

کارپذیری و روشهای مبارزه با آن

این کتاب که ترجمه و تألیف است از چگونگی مغزشویی انسانها بحث به میان می آورد و شامل مجموعه ای از روشهایی است که بوسیله آن، فرد یا افرادی، سازمان و یا تشکیلاتی، آگاهانه و با تصمیم از پیش گرفته شده و یا فی المجلس، سعی می کنند از طریق جعل وقایع، قلب حقایق، تخریب، برجسب زدن، تحمیق کردن و یا با ارایه اطلاعات یکطرفه و نادرست، فرد و یا افراد اجتماع را برخلاف میل باطنی و امیال و آرزوهای شخصی، آنها را به قبول پاره ای از باورها و اعتقادات و اعمال سوق دهند که مآلاً به موجوداتی کارپذیر و مطیع تبدیل گردند و احساس نکنند که در قبول و پذیرش و انجام آن اجباری در کار بوده است و به عکس، تصور کنند این همان چیزی است که خود خواسته اند.

ترجمه و تألیف: محمد جعفری

۱۳۸۴-۱۳۹۱

کارپذیری و روشهای مبارزه با آن

ترجمه و تالیف: محمد جعفری

حق چاپ و نشر محفوظ!

انتشار و نقل مطالب فقط با ذکر مأخذ آزاد است!

ارتباط از طریق پست الکترونیک:

mbarzavand@yahoo.com

آدرس پستی:

Enghelabe Eslami Zeitung

Postfach 11 11 18

D – 60046 Frankfurt – Germany

انتشارات برزاوند

مقدمه بر چاپ اول

با وجودی که کتاب از تیرماه ۱۳۸۴ برابر جولای ۲۰۰۷ در سایت اینجانب در دسترس همگان بوده است، اما نظر به اینکه بعضی از علاقه مندان مایل به داشتن متن چاپ شده کتاب هستند، و از طرف دیگر محتوای کتاب، قواعد و روشهایی است که در همه زمانها و مکانها، به صور گوناگون مورد بهره برداری قرار گرفته و می گیرد و با گذشت زمان روشها و قواعد آن بی اعتبار نمی گردد، تصمیم به نشر چاپی آن گرفته شد. امید که روش های کاربردی تحمیق کنندگان و مغزشویان برای خوانندگان محترم بهتر مورد شناسائی قرار گرفته و به آنها امکان دهد، و تا حد ممکن کمتر مورد سوء استفاده دیگران قرار بگیرند.

محمد جعفری، شهریور ۱۳۹۱

کتابی که پیش روی شما است . حاصل سالها مطالعه و تجربه در مورد روشها و قواعدی است که بر اساس آن افراد منفعت طلب، سلطه جو و استثمارگر، فرد یا افراد دیگری را تحت نفوذ و سیطره خود قرار می دهند و از آنها در جهت منافع خود بهره برداری می نمایند. همه ما از بدو تولد در معرض کار پذیری و مانی پولاسیون قرار داریم و همه ما نیز بنوبه خود سعی می کنیم انسانهای دیگر را در جهت منافع خود کار پذیر سازیم. از این رو لازم است برای رهائی از این ورطه خطرناک ، به قواعد بازی کارپذیری آشنائی پیدا کنیم.

شاید در بدو امر این تصور به خواننده دست دهد که در این کتاب نیز همانطور که ماکیاول در کتاب « شهریار » روشهای دیکتاتوری و سلطه جوئی را به شاهزاده ایتالیائی می آموزد، مترجم و مؤلف نیز سعی دارد روشهای کار پذیری را به افراد منفعت طلب و سلطه جو آموزش دهد بلکه بعکس هدف مصونیت توده مردم از کار پذیر شدن و کاویدن روشهایی است که توده را با کمک آنها به قربانگاه می برند. قدمت کارپذیری به قدمت تمدن بشر بر می گردد. بشر از زمانیکه زندگی اجتماعی را آغاز نموده برای رفع حوائج شخصی و اجتماعی و غلبه بر طبیعت سعی کرده است از ابتدائی ترین وسیله و ابزار که همان استفاده از هم نوع خود باشد، سودجوید. بنابراین در طول تاریخ و به مقتضای زمان و مکان "کارپذیری" و روشهای آن متفاوت بوده است و به همان میزان که جوامع و اجتماعات پیچیده تر می شوند روشها و قواعد کارپذیری نیز پیچیده تر می گردند.

به نظر ما برای کارپذیر نشدن باید چگونگی کارپذیر شدن را شناخت . تا

ب

زمانی که ما به روشها و متدهای کارپذیری آشنائی نداشته باشیم نمی توانیم خود را از صدمات کارپذیری مصون بداریم. در واقع شناخت این روشها به مثابه دفاع در برابر دشمنی است که هم هویت وهم روش حمله او برای ما ناشناخته است. بدون اینکه وارد بحث ارزشی مسئله بشویم، قصدمان این است که به خواننده نشان دهیم که این واقعیتهای وجود دارد و اغلب در زندگی روزمره، افراد از آنها به نفع خود بهره برداری می کنند و شما هر روز به آنها برخورد می کنید. استادان فن و مانی پولاتورها نیاز چندانی به اینها ندارند زیرا اینان ناخوانده و در گهواره آنها را آموخته اند و بر اثر تجربه از این روشها بهره می جویند و هر زمان که لازم باشد، روش و ترفند جدیدی را از چنته خود بیرون می آورند و با آن افراد را کارپذیر می سازند.

همانگونه که ذکر شد، ما قصد وارد شدن به محدوده قضاوت ارزشی این روشها را نداریم و با وجودی که بسیار از آنها ضد ارزشهای اجتماعی و بکارگیری آنها نکوهیده است ولی ما چه بخواهیم و چه نخواهیم برای کارپذیر ساختن ما، آنها را بکار می گیرند. بنابراین شناخت و آگاهی بر آنها از اینجهت لازم و ضرور بنظر می رسد. در این کتاب سعی شده است در هر فصل و در هریک از ابتهاء قواعد و شیوه های کارپذیری بر شمرده شده سپس راههای مقابله با آنها بیان گردد.

ناگفته نماند آنچه در این کتاب بعنوان روشهای کارپذیری آمده است تنها شمه ای از روشهای آشکار و معمول کارپذیری است. بدیهی است افراد منفعت طلب و سلطه جو همواره سعی می کنند به کمک روشهای نوین و با ترفندهای بدیع قربانیان خود را مورد کارپذیری و مغزشویی قرار دهند.

در این کتاب بجای اصطلاح کارپذیرکننده، از واژه مانی پولاتور یا دشمن استفاده شده است. و در بسیاری موارد که لفظ دشمن بکار برده شده است، مفهوم مصطلح و ذهنی و متداول دشمن مد نظر نبوده بلکه به افراد و یا کسانیکه

ج

به نحوی مقابل یا مخاطب ما قرار دارند اطلاق گردیده است.

بسیاری در جستجوی پاسخ به این پرسش هستند که چرا بعضی از جوامع واز جمله جامعه خود ما در بعضی از شرایط و زمانها بصورت دستجمعی اغفال شده و به سرعت در تخریب استعداد ، سرمایه و امکانات خود گام برداشته است ؟

مطالعه این کتاب به نظر نگارنده بخش ناچیزی از این پرسش را پاسخ خواهد داد.

کتاب با تغییراتی از متن آلمانی Manipilieren-aber richtig، ترجمه و مطالب دیگر بر متن افزوده شده و بصورت کتاب حاضر در آمده است. کتاب بیش از ۱۷ سال قبل آماده شده بود و باز در سال ۱۹۹۵ مجدداً آماده چاپ گردید اما انتشار آن به تاخیر افتاد و اکنون بدان امید که مفید فایده افتد، در اختیار علاقمندان قرار می گیرد.

مؤلف و مترجم

لندن تیر ماه ۱۳۸۴ برابر جولای ۲۰۰۵

مدخل

مانی پولاسیون یا کارپذیری

مانی پولاسیون یا کارپذیری که یکی از پدیده های وحشتناک عصر حاضر است: عبارت از مجموعه روشهایی است که به کمک آن فرد و یا افرادی، سازمان و یا تشکیلاتی، آگاهانه وبا تصمیم از پیش گرفته شده ویافی المجلس سعی می کنند از طریق جعل وقایع، قلب حقایق، تخریب، برچسب زدن، سحرکردن، تحمیق کردن ویا با ارائه اطلاعات نادرست و ناقص، فرد ویا افراد اجتماع را بدون اطلاع و آگاهی خودشان و برخلاف میل باطنی و امیال و آرزوهای شخصی آنها رابه قبول پاره ای از باورها و اعتقادات طوری سوق دهند که مآلاً به موجوداتی کار پذیر و مطیع تبدیل گردند و احساس نکنند که در قبول و پذیرش آن اعتقادات و باورها اجباری در کار است و برعکس تصور کنند که این همان چیزی است که خود خواسته اند.

انسان همیشه بوسیله قوه سرکوبگر و قدرت خام و عریان مقهور نمی شود بلکه اغلب با حقه و ترفندهای ظریف به چیزی که بدان تمایل ندارد، و حتی در اکثر موارد برضد منافع خودش است، بدون اجبار می پذیرد و نسبت به آنها اقدام می کند. انسان فقط نام بسیاری از فحش ها، ناسزاها، توهینها را می داند و برای پیشبرد کارش در بعضی مواقع و با اشاره دست و چشم و... به افرادی اشاره می کند. و یا از طریق تهمت جرم و یا جنایتی را به او نسبت می دهد. این قبیل اعمال کار آیی چندانی ندارند.

کسانیکه می خواهند انسانها را زیر نفوذ خود قرار دهند از روشهای دیگری سود می جویند و تا برایشان امکان دارد در مقابل توهین و ناسزاهای دیگران خاموش می مانند و پاسخ نمی دهند. اینها چگونه عمل می کنند؟ چه روشها و ترفندهایی وجود دارد که با کمک آنها انسان چیزی را که نمی خواهد و یا آرزو نمی کند، بدون احساس اجبار می پذیرد؟ مانی پولاسیون چگونه شکل میگیرد، از چه روشهایی استفاده می کند که اینچنین بر ماسلط می شود و ما احساس نمی کنیم که این عملکرد ما، با تحمیق صورت گرفته است؟ مانی پولاسیون یک پدیده وحشتناک و ناشناخته ای است و مدت زمان زیادی نیست که انسان بیراهه های روانی، ترفندها، راههای اغفال و فریب، پیچ و خمهای فریبنده و تکنیکهای آن را شناخته است و می تواند این پدیده را تعریف و توصیف کند. اما هنوز تمام روشهای متنوع و گوناگون آن شناخته نشده است. و ماگاه و بیگاه شاهد ترفندهای جدیدی هستیم که به کار گرفته می شوند تا انسانها را در جهت منافع خود کار پذیر سازند. بدین دلیل است که همچنان انسان و توده های مردم را اغفال می کنند و بدنبال خود می کشند و او را به کارها و اعمالی وا می دارند که سرانجام جز زیان بحال خودشان و دیگران چیزی در بر ندارد.

واژه مانی پولاسیون

واژه مانی پولاسیون در سالهای اخیر یک مفهوم و معنی کاملاً استثنایی و منفی پیدا کرده است. درست نظیر واژه استعمار که بمعنی طلب آبادانی کردن و آبادانی خواستن است ولی در اصطلاح امروز، دست درازی و اعمال نفوذ و مداخله دولتهای قدرتمند و سلطه گر در کشورها و سرزمینهای دولتهای ضعیف به بهانه آبادانی و عمران و یا حفظ و نگهداری صلح است. واژه مانی پولاسیون نیز یک چنین سرنوشتی دارد. مانی پولاسیون از لغت لاتین «مانوس» (Manus) به معنی دست انسان و یا حیوان مشتق شده است و در روم قدیم به معنی قانون

نفوذ شوهر بر همسرش آمده است و نیز به معنی دستکاری و یاکاری را بامهارت و استادی انجام دادن نیز هست. ضمناً به شوهری نیز که زن کور خود را بادت به سوی خود هدایت می کند اطلاق می شود. این لغت در اصطلاح فرهنگ و ادب امروز جهان یعنی: انسان را به صورت انفرادی و یادسته جمعی برای یک هدف و مقصد معینی تحت تأثیر قرار دادن و آگاهانه بر آنها اعمال نفوذ کردن و نیز در برگیرنده تمام نیرنگها، حلیه ها و ترفندهایی است که با کمک آن، انسانها را وادار می کنند حتی علیه منافع خودشان اقدام کنند و خود را بر سردار نیز بکشند و احساس نکنند که بدین اعمال مجبور شده اند. این لغت آهنگ نادرستی، بی قانونی و بی مسؤولیتی را نیز به صدا در می آورد. اگر بخواهیم معنی آنرا در یک جمله خلاصه کنیم: در برگیرنده تمام روشهایی است که انسان را کارپذیر می سازد. بنابراین مانی پولاسیون شکل و فرم اعمال نفوذ جهت کارپذیر کردن انسانهاست. در اینجا باید توجه کرد که منظور از اعمال نفوذ هراعمال نفوذی نیست و لازم است که حدود و ثغور آن دقیقاً مشخص و معین شود:

- مانی پولاسیون با بسیاری از اعمال نفوذهای دیگری که به وسیله پایداری و استمرار در کار حاصل شده تشخیص داده می شود که در اینجا از نیرنگ و ترفند خبری نیست، آنچه هست فعالیت و صداقت است.

- مانی پولاسیون و تحمیق کردن: اعمال نفوذ هدفدار در جهت منافع شخصی، گروهی و یا کسانی است که دست به این قبیل روشها می زنند.

- مانی پولاتورها نمی توانند وقادر نیستند آشکارا و صاف و پوست کنده هدف و مقصد خودشان را اعلان کنند زیرا چنانچه صاف و پوست کنده هدف و مقصد خود را آشکار سازند، مجبور می شوند که از نیروی استدلال و اثبات و ارائه دلایل و مدارک بهره گیرند، در این صورت کار آنها مشکلتر می شود و در بحث و استدلال، مردم پی به هدف اصلی آنها برده، کمتر اغفال می شوند، آنها در اکثر موارد اهداف خود را در حاله ای از ابهام، الفاظ و اشارات دهن پرکن بیان می کنند تا بتوانند در هر مرحله ای متناسب با وضعی که پیش می آید آن را تغییر

دهند.

- مانی پولاتورها در درجهٔ اول یا از ناآگاهی مردم استفاده میکنند و یا اینکه نظورهای واقعی خودشان را متشبه میکنند و آماده اند که از آب گل آلود ماهی بگیرند و یا در موارد و شرایط خاصی با مخالفین خود تسویه حساب کنند.

- مانی پولاتورها سعی می کنند مردم را در ناآگاهی نگه دارند و اغلب از وسایلی استفاده می کنند که هرچه بیشتر مردم را نا آگاهتر کنند و به تحمیق هرچه بیشتر آنها به طرق مختلف بیفزایند. اینان ضد علم و اندیشه و آگاهی هستند و بیشتر جنبه های خرافی اعتقاد را تقویت می کنند.

- مانی پولاتورها اساس کارشان را بر تحریک احساسات و تقویت نقاط ضعف مردم می گذارند. کمتر حاضر می شوند مردم را آگاه ساخته و در جریان حقایق امر قرار دهند و اگر زمانی اجبار پیدا کردند که مردم را در جریان امری قرار بدهند، وارونه و یا قلب شده آن را در اختیار عموم می گذارند بطوریکه مردم از اصل قضیه آگاه نشوند و پی به حقیقت آن نبرند.

- اساس مانی پولاسیون برفریب و رنگ کردن مردم استوار است و به هر کس و یا توده ای که برخورد کند او را می فریبد و چنان چشم و گوش او را می بندد و فکر و اندیشه او را برمی گرداند که کمتر قادر به تشخیص حقیقت می شود. با استمداد از کار پذیری است که انسان و یا توده مردم را مجبور به یک رفتار مشخص و معین می کنند، به نحوی که قادر نباشند به کار دیگری غیر از آنچه که به آنها القاء شده است بپردازند و انسان ناخود آگاه بدون اینکه اجباری احساس کند به همان اعمالی که دقیقاً از پیش برایش تعیین شده است و یا می شود می پردازد. روی این اصل است که برای « کار پذیر کردن » باید انگیزه های مشخص روحی و روانی انسانها را به حرکت در آورند و دایم این انگیزه ها را زنده و پایدار نگه دارند.

قواعد و قوانین کار پذیر کردن

کارپذیری نیز مثل اغلب کارهای دیگر دارای روشها، قوانین و مکانیسمهایی است. کسانیکه به مکانیسم وقواعد این بازی مسلط باشند قادر خواهند بود که به تواناییها و ایده های خود تحقق ببخشند. دنیا پراست از انسانهای پیشاهنگ و پرتلاش که از استعداد و توانایی های استثنایی برخوردار می باشند، معدالک آنها باوجود داشتن عزم و اراده و ایده های خوب، به مقصود نمی رسند و این تنها بدین دلیل است که: به قوانین، روشها و مکانیسم تأثیر گذاری بردیگران مسلط نمی باشند.

مبلغین، سیاستمداران و فروشنده های حرفه ای از نحوه بکارگیری قوانین، روشها و مکانیسم تأثیر گذاری آگاهند و می دانند که چگونه آنها را به کار بگیرند تا اثر مطلوب و دلخواه خود را بر انسانها بگذارند. قوانین و روشهای مذکور که انسانها آنها را به خدمت خود می گیرند صدها سال است که به عنوان قوانین کارپذیری و تحمیق کردن بکار برده میشوند. اغلب کسانیکه قادرند به اهداف و مقاصد خود جامعه عمل بپوشانند و یا اینکه قادرند قسمتی از آنها را تحقق بخشند خیلی سریع از ادامه تلاش و کوشش جهت محقق ساختن آن منصرف می شوند. این افراد برای اقناع و راضی کردن خویش تقصیر رامتوجه دیگران می سازند. اینکه می بینیم دنیا پر از افراد ناراضی است که اطمینان و اتکای به نفس را از دست داده اند، می تواند نشاندهنده این امر باشد. این اشخاص بادست بروی دست گذاشتن زندگی را می گذرانند و همچنان به انتظار دیگران می نشینند که بیایند و به آنها بگویند: به چه باید بیندیشند، به چه باید اعتقاد داشته باشند و چه باید بخرند و یا به چه کارهایی باید دست بزنند. آری، اینان خواسته و ناخواسته قربانیان مغزشویی دیگران هستند. این انسانها متوجه نیستند که تحمیق کردن و روشهای مختلف تأثیر پذیری عامل اساسی در تنظیم روابط زندگی دسته جمعی است.

برای اینکه فکر و عقیده خود را به دیگران القاء و اثبات کنیم لازم است که

مهمترین اصول کاپذیری است که از دو قسمت اساسی زیر تشکیل شده است :
 الف - تبیین و توضیح هریک از این قواعد با ذکر مثالها و قرائن فراوان : در این قسمت ما به تجزیه و تحلیل روشها و تاکتیکهای تأثیر پذیر کردن انسان و همچنین زمینه های رفتاری که هر انسانی را با این روشها تحت تأثیر قرار می دهد خواهیم پرداخت .

ب - تحریک و تهییج شما بدین منظور که معلومات و اطلاعات مکتسبه خود را مورد بهره برداری قرار دهید. لازم است مدتی طولانی با هر یک از قوانین و قواعد کارپذیری به طور جداگانه دست و پنجه نرم کنید. در این رابطه این نکته شایان ذکر است : پیروی و تعقیب دقیق جداگانه هر کدام از محرکها دال بر این نیست که تمامی آنچه را که مورد نظر کتاب بوده است دریافته اید، بلکه تنها بهره های عملی شما از این محرکها که با سعی و تلاش به دست می آورید، برای ادامه زندگی روزمره تعیین کننده است. تحت تأثیر قرار دادن ، قانع کردن ، ایده خود را به کرسی نشاندن و یا هرچه که شما آن را بنامید، یک توانایی است که قابل فراگیری است مثل کتابداری ، فراگیری یک زبان بیگانه و یا یکنوع ورزش فقط کمی پیچیده و پوشیده تر. در هر یک از این اصول توجه به دونکته در مورد میزان موفقیت آن حایز اهمیت است :

۱- درک اساس قوانین و تسلط کافی بر آنها.

۲- تمرین مستمر این اصول با بکارگیری دائم و تکمیل آنها. و این دونکته دقیقاً همان چیزی است که در توانایی اثر گذاری انسان با ارزش و معتبر است .

هنگامیکه انسان برای صحبت کردن با دیگری دهان را باز میکند، فقط یک چیز در مخیله اش دارد و آن اینکه مایل است در مخاطب خود نفوذ کند و یابا به عبارت دیگر او را در جهت میل خود تحت تأثیر قرار دهد. شاید شما جزو کسانی باشید که از خطرات مغزشویی، جان سالم به در برده باشید. با وجودی که انسانها شعارهایی مانند: « ماهمه قربانی مغزشویی رسانه های گروهی هستیم » یا « توده های وسیعی از انسانها به وسیله تعداد انگشت شماری با کارپذیری

استثمار می شوند» ویا «هرچه وسایل ارتباط جمعی کاملتر باشد، به همان نسبت مابیشتر تسلیم بلا اراده مغز شویی کسانی هستیم که حاکم و مسلط بر این وسایل هستند» را شنیده و یاد رک کرده اند، و با وجود اینکه تعداد کمی از توده های وسیع مردم کاملاً از روی قصد و نظر شخصی دست به عمل کارپذیری می زنند و می خواهند حداکثر بهره برداری را در جهت اهداف مورد نظرشان از این کار ببرند، باز هم در دام آنها گرفتار می آیند. هر اندازه که ما به قواعد و روشهای کارپذیر کردن مسلط باشیم، لازم است که با بعضی از افکار غلط، خطاهای فکری، رفتار و سلوک قالبی، تقلیدی و کلیشه ای که در این رابطه نقش مهمی را بازی می کنند، آشنا باشیم و با آنها برخورد بکنیم.

