

فهرست مطالب

.....	سخن مترجم	۷
.....	مقدمه	۹
.....	تقدیر و تشکر	۱۰
.....	فصل ۱ انتخاب‌های بدن‌مند چه چیزی هستند؟	۱۱
.....	فصل ۲ روش‌های اکتشافی ساده- چطور تصمیم می‌گیریم	۲۱
.....	فصل ۳ شناخت بدن‌مند: چگونه بدن و حرکت‌های ما اندیشه ما را شکل می‌دهند؟	۲۶
.....	فصل ۴ بدن و محیط چگونه روی اندیشه‌های ما تأثیر دارند؟	۴۳
.....	فصل ۵ حرکت و رفتار باعث فعال شدن ادراک و شناخت و در نتیجه، انتخاب‌های بدن‌مند می‌شود	۶۲
.....	فصل ۶ تصمیم‌ها ذهن شمارا به حرکت درمی‌آورند	۸۱
.....	فصل ۷ انتخاب‌های بدن‌مند در زندگی واقعی	۹۴
.....	فصل ۸ تفاوت‌های فرهنگی و فردی در انتخاب‌های بدن‌مند	۱۰۳
.....	فصل ۹ وقتی که بار نخست تان است، چطور انتخاب می‌کنید؟	۱۳۵
.....	فصل ۱۰ انتخاب‌های بدن‌مند از کجا می‌آیند؟	۱۴۰
.....	فصل ۱۱ چگونه می‌توان انتخاب‌های بدن‌مند را آموزش داد؟	۱۴۶
.....	فصل ۱۲ چگونه با عدم اطمینان در دوران کرونا مقابله کنیم	۱۶۰
.....	فصل ۱۳ ده گزاره برای ساده کردن زندگی شما با انتخاب‌های بدن‌مند	۱۶۶

تمرکز این کتاب روی قضاوت و تصمیم‌گیری از دیدگاه شناخت بدن‌مند^۱ است، یعنی چطور بدن ما نحوه فکر کردن، تصمیم‌گیری و ... را تحت تأثیر قرار می‌دهند. واژه انتخاب‌های بدن‌مند را به این دلیل ابداع کرده‌ام که معتقدم بدن قطعاً نقش مهمی در انتخاب‌های روزانه ما دارد، حتی اگر به نقش آن توجهی نداشته باشیم. درک قضاوت و تصمیم‌گیری بدون در نظر گرفتن بدن‌مند بودن، عمدتاً در انزوا در روان‌شناسی شناختی پیشرفت کرده است و علم حرکت هیچ نقشی در آن نداشته است، اما به تازگی، این مسئله تغییر کرده است. به جای اینکه حرکت‌های قابل مشاهده، صرفاً به عنوان خروجی فرآیندهای ذهنی دیده شوند، تعامل‌های دوسویه ذهن و بدن به عنوان یک نظام منسجم، به یک الگوی جدید در علوم شناختی تبدیل شده است.

این کتاب در ۱۳ فصل نوشته شده است که از موارد زیر استفاده کرده است: یافته‌های علمی در مورد نحوه تصمیم‌گیری افراد در موقعیت‌های روزانه، آزمایش‌های آزمایشگاهی که یک میلی‌ثانیه طول می‌کشند و بر اساس شهود یا تصمیم‌های بلندمدت ما هستند، از تصمیم برای ازدواج با کسی تا کار بعدی که در زندگی می‌خواهیم انجام دهیم. به عبارت ساده، مثال‌های برگرفته از پژوهش‌ها به علاوه انتخاب‌های فردی یا گروهی ارائه شده‌اند تا توضیح دهند که چطور حرکت‌ها و نحوه قرارگیری بدن ما یا احساس‌های برخاسته از شکم ما، انتخاب‌هایمان را تحت تأثیر قرار می‌دهند. مثال‌ها برای این استفاده شده‌اند که نشان دهند تصمیم‌های ما بر اساس تجربه و همچنین اینکه ما چه زمانی برای نخستین بار آن تصمیم را گرفته‌ایم، هستند. امیدوارم که این کتاب به افزایش دانش ما از انتخاب‌های بدن‌مند و نحوه اعتماد به آن‌ها کمک کند.

