، تملق و مهربانی است. همان‌طور که گروه راک فلیتوود مک می‌خواند به من دروغ بگو، به من دروغ‌های کوچک شیرین بگو. به خاطر دارم وقتی کودک بودم درباره اهمیت مؤدب بودن می‌خواندم. کتاب پرسیده بود: «آیا فکر می‌کنید حرف مفت زدن بی‌فایده است؟ یادتان باشد هوای گرمی که در تایر است و نقش ضربه‌گیر دارد نمی‌گذارد دست‌اندازهای جاده را حس کنید!»^۱ آشکارا، تعارفات حرفه‌ای در خدمات مشتریان و حرف مفت در روابط بین فردی دروغ‌های کوچکی را شکل می‌دهند. اما همین فریب‌ها و خود فریبی‌های جزئی، اصول روان‌شناسی مشترکی را با اشکال جدی‌تر دروغ و فریب‌کاری دارند. مطالعه دقیق این تعارفات به ما کمک می‌کنند تا متوجه شویم تأثیرپذیری از این رویه چگونه تفکر و رفتار ما را شکل می‌دهد. به مهمانان هتل‌های تروینو این‌گونه القا می‌شود که آنها ارزشمند، محترم و محبوب هستند؛ فارغ از اینکه چقدر ممکن است منزجرکننده و بدقلق باشند. گردشگران هتل‌های تروینو فارغ از اینکه چقدر کودکان‌شان گستاخ باشند، انتظار «خدمات همراه با لبخند» دارند.

مشتریان تروینو علاوه بر اینکه انتظار دریافت توجهی محبت‌آمیز را دارند، خواهان این باورند که این صمیمیت در برابر پول نیست. بسیاری از صنایع خدماتی، می‌کوشند تا ماهیت تبادلی رابطه‌شان با مشتریان را پنهان کنند. چند سال پیش وقتی به دیزنی‌ورلد رفته‌بودم، کارمند پذیرش که لباس میکی‌موس پوشیده‌بود، مچ‌بندهایی به خانواده‌ام داد که «مچ‌بند جادویی» نام داشتند؛ اگر قصد خرید چیزی را داشتید کافی بود فقط دست‌تان را مانند شعبده‌بازها تکان دهید. مچ‌بندها به‌صورت الکترونیکی به کارت اعتباری‌ام متصل بودند. دیزنی در تبلیغاتش اشاره‌ای به این نکته نمی‌کند که این مچ‌بندها راهی برای انتقال بی‌سروصدای پول از خانواده‌ها به یک موسسه چند میلیارد دلاری هستند؛ بلکه فقط می‌گوید «این مچ‌بندها به گردش شما رنگی از جادو می‌بخشند». رستوران‌ها، به‌خصوص رستوران‌های شیک، به ندرت قیمت سفارش‌تان را به شما می‌گویند. پیش‌خدمت پس از صرف غذا به شما نمی‌گوید که «خب، میشه ۸۷

۱. توضیح مترجم: در متن اصلی Hot air به معنی حرف مفت و هوای گرم ابهام دارند.

دلار و ۵ سنت». صورت حساب به طور معمول با ظرافت در یک دفترچه چرمی قرار داده می شود. تاکسی های اینترنتی مانند اوبر و لیفت، پا را در عرصه فریب کاری حتی فراتر گذاشته اند. شما می توانید درخواست یک ماشین کنید و به مقصد برسید، بدون آنکه حتی یکبار کیف پولتان را در بیاورید یا در مورد کرایه صحبتی کنید.

در مراودات فردی، کارگری هیجانی لازم برای کاستن تلخی حقایق، توضیح دهنده این است که چرا زوج هایی که مدت طولانی ازدواج کرده اند ازدواج را یک کار می دانند. بعضی از مواقع دوستان و همکاران نسبت به زوجها عملکرد بهتری در روابطشان دارند، چرا که دوستان و همکاران می کوشند تا از رنجاندن و تحریک یکدیگر بپرهیزند. (مخاطرات دعوا بین دوستان در حقیقت بیشتر از زوج هاست: یک مشاجره بین دوستان می تواند به معنی پایان دوستی باشد.) کسانی که تمایل بیشتری به حفظ دوستی دارند، سخاوت بیشتری در قبول نظرات دیگران به خرج می دهند، بیش از حد تعریف و تمجید و باملایمت نقد می کنند. هر کدام از این رفتارها، شامل درجاتی از فریب کاری و خودفریبی است.

وقتی به دروغ فکر می کنیم اغلب به دروغ های بزرگی که توسط افراد برجسته گفته می شوند، توجه می کنیم. تاریخ نیم قرن اخیر امریکا سرشار از چنین فریب کاری هایی است: لیندون بی جانسون و خلیج تونکین؛ ریچارد نیکسون و واترگیت؛ جمله معروف بیل کلینتون در تلویزیون که می گفت «من با آن زن روابط جنسی نداشتم.»؛ سخنان کولین پاول در سازمان ملل که ادعا می کرد ایالات متحده دارای اسناد مسلم سلاح های کشتار جمعی در عراق است؛ ادعاهای دونالد ترامپ درباره اصل و نسب باراک اوباما رئیس جمهور سابق امریکا.

اما دروغ ها و فریب هایی که از آن به عنوان نکته سنجی های اجتماعی یاد می کنیم، بسیار رایج ترند. گفت وگوهای روزانه ی ما سرشار از این قبیل دروغ ها هستند. در مقاله ای مربوط به سال ۱۹۷۵ با تیترا «همه مجبورند دروغ بگویند» هاروی ساکس، جامعه شناس مبدع مفهوم «تحلیل گفتگو»، فریب کاری های فراوانی را که در گفت وگوهای معمول وجود دارند، با بیان مثالی از احوال پرسی روزمره به دقت شرح داده است؛ که در واقعیت در این احوال پرسی، دانستن جواب برای فرد پرسشگر اهمیت