ما همه لاینقطع منتظر این هستیم تا شاید کسی بیاید و بگوید به چه چیزی فکر کنیم، به چه چیزی اعتقاد داشته باشیم، چه کارهایی بکنیم و چه چیزهایی بایستی بخریم و همین انتظار موجب هر چه بیشتر کار پذیری ما می شود. ما منتظر این هستیم تا کسی بیاید و زحمت تصمیم گرفتن در کاری که ما خودمان قادر به تصمیم گیری در مورد آن نیستیم، و یا نمی خواهیم فقط به این علت که برایمان مشکل وخسته کننده است، از دوشمان بردارد. ما همه ناگفته میل داریم که از آن تعداد محدود کسانی باشیم که می دانند چگونه دیگران را به سود خود مورد بهره برداری قرار دهند و از طرف دیگر بابت کارگیری این اصول و قواعد کاری کنیم که دیگران نتوانند حتی الامکان ما را مغزشویی کنند. بنابراین نیازی نیست که خود را برای یک بحث حاد عملی و تئوری در مورد خطرات تحمیق کردن و تأثیر پذیری آن آماده کنیم. آنچه که بیش از همه مورد علاقه ماست اینست که به چه میزان و مقیاسی :

- می توانیم روشهای کار پذیری و قوانین و قواعد اساسی آن را که در مقابل ماقاررد دارد مورد استفاده قرار دهیم؟
- چگونه می توانیم خودمان را محافظت کنیم که دیگران از ما بهره برداری نکنند و ما را مورد استثمار قرار ندهند.

- چگونه اطلاعات و تجربیات خود را در برخوردها به کار برده و آنها را تعمیق و وسعت بخشیم؟

کارپذیری یکی از پدیده های مهم و خطرناک عصر حاضر است. چون از یک طرف وسایل و دستگاههای سازنده افکار عمومی ابعاد وسیعی به خود گرفته و انسان ناگزیر از رابطه با آنها است و از طرف دیگر وقتی انسان دهان باز می کند، برای اینکه با دیگران صحبت کند و یا رابطه بگیرد، یک چیز مدّ نظر دارد و آن این که می خواهد طرف مقابل را کار پذیر سازد و در نتیجه بهره مورد نظر خود را از آنها ببرد.

مادر تمام طول زندگی خویش کوشش می کنیم وجود خودمان را در برابر دیگران اثبات کنیم. می خواهیم آنچه را که ما از آنها انتظار داریم برایمان انجام دهند، ما را بپذیرند، قبول داشته باشند و به توانایی های ما اعتماد نمایند و در کمک کردن به ما استمرار داشته باشند. آنچه که همیشه ما را به این هدف نزدیک می کند، برای ماحق است، چه آن اعمال قدرت باشد، چه بکارگیری پول و چه اعمال حاکمیت و یا بکارگیری هنر نوع وسیله دیگری که خودشان آن را به وجود آورده اند و یا از حقوق دیگران ربوده اند.

- کار فرما می گوید: «اگر شما آنچه را که از پیش مشخص شده تولید نکنید، متأسفانه نمی توانم اضافه دستمزد به شما بپردازم.»

- معلم می گوید: «اگر فوراً ساکت نشوید، تنبیه خواهید شد؛ و یا اگر درست رانیا موزی مجبور میشوم برای صفر بگذارم.»

- آن یکی می گوید: «اتومبیل بعدی من باید مدرن تر و دارای قدرت بیشتری باشد.»

- این یکی می گوید: «من به آقای الف لیاقتم را اثبات خواهم کرد تا دیگر نگوید من یک آدم ساده لوح و نالایقی هستم. من قدرتم را به اونها خواهم داد.»

- خانم خانه دار پودر رختشویی جدید را بدان امید که لباسهایش سفیدتر

خواهند شد، می خرد با وجودی که می داند سفیدتر از سفید معنی ندارد.

- رهبران می گویند: «افرادی که از قانون پیروی نکنند، باید مجازات شوند.» و یا «ما به هر وسیله ممکن امنیت را حفظ می کنیم» اما همین ها میترسند که مبادا حاکمیتشان را از دست بدهند. در تمام مواردیکه در بالا ذکر گردید، روش خاصی برای نیل به هدف به کار برده شده است و آن عبارت از: بهره گیری از روش ترس است.

ترس

اگر به طور دقیق بامسأله برخورد نماییم، متوجه می شویم که ترس یکی از متداولترین انگیزه ها برای اعمال و رفتار ماست. ترسی که خودمان داریم و عمل مانشان دهنده آن است و ترسی که ما دیگران را از آن می ترسانیم تا عقیده و نظر ما را بپذیرا شوند.

- معلم، دانش آموزان را به جریمه و نمره بد تهدید می کند و دانش آموزان از جریمه و گرفتن نمره بد واهمه دارند زیرا می دانند که نمره بد مورد قبول والدینشان نیست و آنها از اینکه نزد پدر و مادرشان جایی نداشته باشند بیم دارند.

- پدر و مادرها نیز از ترس آنکه مبادا فرزندانشان در مدرسه موفق نشوند ناگزیر می شوند که روش ترس را به کار برند تا بچه ها بتوان بیشتری عمل کنند.

- حکومت همیشه تهدید به مجازات می کند و شهروندان ترس از آن دارند که مبادا قوانین جاری کشور را نقض کنند و دستگیر شوند.

- رهبران تهدید می کنند که اگر ملت فرامین و دستورات آنها را اجراء نکند از هستی ساقط میشود و دنیا و آخرت خود را تباه میکند.

- ماهمه ترس از آن داریم که مبادا مقام و منصب خود را از دست بدهیم و کسانی که ما برای آنها کار می کنیم و یا منصب خود را از آنها دریافت کرده ایم، علاقه ای ندارند که ما را از این ترس برهانند، بلکه به عکس هرروز سعی می کنند

هرچه بیشتر تخم ترس را در دل ما قویتر بکارند.

- شاید یکی از مهمترین انواع ترس موجود آن باشد که در رابطه تنگاتنگ زندگی اجتماعی مقبول واقع نشویم و مابدین خاطر هر زحمتی را متحمل می شویم و دست به انجام هر عملی می زنیم، ما با این روش حرکت می کنیم و تلاشمان آن است که با زمان پیش برویم. بدین ترتیب اگر مادر مقام بیان مطلبی باشیم: راجع به قدرتمان صحبت می کنیم، اگر یک فرد خط دهنده سخنران و یا استاد هستیم، و یار هبری کشوری را در دست داریم، در تمام اینها، چیزی که ما بیشتر طالب آن می باشیم، تأیید و ستایش است.

طبعاً افرادی که در رده های بالای شغلی و اجتماعی قرار دارند و همواره مورد مدح و ستایش هستند، ترس زیادی دارند مانند: رؤسا، ستارگان سینما، صاحبان پست و مقام و رهبران. اینها دائماً وسیله کسانی که پشت سرشان جهت اشغال آن پست ها ایستاده اند و می خواهند بالا بیایند تهدید می شوند و کسانی هم که پست های بالا را اشغال کرده اند می خواهند همچنان موقعیت خود را حفظ نمایند. ترس دقیقاً مانند کارپذیری یک پدیده در وجود و هستی ماست. هستند انسانهایی که می دانند چگونه به دیگران ترس را القاء کنند تا آنان عامل اجرای نظراتشان باشند و نیز هستند انسانهایی که این مطالب را کمتر درک می کنند، اما اینها برای دور کردن ترس از خود نمی توانند به آنچه که دیگران از آنها انتظار دارند جامعه عمل ببوشانند.

در اینجا طرح این مسأله که تقصیر متوجه چه کسی است اهمیت چندانی ندارد زیرا واقعیت این است که: همه ما هم القاء کننده و هم قربانیان ترس هستیم. آنچه درخور اهمیت می باشد این است که روشن شود به چه میزانی ما به وسیله ترس مغلوب دیگران می شویم و حد ما تا کجاست؟ آن وقت همیشه سنجیده تر و حساب شده تر و متناسب با توان خود دست به انجام کارهایی می زنیم که توان ایستادگی و دفاع از آن ها را در خود می بینیم و در نتیجه با اعمال

خود، خود و دیگران را در آینده گرفتار عقوبت و شکنجه نمی کنیم. بدون اینکه قصد داشته باشیم تعریف جامع، مانع و کاملی از ترس ارائه دهیم می گویم: هراس احساس مشتعل شده و سوزان که ما را متوقف و یا به سکون وادارد، ترس است، و در این حالت سکون و یا توقف، ما در حالی تحریک شده ایم که دست و پایمان بسته شده است و تصور می کنیم که در تعقیب و تهدید هستیم و از ابتدا آن را به عنوان یک امکان می پذیریم. در مقابل این تصور باز هم بیشتر خودمان را می ترسانیم و به درون احساس ترس صعود میکنیم و به طور جدی احساس ترس به مادست می هد. در این حالت علت و سببها همیشه مهم نیستند.

انسانی که با ترس دست به گریبان است دیگر خودش نیست او دیگر با خودش آرام و قرار ندارد، به سویی رانده می شود و اجازه می دهد که او را به سویی برانند. به این دلیل است که تحمیق کنندگان با میل و رغبت و با آگاهی از قدرت ترس و اعجاز آن برای رسیدن به اهداف خود آن را به خدمت میگیرند. یک روش خطرناک کارپذیری عامل ترس است. کسی که ترس دارد، کورکورانه به جایی فرار میکند، هیچ کس نمی تواند از پیش ببیند که ترس چگونه اثر می گذارد و چه تأثیری دارد. کسانی که دست به ایجاد ترس در مردم می زنند از هر جنایتکاری بدتر هستند. کسی که بخواهد انسانها را از لحاظ روحی ضربه بزند و وسیله ای بهتر از ترساندن در اختیار ندارد. ترس، خزنده، فلج کننده، آزار دهنده و جدا کننده عمل می کند.

کسی که در حالت ترس به سر می برد فقط از روی اتفاق و تصادف منطقی عمل میکند و فرار از واقعیات عکس العمل معمولی یک چنین انسانی است. فرار از

۱- نقل است که امام فخر رازی در مخالفت با فرقه اسماعیلیه بر فراز منبر می گفت که یکی از معایب اسماعیلیه این است که اسماعیلیه؛ برهان ندارد. شب هنگام یکی از فدائیان اسماعیلیه با خنجر برهنه به بستر او رفت و او را تهدید به مرگ نمود. امام فخر رازی از او فرصتی خواست تا عقیده خود را اصلاح نماید. روز بعد امام فخر به منبر رفت و گفت: شب گذشته من به تحقیق به این نتیجه رسیدم که اسماعیلیه؛ برهان دارد و برهان آن ها چنان قاطع است که حق با آنهاست.

ترس چهره های گوناگون دارد. انسان فوری و فی المجلس آنچه را که مخفی است نمی بیند و نمی داند که به خاطر وجود ترس در حال فرار است.

قبل از هر چیز باید بدانیم، هنگامی می توانیم تصمیمات خود را در حوزه کاری خویش گسترش دهیم که ترسهای خود را آگاهانه بشناسیم و روشهای کنترل و غلبه بر آن را نیز بیاموزیم. بالاخره هرکسی باید تصمیم بگیرد که در آینده می خواهد بهتر و بیشتر از گذشته، از ترس استفاده کند، آیا می خواهد با کمک ترس دیگران را کارپذیر و تحمیق کند یا خیر؟ این بستگی به تصمیم شخصی هرکسی و شجاعت و مردانگی وی دارد که خودش را می خواهد به وسیله ترس بردیگران تحمیل کند و اسلحه خود را در مغز کسی که در خواب است - ناآگاه - خالی کند و بدینوسیله او را از هستی ساقط گرداند. در فصل ششم ترس را به عنوان یکی از عوامل مهم کارپذیری شرح خواهیم داد.

کارپذیری و یا تحمیق

کارپذیری - تحمیق و یا مغز شویی - آنچه که ما از تحمیق و مغز شویی می فهمیم این است که افرادی آگاهانه تصمیم می گیرند دیگران را بگونه ای در خدمت منافع خویش بگمارند که خود آنها، آن را احساس نکنند. غالب کسانی که دست به عمل کارپذیری می زنند از ضعف و سستی، ناآگاهی، راحت طلبی و بی اعتمادی طرف مقابل بهره می جویند و با تحریک این نقاط ضعف و عقده ها و انگشت گذاشتن بر روی آنها، وی را به جهت خاصی که خود میل دارند سوق می دهند و یا اینکه با دادن شخصیتی کاذب به فرد و یا گروهی، حزب و یا دسته ای، آنها را در اختیار خود می گیرند و عنان آنان را به هرسویی که بخواهند می کشند. انسان کار پذیر شده یک انسان ترسو و منفعل در دست کارپذیر کننده است و این کارپذیر کننده است که جهت می دهد و حرکتها را تعیین می کند.

وجود یک دشمن

نکته مهم و قابل توجه در بازی کار پذیر کردن وجود یک دشمن ولو موهوم لازم است. این بازی بدون وجود این دشمن ممکن نمی شود. بنابراین در مواردی که دشمن و یا مخاطب واقعی وجود دارد تحصیل حاصل است و در مواردی که دشمن واقعی وجود ندارد بایستی که دست به ساختن دشمن موهومی و خارجی زد. زمینه های کارپذیری در همه کم و زیاد وجود دارد و همه به نحوی میل دارند دیگران را به خود متمایل سازند.

کسی که این بازی وفوت و فن آن را بهتر درک می کند و بیشتر بدان مسلط است، در مقابل کسی که درک کمتری از قواعد کار پذیری دارد، کمتر در معرض خطرات آن قرار می گیرد. در این بازی قبل از هر چیز، مادر مقابل شش دشمن (مخاطب) قرار داریم و همه این بازی را با همان هدفی که ما آن را تعقیب می کنیم، دنبال میکنند. همه به دنبال نقاط مثبتی هستند که به طور کلی نقاط ضعف ما باشد - نقاط ضعف ما برای دیگران به منزله نقاط مثبتی است که آنها آن را در دست خود دارند - در این رابطه بعضیها ظریفترین روشها را که گاهی حتی تصور آن هم برای انسان مشکل است بکار می گیرند.

دشمنی و خصومت از خانواده، محل کار، دوستی، هم حزبی، شریک و بالاخره گروه و دسته سرچشمه میگردد. دشمنی از کودکانها به همان شکل که در اجتماعات بزرگ موجود است، وجود دارد. اصولاً صحبت از تجارت، سیاست و یا محیطهای فرهنگی و اجتماعی نیست. در این دشمنی و خصومت استفاده از هروسيله و یا تقریباً همه وسایل مجاز است، و این بستگی به مصحلت هر شخص، گروه، دسته، حزب و ... است که به کارگیری همه وسایل را برای خود مجاز می شمرد ولی برای دیگران آن را حرام^(۱) می داند.

۱- شاید ماکیاول در کتاب «پرنس» می خواسته است یک واقعیت اجتماعی: هدف وسیله را توجیه



اگر از بیرون به درون این واقعیت دقیق شویم نوعی از همدردی مزروانه احساس می شود. در این تزویر هر نقطه پایانی، خودش نقطه آغازی برای مرحله بعدی خواهد بود. بنابراین می بایست در بررسی اولین قانون کارپذیری شش دشمن قوی را مثل مشت زنی که به رقیبش در هنگام وزن کردن در روز قبل از مسابقه، برای تعیین قهرمانی جهان نگاه می کند، در نظر بگیریم، نه دشمنانی که در یک جنگ مسلحانه و باهدف کشتن یکدیگر به هم نگاه میکنند، باید به این صورت به مسأله نگرسته شود که هر شخص، ... در صدد بدست آوردن منافع بیشتر به کمک دیگران و با به کارگیری روشهای مشروع و غیر مشروع مسالمت آمیز بدان می نگرد.

می کند. بیان کند و به انسانها بگوید یک چنین واقعیتی وجود دارد. چون خودش در درون در بار و حکومتها بزرگ شده زندگی می کرده و با تمام رفتار و کردار آنها آشنایی داشته است، بدون اینکه بخواهد قضاوت ارزشی نسبت به آنها بکند و یا وارد مقوله مشروع بودن و نبودن آنها بشود، آنها را به رشته تحریر در آورده است و بعدها بدون توجه به این مسأله به لقب « ماکیاولیس » مفتخر گردیده است. دنیای غرب نیز با قدرت تبلیغاتی خود این روش - هدف وسیله را توجیه میکند - به مارکسیست ها نسبت داده اند، بدون اینکه خود و دیگران را در آئینه مشاهده کنند. آنها وقتی پای منافع به میان آید خود از اصحاب پرو پا قرص ماکیاول هستند. این روش یک بیماری مسری، ساری و جاری، مبتلا به اکثریت انسانها بخصوص قدرتهای اقتصادی، دیکتاتورها، و سردمداران حکومتهاى همه دورانهاست. کسانی که از یک اعتقاد و اخلاق ریشه ای قوی برخوردار نیستند وقتی فرصت به آنها دست می دهد و قدرتی به دست می آورند، برای حفظ و ادامه آن توجیه گر ماهر می شوند و هر ضد ارزشی را برای مصالح خود مشروع و جایز می شمردند و برای مشروعیت بخشیدن به آن به هر وسیله ای تشبث می جویند و همه ارزشها را به خاطر آن ذبح شرعی می کنند و در توضیح کار خود می گویند: به خاطر مصلحت دین و مذهب، مصلحت ایدولوژی، مصلحت سازمان، مصلحت اسلام، مصلحت حکومت و هزاران مصلحت دیگر است که باید اینچنین رفتار کرد. انسان فقط در پرتو یک اخلاق متبنی بر اعتقاد راسخ می تواند دست از این وسیله ها بردارد و از منافع آنها چشم پوشی بکند. و همانطوریکه علی (ع) حاضر نشد هر چیزی و هر ارزشی را به خاطر مصلحت و حفظ و نگهداری حکومت قربانی کند و از همه این تشبثات و مصالح چشم پوشید، چشم بپوشند.

فصل اول

دشمنان یا مخاطبین ما: اولین قانون کار پذیری

در بازی مغزشویی روزانه شش دشمن (مخاطب) فائق و مسلط در مقابل ماقرار دارند. همه آنها در تلاش هستند که به نوعی خود را به ما تحمیل نمایند و ماهم به نوبه خود کوشش می کنیم خودمان را به آنها تحمیل کنیم و از آنها در جهت منافع شخصی خودمان استفاده کنیم. ولی اینکه این عمل تا چه میزان برای هر شخصی موفقیت آمیز است بستگی زیادی به این دارد که دشمن را آگاهانه بشناسد و مورد مطالعه قرار دهد و خودش را برطبق معلومات و اطلاعات مکتسبه موفق محسوب نماید. این دشمنان و یا مخاطبین عبارتند از:

- ۱- جنس مخالف (زن یا مرد)
- ۲- تمام کسانی که سد راه پیشرفت ما هستند.
- ۳- قدرت های سازمان یافته و تمام کسانی که از این قدرت بهره برداری می نمایند.
- ۴- اطرافیان در جامعه ای که زندگی می کنیم.
- ۵- سازندگان افکار عمومی یا رسانه های گروهی.
- ۶- خانواده

هدف از این قاعده این است که شما بدون کم و کاست باشخصیت دشمنانتان آشنا گردید و با واقعیات بگونه ای صحیح روبرو شوید و بدانید که در بازی کار پذیرانه روزانه، دقیقاً هرکسی و یا هر مخاطبی که در این کتاب به عنوان دشمن معرفی شده، در این رابطه دشمن شماست، گرچه او را دوست داشته باشید و یا

حتی دوست شما و یا بچه شما باشد. اما همهٔ اینها ذره ای از این حقیقت نمی‌کاهد که دائم شما در صدد هستید او را کارپذیر سازید و او نیز متقابلاً سعی می‌کند شما را مورد مغزشویی قرار دهد.

اگر به کسی عشق می‌ورزید و سعی می‌کنید این عشق و دوستی را برای خود حفظ نمایید و خود را به بهترین وجه به او معرفی کنید، دقیقاً شما کاری را با او می‌کنید که مثلاً یک کارخانه اتومبیل سازی برای جذابتر کردن محصولاتش برای خریدار می‌نماید. بدین معنی که او بر روی تمام نکات مثبت محصولاتش انگشت می‌گذارد، بدون اینکه از نکات منفی آن چیزی بیان دارد. شناخت آگاهانه این واقعیت و به طور کلی نتیجه ای که از آن حاصل می‌شود، با قبول یک دشمن فرضی برای اینکه نقشه‌ها، ایده‌ها، خواسته‌ها، احساسها و نیز برتری هایتان را با توجه اهدافتان به معرض نمایش بگذارید عملی تر است.

بسیاری از مردم با وجود داشتن ایده‌های بزرگ و استثنائی نمی‌دانند که چگونه بایستی آنها را به دیگران عرضه کنند و یاراهی رانمی‌شناسند و نمی‌دانند که چگونه با مردم کنار بیایند. اینان به مخاطبین خود به عنوان دشمن نمی‌نگرند تا بتوانند در صدد اقناع آنها بر آیند و یا وحشت دارند که از ناحیه افکار عمومی مورد حمله قرار گیرند. از طرف دیگر تمام کسانی که خود با کارپذیر کردن آگاهانه میلیونها انسان را می‌فریبند و می‌فروشند وقتی بحث از مغز شویی و کارپذیری به میان می‌آید از قبول آن امتناع می‌ورزند. در دنیای امروز تأثیرگذاری بر انسانهای دیگر را نباید موقوف به حادثه و تصادف و یاشانس و اقبال نمود. بلکه باید آن را آگاهانه و در جهت هدف به حرکت در آورد، اما قبل از هر چیز باید بدانید که دشمنانتان چه کسانی هستند؟ و شما در مقابل چه کسانی ایستاده‌اید؟ و از اینها چه چیزی می‌خواهید؟

دشمن شماره یک - جنس مخالف

جنس مخالف اولین دشمن شماست شما بایستی سعی کنید بدون اینکه دچار انحراف بشوید، خود را نزد او جا بیندازید و خود را به او تحمیل کنید. در غیر این صورت او خود را به شما تحمیل خواهد کرد. زیرا او این را میداند که شما به خاطر منافعتان او را کارپذیر می سازید و در صدد آن هستید که به جنس مخالف نظر خود را القاء کنید بگوئید که او را دوست دارید و شاید هم بخواهید با او ازدواج کنید. یا حتی الامکان میل دارید بدین خاطر رضایت او را جلب کنید که معاشر، دوست و همنشین شما گردد و در حل بعضی و بخشی از گرفتاریها کمک حالتان باشد.