انتخاب‌های بدن‌مند چه چیزی هستند؟

من اسپاگتی بلونز را دوست دارم. به یاد ندارم نخستین بار کی و چرا از این اسپاگتی خوشم آمد، فقط می‌دانم که دوستش دارم. وقتی دوره دکتری خودم را در دانشگاه هایدلبرگ در آلمان می‌گذراندم، نزدیک دفتر ما، یک کافه دانشجویی بود که هرروز اسپاگتی بلونز سرو می‌کرد. در بهشت بودم! بعد از اینکه به مدت دو هفته، هرروز، اسپاگتی را از منو انتخاب کردم، چیز دیگری را امتحان کردم. فکر می‌کنم از اسپاگتی خسته شده بودم و یا شاید گزینه‌های دیگر هم به نظرم خوب رسیدند. یا احتمالاً می‌خواستم صندوقدار فقط حالت چهره‌اش را تغییر دهد که معمولاً از دور نگاه می‌کرد و می‌پرسید: دوباره؟ اغلب فهمیدن دلیل انتخاب‌هایمان کار چندان آسانی نیست. بیایید این داستان را کمی تغییر دهیم و به جای انتخاب غذا، فرض کنیم که به ما اجازه انتخاب روزانه بین لاتاری X و Y را داده‌اند. لاتاری X دو گزینه دارد: الف (احتمال قطعی بردن ۱۰ یورو و ب) احتمال ده درصدی بردن ۵۰ یورو و لاتاری Y هم دو گزینه دارد: الف) احتمال قطعی بردن ۵ یورو و ب) احتمال ده درصدی بردن ۲۵ یورو (شکل ۱-۱).

اغلب افراد منطقی احتمالاً لاتاری X را انتخاب می‌کنند. در صورتی که این لاتاری به صورت روزانه برگزار شود، افراد برای همیشه همان گزینه را انتخاب می‌کنند. این نوع انتخاب در تضاد با انتخاب غذایی است که در ابتدا مطرح کردم. اگر از آن‌ها چرایی آن را بپرسیم، احتمالاً می‌گویند که: «۱۰ یورو دو برابر ۵ یورو قرعه‌کشی Y است یا ۱۰ درصد احتمال برنده شدن ۵۰ یورو در مقابل ۲۵ یورو، لاتاری X را جذاب‌تر می‌کند».

اینکه شما در هر لاتاری، گزینه قطعی را انتخاب کنید یا گزینه‌ای که احتمال کمتری دارد، بستگی به عوامل شخصی و یا موقعیت فعلی تان دارد که بعداً در مورد آن صحبت می‌کنیم. معمولاً وقتی از افراد می‌پرسیم که مثلاً، چطور تصمیم گرفتند شغلشان را عوض کنند، آن‌ها چرایی این انتخاب را توضیح می‌دهند، مثلاً: نارضایتی از کار قبلی، پیشرفت حرفه‌ای بهتر و فرصت شغلی در کار جدید. من اغلب مجبور به تکرار پرسش می‌شوم؛ زیرا آنچه می‌خواهم بدانم این است که آن‌ها چطور دو گزینه خودشان یعنی ماندن و ترک شغل را تجزیه و تحلیل کرده‌اند. منظور پرسش من این گونه توضیح می‌دادم

که از آن‌ها می‌خواستیم تجربه‌ها، احساس‌ها و اندیشه‌هایشان را در هنگام گرفتن این تصمیم به‌بهترین نحو برایم توصیف کنند. همچنین از آن‌ها می‌پرسیدم که چطور تصمیم گرفتند که از چه کسی مشورت بگیرند و هنگام تصمیم‌گیری از چه ابزار و اطلاعاتی، مثلاً کاغذ و مداد، استفاده می‌کردند. از آن‌ها می‌پرسیدم که آیا گاهی به انتخاب یکی از گزینه‌ها و گاهی گزینه بعدی تمایل داشتند؟ و وقتی یک گزینه را به دیگری ترجیح می‌دادند چه تغییری در موقعیتشان ایجاد می‌شد؟ برخی از افراد همچنان چرایی تصمیمشان را توضیح داده و همه دلایل خودشان را فهرست می‌کردند. درحالی‌که من همچنان به دنبال جواب چطور و به‌خصوص یک پرسش کلیدی بودم: آیا در صورت ثابت بودن سایر شرایط، در حالت بدنشان تغییرهایی به وجود می‌آمد که توجه‌کننده تغییر در علاقه‌ها یا احساسشان در مورد گزینه‌های انتخابی باشد؟ به‌طور خلاصه، می‌خواستیم بدانم که آیا تصمیم به تغییر شغل، در واقع یک انتخاب بدن‌مند است.