بسیاری ادعا می کنند که همه چیز بروفق مرادشان است. اما این ادعا که آنها همه جا پخش می کنند چیزی غیر از یک آزمایش نیست. آنها قصد دارند با آن کار دیگران را متوجه مزیت و برتری فرضی خود کنند. یا فقط آزمایشی است که به وسیله آن سعی دارند خود را از یک وضعیت متزلزل حفظ کنند. فی المثل ابتدا می گوید: «اساساً این خانم برایم مهم نیست» و بعد که موفقیتی نزد او کسب نکرد، خیلی ساده ادعا می کند که: «این مسأله جدی نبوده است.» آنچنان که معمول است، سرانجام اغلب مردم ازدواج می کنند. زیرا یا اینها رضایت آنها را به خود جلب می نمایند و یا آنها نظر اینها را متوجه خود می سازند. تازه بعد از این است که زندگی زناشویی در طول زمان با بازیهای روزانه طرفین تثبیت می شود، به این صورت که هر طرف تلاش می کند وضعیت و موقعیت خودش را برای طرف دیگر اثبات نماید.

این عمل نظیر جنگهای پارتیزانی است که دائماً با کارپذیری متقابل به

وقوع می‌پیوندد. کم نیستند کسانی که در این میدان مبارزه از قوانین بازی کارپذیری آگاهی ندارند و بر آن نیز مسلط نمی‌باشند. بدون شک این جنگ متقابل گاهی در یک وضعیت حاد و استثنائی پایان می‌پذیرد و یک طرف، طرف مقابل را به قتل می‌رساند. ما در روزنامه‌ها بعضی مواقع می‌خوانیم که فلان شخص همسرش را به دلیل اینکه در عشق و محبت با شخص دیگری رابطه داشته است به قتل رسانده است. البته کسانی هم هستند که وقتی قادر نیستند زندگی را باهم پیش ببرند، به هر دلیل از ادامه زندگی با یکدیگر منصرف می‌شوند، آنها مایل نیستند زندگی تلخ و همراه با تأسف و اندوه و افسردگی را ادامه دهند و برای جدایی از یکدیگر راه قهرآمیز را انتخاب نمی‌کنند. چرا چنین وضعی پیش می‌آید؟ جواب کاملاً ساده است:

آنها درست درک نکرده‌اند که زندگی مشترک دو انسان به کوشش و مداومت خستگی ناپذیر هر دو طرف بستگی دارد و لازم است که هر طرف جای خودش را پیش طرف مقابل باز کند. کسی که این مطلب را به عنوان یک واقعیت شناخت، هر کوشش تأثیر پذیر سازی طرف مقابل را اهانت به شخص خود تلقی نخواهد کرد. برخوردش بامسأله نظیر توضیح و تشریح یک جنگ خواهد بود. او به جای هر اقدام دیگری این را می‌پذیرد که از جانب خودش با اقدامات کار پذیر کننده متقابل با آن برخورد نماید. کسی که این مطلب را درک کند. در کنار سعی و کوشش برای مقبولیت و شناسائی خودش، این رانیز قبول خواهد کرد که درست طرف مقابل نیز همان کار را در رابطه با او آزمایش خواهد کرد. یکی از فواید آگاه بودن به قوانین کار پذیر سازی اینستکه: انسان نبایستی بدون قید و شرط جواب یک حمله را با حمله متقابل بدهد، بلکه می‌تواند با حرکتی آگاهانه بدون استفاده از زور، طرف مقابل را خلع سلاح کند. زیرا به طور طبیعی هر انسانی در برابر قدرت خام و عریان بیشتر ایستادگی نشان می‌هد تا در برابر یک حرکت حساب شده و توأم با قانونمندی کار پذیر سازانه.

دشمن شماره ۲- تمام کسانی که سدر راه پیشرفت ما هستند.

از جمله موضوعاتی که عموماً مد نظر فیلسوفان ، روان شناسان ، محققان و سایر تئوریسین ها می باشد اینست که : همه ما برای پیشرفت و رشد خویش ، در زندگی به طور خستگی ناپذیر کوشش می کنیم و همیشه میل داریم هرچه بیشتر تحصیل کنیم تا به وسیله آن به پستهای بالاتر و موقعیتهای اجتماعی بهتر دسترسی پیدا کنیم و در نتیجه به نفوذ بیشتر، مقبولیت جامعه تری نایل آییم. ولی بر سر راه صعود ما به پله های بالاتر ، کسانی ایستاده اند که می توانند ما را به عقب برانند و یا در آن مسیر یار و مددکار ما باشند. برای موفقیت بایستی همه ما قوانین کار پذیرسازی را بادی دشمن و یا طرف مقابل مورد توجه قرار دهیم . از جمله اشخاصیکه در این رابطه سدر راه ما هستند عبارتند از :

۱- صاحبان مقام و منصب ، متصدیان مشاغل ممتاز که ما همواره آرزو داریم به جای آنها تکیه بر آن بزنیم.

۲- اشخاصی که درست مثل ما خارج از آن پست هستند.

۳- اشخاصی که تصمیم می گیرند، چه کسی قدم بعدی را برای پرتاب به بالا باید بردارد و یا آنهایی که در برداشتن گام بعدی می توانند کمک تعیین کننده ای به ما بکنند. طبیعی است که برای پیشرفت و رشد ما یک مقدار فرضهای تخصصی و فنی وجود دارد ، اما همه ما می دانیم به هیچ وجه همیشه افراد در پستی قرار نمی گیرند که لایق و سزاوار آن هستند . دلایل گوناگونی وجود دارد که چرا چنین است و چرا افراد در پستهایی که لایق ^(۱) آن هستند قرار نمی گیرند . اما فعلاً جای بحث آن نیست و شاید خود شما با اندکی تفکر در اطراف آن بتوانید

بسیاری از آن دلایل را کشف کنید. تعداد بی شماری از افراد شجاع، فعال

۱- یکی از مهمترین دلایل اینکه چرا افراد اغلب در پستی قرار نمی گیرند که لایق و سزاوار آن هستند، این می تواند باشد که افراد لایق و کاردان به دلیل لیاقت ، توانایی و تخصص خود حاضر نیستند بدون چون و چرا اوامر (دستورات) رؤسا و بالایی ها را قبول کنند و یا توجه به اتکای به نفس که در خود دارند

اغلب از چاپلوسی و تملق دوری می جویند. از این رو همیشه در اطراف در بارها، صاحبان قدرت

باتخصصهای عالی و ایده آل وجود دارند که تنها با اتکاء به توان کاری خود می‌خواهند به هدف خویش نایل آیند. با وجود این هرگز نیز موفق نخواهند شد. اطراف ما از یک چنین افراد ناموفق انباشته است. علت عدم موفقیت این افراد چیست؟

در پاسخ به این سؤال میشود گفت: تنها خوب و کاردان بودن کافی نیست همان طور که توانایی، علم، کوشش و حسن نیت اهمیت دارد، این استعداد هم مهم است که انسان بتواند دیگران را معتقد سازد که شخصیت و توانایی هایش را به رسمیت بشناسند و از این فرصت که دیگران به او می‌دهند، به نفع خود استفاده کند. چون این عمل بندرت بدون تلاش و کوشش تحقق می‌پذیرد، لازم است که ماقوانین خودنشان دادن و خود جانداختن را تحصیل کنیم و به وسیله نتایج بدست آمده پیشرفت و رشد عملی خود را محقق سازیم.

چون شما هر اندازه استعداد و توانایی داشته باشید ولی جامعه از آن بی‌خبر باشد و نتوانید در جامعه، خود و تواناییهای خویش را به رسمیت بشناسانید،

و هیأت‌های حاکمه از اشخاص متملق و چاپلوس است و به دلیل اینکه اینان شیفتهٔ خویشند و دلبسته کار و بار خویش به دشواری قادرند از این بلا بپرهیزند، لذا افراد نالایق و متملق اطراف آنها، در پستیهای قرار می‌گیرند که لایق آن نیستند و جای افراد لایق را اشغال میکنند. هنگامیکه لنین فراری بود، شوتمن آگاه شد که او در فی بورگ است. به آنجا رفت و با لنین دیدار کرد و لنین حشمگین و معترض به اینکه چرا کمیته مرکزی تصمیم گرفته است که وی تا اطلاع بعدی به پتروگراد نرود. لنین وقتی آرامش خود را باز یافت، شوتمن را سؤال پیچ کرد. در پتروگراد چه روی داده است؟ کارگران چه می‌گویند؟ روحیه قشون و ناویان چیست؟ لنین بالحنی کاملاً متقاعد کننده گفت «کشور طرفدار ماست به همین جهت وظیفه اصلی ما در این لحظه متشکل ساختن فوری تمام نیرویمان برای به دست گرفتن قدرت است.» شوتمن استدلال کرد که آنان به علت عدم تجربه در اداره کردن دستگاه دولتی به زحمت می‌توانند قدرت را به دست گیرند. لنین پاسخ می‌دهد: «این سخن کاملاً بی‌بهره است. هر کارگری می‌تواند طی چند روز وزیر بودن را بیاموزد. هیچ نیاز به کیفیتی ویژه نیست. حتی لازم نیست که اصول فنی را درک کند. این قسمت از امور را حرفه ای‌ها، که ناگزیر از کار کردن برای ما خواهند بود، انجام خواهند داد. (زندگی و مرگ لنین، رابرت پلین - صدریه، ص ۲۷۸). نتیجه یک چنین طرز تفکری بعد از هفتاد سال که تاحدودی استبداد حزبی از کشور رخت بریست آشکار می‌شود که چسان و به مرور کشور را به سوی فقر، فلاکت و عقب ماندگی هدایت کرده است. ما خود شاهد یک چنین روشی در جمهوری اسلامی هستیم که بر اثر بی‌لیاقتی و عدم توانائی مدیران کشور، مملکت را به چه فقر و فلاکت و حشتناکی گرفتار ساخته اند.

جامعه به شما اعتماد پیدا نمی کند در نتیجه استعداد و توانایی شما بدون استفاده باقی می ماند و به مرور زمان از بین می رود . پس توانایی و نحوه به رسمیت شناساندن آن ، خود از اهمیت ویژه ای برخوردار است که نباید از آن غافل بود.

دشمن شماره ۳- حاکمیت یا قدرت سازمان یافته

بسیار اتفاق می افتد هنگامی که می خواهیم کاری انجام دهیم انسانهایی را نظیر یک برج و با روی غیر قابل تسخیر محکم و استوار در مقابل خود مشاهده می کنیم . اینان در سلسله مراتب همزیستی یا مبارزه حالت و موقعیت ویژه ای را برای خود کسب کرده اند: ساختار حاکمیت. حاکمیتی که پر قدرت تر از همه در افکار ماریشه دوانیده اند مانند:

- پدر و مادر
- رئیس و سرکرده (فرمانده)
- ثروتمندان و قدرتمندان
- دولت و کسانی که آگاهانه خشت آن را کج می نهند و از روی نادرستی آن را بنیاد و قالب ریزی می کنند.
- کارشناسان و متخصصین فنون مختلف
- اکثریت (مانند احزاب ، قوای متشکل ، جمعیتها)
- صاحبان عناوین تحصیلی و تیتراژها
- رهبران مذاهب و ایدئولوژیهای مختلف (ایدئولوگها) وقتی که شما بایک انسانی روبرو می شوید که می تواند خودش را در پشت یک قدرت اداری مخفی کند، از همان ابتدا معلوم است که شما با وجود سعی و کوششتان ، نسبت به او در موضع ضعف هستید . چون او در موقعیتی است که به او امکان می دهد از مسئولیت شخصی شانه خالی کند و شما را با آن موقعیت تحت فشار قرار بدهد.
- اطراف شما پر از کسانی است که در پشت صاحب قدرتی موضع گرفته و با اتکاء

به او دیگران را تحت فشار قرار می دهند. تنها عاملی که در چنین مواردی می تواند به فرد جرأت و صلاحیت بدهد، اعتماد به نفس وی می باشد. در طول تاریخ تعداد کسانی که در سلسله مراتب قدرت اداری از موقعیت خود به نفع شخصی سود جسته و مسئولیت خود را در مقابل مردم فراموش کرده اند قابل شمارش نیست. آنها خوب می دانند که شما اگر بخواهید رو در روی آنها بایستید، باید کار و زندگی خود را رها کنید و بدنبال این اندیشه بدوید، اما دولتیان کارشان همین است و از کار و زندگی خود عقب نخواهند ماند.

پزشکان، وکلای مدافع، مکانیکهای اتومبیل، نصب کنندگان دستگاههای مختلف، طراحان و برنامه ریزان و دریک کلمه متخصصین آنها غالباً اطلاعات فنی و تحصیلی خود را برای کارپذیر کردن و تحمیق دیگران به کار می گیرند. آنها در داخل با اتحادشان، از ساختار حاکمیتشان، در مقابل نیروی خارجی دفاع می کنند. کسی که در رابطه با دیگران شکلی از اشکال قدرت رامی تواند جانشین سازد، از ابتدای کار وضعیت مناسبتری برای محقق ساختن نقاط قوت و برتری خویش قرار دارد تا کسی که قادر به جانشین ساختن شکلی از اشکال قدرت در رابطه با دیگران نیست. موقعیت برتر قدرت به دیگران علامت می دهد: «من برتر از توهستم، من بیشتر از تو می دانم، من قدرتی پشت سر خود دارم و پشتم به قدرتی گرم است که توفاقد آن هستی.»

ما در طول زندگی در جهت اطاعت کردن و پذیرش قدرت تربیت می شویم: از خانه گرفته تا کودکستان، دبستان، دبیرستان، دانشگاه و سایر محیطهای آموزشی، همه جا در جهت پذیرش قدرت و شناسائی آن گام برداشته می شود. با قبول این مسأله جای تعجب نیست که می بینیم هرکسی از قدرت، در جهت منافع خودش در رابطه با دیگران بهره برداری میکند، در بسیاری از موارد این مسأله، قابل تشخیص نیست که چه شخصی صاحب قدرت حقیقی است که او در پشت آن قدرت خود را مخفی کرده و از آن به عنوان سپری استفاده کرده است. (اینست که گهگاهی مشاهده می کنیم وقتی این قدرت

فرو می ریزد، چهره شخص دگرگون شده، انسان دیگری می شود. (تعیین کننده منافع اولیه در این بازی کارپذیرانه، اینست که کسی در موقعیتی باشد که قدرت و توانایی خود را نزد طرف مقابل جا بیندازد و به او بشناساند. این مهم است که شخص قادر باشد ساختار قدرت و توانایی خودش را به دیگران بقبولاند که در صورت موفقیت، منافع او تأمین خواهد شد. مامی توانیم یک تاکتیک کار پذیرانه را از دو نقطه نظر مورد بررسی قرار دهیم:

۱- شکلی از ساختار قدرت را به خودمان اختصاص دهیم و با آن در مقابل دیگران بازی کنیم.

۲- در مقابل روشهای دیگر کار پذیر کردن قدرت را به کار گیریم و با کمک آن، نقاط مثبت و برتری دشمن را خنثی سازیم. در بین تمام چیزها به این یکی باید به عنوان یک واقعیت نگاه کنیم: در پشت پرده هر قدرتی، انسانی که از نظر فکری با من متفاوت است، همراه با خواسته ها و ضعفهایش وجود دارد. بنابراین او هم مثل تمام اشخاص دیگر آماده و مستعد متزلزل شدن با قوانین کار پذیری است که هرکسی می تواند از آن به نفع خودش بهره برداری کند. بعبارت دیگر صاحبان قدرت نیز کار پذیر می شوند. چون آنها نیز انسانهایی هستند با آرزوها و نقاط ضعف و کسی که این نقاط ضعف را بشناسد، می تواند از آن به نفع خود بهره برداری کند، اکثر کسانی که از اریکه قدرت یا پست و مقام به زیر کشیده شده اند، از ناحیه همین نقاط ضعف خلع سلاح گردیده اند. خودما شاهد انواع و اقسام اینگونه به زیر کشیدن ها از اریکه قدرت بوده و خواهیم بود. فقط کافی است که اندکی به اطراف خود و محیط و کشور خود نگاه کنیم.

دشمن شماره ۴- اطرافیان در جامعه ای که زندگی می کنیم

جورج برناردشا و طنز نویس معروف انگلیسی یک بار این سؤال را مطرح کرد: آیا همسر یک مرد کور به لبهایش ماتیک می زند؟ به طور کلی سؤال را

می شود این طور طرح کرد: اصلاً چرا خانمها آرایش می کنند و به لبهایشان ماتیک می زنند؟ چرا خانمها هنگامی که چند ساعتی به تأثر، میهمانی و جلسات می روند لباسهای الوان و قیمتی می پوشند؟ چرا باید حلقه انگشتری طلا که با برلیان مزین شده است در دستهای آنها بدرخشد؟ چرا میلیونها خانم در جهان به صنایع آرایشی میلیاردها دلار، مارک، پوند، فرانک، لیره، دینار و ریال تزریق می کنند. حتی بسیاری از آنها از ضروریات زندگی خود و بچه هایشان می زنند و صرف آرایش و پیرایش می کنند آیا آرایش برای کمی بیشتر قرمز یا قهوه ای شدن، کمی کمتر چین و چروک در اطراف چشم و صورت داشتن، یا کمی سبزی یا آبی روی مژه و پلکهای چشم خود داشتن است؟

چرا بعضی از مردها همسران خود را با پالتوی با پوستهای گرانبه، برلیان و لباسهای آنچنانی می آریند؟ چرا وسیله سواری انسان باید یک مرسدس بنز، جاگوار، رولزرویس و ... باشد؟ چرا غالب خانمها آشکارا برای آن دسته از کارمندان کارهای دولتی، که به آنها امکان می دهد گهگاهی در مرکز ثقل حرکتهای اجتماعی و عمومی باشند، سرودست می شکنند؟ و بالاخره چرا باید عروسیهای ما در هتلهای مجلل و گرانبه برگزار شود؟

جواب تمام این سؤالاها این است که ما می خواهیم بادت زدن به این امور، خود را یک شخصیت بی نظیر و توانا جلوه دهیم و تحسین همگان را نسبت به خود برانگیزانیم. زیباترین لحظات زندگی ما زمانی است که ما به کسی بگوییم و یا به او علامت بدهیم: به آنجا نگاه کن من چنین و چنان هستم، من این قدرت و مقام را دارم، این امکانات و تواناییها را دارم، با اشاره چشم من بود که فلانی چنین و چنان کرد، من به فلان سیاستمدار و یاساحب منصب گفتم که باید این طور عمل کنی- نکرد و چوبش را خورد- من قادر به انجام مشکلترین کارها هستم، من ... و در چشم دیگران حسد و تعجب قابل تشخیص است و چرا همه اینها؟ همه اینها بدین خاطر است که مادائماً در صدد این هستیم که خود را به دیگران القاء کنیم.

گاهی هم می شود که ما خودمان آن قدرها به آن تمایل نداریم، اما دیگران ما را به چنین رفتاری مجبور می کنند. آنها دائماً ما را تحریک و تهییج می کنند که درست این طور عمل کنیم. آن را باز هم بهتر انجام دهیم. با راه و روشی که در زندگی معتبر است راه برویم. آنها با تحریک و فشاری که بر ما وارد می کنند از ما می خواهند، خود را غیر از آنچه که هستیم نشان دهیم، همیشه دارای شخصیت دیگری غیر از آنچه که حقیقتاً هستیم باشیم و در این زحمت و مرارت همه در رقابتی سخت درگیر هستیم و میل داریم حداقل در این جنگ و گریز، اگر نه همیشه، گهگاه برنده شویم. بعضی ها یک پیروزی کوچک را در زندگی آنقدر بزرگ می شمارند که حاضرند آنچه دارند در راهش فدا کنند، حتی بعضیها پیروزی تخیلی و رؤیایی برای خود می سازند و با وجود این اغلب بازنده هستند. بعضی ها تمام اینها را در زندگی بی معنی و اجباری می شمرند و یا آن را بردگی می نامند که به وسیله اعتقاد کور به وجود آمده است. آنها خیلی هم بیجا نمی گویند. بدون شک یک بی مفهومی و بی هدفی به مقیاس بزرگ در رفتار داخلی مالانه کرده است. اما این مسأله در هر زمان بستگی به تصمیم خود ما دارد که چقدر اجازه دهیم دیگران ما را تحریک کنند و تحت تأثیر قرار دهند. این ما هستیم که باید حدود و ثغور آن را بشناسیم و با علامت گذاری، دیگران را تهییج نموده و به مبارزه بطلبیم و در نتیجه نقاط مثبت آنها را مورد بهره برداری قرار دهیم. در هر حال مشخص است که این حالت تحریک آمیز ما، وسیله دیگران تشجیع می شود. این جریان دایره مانند که دیگران کوشش می کنند ما را تحت فشار قرار دهند، همیشه و در همه حال وجود دارد:

۱- آنها یک الگو واسوه و یک نوع رفتار تقلیدی کلیشه ای رایج را که مقبولیت دارد و محکم بدان چسبیده اند، آنقدر بگوش ما می خوانند تا آن را به ما القاء کنند.

۲- در صورتی که ما این رفتار کپی ای و کلیشه ای را کاملاً مراعات کنیم. در قبال پذیرش آن پاداش و جایزه ای را به ما قول می دهند، ترفیع مقام و رتبه را وعده می دهند، چنین وانمود می کنند که اگر ما به این رفتار تقلیدی و کلیشه ای

درست بچسبیم و بدان عمل کنیم دیگران از شدت رشک و حسد نسبت به ما، انگشت حیرت به دهان خواهند گزید و ما را الگوی خود خواهند ساخت.