چگونه تصمیم‌گیری می‌کنید؟	
قرعه‌کشی X	قرعه‌کشی Y
الف: ۱۰ یورو	الف: ۵ یورو
ب: ۱۰ درصد شانس برای برنده شدن ۵۰ یورو	ب: ۱۰ درصد شانس برای برنده شدن ۲۵ یورو

شکل ۱-۱. کدام قرعه‌کشی را انتخاب می‌کنید؟ در زمان انتخاب قرعه‌کشی، کدام گزینه را انتخاب می‌کنید؟

تعریف انتخاب‌های بدن‌مند

هنگامی که زمان و منابع، محدود هستند، قوانین مشخص ساده‌ای وجود دارند که افراد را مجبور می‌کنند تصمیمی سریع بین یک یا دو گزینه و اغلب بر اساس منابع محدود، بگیرند. هنوز آن دسته از پژوهشگرانی که در مورد تصمیم‌ها در دنیای واقعی مطالعه می‌کنند، یک نشانه مهم را نادیده می‌گیرند: بدن انسان و مجموعه تجربه‌های حسی حرکتی او. بر اساس تعریف ساده لپورا و پزالو از تصمیم‌گیری ادراکی، این کارها بخشی از یک فرآیند تصمیم‌گیری هستند (۱)، یک انتخاب بدن‌مند را می‌توان چنین تعریف کرد: انتخابی که در آن خودِ نظام حسی حرکتی، اطلاعاتی را برای کمک به تصمیم‌گیری ارائه می‌کند. مثلاً در بسکتبال، پرتاب توپ، با یک تیزهوشی دیداری و حرکتی همراه است (۲)، یک توانایی ادراکی برای تصمیم گرفتن در مورد جزئیات، در موقعیت‌های پویای حرکت بازیکان و هدف‌ها. اگر این تیزهوشی دیداری و حرکتی به دلیل خستگی و یا سایر عوامل تغییر کند، این تغییر خاص به‌عنوان نشانه‌ای هنگام تصمیم‌گیری برای پاس دادن و یا شوت کردن به کار می‌رود. سایر نشانه‌هایی که اغلب برای توضیح انتخاب‌های افراد به کار می‌روند به تحلیل هزینه - فایده و بررسی شناختی محاسبه‌های پیچیده ارزش‌های مورد انتظار، مربوط می‌شوند؛ اما به نظر می‌رسد که اهمیت کمتری دارند (۱).

بدین ترتیب، برای انتخاب‌های بدن‌مند، اجرای ارادی یک گزینه نه‌تنها فرآورده پایانی انتخاب شناختی بین دو گزینه نیست، بلکه به‌عنوان نشانه‌ای مبنی بر اینکه کدام گزینه انتخاب می‌شود، به کار می‌رود (۳). یک استنباط مهم این است که فرض می‌شود انتخاب اینکه چه کارکنیم و چطور آن کار را انجام دهیم، در دو مرحله متوالی انجام می‌شود. به نظر می‌رسد که این فرآیندها به‌صورت همسو پیش می‌روند، آن‌چنان‌که نوروفیزیولوژیک (فیزیولوژی عصبی) و پژوهش‌های حیوانی نشان داده‌اند (۴). به‌طور خلاصه و بر اساس گفته‌های کازیل و همکارانش ما برای فکر کردن آفریده نشده‌ایم. ما برای حرکت کردن متولد شده‌ایم (ص ۱۱) (۵). در انتخاب‌های بدن‌مند، عملکرد بسیار قدیمی‌تر بدن از نظر تکاملی برای بدن‌مند شدن انتخاب‌ها به کار می‌روند.

انتخاب‌های بدن‌مند به‌عنوان حس ششم

وقتی شما به دسته‌ای از انتخاب‌ها در کافه دانشجویی نگاه می‌کنید، بدنتان به شما می‌گوید که چیزی متفاوت از آنچه معمولاً می‌خوردید، می‌خواهد. در مذاکره‌ای که در مورد دستمزد انجام می‌دهید،

نظام شناختی شما به‌سادگی می‌گوید که پول بیشتر، بهتر است؛ اما آیا این‌ها واقعاً درست هستند؟ استفاده از شهود خود برای انتخاب چیزی، تکیه بر حس ششم^۱ نامیده می‌شود. پژوهش‌های اخیر نشان می‌دهند که بسیاری از انتخاب‌ها قطعاً درجایی که بسیاری از پژوهشگران آن را مغز ثانویه می‌نامند، یعنی شکم انجام می‌شوند.

در دهه اخیر نشان داده شده است که شکم انسان می‌تواند بر انتخاب‌ها، در کسب‌وکارها و تصمیم‌های زندگی روزانه فراتر از آنچه برای خوردن انتخاب می‌کنیم، تأثیر بگذارد. بگذارید یک مثال بزنم: تصمیم‌های قضاوت در کرسی قضاوت تجزیه و تحلیل شدند تا مشخص شود که آیا این تصمیم‌ها قبل یا بعد از نهار گرفته شده‌اند و اینکه آیا مطلوب متهم بوده‌اند یا نه (۶). بررسی‌ها نشان دادند که قضاوت بعد از نهار قضاوت‌های خیلی ملایم‌تری نسبت به قبل از نهار دارند. این مسئله از این نظر شگفت‌آور است که پرونده‌ها مستقل از هر چیزی که تصمیم‌گیری را تحت تأثیر قرار بدهد به قضاوت ارائه می‌شوند. توضیحی که این مطالعه می‌دهد این است که فعال شدن شکم بعد از خوردن نهار بر این تصمیم‌ها تأثیرگذار هستند، اما چگونه؟

در دهه‌های اخیر پژوهشگران شواهد مهمی را پیدا کردند که نشان می‌دهد رابطه مغز-شکم قوی‌تر از چیزی است که قبلاً تصور می‌شد (۷). در مقابل مطالعه رفتار قضاوت در دادگاه، در بسیاری از آزمایش‌های اخیر، از فعالیت شکم در تجربه‌های آزمایشگاهی کنترل شده استفاده شده تا بفهمند که تغییر در فعالیت شکم، چطور انتخاب‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

پژوهشی که توسط اشمیت و همکارانش از دانشگاه آکسفورد بریتانیا (۸) انجام شد، نشان داد که مصرف روزانه پروبیوتیک‌ها (فروکتولیگوساکاریدها یا گالاکتولیگوساکاریدس بیمونو^۲) به مدت سه هفته، واکنش کورتیزول برای بیدار شدن را کاهش داده و زمان‌های واکنش بیداری را در تکلیف ذهنی جستجو (ردیابی) نقطه تغییر می‌دهند (شکل ۲-۱).

این، تکلیفی است که توجه شرکت‌کنندگان در آن به صورت ساده با نشان دادن یک جفت صورت، اندازه‌گیری می‌شود. یکی از صورت‌ها، حالت احساسی دارد و دیگری خنثی است. این صورت‌ها در مکان‌های مختلف روی صفحه رایانه نمایش داده می‌شوند و به دنبال آن‌ها یک ردیاب کوچک دیداری (نقطه‌ای) در محل نشان دادن یکی از این‌ها ظاهر می‌شود. شرکت‌کنندگان باید بدون اینکه دقت زیادی نشان دهند، سریع محل این ردیاب را نشان دهند. در این تکلیف، تأخیر در واکنش، تصویری سریع از پراکندگی توجه شرکت‌کننده‌ها ارائه می‌دهد: آن‌ها به ردیاب‌هایی که در مرکز توجهشان بود واکنش سریع‌تری داشتند تا آن‌هایی که خارج از مرکز توجه بودند. به‌عنوان مثال، وقتی که شرکت‌کننده‌ها به