۳- هنگامی که ما به رفتار تقلیدی و کلیشه ای مورد نظر آنها خو بگیریم و بدان عمل کنیم، آن وقت از ما در جهت منافع خود بهره برداری می کنند و در استثمار ما، باهم رقابت می کنند، به ما القاء می کنند: «که به خودت نگاه کن: دیگران درست عمل می کنند، چرا تو آن طور نباشی و درست عمل نکنی؟» و بدین گونه شما نامطمئن می شوید و از خود می پرسید: «وقتی همه این گونه عمل می کنند، پس آن عمل صحیح و درست خواهد بود. بنابراین من هم باید آن گونه عمل کنم.» در این مدار بسته، ما یک بار این، و دفعه دیگر آن دیگری می شویم، و این «آن و این» شدن ادامه پیدا می کند تا آن لحظه ای که ما این روابط را بشناسیم و این مدار بسته را در هم بشکنیم و اجازه ندهیم که رفتار و سلوک ما را دیگران معین و مشخص کنند. به عبارت دیگر: ما باید حدود و ثغور کار پذیری را بشناسیم و آن را در دو جهت مورد بهره برداری قرار دهیم:

۱- ما خودمان باید مشخص کنیم که تا چه حد و تا کجا کار پذیری را تحمل کنیم یعنی این ماهستیم که آگاهانه می گذاریم تا حد مشخصی نسبت به امری تمایل پیدا کنیم و به خاطر منافع بزرگتر بعدی، به دشمن نیز شانس کوچکی می دهیم. در این رابطه ما آگاهانه عمل کرده ایم، اما طرف مقابل فکر می کند که ما را کارپذیر کرده است.

۲- مانه فقط اجازه نمی دهیم وسیله دیگران مورد بهره برداری قرار بگیریم بلکه امکانات آنها را نیز در جهت منافع خود به کار خواهیم گرفت.

۳- توجه کنید تا چیزی ندهید، چیزی مهمتر و بهتر بدست نخواهید آورد. برای این که بتوانید از نکته اول و دوم بهره برداری کنید، لازم است که اول دشمن را بپذیرید و او را قبول بکنید. تا در مرحله بعد بتوانید او را کارپذیر سازید. همه کسانی که دست اندر کار کارپذیری هستند در وهله اول مخاطبین خود را شخصیت کاذب می دهند و احساسی در وی به وجود می آورند که شخص فکر می کند، این اوست که چنین و چنان است و همه چیز در ید قدرت اوست. در تمام

زمینه های اقتصادی ، اجتماعی و بخصوص سیاسی این روش متداول و مرسوم است که به افرادی که می خواهند او را تحت سیطره و نفوذ خود قرار دهند، در مرحله اول به او شخصیت کاذبی می دهند، مثلاً در سازمان ویا حزب ویا انجمن به او پستی کاذب می دهند- در حالی که خود از پشت او را اداره می کنند - و بعد مرتب به او القاء می کنند که او خود یک لنین است ، یک دکتر شریعتی است ، یک طالقانی دوم است ویا دارای استعداد مدیریت فوق العاده است ویا ... وقتی اینها را به او القاء کردند. بمرور آن شخص تصور می کند که واقعاً او دارای چنین شخصیتی است . بعد اگر روزی امر براو مشتبه شد وخواست که از چنگ آنهايي که از پشت او را چرخانده اند خود را خلاص کند ، به ناگاه بایک سوزن زدن به او باد او را خالی می کنند واز آنوقت به بعد او برای این که میل ندارد آن شخصیت کاذب را از دست بدهد، مطیع اراده آنان می شود. نویسنده خود شاهد موارد زیادی از این تجربه ها در سازمانها و مکانهای مختلف بوده است .

دشمن شماره ۵- سازندگان افکار عمومی یا رسانه های گروهی

رسانه های گروهی به مفهوم وسیع کلمه شامل تمام وسایلی است که بنحوی حامل پیامی - چه خوب وچه بد، چه درست وچه نادرست- برای مخاطبین خود می باشند مانند: سخنرانی ، رادیو و تلویزیون ، روزنامه ، پلاکارت ، پوستر، کتاب، منبر و مسجد، دیر و کلیسا، سینما و تأثر و ... تمام این وسایل ارتباط جمعی حامل اطلاعات وپیامهایی هستند که کسانی آنها را کشف ویا روی کم وکیف آنها فکر کرده و متناسب با سلیقه و ذائقه ما، آنها را انتخاب کرده اند. اینها تماماً اطلاعات ، گفتگوها، موضوعات و مباحثی را به ما منتقل می کنند و حامل تعداد زیادی پیام برای ما هستند که می خواهند به مغز و اندیشه ما القاء کنند.

وسایل ارتباط جمعی کم و زیاد حامل ضربه های کار پذیرانه برای توده

مردم هستند و حکم ضربه های اولیه را دارند. آنچه را که ما از اینها بدون انتقاد و نقد می پذیریم و از روی اعتقاد از آنها پیروی می کنیم، به اعتقاد بسیاری آن چیزهایی است که ما را نسبت به آنها کارپذیر کرده اند و در ما اعمال نفوذ شده است. آنچه را که انتقاد و ارزیابی کنیم و محتوی و مقصد درونی اش را کشف کنیم و روابطش را بشناسیم، به میزانی که ما آن را صحیح و درست شناخته باشیم، به همان میزان نیز مورد بهره برداری ما قرار خواهد گرفت و به همان میزان در برابر آن از کارپذیری مصون خواهیم ماند. کسانی که در زمینه های تجاری و ویزیتوری سالیان مشغول کار بوده و تجربیاتی اندوخته اند، پنج عامل مهم را که برای فروش و عرضه کردن یک محصول اهمیت بسزایی دارد، بشرح زیر خلاصه کرده اند:

- ۱- توجه و دقت بالقوه خریدار را تحریک کردن.
 - ۲- نشان دادن منافعی که این محصول برای خریدار دارد و یا خواهد داشت.
 - ۳- اثبات کردن این منافع برای او.
 - ۴- ایجاد و بیدار کردن احساس نیاز در خریدار به طوری که مزیت و منافع آن را درک و احساس کند.
 - ۵- خریدار را دعوت به خرید آن کالا کردن.
- اینها قواعد اساسی کلاسیک برای هر فروشنده توانایی است که با اینها خریدار را از طریق سخنرانی، تلویزیون، روزنامه و ... به ویتترین مغازه ها نزدیک می کند تا اینکه او را برای خرید قانع و راضی کند. در اینجا لازم است به یک نکته توجه کنید: هیچ فروشنده ای اول نمی پرسد آیا حقیقتاً این کالا را لازم داریم. او فقط از خودش می پرسد: چگونه من محصولم را به خریدار، عالی جلوه دهم تا سرانجام وی آن را خریداری کند؟ باید توجه کرد که تبلیغ فقط یک قسمت از آن چیزی است که ما با آن رسانه های گروهی را در مقابل خود قرار میدهیم. علاوه بر این، اطلاعات، گزارشات، تاریخ، کتاب و ... عوامل دیگری هستند که با آنها می توان جهان کوچک و بزرگ را به داخل خانه ها آورد و توضیح داد که چرا بعضیها اینجورند و بعضی طور دیگر. علاوه بر اینها، تمام چیزهایی که

عقیده ما را تحت تأثیر قرار می دهند و بر روی تصمیمات ما تا حدودی که اجازه می دهیم اثر می گذارند را نیز شامل می شود.

از اینها که بگذریم رسانه های گروهی و کسانی که آن را در اختیار دارند برای خودشان قدرت حاکم سازمان یافته ای به وجود می آورند و چنین نشان می دهند که آنها همه چیز می دانند و همیشه حق به جانب آنهاست. حقیقتاً آنها همیشه حق دارند اما بدون شک این حق تازمانی است که مادر داخل آن غور نکنیم و شخصاً آن را مورد تفتیش قرار ندهیم و مشخص نکنیم که چه چیزی برای مادرست و صحیح است و چه چیزی نادرست. نایستی فراموش کنیم که: وسایل ارتباط جمعی خودشان نیز محصولاتی هستند که می خواهند آنها را به ما بفروشند و باقوانینی که به جلو می روند، دقیقاً همانهایی هستند که در مورد تجارت و عرضه کردن یک کالا و روش تبلیغ آن ذکر گردید. از همه اینها چه نتیجه ای می توانیم بگیریم؟

نتیجه ای که میشود از آن گرفت این است که: همیشه و در همه جا، از رسانه های گروهی گرفته تا سرمیز هر فروشگاه، یک تفاوت بین خود جنس و ارزش آن برای ما و نیز محتوای آن تعاریف و توصیه هایی که با کمک آنها، آن کالا را به ما می فروشند و یا عرضه می کنند، وجود دارد، در سایر زمینه های اجتماعی و سیاسی نیز این مسأله صادق است.

وظیفه رسانه های گروهی

وظیفه مهم و کار خطیر رسانه های گروهی، نفوذ در افکار عمومی به وسیله تبلیغات و تکرار کردن آن است. این تبلیغات تمام زمینه های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و هنری را در بر می گیرد. رسانه های گروهی عموماً وسیله بسیار مؤثری برای فتح و حفظ تحکیم قدرت است و در این رابطه مطبوعات، رادیو و تلویزیون نقش بسزایی دارند. شاید تا به حال روی این مطلب فکر نکرده

باشید که چرا یک رهبر، یک سخنران، یک عرضه کننده کالا و... یک مطلب را بارها و بارها و با زبان بسیار ساده و قابل فهم عموم تکرار می کند، بخصوص رهبران توده ای بیشتر، چیزهای ساده، بدیهی و عوام پسند را مرتب تکرار می کنند، این، بدین خاطر است که اساس تبلیغات برسادگی و تکرار استوار است.

گوبلز می گوید: اساس تبلیغات ما برسادگی و تکرار بنیان گذاری شده است. اکنون کسی که بتواند ساده ترین شکل را برای حل مسأله تدارک کند و جرأت داشته باشد در مقابل اعتراضات روشنفکران بایستد و دائماً این قالب ساده، معمولی را تکرار کند، آشکارا می تواند به طور مداوم و ثمربخش در افکار عمومی نفوذ داشته باشد. با کمک دستگاههای تبلیغاتی است که توده مردم را به دنبال کسی می کشانند و پیروزی رویایی را به آنها القاء می کنند، بدون در اختیار داشتن آن دستگاهها ممکن نیست برافکار عمومی حاکم و مسلط شوند. مائو مکرر براین نکته تأکید می کند که برای پیروزی در یک جنگ انقلابی باید توده مردم را به دنبال خود بکشیم و بانبروی تبلیغات آنها راقانع کنیم که پیروزی ما منافع آنها را تأمین خواهد کرد.^(۲) بسیاری از رهبران به وسیله دستگاههای تبلیغاتی دروغ و ناباوری را به مردم القاء می کنند: تبلیغات توده گیر کشف کرده است که مخاطبانش همیشه برای باور کردن یاوه ترین دروغها آماده اند و به فریفته شدنشان هم اعتراضی نخواهند کرد، چون این تبلیغات چنین جلوه داده اند که هر گفته ای کم و بیش یک دروغ است. رهبران توده ای تو تالیتر تبلیغاتشان را براین فرض روان شناختی استوار ساخته اند که می توان مردم را واداشت که در یک روز، عجیب و غریبترین گفته ها را باور و بدان اعتماد کنند و در روز بعد که نادرستی آن گفته را بیک دلیل انکار ناپذیر دریافتند، به دیر باوری پناه آورده اند و بجای رها کردن و ایستادن در مقابل رهبری که چنین دروغهایی تحویلشان داده است به فهم خود شک می کنند. می گویند لابد چنین صلاح بوده است و این ما هستیم که مطلب را درست در نیافته ایم.^(۳)

۱- گوبلز، نوشته رآجرمانول و هاینریش فرانکل - ترجمه مهدی شهشهانی، چاپ اول ۱۳۶۵ ص ۳۴۷

۲- مائو، ترجمه و نگارش محمود بامداد، ص ۶۴ و ۶۵

۳- توتالیتاریسم، نوشته هانا آرنت، ترجمه محسن ثلاث، ص ۱۷۰-۱۷۱

فکر نکنید که اینها فقط در زمینه های سیاسی صادق است و دستگاہهای تبلیغاتی و رسانه های گروهی فقط در این زمینه چنین نقشی را برعهده دارند. بلکه در زمینه های تجاری نقش این دستگاہها به مراتب مهمتر است. این دستگاہها هستند که احساس نیاز به کالاهای مختلف را در مردم بیدار می کنند و هزاران نیاز کاذب می آفرینند و بعد از آفرینش آن نیازها، راه حل بر آوردن نیازها بی را که خود آفریده اند به مردم ارائه می دهند.

گمان نکنید که صاحبان کالا، تجار، مؤسسات اقتصادی کوچک و بزرگ پول مفتی دارند و آن را به جیب صاحبان روزنامه ها، رادیو و تلویزیون، داخل و خارج اتوبوسهای شهری و ... سرازیر می کنند تا اجناس و کالای آنها رادر دید عموم قرار دهند. اگر به اطراف خود بنگرید و حداقل، تحقیقی در اطراف تعدادی از اینچنین مؤسسات اقتصادی بکنید، در خواهید یافت که اگر نگویم تمامشان، حداقل اکثرشان از این طریق دست به چه کلاه برداریهایی زده و جیب مردم را خالی کرده اند. تازه آن دسته از این مؤسسات که سالم هستند، مخارج تمام این تبلیغات و سایر خدمات از این قماش را بر روی قیمت تمام شده کالای خود می کشند و غیرمستقیم همه را از کیسه خریداران پرداخت می کنند. در صورتی که اگر تبلیغات کذایی (آنچنانی) نبودند، بسیاری از این نیازها برای مردم آفریده نمی شدند، یا حداقل کالا باقیمت ارزانتر به دست مصرف کنندگان می رسید. در بسیار از مؤسسات اقتصادی تا ۲۵% قیمت کالا خرج تبلیغات و عرضه آن می کنند و بر روی قیمت تمام شده می کشند و بیچاره مصرف کننده باید همه این اضافات را نیز پرداخت کند.

صحت و سقم خبر و گزارشها

در دنیا ی امروز صاحبان قدرتهای اقتصادی و سیاسی برای قوام و دوام قدرت خود، رسانه های گروهی را در اختیار خود گرفته و از آن به عنوان مهمترین عامل نگهدارنده قدرت خویش سود می جویند، لاجرم بنا بر مقتضیات منافع خود، اخبار و گزارشها را نیز بانیرنگسازی و ریا و انواع ترفندهای ظریف درهم می آمیزند و در معرض افکار عمومی قرار می دهند. و این مساله تازه ای نیست و از قدیم الایام ساری و جاری بوده است. ابن خلدون جامعه شناس تونسسی در کتاب مقدمه خود در خصوص صحت و سقم اخبار و گزارشها و تأثیر آن بر مردم و جامعه به شش نکته توجه می کند که خلاصه آن به شرح زیر است:

۱- قبل از هر چیز باید روح آدمی در اعتدال باشد یعنی اینکه قادر باشد بی طرفانه آنها را مورد ارزیابی و انتقاد قرار دهد تا در نتیجه بتواند از لحاظ درستی و نادرستی و دقت حق مطلب را ادا کند و صدق از کذب آشکار شود. اما اگر خاطر کسی به پیروی از یک عقیده، شخص و یا مذهبی شیفته باشد، بی درنگ و در نخستین وهله هر خبر و گزارشی را که موافق آن عقیده بیابد می پذیرد. این تمایل و هواخواهی به منزله پرده ایست که روی دیده بصیرت وی را می پوشاند و او را از انتقاد و منقح کردن خبر باز می دارد و در نتیجه در ورطه پذیرفتن و نقل کردن دروغ آن فرو می افتد.

۲- و ثوق داشتن به راویان اخبار در راست شمردن خبر که اغلب به سبب اعتماد دست می دهد.

۳- غفلت از بی خبری، مقصد خبر. بسیاری از راویان اخبار و گزارشها مقصود از آنچه را که مشاهده کرده و یا شنیده اند را نمی دانند و خبر را بروفق حد سیات و تخمین های خود نقل می کنند و در پرتگاه دروغ فرو می افتند.

۴- ندانستن کیفیت تطبیق حالات بروقایح: چون خبر و گزارش را بانیرنگسازی و ریا کاری درهم می آمیزند و مخبر حالتی از خبر را نقل میکنند. در حالی که

سازنده خبر در آن ترفند و تصنع به کار برده و ماهیت خبر برخلاف حقیقت است.

۵- تقرب جستن بیشتر مردم به خداوندان قدرت و منزلت از راه شناخوانی و مدیحه سرایی و ستایش اعمال آنها و نامور ساختن ایشان به صفات نیک. پیداست که چنین اخباری برخلاف حقیقت منتشر می شود و بیشتر آنان، دوستدار فضایل نیستند و به فضیلت‌مندان توجهی ندارند.

۶- بی اطلاعی از طبایع احوال اجتماع: هر حادثه ای خواه ذاتی و یا عارضی، ناچار باید دارای طبیعت و سرشت مخصوص به ماهیت خود و کیفیاتی باشد که بر آن عارض می شود. از این رو هرگاه شنونده خبر، به طبایع حوادث و مقتضیات جهان هستی آگاه باشد، این آگاهی او را در تنقیح خبر برای باز شناختن راست از دروغ یاری خواهد کرد و این نحوه تمحیص از تمام وجوه آن در نقد اخبار و گزارشات به هر طریقی که عارض شود آسانتر و رساتر است. چه بسا شنودگان خبرهای محال را می پذیرند و به نقل کردن آنها می پردازند و دیدگران هم باز آنها را از آنان روایت و نقل می کنند.

این نکات را ابن خلدون^(۱) برای دریافت صحت و سقم خبر و گزارش وقایع آورده است و کسانی که امروز نیز بخواهند به نقد و ارزیابی آن بپردازند، باید نکات فوق را مورد توجه قرار دهند تا رسانه های گروهی حداقل کمتر بتوانند آنها را از این طریق کارپذیر سازند. طبیعی است، کسی که از خبر یا گزارشی نادرست مطلع شود و یا وجهی از وجوه آن را دریافت کند، ساده تر قابل تحقیق شدن است. این نکات می گویند: که انسان باید هر خبر، گزارش و یا مطلبی را از هر شخصی که باشد، با دید انتقادی بنگرد بدون عشق و رزیدن به منبع آن (و یا شخص گوینده)، به محتوای درونی آن توجه کند و نه شکل ظاهریش و در صورت اعتماد به درستی گوینده و نقل کننده آن باز آنرا وحی منزل به حساب نیاورد. چون ممکن است که خود گزارشگر با وجودی که آدم درستی است،

۱- تلخیص از مقدمه ابن خلدون، ترجمه محمد پروین گنابادی ج اول، چاپ چهارم، ص ۶۴ - ۶۶

مطلب را مطابق واقع درنیافته باشد، توجه به ماهیت و انطباق آن باوقایع و ارزیابی امکان وجود آن مساله در آن حالت به خصوص و طبیعت آن اجتماع، نکته دیگری است که توجه به آن ضروری می آید و توجه به مقصد و هدف هر خبر و گزارشی نیز انسان را از خطای بیشتر مصون می دارد .

دشمن شماره ۶- خانواده

این مسأله کاملاً طبیعی است که اول از خود پیرسید: چرا خانواده من، دشمن من است؟ اگر شما هم آن را جدی تلقی نکنید و در ابتدا کمی به من بخنید، واقعیت از این قرار است: بایک مثال ساده سعی می کنم این مسأله را روشن کنم. زنگ منزل و یا تلفن به صدا در می آید. بچه کوچولوی خانواده به زنگ جواب می دهد. پدر می پرسد: کیست؟ بچه جواب می دهد فلان آقااست. پدر فوری می گوید: «بگو بابام منزل نیست.» بچه هم طبق دستور پدر می گوید: «بابام منزل نیست.» در حالیکه خود شاهد است که پدر در منزل هست. این عمل بسیار ساده که اصلاً ما روی آن فکر نمی کنیم به بچه از همان طفولیت کارپذیرشدن را می آموزد و همه ما می دانیم که بچه ها خود شاهد نادرستیهای والدین خود هستند و خوب هم متوجه آن می شوند. به مرور زمان که بچه این هارا در نزد اولین مربیان خود مشاهده می کند، این فکر به ذهن او راه پیدا می کند که راه و رسم زندگی کردن اینست که والدین او انجام می دهند و اگر او هم بخواهد سعادت مند شود باید همان روش و راه را طی کند و لذا این خانواده است که اول مرتبه فرزندان خود را به کارپذیری سوق می دهد. مثالی دیگر: بچه ام گریه کنان به طرف اتاق کارم از پله ها بالا آمده در حالی که کاردی در یک دستش بود و بدور خودش می چرخاند و در دست دیگرش موز پوست کنده ای در همان حال دانه های درشت اشک از اطراف صورتش به پائین می غلطید. کمی طول کشید تا آنچه را که او می خواست برایم روشن کند، کشف کنم: بچه تصور می کرد به جای موز بهتر می بود یک شکلات قشنگ می خورد. مادرش

بدون شک به این اعتقاد بود موز به سبب داشتن ویتامین خیلی بهتراست از شیرینی که فقط باعث خرابی دندانهایش می شود. من نیز اینچنین فکر می کردم که موز برای بچه کوچک مفیدتر خواهد بود. کوشش کردم این را برای او روشن کنم.

اگر شما خودتان بچه داشته باشید، حدس خواهید زد که برای بچه یک چنین استدلالی قدرت اثبات می خواهد. در اینجا من چیزی به او گفتم که برایش غیر منتظره بود: «آها خوب، اگر تو این موز لعنتی را نمی خواهی بخوری، پس اجازه بده من یک کمی از آن را گاز بزنم.» این پیشنهاد خیلی او را متعجب ساخت. بنحوی که او از گریه کردن دست کشید و آن را باعشق و علاقه گرفت و محکم به سینه اش چسباند. او با چشمهایش کاملاً به من خیره شد، مثل اینکه می خواست پرسد: «ترا چه می شود؟» آیا حقیقتاً نمی خواهی دیگر مرا مجبور کنی کاری را که مایل نیستم انجام دهم؟ سرانجام او موز را به طرف من دراز کرد و من با علاقه آن را گاز زدم و خوشحال آن را جویدم و دیگر من توجهی به او نکردم. در اینجا او فکر کرد شاید موز هم برایش بدنخواهد بود و در حالی که بااشتهای کامل موز را می خورد، دور شد و راضی به گوشه ای برگشت، بعد از آنکه پدر و مادرش را مجبور کرده بود، که خودشان را با او و مسائلش درگیر کنند، حتی المقدور راضی بود که به نیازهایش توجه می شود. شما اکنون خواهید گفت که این یک اتفاق بی معنی روزانه است. در این مورد کاملاً حق باشماست. اما ایام هفته وسیعترین میدان برای بازی متقابل کارپذیری است و آنچه را که مادر خانواده کوچک انجام می دهیم، نوعی دیگر از همان بازی متقابل است توجه کنید:

- بچه می خواست شکلاتش را داشته باشد، خواسته اش برآورده نشد.
- مادرش می خواست که او به جای شکلات یک موز بخورد.
- اما بچه مقبولیت خواسته اش را طلب می کرد ولی قدرت و وسیله ای نداشت که با آن خواسته اش را عملی سازد. بنابراین او روشی را که در اختیار داشت

به کار گرفت: او گریه سرداد.

- او خودش در وجود من یک اتحادی را جستجو می کرد که بایستی به او کمک کند تا خواسته اش را عملی سازد.

- اکنون اگر من قدرتم را به کار می بردم که او را به گونه ای بتوانم مجبور سازم تا موز را بخورد، در این صورت حس می کردم که من فقط به یک موفقیت مشروط و گذرا نایل شده ام ولی به هیچ وجه به او ثابت نمی شد. بدین خاطر من روش دیگری را به کار بردم.

- به نظر می رسید که بچه با این عمل ضرورت توجه و دقت به خودش را ارضا کرده باشد. این یک بازی کوچک القاء کردن بود که باخشنودی تمام شرکت کنندگان پایان یافت.

اکنون شما یک بار دیگر در مورد راه خروج از این بازی فکر کنید. فرضاً من فرزندم را یک کمی مغز شویی نمی کردم و او را مجبور کرده بودم که این موز لغتی را علیرغم تمایلش بخورد، چه پیش می آمد. در پایان اجازه دهید باز هم این سؤال را مطرح کنم: آیا این درست نیست که در این بازی مغز شو یا نه، در داخل خانواده ما، هرعضوی از این نگاه دشمن آن دیگری است؟

من وقتی می بینم که سیاستمداران، انتخاب کننده هاشان را، رهبران، توده تحت فرمانشان را، کارخانه های اتومبیل سازی مشتریهایشان را، احزاب و سازمانها اعضایشان را، یا والدین فرزندان شان را، به جهتی که میل دارند و بسوی چیزی ویاکاری که میل دارند، سوق می دهند سعی می کنند تا آنها را به انجام آن کارها وادار نمایند و تا می توانند و توان دارند برای عملی شدن آن مایه می گذارند، فکر می کنم چرا چنین است؟

همه ما از طفولیت این روشها را تجربه می کنیم و با موفقیت کمتر ویا بیشتر آنها را آزمایش می کنیم. وقتی دقیقتر بدرون آن نظر بیندازیم واین توانایی را اساسیتر مورد تحقیق قرار دهیم و به توسعه و تکمیل آن بپردازیم، ملاحظه می کنیم که به طور کلی چنانکه باید و شاید کار انجام گرفته است.

برای کارپذیر کردن دیگران ، هرکسی راه و روش خاص خود را دارد ، بعضی از این روشها به طور خود کار وبدون آگاهی خاصی به کار برده می شود، چون ما از بدو طفولیت با این روشها سروکارداشته ویدانها خو گرفته ایم و اغلب آگاه وناآگاه آنها را بکاربرده ایم . بنابر این درمورد هر شخصی ، گروه و یا دسته خاصی، باید راه و رسم آنها را شناخت و از این شناخت ، در جهت منافع خود استفاده کرد.

فصل دوم

توجه دیگران را به خود جلب کردن

کسی که نتواند توجه دیگران را به خود جلب کند، نایبستی در انتظار باشد که دیگران به او گوش فرا دهند. کسی که موفق نشود نظر دیگران را به خود جلب کند که به حرفهای او گوش دهند، هیچ شانسی ندارد که خودش را نزد دیگران جا بیندازد و در بین مردم جایی برای خود پیدا بکند و لاجرم قادر نخواهد بود که دیگران را در جهت منافع خود تحت تأثیر قرار دهد. کسی که عمل می کند و آنچه که باید انجام می دهد، که شکست نخورد، شکست نیز نخواهد خورد. کسی که قبل از شکست خوردن ترس را از خود دور نکند و جرأت ریسک کردن را به خود ندهد و وحشت دارد که مبادا اشتباه ویا نادرست عمل کند، این شانس را ندارد که خودش را به مقصود برساند. کسی که دائم دل می کند و دستش، از اینکه عملی انجام دهد، می لرزد، که مبادا شکست بخورد، در زندگی به جایی نخواهد رسید و موفقیتی کسب نخواهد کرد.

اولین گام برای نایل آمدن به مقصود اینست که قدم اول را برای عمل بردارد و نظر دیگران را به خود جلب کند. برداشتن اولین قدم برای جلب نظر دیگران، خود یکی از مهمترین گامهاست. چون کسی که اولین قدم را برداشته است، موفق شده است که بر خود مسلط شود و ترس و دودلی را حداقل در آن اولین گام از خود دور سازد. هفت طریقه و روش کاملاً مؤثر برای مورد توجه قرار دادن خود وجود دارد:

۱- عمل کردن مخالف آنچه دیگران از شما انتظار دارند.

۲- چاپلوسی هدفدار.

- ۳- تحریک و تهییج هدفدار.
- ۴- شناخت آگاهانه .
- ۵- روش پریپیچ و خم .
- ۶- روش اسباب بازی.
- ۷- روش تماس مستقیم.

گام اول را برداشتن و دست از صبر و انتظار کشیدن

بسیاری از مردم در تحقق بخشیدن به آرزوها و عقاید شان باشکست مواجه می شوند. علت این امر در آن نهفته است که آنها در موقعیتی نیستند که در وقت خودش، قدم اول را بردارند. گام اول اینست که انسان نظر دیگران را به خودش جلب کند و به دیگران بقبولاند که او را بشناسند و به او گوش فرا دهند. اولین قدم عزم و اراده است که انسان را از حالت کار پذیری - انفعالی - خارج ساخته، و او را فعال و خلاق خواهد ساخت. در هر عملی باید خطر آن را نیز پذیرفت و به جای صبر و انتظار کشیدن باید اقدام و عمل کرد. پذیرفتن خطر در هر عملی، به معنای آن نیست که از اقدامات احتیاطی و لازم که خطر آن را مرتفع می سازد و یا کاهش می دهد دست بکشد.

در دنیای امروز همه چیز خطر دارد: اتومبیل، قطار، هواپیما، برق، گاز، دیگهای بخار و ... ما بسیاری از این خطرها را ناخود آگاه می پذیریم و با قبول خطر از این وسایل، استفاده می کنیم. اگر این ریسک را قبول نمی کردیم و خطر را پذیرا نمی شدیم، نمی بایستی که از این وسایل استفاده کنیم. آیا نمی بینیم که همه ساله در جهان و در اطراف خود ما در اثر حوادثی که با این وسایل پیش می آید، چه زیانهای را بار می آورد؟ چه کسانی در جهان در اثر حوادث رانندگی جان خود را از دست می دهند؟ تقریباً همه روزه صفحات روزنامه ها پراست از حوادثی که در اثر رانندگی، هواپیما سواری، گاز و برق ... به وجود

می آید. آیا این مشاهدات عینی باعث می شود که ما از استفاده کردن از آنها صرفنظر کنیم؟ خیر! حتی در بسیاری از موارد، بخصوص رانندگی، برق و گاز از قوانین ومقررات لازم واحتیاطی نیز صرفنظر می کنیم و با اینکه خطر را در مورد دیگری مشاهده می کنیم، فکر نمی کنیم که برای ما نیز ممکن است همین حادثه پیش بیاید. وقتی در این گونه موارد چنین است. چرا نباید در کارهای مهم دیگر زندگی خطر را پذیرا شویم ودست به اقدام بزنیم خطر بسیاری از اعمال و کارهای دیگر در زندگی، به مراتب کمتر از خطر اتومبیل سواری، هواپیما، گاز وبرق و... است. پس باید به جای صبر وانتظار عمل کرد، که رمز پیروزی در عمل کردن وقدم اول را برداشتن است.

تعداد زیادی مردان بزرگ وتوانا را که در سالهای اخیر خود را تسلیم سرنوشت وقضا وقدر کرده اند، می شناسم. آنها در حال تسلیم و رضا صبر می کنند تا کسی بیاید و فرصتی به آنها بدهد.^(۱) اینها خیلی به قضا وقدر امیدوار هستند که زندگی آنها را در جهت بهبودی تغییر دهد. این قبیل افراد در سرکارشان منتظر می مانند، در انتظار همسرشان صبر می کنند تا اینکه خود به خود رابطه شان نسبت به همسرشان دوباره بهبود حاصل کند. در اتاق انتظار می مانند تا کسی آنها را صدا بزند ویا در رستوران منتظر می مانند تا پیش خدمت فرصت پیدا کند واز آنها بپرسد، چه میل دارند؟ آنها برای صبر و انتظارشان هزاران دلیل و عذرهای خیلی زیبا دارند. برای اینکه سرنوشتشان را خود به دست نگیرند، هزاران دلیل و پوزش می آورند. آنها می گویند:

۱- این افراد به جای اینکه برخیزند ودست به عمل بزنند وباعمل خود وجود وهستی خود را ثابت کنند وبادست بدست هم دادن نیرو وقدرت ایجاد کنند، به انتظار نشسته اند وچشم وگوش به امید کمک خارجهیای بسته ومنتظرند تا آمریکا، انگلیس ویا... بیاید ودست آنها را بگیرد وبه کرسی حاکمیت بنشانند. غافل از اینکه اگر فرض کنیم که این کشورهای بیگانه نیز بخواهند عمل کنند وباز فرض کنیم که سرخ هم دست آنها باشد. تا یک نیروی منسجم وسازمان وتشکیلاتی که بشود به اتکای به آن اقدام کرد، نباشد، هیچ اقدامی ممکن نمی گردد. این ماهستیم که باید نشان دهیم که قدر تمند هستیم وقادر به حل مشکلات خود می باشیم. باعمل وقدرت خود باید دیگران را به سوی خود جلب کنیم. والا انسانهای زبون وخوار فقط به درد نوکری می خورند وبس.

«بله آنچه را که از دستم بر می آید انجام می دهم اما کسی به من توجه نمی کند.» و نیز «من خیلی میل دارم، اما نمی دانم چگونه عمل کنم.» اینان یک سرنوشت غیر قابل تغییر را که در مقابلشان مثل یک سد عظیم ایستاده است برای خود می سازند. این امر، دائم آنها را به عقب می راند و مانع از این است که اولین قدم را در میان توده عظیم صبر و انتظار برای عمل کردن بردارند.

هستند افراد زیادی که وقتی زمان فرا می رسد که اولین قدم را بردارند و شانس خود را آزمایش کنند، ناگهان این تصور در آنها بوجود می آید که: «من میل دارم، اما در یک چنین وضعیتی شانس ندارم.» آنهایی که این لغت کوچولوی پراز بدبختی اما در چننه الفبای خود ندارند، اغلب موفق می شوند و بر اثر اقدام خود، نظر دیگران را به خود جلب می کنند. نظر دیگران را به خود جلب کردن کاملاً ساده است: بدین طریق که انسان فقط اندکی عمل کند و از انتظار کشیدن و صبر کردن تا شاید بیایند و قدمی برایش بردارند، دست بکشد. به همین خاطر است که دومین قانون کار پذیر کردن قبل از هر مسأله ای این را متذکر می شود «اگر می خواهید که نظر دیگران را به خود جلب کنید، حتماً لازم است که اولین گام را برای عمل بردارید و از حالت صبر و انتظار دست بکشید». این عمل می تواند گامی باشد که زندگی شما را در جهت بهبودی تغییر دهد. برداشتن گام اول در هر موردی، مستقل از حوادث و دیگران است.

هر کسی قادر است در زندگی خود مثالهایی بیاورد که به خاطر از دست دادن فرصت، در برداشتن اولین قدم متحمل چه زیانهایی شده است. بعضی از این فرصتها در زندگی، بیش از یک بار دست نمی دهد. اگر انسان در موقع خودش اقدام بعمل کرد، جام پیروزی را در آغوش خواهد کشید. همه می دانند که باهمین دل دل کردنها و برداشتن اولین گام، چه امکاناتی را از دست داده اند. به جاست که هر خواننده قلم و کاغذی بردارد ولیستی از آنچه را که به خاطر برداشتن اولین گام از دست داده است، بدون اینکه مانع و رادعی در مقابلش

بوده باشد، تهیه کند. آن وقت است که در خواهد یافت برداشتن گام اول در زندگی چه اهمیت بسزایی دارد و چقدر می تواند این گام در جلب نظر دیگران به خود مهم باشد. با وجود روشن بودن مطلب، یک بار دیگر نظرات اصولی را بطور فشرده در این باب جمع‌بندی می‌کنم:

- به جای اینکه کار را به دیگران واگذار کنید و از آنها انتظار انجامش را داشته باشید، خود اولین گام را برای عمل مشخص بردارید و از برداشتن اولین گام هراسی به دل راه ندهید.

- لازم است که با این طرز تفکر و عقیده، آشنا و دوست شوید که از هرکسی انتظار عمل مثبتی به نفع خود دارید، در بازی کار پذیر کردن، او دشمن شماست.

- این را نیز باید قبول کنید که دیگری دقیقاً مثل شما به فکر نفع خود می‌اندیشد و بدین منظور مایل است که شما را تحت تأثیر خود قرار دهد.

- و سرانجام لازم است این حقیقت را بپذیرید: چقدر مهم است که اولین گام را به موقع بردارید و در مرحله بعد از عمل است که می‌توانید آن را مورد ارزیابی و قضاوت قرار دهید. اگر این چهار نکته برای شما روشن است و در آینده قادرید به آن عمل کنید، شما می‌توانید در تمام موارد زندگی از آنها بهره‌برداری کنید. متد و روشهای ممکن که در قدم اول وجود دارد را در صفحات بعدی خواهید خواند. اکنون جای آنست که به توضیح هفت روش موثری که برای جلب کردن نظر دیگران به خود که در اول این فصل، فهرست وار متذکر گردیدم، به هریک از آنها جداگانه بپردازم.

۱- عمل کردن بر خلاف آن چیزی که انتظار می‌رود.

چند سال قبل با یکی از دوستان، برای صحبت و نوشیدن یک فنجان قهوه به یک کافه رفته بودم، پاسی از شب گذشته، ناگهان یک جوان ژولیده تقریباً مست که کنار ما ایستاده بود، به طرف یک پیانیست بی‌آزار که در گوشه

ای نشسته بود هجوم برد. ناگهان کافه حالت انفجاری به خود گرفت. انسان احساس می کرد که چیزی باید اتفاق بیفتد. جر و بحثها دیوانه کننده بود. همه کاملاً کنجکاو شده بودند. این جوان خودش را به نزدیک آن بیانگیز رساند، سپس مشت خود را چرخاند و به صورت آن مرد بیانگیز کوبید و فریاد کشید: «من در تمام عمرم احمقی به بزرگی تو که پشت این دستگاه کلاویر نشسته ای، ندیده ام.» آشکار بود که آن مرد می خواست، بعلت حالت پر خاشگرانه ای که در اثر نوشیدن الکل در او بوجود آمده بود، با کسی درگیر بشود. در این اوضاع واحوال فکر کردم که این مرد موسیقیدان مطمئناً عکس العمل نشان خواهد داد. حداقل یک گوشمالی به این مرد کله پوک مبارزه جو خواهد داد. اما او که مرد کاملاً رشد یافته ای بود این کار را نکرد. او کاملاً آرام نشست. خیلی عاقلانه خندید و سپس دوستانه گفت: «من به نظر شما یک احمق بزرگی هستم، اما بفرمائید حالا توجه خبرت شده است؟»

تما شا چیها از خنده روده بر شده بودند. حتی بعضیها کف زدند. جوان آماده برای مشاجره ودعوا بود. ولی نمی دانست چگونه در این موقعیت بایستی رفتار کند. عاقبت تصمیم گرفت روی صندلیش خاموش بنشیند. چه اتفاقی افتاد؟ بیانگیز درست عکس آن چیزی را که دشمن از او انتظارش را داشت، عمل کرد. او با این عمل شجاعانه خود کاملاً او را خرد کرد. ماهمه روزه تقریباً خودمان را در یک چنین وضعیتی می یا بیم. همه نیز عادت کرده ایم در این گونه موارد طبق روشهای تقلیدی و کلیشه ای برخورد کنیم:

- با هر حمله ای، حمله ای متقابل.

- در برابر اتهام، دفاع.

- در برابر رفتار غلط دیگران، انتقاد.

- در حضور اشخاص مهم، توجه دقیق و رعایت احترام.

- در برابر شکست، تأثر و افسردگی.

- در برابر افراد ضعیف، نشان دادن قدرت.

ما اینچنین عکس العمل نشان می دهیم، همچنان که بیشتر مردم

اینچنین عمل می کنند. این عکس العمل نشان دادن آنها یک نفع فوق العاده برای همه در بردارد که به خاطر بهره برداری از شما اینچنین دست به کار پذیری می زنند. عکس العمل ما، در برابر توده مردم برای آنها از پیش قابل پیش بینی است. و این به عنوان یک عمل منحصر بفرد، توده مردم را به خود جلب نمی کند. بدین علت است که وقتی عملی برایمان غیر مترقبه است و در انتظار چیزی نیستیم، این عمل غیر مترقبه باعث خوشحالیمان می شود.

انسانهای نادری وجود دارند که حس، اندیشه و فکرشان در موارد مهم و کارهای منحصر بفردی که برای همه هوشمندان حایز اهمیت است می درخشد. گویی این استعداد و توانایی را مادر زاد، در گهواره داشته اند، جایی که وارد می شوند نظرها را به خود جلب می کنند. آنچه را که می کنند و می گویند به دست می آورند، بعضی ها با این استعداد پول کلانی به دست می آورند و دیگرانی شهرت، محبوبیت و یا علم و دانش. اما اکثر مردم که با یک چنین استعداد خارق العاده ای متولد نشده اند، چه بایستی بکنند؟ آیا مجبورند که قبل از ورود در کارها از آن صرف نظر کنند تا بدین طریق توجه و نظرات را به خود متمایل سازند؟ مطلقاً نه! یک قاعده ساده وجود دارد که برطبق آن می شود اعمال خود را جهت داد. این قاعده را در ابتدای این بخش آوردم و آن عبارتست از: عکس آن چیزی را که از شما انتظار دارند، انجام دهید. به عنوان مثال:

- اگر کسی از شما انتقاد می کند، فوری به دفاع از خود برنخیزید خیلی بیشتر بگویید: بله، بله، انتقاد شما وارد است، دقیقتر برای من توضیح بدهید که چگونه شما به این نظر رسیده اید، شاید من بتوانم از آن چیزی بیاموزم.

- اگر با عمل دیگری موافق نیستید، یکمرتبه ساده به او نگویید: آنچه شما انجام داده اید نادرست است، اصلاً من موافق آن نیستم. بلکه بگویید: شما در این کار بهترین نتیجه را به دست آورده اید، در یکی دو نقطه آن شاید به بهترین نتیجه نایل نیامده اید. و بعد از آن نظر خود را برایش توضیح دهید.

- اگر خودتان عمل اشتباهی انجام داده اید، اصلاً کوشش نکنید، آن اشتباه را در برابر دیگران ماله کشی کنید و بارنگ و لعاب آن را درست جلوه دهید. با آغوش باز آن اشتباه را بپذیرید. در این رابطه حتی کمی هم مبالغه کنید تا اینکه دیگری از جانب خودش بگوید: بله، این قدرها هم عمل شما اشتباه نبوده است. پذیرش و قبول یک اشتباه خود شجاعت است. قابل توجه اینکه: این عمل بدان معنی نیست که چند حرف خشک و خالی مطبوع به عنوان رفتار خوب در نزد مردم گفته باشید، بلکه بدین معنی است که با یک بازی کار پذیرانه هدفدار شرایط بعدی را برای ادامه پیشرفت منافع شخصی خود تأمین کنید. برای رسیدن به این منظور لازم است که در بازی کار پذیرانه نظر دیگران را به خود جلب کنید، بدون جلب نظر دیگران موفقیت چندانی به دست نخواهید آورد.

۲- تملق و چاپلوسی هدفدار

از هفت روش ذکر شده برای جلب کردن نظر دیگران به خود، چاپلوسی هدفدار یکی از ساده ترین آنهاست که همه کم و بیش از کار برد آن آگاهی دارند، و چه زود شخص را به سرعت به موفقیت رهبری میکند. کم نیستند اشخاصی که از روی اصول وقاعده از چاپلوسی دوری می کنند، چون که آن را لایق و سزاوار خود نمی دانند. آنها براین عقیده هستند: «اگر من حق دارم، چون

۱- با پذیرش و قبول اشتباه، اعتماد بیشتر مردم را به خود جلب می کنید. مردم به شخصی که اشتباهش را بپذیرد بیشتر اعتماد و اطمینان به درستی و صداقت وی پیدا می کنند. بعضی ها فکر می کنند که اعتراف و پذیرش خطا و اشتباه از شخصیت و بزرگی و یا علم و دانش آنها می کاهد و آنها را به زیر سؤال خواهد برد در صورتی که اصلاً چنین نیست. البته اگر با یک دید سطحی به مسأله نگاه کنیم حق به جانب آنهاست ولی اگر مسأله را بشکافیم، مشاهده می کنیم که مردم از کسی که شجاعت به خرج داده و به اشتباه خود اعتراف کرده است و کوشش نکرده است اشتباه و خطایش را درست جلوه دهد، او را شخصی درست و مورد قبول می پذیرند. اکثر خطاها و اشتباهها نزد مردم آشکار است. نتیجه عمل می گوید که آن عمل اشتباه بوده است بنابراین پافشاری و قبول نکردن اشتباه چیزی از نتیجه آن نمی کاهد. تنها کاری که می کند این است که مردم را هرچه بیشتر نسبت به خود بی اعتماد می گرداند.

آن حق من است در این صورت نیاز به تملق گفتن ندارم و در نتیجه غرورم را حفظ کرده ام.» طبعاً حق مسلم هرکسی است که غرورش را حفظ کند. این مطلب نیز بایستی تذکر داده شود که وقتی صحبت از چاپلوسی به میان می آید. منظور یک روش عملی مفید جهت دار برای کار پذیری است که بایستی با کمک آن، به پایه و اساس مثبتی نایل شوید، تا در نتیجه آن بتوانید هدف خویش را تعقیب کنید.