1 gut feelings

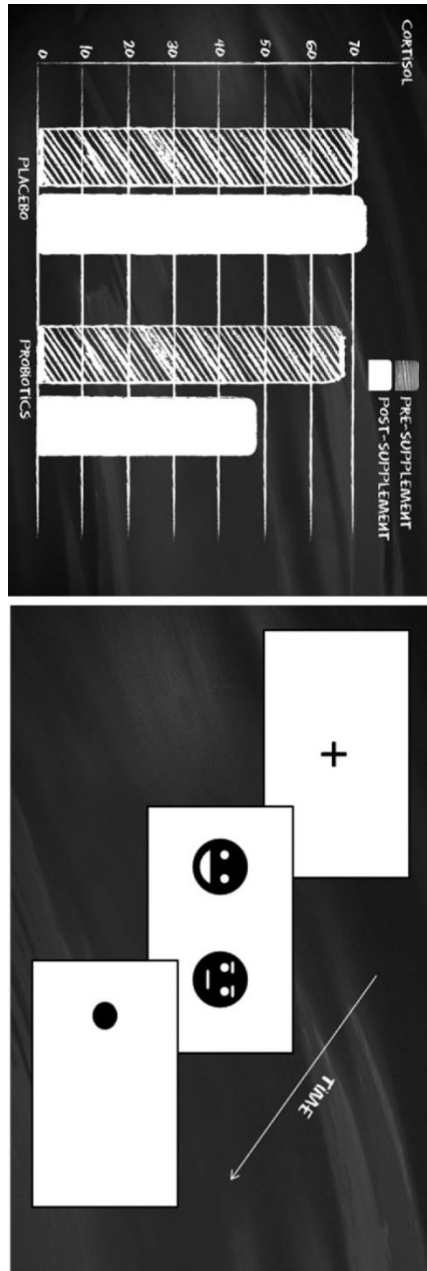
2 Galactooligosaccharides Biunno

ردیاب‌هایی که جایگزین محرک مربوط به تهدید می‌شوند واکنش سریع‌تری نسبت به آن‌هایی که جایگزین محرک خنثی شده‌اند نشان می‌دهند، به‌وضوح می‌توان توجه سوگیرانه (تمایل به توجه کردن به یک محرک، بیشتر از بقیه محرک‌ها) را دید. الگوی معکوس نشان‌دهنده اجتناب توجهی تهدید محور است. مهم‌تر اینکه تأثیر پروبیوتیک در گروه کنترل که دارونما (مالتودکسترین^۱) دریافت کرده بودند دیده نشد. برای نتیجه‌گیری کلی زود است، اما مروری بر مطالعه‌های اخیر نشان می‌دهد که تغییر وضعیت شکم، روی رفتار انسان اثر می‌گذارد (۹).

اینکه چطور تکیه بر حس ششم و یا انتخاب‌های دیگر را توضیح دهیم، بستگی به نظریه مورد استفاده ما دارد؛ و نظریه‌ای که استفاده می‌کنیم باید از بین ۲۶۴ نظریه موجود انتخاب شود.^۲ در کتابی (۱۰) که من با هنینگ پلسنر، همکاری که در هیدلبرگ آلمان کار می‌کند و مایکل بارالی، همکاری که در بیر شوا اسرائیل کار می‌کند، نوشته‌ایم، نشان داده‌ایم که انتخاب یک نظریه تصمیم‌گیری به‌خصوص، نحوه توضیح پژوهشگر در مورد انتخاب را تحت تأثیر قرار می‌دهد (این کتاب همه این نظریه‌ها را تشریح نخواهد داد، بلکه فقط آن‌هایی را که به کاربردهای توضیح داده‌شده مربوط است، توضیح می‌دهد). اجازه بدهید این مسئله را با یک انتخاب مشهور توضیح دهیم که نشان می‌دهد چطور برآیندها و توضیح‌های مورد انتظار، بر اساس نظریه‌ی به‌کاررفته تغییر می‌کنند: در موزه تاریخ طبیعی لندن، نوشته‌ای وجود دارد که چارلز داروین در مورد ازدواج نوشته است. داروین معایب و مزایا را در یک جدول فهرست کرده است - استدلال‌هایی در طرفداری از ازدواج در سمت چپ، مانند بچه داشتن، همراه داشتن همیشگی، داشتن کسی که دوست دارد و دلایل ازدواج نکردن در سمت راست جدول، مانند آزادی برای رفتن به هر جایی که دوست داری، بودن همیشگی در اجتماع، حرف زدن با مردهای باهوش در کلوب‌ها و مجبور نبودن برای دیدار با بستگان. داروین، بعد از درست کردن این فهرست و شمردن موارد بیشتر در مخالفت با ازدواج فهرستی با عنوان «آنچه قرار بود نشان داده شود» نوشت و با دختردایی‌اش، اما، ازدواج کرد، از او صاحب ۱۰ فرزند شد و نظریه انتخاب طبیعی خودش را ارائه داد که همچنان طرفداران خود را دارد.

۱ مالتودکسترین: پلیمری از ساکاریدهای فاقد طعم شیرین و فرآورده خشک‌شده یا تصفیه‌شده محلول‌های آبی ساکارید به‌دست‌آمده از نشاسته خوراکی یا ترکیب حاصل از هیدرولیز نشاسته است. م

۲ آیزنک و کین در این مورد تعبیر خوبی دارند و آن اینکه هر دانشمند بر نظریه خودش تاکید دارد، درست مثل اینکه هر فردی مسواک خاص خودش را دارد. م



شکل ۲-۱. الف) پاسخ کورتیزول پیش از استفاده و بعد از استفاده افراد از شبه دارو در مقابل پروبیوتیک‌ها. ب) تکلیفی که با یک ضربدر ثابت و سپس یک صورت که احساس‌های مثبت دارد و یا خنثی است، شروع می‌شود و بعد، یک نقطه نشان داده می‌شود که از شرکت‌کننده‌ها خواسته می‌شود که به مکان آن واکنش نشان بدهند.

خب، اگر داروین از یک راهبرد استفاده کرده بود که در آن مزایا و معایب را اضافه کرده بود و می‌خواست گزینه‌ای را انتخاب کند که بیشترین ماده را داشت، باید این گزینه ازدواج نکردن می‌بود، چراکه در بخش عیب‌ها موارد بیشتری وجود داشت؛ اما او احتمالاً با استفاده از راهبردی که به اصطلاح به آن راهبرد افزودنی‌های وزن‌دار می‌گویند، به موارد، وزن داده باشد. در این راهبرد به موارد مثبت، وزن (ارزش) بیشتری از موارد منفی داده می‌شود و در نهایت به انتخاب ازدواج منجر می‌شود، درحالی‌که تعداد نکته‌های منفی و مثبت یکی بود. در نهایت، یک قانون ساده نانوشته هم می‌تواند این انتخاب را توضیح بدهد، یعنی حذف بر اساس ابعاد مختلف. این قانون می‌گوید اگر یک گزینه شامل یک ماده مهم بود و دیگری نبود، گزینه دوم را از مجموعه انتخاب‌ها حذف کنید. به‌عنوان مثال، اگر داشتن بچه برای داروین خیلی مهم بود - و در آن دوره، بچه داشتن بدون ازدواج خیلی بعید و از نظر اجتماع غیرقابل قبول بود- موقع تصمیم‌گیری برای ازدواج او باید تمام موارد، غیر از بچه داشتن را حذف می‌کرد (شکل ۳-۱).

با این استدلال که شهود بر اندیشه غلبه دارد، آنچه برای ازدواج کردن صادق است، در سایر موارد نیز صادق است؛ مانند انتخاب دسر (۱۱). در پژوهشی که در دانشگاه هاروارد توسط این‌بار و همکارانش انجام شد، نشان داده شد که ممکن است شخصی حس کند که یک دسر، بهتر از دیگری است، اما توضیح این انتخاب به‌صورت کلامی، در مقایسه با سایر تکلیف‌ها سخت‌تر است.

نکته‌های مثبت	نکته‌های منفی
بچه	مانند آزاد بودن برای رفتن به هر جا
همراه داشتن همیشگی	انتخاب بودن همیشگی در جامعه
داشتن کسی که دوستتان دارد	گفت‌وگو کردن با مردان باهوش در کلوب‌ها
	و مجبور نشدن به دیدار فامیل و بستگان

شکل ۳-۱. جدول تصمیم‌گیری داروین برای ازدواج او با دختردایی‌اش، اِما.