این روش، روش عملی مفید برای تحت تأثیر قرار دادن دیگران برای منافع پنهانی خود است. یک مثال به عنوان نمونه در این مورد نشان می دهد که این روش چقدر می تواند مؤثر واقع شود، تبلیغات در بخش مواد شوینده و پاک کننده سالیان درازی است که میلیونها خانم در سراسر جهان را مغلوب این اثر روحی - روانی خود کرده است: خانم های خانه داری مادران نمونه ای هستند که لباسهای خانواده خود را با پودر لباسشویی مخصوصی می شویند. با صرف هزینه میلیونها پول برای تبلیغات، کارخانجات این مواد موفق شده اند با مشتریان خود صحبت کنند و نظر آنها را به خود جلب کنند: شما فقط آن هنگام خانمهای خانه دار خوبی هستید که البسه شما بخصوص سفید است. در اینجا هیچ دلیل بارزی وجود ندارد که چرا البسه باید سفیدتر از سفید باشد و یا اینکه از برف هم سفید تر باشد.

روش ساده ای که کارخانجات موفق شده اند، با کمک آن هدف خود را به پیش ببرند، چیزی غیر از چاپلوسی و تملق نیست، منتهی این روشهای تبلیغی گاه به قدری ظریف هستند که کمتر کسی احساس می کند این چاپلوسی و تملق است. باید درون آن را شکافت تا آشکار شود که تمام آنها چیزی جز چاپلوسی و تملق هدفدار نیست. در تبلیغات اغلب متداول است که یک خانم خانه دار خوب را در مقابل یک خانم جاهل که البسه اش چرک مرده و لکه دار است قرار می دهند. برای تبلیغ لواز آرایش نیز یک خانم شیک و زیبارا در برابر

یک خانم معمولی قرار می دهند.

ستایش و چاپلوسی به عنوان وسیله ای برای رنگ کردن انسانها، تنها در تبلیغات تجارتي مؤثر نیست بلکه در همه زمینه های مختلف زندگی می تواند مؤثر باشد. اگر ما به دقت این مسأله را مورد مطالعه قرار دهیم، مشاهده می کنیم که ستایش و چاپلوسی و خدایگان^(۱) کردن قسمت بزرگی از سیستم آموزشی، از گذشته دور تا به امروز را در برمی گیرد. برای عبرت کافی است نگاه کنید که چگونه لنین را بمرحله خدایگانی و رهبری کارگران جهان رساندند و از شاه خدایگان آریامهر ساختند و از آقای خمینی امام و ولی مطلق فقیه.

ستایش و تملق را در ارتباط با ملامت و ترس از مجازات، که انسان را در جهت نظم و ترتیب برای انجام عملی نگاهداری می کند، به خدمت می گیرند. برای نمونه مثالی می زنیم:

معلمی که به شاگردی بادادن نمره بیست - عالی - او را تشویق می کند، چون او بخصوص ساعی و زرنگ بوده است. معلم با این عمل خویش، شاگردی را که تشویق کرده، به خودش و مقررات و نظم و تربیت خود پایبند می کند، درمقابل

۱- نظامهای آموزشی اکثریت قریب به اتفاق کشورها در طول تاریخ در بت سازی و بمرحله خدایگانی رساندن انسانها و نیز وادار کردن توده مردم به ستایش از این بتهای ساخته شده به دست خود، نقش بسزایی داشته و دارند.

اما در بعضی از کشورها بویژه کشورهایی که دارای سیستم های به ظاهر دموکراسی هستند این نقش خیلی ظریف و پیچیده است که برای درک و فهم این حقیقت لازم است که آن را کالبد شکافی کرد و پرده ای که تحت عناوین مختلف روی آنها پوشیده شده است درید تا دریافت که اینها چه نقش ستایش مآبانه و بت سازانه ای دارند. ولی در کشورهایی که درگیر نظام دیکتاتوری و توتالیتر از هر نوع آن هستند، خیلی خام و پوست کنده سیستم های آموزشی این کشورها، این وظیفه - ستایش و چاپلوسی، بت سازی و خدایگانی کردن - را به عهده دارند: «در ۲۶ ژانویه روزی که آخرین گروه سوگواران به خانه اتحادیه کارگران هجوم بردند، دومین کنگره عمومی اتحادیه شوراها برای ادای احترام رسمی نسبت به متوفی تشکیل شد. کالینین، کروپسکایا، زینوف و استالین او را ستودند... در این دومین کنگره همگانی اتحادیه شوراها تصمیمات لازم برای رساندن لنین به مرحله خدایگانی اتخاذ شد... پتروگراد شهر انقلاب، لنین گراد نامیده شد، سالروز مرگش روز عزای ملی اعلام شد مقرر شد که



شاگرد نیز با این مدح وستایش خودش را از دیگری برتر احساس می کند و فکر می کند که :

این معلم عالی است . او مرا درک می کند و مرا بر دیگران مقدم داشته است . و شاگرد نیز کوشش می کند این تعریف و تمجید را در آینده برای خودش حفظ کند . از طرف دیگر معلم که با دادن نمره بیست وستایش خود را نسبت به آن شاگرد ابراز داشته است او را نیز برای دیگران سرمشق و نمونه قرار داده و غیر مستقیم به شاگردان دیگر نیز تذکر داده است ، شما هم اگر می خواهید مورد ستایش قرار بگیرید بایستی کوشش کنید که خود را به او برسانید و در نتیجه این برتری وستایش را به سوی خودتان برگردانید .

همه شما این فرمول را می شناسید و با آن برخورد کرده اید: در جاهایی که ما کار می کنیم ، در روزنامه ها و روی تابلوی اعلانات می خوانیم و یا آنها را می شنویم که آقای فلان به خاطر رفتار نمونه اش مورد تشویق قرار گرفته است .

در تمام شهرهای مهم اتحاد جماهیر شوروی مجسمه اش برپا شود ، و هر کلمه ای که زمانی نوشته است ، با دقت گرد آوری گردد و در مجموعه کامل آثارش جاگیرد . جسدش را از زوال محفوظ دارند و در آرامگاهی عظیم قرار دهند تا همه کس بتواند ببیند که او در مرگ هم همان قدر مقتدر است که در زندگی بود . عواملی که برای ستایش معبودیت وی بکار گرفته شد ، از فرعون ، از سزار و از سرداران وحشتناکی که زمانی بر استپهای روسیه می تاختند اخذ شده بود . تشریفات تدفین تزارها که در سکوت در قلعه پتر - و - پاول بگور سپرده می شدند ، در مقایسه با تشریفات تدفین او مسخره بود . از تمامی نمایندگان حاضر در کنگره تنها یک نفر با خدایگانی لنین مخالفت کرد: « کروپسکایا ، مؤمنانه خواست لنین را در مخالفت با هرگونه اقدام وستایش نسبت به شخص خودش پیگیری کرد . اما اعتراض او نشنیده ماند . کروپسکایا نوشت : «دعای من برای شما عظیم است : به سوگ خود به خاطر ایلچ فرصت ندهید که مبدل به ستایش از وی گردد . برایش مجسمه برپا نکنید . برای همه این کارها او اهمیت ناچیزی در زندگانش قایل بود . بیاد داشته باشید که چقدر فقر و نابسامانی در کشورمان هنوز باقی است . اگر می خواهید نام ولادیمیر ایلچ را محترم نگاه دارید ، شیرخوارگاه ، کودکستان ، خانه ، مدرسه ، کتابخانه داروخانه عمومی ، بیمارستان ، آسایشگاه معلولین و نظائر آن بنا کنید و برتر از همه اینها در زندگی خود اصول او را دنبال کنید .» کروپسکایا اقامه دعا کرد اما بدون نتیجه ماند... و علیه باز نامی پتروگراد ، علیه مومیائی کردن جسد لنین ، علیه بنای آرامگاه لنین در میدان سرخ اعتراض کرد . اما تقریباً یک شبه فایده رسانی او برای حزبش بپایان رسیده بود .»

زندگانی و مرگ لنین ، رابرت پاپین ، ترجمه عبدالرحمن صدریه ، ص ۴۹۸ - ۴۹۵

تقدیر نامه ها ، نشان های افتخار ، لوحه ها ، مدال ها ، و . . . همهٔ اینها چیزی غیر از تملق و چاپلوسی هدفدار نیست و بر این اساس است که به نظر می آید که یک نیاز خیلی قوی از مدح وستایش در تمام ما وجود دارد. و به خاطر این نیاز قوی است که دیگران قادرند با روشهای گوناگون ما را تحت تأثیر خود قرار دهند و منافع خود را به ما تحمیل کنند. نادرند کسانی که از مدح وستایش خوششان نمی آید.

هرکسی برای اینکه مورد مدح وستایش قرار بگیرد روش خاصی را برای خود انتخاب می کند. انسان دوست دارد که مورد مدح وستایش قرار بگیرد ، چنانکه گویی مدح وستایش با ذات او عجین است. بسیاری کسانی که وقتی در برابر دیگران، دوستان، آشنایان و . . . مورد مدح وستایش قرار نمی گیرند، خود با تعریف کردن از تواناییهای استثنایی خود و کارهای عظیمی که انجام داده اند و یا نظریه های مشکل گشایی که ابراز داشته و دیگران از انجام آنها عاجز بوده اند، به مدح وستایش خود می پردازند و تصدیق و تأیید آن را نیز از اطرافیان خود طلب می کنند و در انتظار می مانند که اطرافیان بگویند ، بله آقا شما چطور در این کار به این بزرگی موفق شدید و یا چگونه یک چنین نظریات بی بدیل را گوشزد کردید ولی همهٔ آنها نشنیده بحساب آمد.

تمام اینها یک چیز را بیان می کند و آن اینکه مادوست داریم مورد مدح وستایش دیگران قرار بگیریم و از همین جاست که کارپذیری شروع می شود. بسیاری از خود می پرسند حال که چنین است : آیا بهتر نیست و نباید که این روش آزموده و مجرب قدیمی را در راه رسیدن به هدفمان به خدمت بگیریم؟ این سؤال است که هرکسی باید خودش به آن پاسخ گوید. این روش و این نیاز قوی به مدح وستایش ، که در تمام انسانها کم و زیاد وجود دارد مورد استفادهٔ سیاستمداران ، بازرگانان ، آموزگاران ، خانواده ها ، رؤسا، ارتشیان ، رهبران ، همه و همه قرار می گیرد ، اما هرکدام به طریقی و با ظرافت خاصی ، به طوری که

جنبه های منفی آن در اذهان مخاطبان خطور نکند ، از آن در تمام زمینه های مختلف زندگی بهره برداری می کنند. کسانی که بامدح و ثنا به تملق گویی ما می پردازند و برای جا انداختن نظراتشان از خود بردباری نشان می دهند، دقیقاً مثل ما برای چاپلوسی آماده و مستعد هستند. اگر شما به این مطلب اعتقاد ندارید، اگر فکر می کنید چاپلوسی یقیناً تکرار یترین، ابتدایی ترین شکل یک آزمایش است که با کمک آن ممکن است کسی را تحت تأثیر قرار داد، پس خودتان آن را امتحان کنید تا بچند و چون آن بهتر واقف شوید . در این رابطه بد نیست به چند مطلب زیر توجه کنید :

- به کسی بی جهت و کاملاً مستقیم بگویید ، چه خوب او امروز می درخشد.
- به ریاستان بگویید او بهترین رئیس است و شما از اینکه زیر دست یک چنین رئیسی کار می کنید خوشحال هستید.
- برای خانمی دسته گلی بیاورید، اگر او حداقل از شما انتظار آن را دارد.
- به کارمند عبوس غرغرو باجه ای بگویید: شما به خاطر رشد و نمو کامل موهایش به او رشک می برید.
- به ناطقی بگویید که سخنرانی امروز شما در بین مردم گل کرد و شما امروز شاهکار کردید.
- به رهبری بگویید: که در رهبری کشور، شما نقش خداگونه دارید.
- و ...

همه اینها اشکال مختلف چاپلوسی و مدح و ستایش را ارائه می دهند. شما هم اگر کاملاً یک انسان شرافتمند باشید باز هم بدان دچار خواهید شد و در دام آن گرفتار خواهید آمد. گاهی این مسأله چنان ظریف صورت می گیرد که شما ابداً متوجه به دام افتادن خود نمی شوید و فکر می کنید که شما چون سد آهنین در مقابل مدح و ستایش و چاپلوسی، مقاوم ایستاده اید. شما نمی بینید که اکثر مردم وقتی پای صحبت به میان می آید ، مدح و ستایش را مذمت می کنند. ولی همین مردم وقتی خودشان مورد تعریف و تمجید قرار می گیرند ، گل

از گلشان باز می شود و برق خوشحالی از چهره شان می درخشد. اگر شما به آنچه که در مورد مدح و ستایش و چاپلوسی گفته شد باور ندارید و با دیدی مسخره آمیز به آن نگاه می کنید، بهتر است که از روی دقت یکبار هم که شده، همان طوری که دیگران با آن برخورد می کنند، آن را آزمایش کنید. شاید بیشتر از تمام آنچه که تاکنون در مورد جوهر و هستی کاپذیری خوانده اید، از آن نکات عملی مفیدی کسب کنید.

۳- تحریک و تهییج هدفدار

کمی پیشتر از مدح و ستایش و چاپلوسی سخن به میان آمد و اکنون از تحریک و تهییج. شاید به ذهن شما خطور کند که کدام یک از آن دو بهتر است و من چه بایستی بکنم؟ جواب اینست که: برای هر عمل کارپذیرانه در برابر دشمن، باید روش مشابه و مناسب آن را انتخاب کنید. اگر شما به فرمولهای از پیش تعیین شده مشخص می اندیشید کاملاً در اشتباهید زیرا در جامعه و در برخورد با انسانها هر عملی عمکس العمل مخصوص به خودش را می طلبد. شما دقیقاً باید در روی یک دستگاه موسیقی از همان امکاناتی استفاده کنید که در روی آن صفحه وجود دارد و علاوه بر آن بایستی موزیکی را بنوازید که متناسب با تواناییهای شخص شما و نیز طرز تفکر شماست. این شما هستید که باید موقعیت و هدفتان را به مخاطب خود بقبولانید. فقط لازم است که از یک چیز جداً پرهیزید و آن اینست که دست روی دست نگذارید و در انتظار نمایند تا اینکه دیگری بیاید و قانون برخورد را به شما تحمیل کند. نکاتی را که برای فهم این مجموعه حائز اهمیت است در زیر خلاصه می کنم:

- شما هدف مشخصی را دنبال می کنید و می خواهید آن را برای دیگران نیز اثبات نمایید.

- اگر مایلید که به یک هدف و مقصد معین و محکم نایل شوید، هرگز نباید آن را به دست حوادث بسپارید. باید که خود شما اولین گام را در جهت عمل

بردارید.

- شما از خودتان می پرسید : مخاطبین (دشمنان) من چه کسانی هستند که باید آنها را اینچنین تحت تأثیر قرار دهم تا آنها مرا در رسیدن به هدفم یاری دهند؟

- اگر مخاطبین شما زیاد هستند باید اول آن کسی را مد نظر داشته باشید که می خواهید با کمک ویاری او مرحله اول راه رسیدن به مقصود را طی کنید.

- اولین گام شما اینست : توجه و نظر او را به خودتان جلب کنید.

- از خودتان می پرسید برای اینکه نظر او را به خودم جلب کنم چه روشی را باید به کار بگیرم؟ تصمیم به اینکه از چه روشی استفاده کنید به فاکتورهای مختلفی بستگی دارد. این عوامل عبارتند از :

۱- شخصیت مخاطب یا دشمن.

۲- وضعیت شما در هنگام برخورد کردن با وی .

۳- موقعیت و امکانات شخص شما.

اینجا نقطه ای است که شما حتماً بایستی تصمیم بگیرید که چه روشی را برای جلب کردن نظر مخاطب به خودتان انتخاب می کنید. آیا ضدگویی تحریک آمیز روش درستی برای جلب کردن توجه دشمن به خود است و یا روش دیگر تحریک کردن ؟ خود تحریک کردن نیز انواع بی شماری دارد . از ساده ترین آن که نه گفتن در هنگامی که مخاطب (دشمن) از شما انتظار جواب مثبت را دارد شروع می شود تا دشنام و توهین و روکردن گوشه ای از اعمال خلاف او. هنگامی چاپلوسی به منظور جلب توجه مخاطب می تواند به خدمت گرفته شود که بتواند اعتماد و اطمینان را در مخاطب به وجود آورد . در یک چنین حالتی تحریک با هدف ، در دشمن (مخاطب) اثر نامطلوبی خواهد گذاشت .

یک مثال در این مورد مطلب را روشن می کند:

خانمهایی وجود دارند که از همسرانشان کاملاً احساس آرامش و اطمینان دارند. ولی به نوعی برخورد می کنند مثل اینکه همسرانشان آنها را ناامید رها کرده اند. این قبیل زنان از این موقعیت بهره برداری کرده، شوهرانشان را استثمار

می‌کنند و آنها را مورد حقارت قرار می‌دهند و وسیله رنجش آنها را فراهم می‌کنند. مطمئناً چنین مواردی را شما در اطراف خود می‌شناسید. در این قبیل موارد اگر شوهر به موقع دست به یک اقدام لازم نزند تا وضعیت و شرایط برابری را برای خود تثبیت کند، بزودی سرنوشتی جز «تحت انقیاد قرار گرفتن» و یا «فرار» در انتظارش نخواهد بود.

موردی را می‌شناسم که زنی در طول مدت ده سال همیشه با شوهرش در برخورد و نزاع بود و حتی چند بار شوهرش را به این مسأله تهدید می‌کرد که طلاق خواهد گرفت و یا اینکه شروع به جمع کردن و بستن اسباب و لوازم خود می‌کرد و به طوری که می‌گفت خانه را ترک می‌کرد و شوهر را با بچه‌ها تنها می‌گذاشت. این مسأله برای آن مرد بیچاره همیشه زحمت زیادی در برداشت برای اینکه دوباره همسرش را از تصمیم خود منصرف سازد. این جریان همچنان ادامه داشت تا اینکه او روزی بالاخره چنین عمل کرد:

هنگامی که این بار طبق معمول چمدانهایش را برای طلاق گرفتن می‌بست، شوهرش در کمال خونسردی به او گفت: عزیزم، من فکرم را کرده‌ام، حقیقتاً این بهترین راه حلی است که می‌تواند مسأله مابین ما را حل و فصل کند. و سپس در بسته بندی و جمع و جور کردن اسبابهای خانم شروع به کمک کردن او کرد از آن زمان به بعد که سالیان درازی سپری شده است، این زوج هنوز زن و شوهر هستند و بهترین زندگی مشترکی را که من می‌شناسم با موفقیت باهم ادامه می‌دهند. البته عکس این مثال در مورد آقایان هم صادق است. این مثال بدین منظور آورده شد که نشان دهد: چگونه می‌توان برای خنثی کردن تحریکات، تحریک کردن را به خدمت گرفت و از آن سود جست. بدون شک مطلب از این قرار بود: آنچه را خانم انجام می‌داد چیزی غیر از بکارگیری ماهرانه تحریک و تهییج نبود. در حقیقت خانم هرگز چنین قصدی نداشت که طلاق بگیرد، در غیر اینصورت او مدت‌ها قبل این کار را کرده بود. او از این عمل منظورش فقط این بود که شوهرش را نا آرام و عصبانی سازد، او فقط می‌خواست به او هشدار

دهد: اگر خواسته مرا قبول نکنی و کوتاه نیایی، من دست به اقدامی خواهم زد که خیلی برایت گران تمام خواهد شد.

شوهر در برابر خانم با او چه می کرد؟ هر دفعه با او صحبت می کرد و کوتاه می آمد، تملق او را می گفت، تا اینکه همسرش دوباره قبول کند که خانم خانه را ترک نکند. زن نیز با تهدید غیر قابل وصف می گفت: خوب بنابر این می مانم، اما اگر تویک بار دیگر آنچه را که من می خواهم عملی نکنی تصمیم جدی خواهم گرفت. ملاحظه می کنید این مثال بدین منظور آورده شد که نشان دهد، چگونه تحریک هدفدار (از جانب خانم)، چابک‌سازی حساب شده (از جانب شوهر) را می تواند به دنبال داشته باشد. در حالیکه تحریک کردن به عنوان یک عمل متقابل شوهر را به پیروزی رهبری کرد.

پذیرفتن و آمادگی داشتن برای قبول ریسک و خطر احتمالی در یک چنین مواردی نقش تعیین کننده ای دارد. بله، در این مثال دقیقاً شوهر نمی دانست که خانمش حقیقتاً میل دارد طلاق بگیرد یا اینکه فقط بلوف می زند. از طرف دیگر خود خانم هنگامی که در اولین مرتبه تهدید به طلاق کرد، نمی دانست که آیا همسرش فوری با این عمل موافق است یا خیر. اول بار هنگامی که آقا تسلیم خواسته های خانم شد، خانم از کارش مطمئن گردید و حربه به دستش افتاد. در هر حال این مثال نشان می دهد که یک عمل تحریک آمیز هدفدار یا تحریک برای مقابله با تحریک - عمل تحریک آمیز در مقابل عمل تحریک آمیز - برای این مقصود به کار گرفته می شود که وجود خودش را در برابر طرف مقابل اثبات کند و مناسبات یکطرفه محکم شده را دوباره از نو زنده کند و جای ویژه خودش را همیشه حفظ کند.

کسانی که خود به یک چنین مشکلاتی گرفتار آمده اند لازم است که در این موقعیت چند دقیقه ای به درون خود بنگرند، به رابطه خود با اشخاصی که

روزانه با آنها سر و کار دارند بیاندیشند و از خودشان بپرسند : کدامیک از این روابط از دیر باز محکم برقرار بوده و برای بهره برداری و منافع دیگران مورد استفاده قرار گرفته است. در اینجا فکر کنید که آیا برای برقراری این روابط و این وضعیت پیش آمده خودتان مقصر نیستید؟ و آیا این خودتان نبوده اید که اجازه بهره برداری را از خود به دیگران داده اید و همیشه به خاطر یک ترس موهوم تسلیم آنها شده اید؟

اگر واقع بین باشید حتماً به این سؤال پاسخ مثبت خواهید داد و اذعان خواهید کرد که خود باعث به وجود آمدن این روابط و نگهداری و تحکیم آن بوده اید و ثانیاً بی جهت این ترس را به خود القاء کرده و تسلیم آن شده اید. اکنون هم، این خود شما هستید که باید یک بار تصمیم بگیرید و این روابط را پاره کنید و خود را از شر این ترس موهوم رها سازید. اگر دست به این اقدام نزنید باید دائم به دیگران اجازه دهید تا به نفع خود از شما بهره برداری کنند.

۴- شناخت آگاهانه یا علم و اطلاعی که روی آن فکر شده است.

برای خودتان یک بار وضعیت و حالت زیر را تصور کنید :

چهار نماینده سعی و کوشش می کنند که با صاحب کارخانه ای به نام آقای X یک قرار داد تجاری به امضا برسانند . صاحب کارخانه در بین اطرافیان و همکارانش به آدمی سخت ، لجوج و یک دنده مشهور است و به علت متارکه با خانمش سخت اوقاتش تلخ است . در یک چنین شرایط و موقعیتی چهار متقاضی که در بستن قرار داد خیلی تیز هستند با دقت تمام اقدامات لازم را برای صحبت کردن با یک چنین شخصی آماده کرده اند . هرچهار نفر اسناد و مدارک مهمی را با خود آورده بودند و برای تشریح و توضیح دادن به او خیلی عالی به آن اسناد مسلط بودند. اما یکی از آن چهار متقاضی علاوه بر اینها ، می داند که آقای X یکی از کسانی است که به نقاشی علاقه دارد و با آقای Y صاحب یک کارگاه نقاشی دلبستگی دارد و برایش فوق العاده احترام قایل است و بدین

جهت عکس او را در دفتر کارش آویزان کرده است. به همین علت این متقاضی زندگی و کار این آقای نقاش را به طور ریشه ای ودقیق ، تحقیق کرده و فراگرفته است و مثل اینکه این هم جز و پیشنهادات تجاری است که می خواهد تقدیم کند . بعد از سلام واحوالپرسی ومعارفه متقابل ، این متقاضی در دفتر آقای X کاملاً به طور تصادفی صحبت را بر روی آن عکس که روی دیوار آویزان است می برد.

او اشاره هایی به ارزش او می کند وتعداد زیادی از کارهای نقاشی او را که در گالریهای مختلف وموزه ها آویزان است بر می شمرد. او می داند که آقای Y به علت کار برد تکنیک خاصی در به هم آمیزی رنگها کاملاً مشهور است . خلاصه کلام : در تمام طول مدتی که آنها با هم نشستند بودند. بیشتر در مورد نقاشی صحبت به میان آمد تا در مورد معامله مورد تقاضا. نیازی نیست که بخصوص تاکید بشود که کدامیک از این متقاضیان در بستن قرار داد موفق شده است . آنچه در این رابطه برای گفتن می ماند اینست که : این داستان فقط برای این خاطر که این نماینده امروز خودش در پست مدیریت کارخانه آقای Y مشغول کار است ، اختراع نشده است ، بلکه بدین منظور آمده که نشان دهد توجه ونظر کسی را با کمک اطلاعاتی که روی آن فکر شده است چگونه می شود به خود جلب کرد.

در اینجا از روشی که ترکیبی از چاپلوسی همدرد و عمل کردن مخالف آنچه را که از انسان انتظارش را دارند استفاده گردیده و آن نتیجه را نیز به بار آورده است . فقط یکی از آن نماینده ها حق ادعای بکار بردن روش صحیح را دارد. روشن است که برای این عمل یک مقدار آمادگی قبلی خارج از چهار چوب معمولی ومتعارف ضروری است : بدست آوردن اطلاعات هرچه بیشتر در مورد مخاطب (دشمن). آیا این واقعه یک امر تصادفی واستثنایی بوده است ؟
خیر!

با وجودی که تبلیغاتچی ها و متقاضیان کار آزموده و مجرب روشهای جدید رقابت را بسط و توسعه می دهند و آن را پیشرفته تر می کنند ، آنها همیشه در مرحله اول توان و نکات مورد علاقه مشتری را که می خواهند انگشت روی آنها بگذارند می آموزند. هر تولید کننده ای نیازها را بررسی می کند. و قبل از هرچیز عادت به خرید ، خریداران را مورد تحقیق قرار می دهد تا به محض اینکه وارد عمل شد ، بتواند این عادت را به بهترین وجهی مورد استفاده خود قرار دهد. در اینجا صحبت از ارتش نمی کنیم که برای شناختن نقاط ضعف و قوت دشمن ، چه در زمان جنگ و چه در زمان صلح ، چه سازمانهایی را به وجود می آورد و چه بودجه هنگفتی را خرج میکند و با چه دقت و ظرافت خاصی اطلاعات دشمن را بدست می آورد و بعد آنها را طبقه بندی کرده و براساس آنها تجزیه و تحلیل می کند و در نتیجه روشهای مختلف مقابله با دشمن را ارائه می دهد.

فقط ما افراد غیر حرفه ای هستیم که در بازی کار پذیری و رنگ کردن ، اغلب سرنوشت خود را به دست حوادث می سپاریم و تنها به این دلیل که در لحظه تصمیم گیری و عمل آنچه باید اتفاق بیفتد خود به خود اتفاق می افتد و همه چیز را تغییر می دهد. ما اینچنین فکر می کنیم در صورتی که یک چنین چیزی امکان پذیر نیست و هیچ چیزی از روی تصادف و اتفاق به وجود نمی آید . اما متأسفانه اینچنین است که مایپروزی و موفقیت را به دست تصادف واگذار می کنیم. شناخت آگاهانه یا علم و اطلاعی که قبلاً روی آن فکر شده است ، اساس کارش بر جمع آوری هرچه بیشتر اطلاعات استوار است . این روش ، شناخت به موقع مخاطب را قبل از اینکه ما داخل در وضعیت و کیفیت کار بشویم و برخورد متقابل شروع بشود، از اهم وظایف خود می شمرد . حتی اگر حصول این امر مستلزم زمانی طولانی باشد. در اینجا به بعضی از انواع اطلاعاتی که می تواند در خدمت منافع ما قرار گیرد اشاره می کنیم :

- ۱- تاریخ تولد (خود، همسر و فرزند) ، موفقیت‌های خود و بچه ها.
 - ۲ - اشتغالات بخصوصی که در ایام فراغت برای سرگرمی و ارضای میل باطنی به آنها پرداخته می شود(از قبیل : عکاسی ، نقاشی ، جمع آوری کلکسیونهای مختلف ، اسب دوانی ، مطالعات خاص ، و...)
 - ۳ - پروسه موفقیت‌های شخصی و شغلی.
 - ۴ - دوستان و آشنایان : اطرافیان و دوستان نزدیک ایام فراغت وهم محفلی های تعطیلات .
 - ۵ - علائق ذوقی - روحی ، تمایلات و خواسته های مادی و معنوی .
 - ۶ - خانواده .
 - ۷ - اعتقادات و مواضع مختلف نسبت به مسائل گوناگون مورد علاقه .
- ... و

می گویند اطلاعات قدرت است. این حرف درستی است . امروز از طریق اطلاعات است که بر انسانها مسلط می شوند و او را در جهت منافع خود به کار می گیرند . هرچه اطلاعات بیشتر و متمرکزتر باشد ، قدرت آن نیز بیشتر است . در جهان امروز که وسایل ارتباطی گسترش روز افزونی پیدا کرده است و به سرعت می شود اطلاعات به خصوصی را در سراسر جهان در معرض افکار عمومی و خصوصی قرار دارد. در تمام زمینه های اقتصادی ، سیاسی و نظامی ، فرهنگی و اجتماعی نقش اول را اطلاعات بازی می کند. در تمام مؤسسات بودجه هنگفتی را صرف تهیه طبقه بندی و آموزش و استفاده کردن اطلاعات می کنند. به همین علت است که هر سازمان ، حزب و یا مؤسسه ای اطلاعات مخصوص به خود دارد و فقط این خودیها هستند که مجاز به استفاده از آن می باشند. اساس تجارت ، اقتصاد ، دفاع ، حکومت بر مردم ، تسلط بر مردم ، تسلط بر کشورهای دیگر و ... بر اطلاعات استوار است . و بدین خاطر است که اطلاعات قدرت است

۵- روشهای پریچ وخم

روشهایی که تا به حال برای جلب نظر دیگران به خود، توضیح داده شد، در درجه اول بیش از هر چیز، برخورد مستقیم با مخاطب را طلب می کرد. اما موارد زیادی وجود دارد که برای نزدیک شدن و نظر شخصی را به خود جلب کردن با تماسها و برخوردهای مستقیم غیر قابل دسترسی است. موارد دیگری نیز وجود دارد که ماصلاً شخص مورد نظر را نمی شناسیم. فرض می کنیم که آقای زید مکاینک اتومبیل، از محل کارش ناراضی است و به دنبال به دست آوردن پول بیشتر، شرایط کاری بهتر و شانس بیشتر برای ارتقاء است. او تصور روشنی از خواسته هایش دارد، همچنین از آنچنان توانایی برخوردار است که از پس کارهای بزرگتری با پذیرش مسئولیت آن بر می آید. او برای تغییر وضعیتش فقط یک چیز کم دارد: او نمی داند که یک چنین کارفرمایی که دقیقاً در جستجوی یک چنین تیپ مکانیکی است، که او را به کار بگمارد کجاست؟ در این مورد نیز انسانهای بی شماری وجود دارند که از شغلشان راضی نیستند، و دقیق می دانند چه می خواهند به دست بیاورند، اما سرانجام با وجود این از آن سر باز می زنند زیرا آنها در این کار موفق نمی شوند که نظر کارفرمای مناسب را بخود جلب کنند. در مورد آقای زید به طور مختصر به امکاناتی که وجود دارد می پردازیم. بنابراین بعد از اینکه این آقای مکانیک عزمش را جزم کرد و تصمیم قطعی گرفت که وضعیت خودش را تغییر بدهد، دست به چه اعمالی می زند؟

انتخاب یکی از امکانات مختلف موجود

بعد از اینکه آقای زید در این مرحله با طرق مختلف امکانات متعددی که برای پیدا کردن پیشنهاد و یا موردی مناسب حال خود وجود دارد را بررسی کرد و با توجه به وضعیت و شرایط زمانی و مکانی، از بین همه موارد، موردی که نظرش را

به خود جلب کرد انتخاب می کند و با روشهای گوناگون سعی می کند شخصاً کار فرمای مورد نظر را ملاقات کرده و مصاحبه ای با وی داشته باشد. در این مرحله هدف این است که توجه و دقت مخاطب (کارفرما) رانسبت به خود بیدار کند و آن را در جهت منافع خود مورد بهره برداری قرار دهد.

فاز دوم: چگونه انسان در اولین برخورد توجه دیگران را به خود جلب می کند. فرض کنیم که آقای زید از میان امکانات انتخابی که برای خودش پیدا کرده یکی را انتخاب کرده، و با یک ملاقات خصوصی با کارفرما نیز توافق شده است. آقای زید فکر می کند برای اینکه از بدو امر نظر مثبت رئیس رانسبت به خودش جلب کند، کدامیک از روشهای ممکن را می تواند به کار بگیرد تا یک پایه و اساس مناسبی را تحصیل کند، در اینجا بار دیگر پروسه فروش عمل را تکرار می کنم:

۱- توجه بالقوه خریدار را تحریک کردن.

۲- نکات مثبتی را که این کالا برای خریدار دارد و یا می تواند داشته باشد را به او نشان دادن.

۳- این نکات مثبت را از طریق استدلال اثبات کردن.

۴- ضرورت خرید این کالا را در خریدار بیدار کردن.

۵- خریدار را به عمل خرید، دعوت کردن.

این نکات برای شما و خریداران شما نیز معتبر و با ارزش است. چه آن یک کالا باشد و یا یک عقیده و یا اصلاً نظر شخص خود شما و چه آنکه شما بخواهید کسی را تحت تأثیر قرار دهید که دست به عملی بزند تا شما بتوانید از نتیجه آن فایده ای ببرید. بنابر این آقای زید نکته به نکته فرمول فروش را روی یک صفحه می نویسد و از خودش می پرسد: چگونه باید به پیش بروم؟

در اینجا قبل از هرچیز نکته شماره یک تحریک کردن توجه دیگران مورد علاقه است. سپس او آزمایش خواهد کرد که کدامیک از روشهای زیر را می تواند به کار بگیرد:

- انجام دادن عکس آن چیزی که از انسان انتظار می رود.

- چاپلوسی و مدح و ستایش همدار.

- تحریک و تهییج همدار.

- روش پیچ و خم

- روش تماس مستقیم.

علاوه بر همه اینها که گفته شد بدون شک ممکن است فرضهای دیگری نیز وجود داشته باشد که باید همه آنها را مورد توجه قرار داد.

روش پر پیچ و خم چیزی جز این نیست که دیگران ویا وسایل روابط جمعی مطلب را به جریان بیندازند ویا ضربه اول را بزنند، برای اینکه انسان هرچه بیشتر به مخاطبش نزدیکتر بشود و توجه و دقت را در او بیدار کند، قبل از اینکه خودش شخصاً وارد عمل بشود. برای روشن شدن روش پر پیچ و خم ویا زیگ زاگ مثالی می آورم تا مطلب روشنی بیشتری پیدا بکند. مثال را در زمینه سیاست می آورم چون کاربرد این روش در زمینه های سیاسی برای مردم بیشتر آشکار است: یوری ژدائف، پسر الکساندر ژدائف که خود یکی از گردانندگان بخش علوم در کمیته مرکزی حزب بود، با سخنان خود وسیله توفیق دشمنان پدرش را فراهم آورد. او به صوت علنی لیسنکو را فریگیر و دروغ باف نامید حال آنکه لیسنکو در جهان دانش، نماینده کمیته مرکزی به شمار می رفت چنانکه بعدها معلوم شد سوسلوف عامل بر جسته این تحریکها بود، سوسلوف به دستور بریا، به تحریک یوری ژدائف پرداخت و او را به بیان چنین مطالبی واداشت. پس از آنکه معلوم شد این سخنان موجب عدم رضایت استالین شده است، سوسلوف به یوری ژدائف توصیه کرد نامه ای به استالین بنویسد و از گفته خود ابراز پشیمانی کند، یوری ژدائف که کمونیست منضبطی بود با این کار موافقت کرد و طی نامه ای که به استالین نوشت ضمن ابراز پشیمانی اعتراف کرد که برخلاف مشی کمیته مرکزی حزب رفتار کرده است، وی تعهد کرد که در آینده خطاهای خود را جبران کند. دشمنان ژدائف در صدد بر آمدند از نامه فرزندش یوری ژدائف، برضد او سود جویند و ژدائف بزرگ را به کاری ناکرده متهم کنند. آنان به استالین فهماندند که ژدائف فرزند خود را با روح خصومت و دشمنی نسبت به رهبر بزرگ پرورش داده و با همه این اوصاف وی را به دستگاه کمیته مرکزی حزب برده و صاحب مقام و پایگاه کرده است. نامه یوری ژدائف در شماره ۷ اوت سال ۱۹۴۸، روزنامه پراودا انتشار یافت. سه هفته بعد، اعلام شد که الکساندر ژدائف به سبب ابتلای به بیماری متمدای و فلج ناگهانی قلب واز کار افتادن ریه هازندگی را بدرود گفته است^(۱).

۱- اسرار و مرگ استالین، نوشته آوتور خانوف، ترجمه دکتر عنایت اله رضا، ص ۱-۹

بنابراین روش پر پیچ و خم و یا زیگ زاگ همان طوری که از اسمش پیداست ، بدین نحوه است که برای پیشبرد هدفی بدون اینکه خود ما وارد عمل بشویم ، کس و یا کسانی دیگر و یا رسانه های گروهی را به خدمت بگیریم تا وسیله موفقیت و پیروزی ما را فراهم آورند و قدم به قدم ما را به هدف نزدیک کنند. گاه می شود که با این روش هدفی و یا سیاستی را چنان غیر مستقیم و با واسطه های مختلف القاء می کنند ، که آنهایی که وارد عمل می شوند ، فکر می کنند که این فکر و یا سیاست از خودشان سرچشمه گرفته است. این روش در سیاست ، جاسوسی ، تجارت و عرضه کالا کار برد وسیعی دارد و بسیار متداول است. در امور تجاری و اقتصادی در بسیاری مواقع صاحبان کالای خاصی بدون اینکه خودشان وارد معرکه بشوند ، دیگران را واردار می کنند که کالای آنها را به نام خودشان عرضه بدارند ، چون درهراسند که اگر خودشان عمل کنند به دلیل شناخت قبلی خریداران از فروشنده اصلی کالا ، خریداران عقب بایستند اینست که در اینگونه موارد از روش پر پیچ و خم استفاده می کنند.

۶- روش عروسک بازی

روش عروسک بازی کنایه از کسی است که در بدترین شرایط و شکستها فوری پیروز می شود. زمانی در یک مؤسسه اجتماعی تحت سرپرستی دوستی کار می کردم . او به پوزش خواستن از اشخاص یک دنده برای قبول نکردن خدمتی - وظیفه ای - اغلب دوستانه این طور پاسخ می داد: « دوست عزیزم یک آزمایش چیز مهمی نیست ، نتیجه کار حائز اهمیت است ، و به حساب می آید.» این جمله انگیزه اولیه را نشان می دهد که چرا بسیاری از مردم موفق نمی شوند که نظر دیگران را به خود جلب کنند و خود نزد آنها مقبول واقع بشوند. اغلب چنین افرادی می گویند : « باوجودی که آن را آزمایش کردم ، دیگران مرا درک نکردند.» این صرفاً یک پوزش برای تعداد بی شمار از کسانی است که در زندگی موفق نمی شوند ، به جلو بروند . آنها گناه موفق نشدن خود را به گردن دیگران

می اندازند و از خود غافلند. اجازه دهید چند نکته مهم را که در طول سالهای گذشته به تجربه دریافته و جمع بندی کرده ام به شما تقدیم کنم :

- یک معلم : « من سعی کردم که با برخورد خوب با شاگردانم ، نظم و انضباط را در آنها به وجود بیاورم ، اما همهٔ این زحمات بی نتیجه ماند. مجازات شدید ، تنها زبانی است که آنها می فهمند.»

- یک رئیس : « پنج مرتبه به این مرد ، آنچه را که باید انجام دهد توضیح دادم. اما با وجود این او عکس آن را انجام داد.»

- یک کارمند: « من دقیقاً می دانم حق با من است معذالک او پیشنهاد مرا رد کرده است.»

- یک کارگر : « من دوست می داشتم که یک تکنسین شوم ، این شغلی بود که من آموخته بودم . اما هنگامی که خواستم خودم مستقلاً عمل کنم ، پول لازم و ضروری را جمع آوری نکرده بودم.»

- یک دانشجو : « من میل داشتم یک پزشک ماهر بشوم ولی به خاطر نداشتن امکانات مادی مجبور شدم تحصیل را رها کنم.»

... و

همه آن را آزمایش کرده اند ، اما با موفقیت قرین نبوده است . و در اینجاست که تسلیم شده اند و هرکسی برای موفق نشدن و انصراف از کار دلایلی اقامه می کند. کسانی نیز هستند که فقط برای خلاص شدن از تیر ملامت و سرزنش دیگران ، دست به آزمایشی می زنند برای اینکه خود و دیگران را قانع کنند که در عمل و آزمایش خود شکست خورده اند و اصلاً بهتر می بود که آنها دست به انجام عملی نمی زدند. آنها حقیقتاً خودشان را گول می زنند و این را نمی دانند که یک عمل و آزمایش شکست خورده که حتی انسان از آن چیزی نیاموزد ، ارزش والاتری دارد تا اینکه دست به هیچ کوشش و آزمایشی نزنند. از آنچه ذکر شد چه نتیجه ای باید گرفت؟ مسأله کاملاً روشن است :

۱- اگر ما می خواهیم توجه دیگران را برانگیزیم ، باید ضربه ها و راههای غلطی که به شکست منجر می شود بپذیریم و شکستهایش را نیز تحمل کنیم.

۲ - یک ضربه و یا راه اشتباهی رفتن، شکست نیست (یک بار موفق نشدن شکست نیست) ، آن به ما نشان می دهد که کمی اشتباه کرده ایم ، می آموزد که دفعه دیگر بایستی به طریق دیگری دست به عمل بزنیم.

۳ - باید این مسأله برایمان روشن باشد و بپذیریم که باز هم فرصت دیگری وجود دارد و این تنها به ما بستگی دارد که با یک بار موفق نشدن تسلیم شویم و یا باز هم ادامه دهیم.

۴ - علاوه بر اینها چنانچه کوشش کنید که شکست خود را موفقیت قلمداد کنید و اشتباهات خود را توجیه^(۱) کنید و خود را مبرا از آن نشان دهید ، طبعاً از این عمل نیز هیچ بهره ای نمی برید و اگر همه اینها را بدین منظور انجام دهید که این کتاب را به گوشه ای بیفکنید، به این دلیل که راهنماییایی که به شما عرضه داشته، کمکی به شما نکرده است ، راه درستی نرفته اید . تنها موفقیت شما در جمع بندی و استنتاج این نکات و آنچه که شما شخصاً از این راهنمایی ها و علایم می سازید و عمل می کنید نهفته است و نقش اساسی دارد . قابل توجه اینکه : آنچه شما از اینها می سازید مهم است و نه اینکه چه روشی و یا آزمایشی در پیش می گیرید که بهترین نتیجه را از آن بدست آورید یک بار آزمایش چیزی نیست، نتیجه حائز اهمیت است و آنچه به حساب می آید

۱ - این یکی از عادهای بساربد است که بسیاری از سیاسیون کشور ما بدان خو گرفته اند . اینها سعی می کنند هر شکستی را برای خود موفقیت جلوه دهند و اشتباهاتی را که خود مرتکب شده اند و نتیجه آن عاید جامعه شده است را به هر وسیله ممکن توجیه کنند. اینان از این ترس دارند که اگر خیلی رک و پوست کنده بگویند که ما در فلان وبهمان مسأله اشتباه کردیم و یا بدون دلیل و بی جا نسبت به بعضی ها اعتماد داشتیم و یا به خاطر اعتماد مغرط به او گول خوردیم و یا ما خود در به قدرت رساندن دیکتاتور نقش داشته ایم و یا . . . مردم توانایی های آنها ، علم و اندیشه آنها شناخت و آگاهی آنها را مورد سؤال قرار دهند و در نتیجه به علم و اندیشه آنها خللی وارد شود و لاجرم نقشی را که خود در جامعه برای خود، قائل هستند خدشه دار گردد . این ترس موهوم آنها را و می دارد که آسمان و ریسمان بهم بیافند و آنچه را که خود کرده اند یا به گردن دیگران بیندازند و یا آنها را پیروزی جلوه دهند. در بعضی مواقع هم که مجبور می شوند از خود و اعمال خود انتقاد کنند و به اشتباهاتی که انجام شده است اعتراف نمایند. آن مسایل را با ظرافتهای خاصی چنان قلب می کنند ، که خود آنها نقطه قوتی برایشان به حساب آید.

نتیجه است. این جمله حاوی آنچه حکمتی در زندگی است که می بایست آن را روی کاغذ بنویسید و در جیب خود بگذارید تا وقت به وقت آن را مرتباً برای خود تکرار کنید. این جمله چیزی غیر از تجربه ای که برناردشاو کشف کرد و موجب ترقی و شهرتش گردید نیست. برنارد شاو با وجودی که فقط پنج سال به مدرسه رفت، یک نویسنده مشهور شد و در سال ۱۹۲۵ مفتخر به دریافت جایزه نوبل در ادبیات گردید. او ابتدا میرزای یک مغازه بود. چهار سال بعد، صندوقدار آن مغازه گردید. سپس تصمیم گرفت با نویسندگی زندگی را بگذراند و در این رابطه پنج رمان بزرگ نوشت و آنها را به تمام بنگاههای نشریاتی ممکن در انگستان و آمریکا فرستاد. اما آنها نسخه های دستنویس وی را دوباره پس فرستادند.

آیا برناردشاو با این شکستها به خود اجازه داد که مأیوس شود و تسلیم گردد؟ به هیچ وجه! او منتقد تآثر شد و شروع به نوشتن اولین قطعه کرد. معذالک اینها نیز آن طوری که او آرزو می کرد که با در آمدش از راه نویسندگی امرار معاش کند، توجه کسی را به خود جلب نکرد. آیا او حقیقتاً دلیل کافی نداشت که دوباره به صندوقداری مغازه ای برگردد، هر هفته مرتب پول کافی برای امرار معاش خود بگیرد و حداقل مجبور به گرسنگی نباشد؟ چرا! اما او این کار را نکرد. او در کوششهایش اصلاً تزلزل به خود را نداده و تسلیم نشد. او می دانست که باز هم یک دفعه دیگر، جود دارد. اینست که باز هم به سعی و کوشش پرداخت. در نتیجه بعد از ۲۱ سال سرانجام به عنوان یک درام نویس توانا وجود خود را تثبیت کرد و مورد پذیرش همه واقع شد. بنابراین لازم است که در مورد زیر باز هم به این داستان فکر کنید:

۱ - هنگامی که یک بار دیگر، دست در جیب خود کرده ورقه را برای خواندن جمله: «یک بار تجربه و آزمایش فی نفسه چیزی نیست» نتیجه حائز اهمیت است» را بیرون می آورید.

۲ - یا هنگامی که کوشش می کنید گناه موفق نشدن خود را به گردن دیگری

بیندازید، تنها به این علت که بایک بار کوشش و بکارگیری یک روش شمارا موفق نکرد که توجه دیگران به شما معطوف گردد و جای خود را در بین مردم تثبیت کنید.

۳ - یا هنگامی که می خواهید تسلیم شوید و فراموش کرده اید که یک دفعه دیگر نیز وجود دارد.

با توجه به نکات ذکر شده باز هم به این نتیجه می رسیم که تنها یک مرتبه آزمایش و یا یک کوشش و یک روش ، خودش فی نفسه اگر کوششهای بعدی را به دنبال نداشته باشد چیزی نیست، آنچه حائز اهمیت است، نتیجه کار است ، و نتیجه کار نیز در گرو پیگیری و تداوم کوششهاست . باید بدانید که به دنبال هر روش ، روشی دیگر و هر کوشش ، کوششی دیگر و هر فرصت ، فرصتی دیگر و هر آزمایش ، آزمایشی دیگر وجود دارد.

۲- روش تماس مستقیم

تماس مستقیم در رساندن انسان به هدف معجزه می کند . جا دارد که این روش را، روش معجزه بنامیم . به عنوان مثال موردی را که در این رابطه خود نگارنده مستقیم به کار بردم و از آن نتیجه عالی گرفتم می آورم . در ضمن آن ، به چند و چون و تشریح این روش نیز می پردازم . نگارنده به دلیلی که جای بحث آن اینجانیست تصمیم گرفتم که یک قطعه از یکی از قطعات لوازم یدکی اتومبیلهای B M W را که به وسیله آشنایی تولید شده بود به بازار عرضه کنم و در معرض فروش بگذارم . برای این کار اول به چند دلال مراجعه کردم و مدتی را در صبر و انتظار بسر بردم . ولی نتیجه ای عایدم نشد . بدنیست بدانید که اگر شما بهترین جنس را داشته باشید ولی خم و چم بازار آن جنس را نشناسید، راه به جایی نمی برید و شکست می خورید . بالاخره تصمیم گرفتم که خودم شخصاً و حضوراً جنس مورد نظر را به تعمیرگاهها و مغازه های پخش اینگونه لوازم عرضه کنم . در مرحله اول کار بسیار مشکل بود . چون که نه آدرسی داشتم و نه در

این زمینه کسی را می‌شناختم، نه فروشنده ای و نه تعمیرگاهی. کار را از اینجا شروع کردم که وقتی از خیابانها عبور می‌کردم، به تابلوی مغازه‌ها و تعمیرگاهها توجه می‌کردم و آن را به ذهن می‌سپردم و بعد در فرصت مناسب برای عرضه آن کالا به آنها مراجعه می‌کردم. در اولین برخورد، خودم را معرفی و تحصیلات و کارم را می‌گفتم. بعد از آن، آن قطعه را ارائه می‌دادم. در مراحل اولی برخوردها متفاوت بود ولی روی هم رفته موفقیت آمیز. اولین مرتبه که آن قطعه را به یکی از تعمیرگاههای مجاز که اکنون باهم دوست نیز هستیم ارائه دادم، بعد از دیدن آن قطعه مسئول تعمیرگاه قول داد در صورتی که آن قطعه خواسته او را تأمین کند و در کار جواب مثبت بدهد، حاضر است تعدادی از آن را خریداری کند. من هم قبول کردم و چند نمونه برای آزمایش ارائه دادم. چند هفته بعد که برای نتیجه کار مراجعه کردم، او از آن قطعه راضی بود و تعدادی سفارش داد. در این ضمن تعمیرگاه بعدی را پیدا کردم و کم کم با چند فروشگاه نیز آشنا شدم. برخوردها متفاوت بود. بعضی در مرحله اول تعدادی سفارش می‌دادند و بعضی دیگر در طول یکی دو سال با چند بار مراجعه و آشنایی بالاخره حاضر به خرید آن می‌شدند. لاجرم بر اثر مداومت و پشت کار بعد از یکی دو سال من به عنوان یک فرد مطلع و وارد در این زمینه برای خودم جاباز کردم و وجود خودم را در این صنف تثبیت کردم. نتیجه مهمی را که از رابطه مستقیم و حضوری با مخاطبین خود گرفتم به شرح زیر می‌شود آن را خلاصه کرد:

۱ - اولاً خودم مستقیم و حضوری با آنها صحبت می‌کردم و از هردری سخنی بمیان می‌آوردم و در نتیجه از خواسته‌ها و نظرات آنها مطلع می‌شدم و با نیازهای دیگر آنها نیز آشنایی پیدا می‌کردم.

۲ - به مرور که آشنایی زیادتر می‌شد، افراد سرشناس و درجه اول این صنف را بهتر می‌شناختم و به روحیه و زندگی و علایق آنها آشنا می‌گردیدم.

۳ - در بین آنها دوستانی پیدا کردم که حالا مورد اعتماد و وثوق من هستند.

۴ - به وسیله آنها کم کم با تولیدکننده‌های دیگر و مراکز عمده تجاری این بخش آشنا شدم.

۵ - با کسب اطلاعات مناسب وسیله خود اینها، کارم را متناسب توانم توسعه دادم.

۶ - اطلاعات و داده های فنی مورد نیاز را از روی دوستی بی دریغ در اختیارم می گذاشتند.

۷ - خودم در بین آنها جا باز کردم و به عنوان یک شخص معتبر و مورد اطمینان و اعتماد روی من حساب می کردند.

۸ - بالاخره خواسته های مادی و معنوی آنها را شناخته و سعی می کردم تا جایی که ممکن است آنها را برایشان برآورده سازم و در این رابطه خیلی به من اعتماد پیدا کردند و مسایل مختلف خود را برای من بازگو می کردند .

۹ - و خلاصه در یک کلام خودم را به آنها شناساندم.

فکر نکنید که این کار فقط در رابطه با فروش و تجارت ممکن است . نه ! در زمینه های سیاسی ، فرهنگی ، اجتماعی ، . . . نیز جریان امر از این قرار است و فقط شکل کار عوض می شود والا روشها یکسان هستند و نتایج مشابهی نیز به بار می آورند . و چون سالیان عمر خود را در کارهای اجتماعی ، سیاسی و عقیدتی گذارانده بودم و آنها نیز به مرور از آن آگاه می شدند، در فرصتهای مناسب در باره این گونه مسایل با آنهایی که تمایل داشتند بحث به میان می آمد و تبادل نظر می شد و من از بسیاری مسایل پنهانی روز به وسیله آنها مطلع می شدم و علاوه بر اینها دوستانی هم در زمینه های فوق برای خود پیدا کردم .

تماس مستقیم و ملاقات حضوری معجزه می کند

همه شما نمونه های زیادی از تماس مستقیم و حضوری را سراغ دارید که دو نفر دشمن ، با تماس مستقیم چگونه باهم دوست شده اند و تمام گذشته ها را فراموش کرده اند . و یا دشمنهایی را سراغ دارید که تبدیل به دوستی شده است . حداقل فایده ای که از تماس مستقیم و حضوری وبدون واسطه حاصل می شود اینکه : انسان بدون واسطه وبدون اینکه مطلبی اضافه و کم شود، از

نظرات هم بطور اصولی آگاه و باخبر می شود. و چه بسیار زیاد دیده شده است که اصلاً اختلافی در بین نبوده است و آنهایی که می خواسته اند از آب گل آلود ماهی بگیرند، مسأله را دامن زده و چنین جو خصمانه ای را به وجود آورده اند.

در بسیاری از موارد برای برقراری تماس مستقیم و حضوری لازم است که کمی غرور شخصی خود را کاست، و این ترس را از خود دور کرد که اگر من تماس مستقیم و حضوری برقرار کردم به غرور خود، شخصیت خود و جا و موقعی که من در آن هستم لطمه وارد می شود. فکر نکنید که اگر کمی از غرور خود بکاهید به شخصیت شما لطمه خواهد زد و دیگران شما را شکست خورده به حساب خواهند آورد. این یک اشتباه بزرگ است. به تجربه و به کرات ثابت شده است، کسانی که این جرأت را به خود می دهند و جسارت دارند که از غرور خود بکاهند، همه پلهای پشت سر خود را خراب نمی کنند و حاضر می شوند با مخالفین و دشمنان خود رابطه مستقیم برقرار کنند و اغلب انسانهای موفق و در نظر مردم نیز انسانهای شریف و بزرگوار هستند. بارها برای نگارنده اتفاق افتاده است با کسانی که فکر می کردم اصلاً وجه مشترکی باهم نداریم وقتی برحسب تصادف رابطه مستقیم برقرار شده و از نظرات هم مطلع شدیم، معلوم شد که چه نقاط مشترکی باهم داشته و در بسیاری موارد چقدر به هم نزدیک بوده که خودمان از آن بی خبر بوده ایم.

اگر به خود و به توان خود اعتماد و اطمینان دارید، هیچگاه از برقراری تماس مستقیم با دشمنان و مخاطبین خود « ترس » به خود راه ندهید! تنها لازم است که دشمن را متحد ممکن خوب بشناسید و به طرز تفکر او آشنایی پیدا کرده و قبلاً اطلاعاتی را در اطراف مسایل مربوط به او کسب کرده باشید. در این صورت ترس را از خود دور کنید و بدانید که تماس مستقیم و حضوری معجزه می کند.

فصل سوم

سومین قانون کارپذیری: شکل و محتوی

به مردم همه چیز را می شود فروخت ، مسأله مهم ارائه کردن آن در شکل صحیح و مناسب است . شکل ارائه هر چیز در اذهان ساده مردم مهمتر از محتوای آنست و شکل ارائه آن زمانی مؤثرترین عامل است که ارضای یک ضرورت و یا حل مسأله ای را به طور مشخص بیان کند. علاوه بر این شکل مسأله باید با محتوای ارائه شده آن در یک رابطه قابل شناسایی باشد.

تجربه انسانهای موفق می گوید : مهم نیست که قولی که داده شده است ، دیر تر عملی گردد، مهم اینست که انسان موفق شود مسئولیت حل واقعی مسأله را به جانب مخاطب (دشمن) برگرداند ، یعنی اینکه آن را ماهرانه از گردن خودش باز کند. شما این را بارها در اطراف خود تجربه کرده و دیده اید : بسیاری کسانى که هر موفقیتی را از آن خود می دانند، ولی مسئولیت شکستها را خیلی ظریف به گردن دیگران می اندازند.

از این نمونه ها در اطراف هر کسی این قدر زیاد است که ما را از ارائه مثال در این مورد بی نیاز می کند. هر مسأله ، موضوع و یا چیزی را که می خواهیم به مخاطب ارائه دهیم، آن را با یک شکل مشخص « بسته بندی خاصی » عرضه می داریم . هر شکل در درون خودش وعده ای نهفته دارد و حامل پیامی است که علاوه بر اینکه چگونگی حل مسأله را وعده می دهد می گوید که امید به حل مسأله را نیز باید داشته باشید. مسلم است که هر شکلی از مسأله ای ، موضوعی و یا کاری ، خود بیان راه حل خاصی است و ما از شکل و بسته بندی ، راه حل خاصی را انتظار داریم . وقتی شکل عوض می شود راه حل و امید نیز تغییر می

کند. نکته بسیار مهم و تعیین کننده در این رابطه این است: چگونه و تا کجا وعده نهفته در شکلی از اشکال و امید به حل آن مسأله قول داده شده را در نزد مخاطب می توان شدت بخشید. پس مسأله مهم این است که شکل و وابسته بندی هر موضوعی را چگونه ارائه دهیم که وعده نهفته در آن و امید به حل آن را هر چه بیشتر بتوان نزد مخاطب عمیق تر گرداند؟

یکی نگرفتن شکل و محتوی

سومین قانون کار پذیر کردن می گوید: شما به یک شخص مثلاً فقط یک کت و شلوار نمی فروشید، بلکه خشنودی از ارضای یک نیاز و ضرورتی را با عمل آگاهانه از مد، نیز به او می فروشید. زیرا ارضای این نیاز برای او در بین اطرافیانش مدح و ستایش را به همراه می آورد. این قانون در ادامه می گوید: این مهم نیست که انسانهای دیگر فروشنده ای را حقیقاً به خاطر اطلاعاتش از مد او رابه تعجب و دارند، بلکه همین برای او کافی است که شما اینچنین برای او محکم و استوار از چیزی که امید آن را دارد صحبت می کنید. بدین خاطر است که شما از تقلب غیر ماهرانه فوراً غضبناک می شوید و ناگهان فریاد می کشید. تقلب و رنگ کردن وقتی با مهارت و ظرافت همراه باشد کمتر احساس می شود و یا اصلاً احساس نمی شود در طول زندگی هر کسی با تقلب و فریب ماهرانه بدون اینکه احساس فریب بکند، بارها رنگ شده است.

در این مورد لازم است که شما توجه بکنید که این روش یکی از متداولترین و موفقیت آمیزترین آنهاست، که اغلب خود شما به داخل آن سقوط کرده و گرفتار آمده اید. و تقریباً در تمام قسمتهای مختلف زندگی نیز متداول است و بسیاری با کمک این روش انواع تقلب و فریب ماهرانه را به وسیله «شکل» به خورد انسان می دهند. کم هستند، کسانی که از شکل عبور کرده و به محتوی آن توجه می کنند. اغلب شکل را ملاحظه می کنند و آن را با

محتوی یکی می گیرند. به همین دلیل واین بی توجهی است که کارپذیر کنندگان و فریبکاران حرفه ای شکل را می گیرند و آن را از محتوی خالی می کنند و با محتوای دیگری آن را به مردم ارائه می دهند و مردم نیز که عادت کرده اند، شکل را ملاحظه کنند، به تصور اینکه شکل همراه با محتوای اصلی است، فریب می خورند و تا چشم خود را باز می کنند، می بینند که محتوای دیگری را به خورد آنها داده اند. بازی شکل و محتوی یکی از متداولترین بازیهای همه دورانها بوده است و هنوز هم ادامه دارد. به شکلهای زیر توجه کنید:

- شما به نسخه یک دکتر عمل می کنید، چون که فکر می کنید، یک پزشک به این علت که او پزشک است برای اینکه شما را از رنج درد خلاص سازد، بهترین عمل را برای شما انجام می دهد.

- شما مو به مو دستورات یک یک قاضی را جامه عمل می پوشانید، فقط بدین خاطر که او یک قاضی است، و او شما را برای رسیدن به حقوقتان کمک می کند.

- دستورات یک معلم را عمل می کنید، چون شما اطمینان و اعتماد دارید که معلم بچه شما چون معلم است، می تواند او را به بهترین وجهی آموزش دهد.

- دستورات یک حزب ویا سازمان را عمل می کنید، چون که یک حزب و سازمان سیاسی را به این علت که آن حزب و سازمان حل مشکلاتی را که شما خیلی مشتاق آن هستید به شما وعده می دهد.

- به دستورات یک رهبر عمل می کنید، چونکه فکر می کنید او کلید حل تمام مشکلات را در نگیین انگشتر خود دارد و...

این اشکال با محتوای خاص خود در نزد مردم شناخته شده است و حقیقتاً بدین گونه است که:

- پزشک با عنوان سلامتی دیده می شود.

- قاضی برچسب عدالت را باخود حمل می کند.

- حزب سیاسی با وعده محکم ما برای سعادت شما انجام وظیفه می کنیم مشخص شده است.

- یک رهبر وعده آزادی و استقلال از بیگانگان و یا حافظ و نگهدارنده بیضهٔ اسلام را با خود همراه دارد.

- یک معلم از پیش و بدون تجربه قبلی با فکر کلیشه ای تعلیم و تربیت پیوسته است.

- و یک نماینده وظیفه دفاع از موکلین خود را به ذهن می آورد.

... و

طبعاً قصدم این نیست که توان کاری همهٔ پزشکان توانا، قضات، احزاب و معلمانرا بدین خاطر که در شغلشان کوشش کرده اند، بهترین نتیجه را از کار خود عرضه بدارند، کم اهمیت جلوه دهم و آنها را پایین بیاورم. هرگز! اما آیا این مسأله یک حقیقت نیست که بین محتوای حقیقی و توان کاری آنها و آنچه را که عنوان و تیتراژ آنها وعده می دهد و با وضعیت شغلیشان پیوسته است یک تفاوت آشکار وجود دارد چرا! به بیان دیگر عنوان و تیتراژ (شکل) یک چیز، با محتوای واقعی آن، یکی نیست و شکل ظاهری را با محتوای درونی آن نمی شود یکی به حساب آورد. تقریباً غیر ممکن است که ما بتوانیم توان یک پزشک را برای هریک از مراجعین و کمک‌هایی را که به آنها می کند، تک تک مورد قضاوت قرار دهیم.

انسان بیشتر به تیتراژ و موقعیت شغلی شخص اعتقاد دارد و فکر می کند که او در آن چنان موقعیتی است که قادر است ناراحتیش را بهبود بخشد. براساس این طرز تفکر است که شکل ارائه شده و یا عنوان هر چیزی مهمتر از محتوای آن جلوه می کند. همچنین است بعد از مراجعه تعدادی بیمار مراجعه کننده که شفا نیافته اند، انسان باز هم او را به خاطر عنوانش برای شفای بیماریها لایق می داند. شما می دانید که برای گرفتن ماهی از آب لازم است طعمه ای خاص بر سر قلاب ماهیگیری زده شود.

طعمه بر سر قلاب

حتماً فکر کرده اید که چرا یک ماهیگیر ماهی قزل آلا ، یک شیرینی را برای طعمه بر سر قلاب ماهیگیری نمی گذارد؟
 ما انسانها خسته نمی شویم که لاینقطع صحبت کنیم. با وجودی که به عقل و خرد مجهز هستیم معذالک در بسیاری از امور ما خودمان مثل ماهی رفتار می کنیم . هیچ ماهیگیری این اجازه را به خودش نمی دهد به این علت که خودش با کمال میل شیرینی را دوست دارد و می خورد یک تیکه شیرینی را جهت طعمه ماهی قزل آلا در آب بر سر قلاب آویزان کند. بلکه به قلابش یک کرم ویا مگس آویزان می کند . گاهی اوقات از یک کرم طبیعی اما خیلی بیشتر و بسادگی از یک کرم مصنوعی استفاده می کند، زیرا که ماهیها وبه این تغییر طعمه توجه نمی کنند.

چه بخواهید وچه نخواهید این یک حقیقت است که ما انسانها دقیقاً بر اساس این روش اجازه می دهیم که با روشها و فرضیه های دیگری با همان نتیجه در این دام گرفتار آییم. سالها پیش تعدادی از آقایان شیک پوش موقر به یک دهستان دور دست در یکی از کشورها مسافرت کردند. آنها با یک اتومبیل شیک آمریکایی از جلو دهقانان می گذشتند. آقایان مسافرین اسباب ولوازم الکتریکی همراه داشتند که در همه نقاط و به هر جایی که وارد می شدند، یک قرار داد فروش منعقد می کردند. قراردادهای فروش یخچال ، رادیو، تلویزیون ، همه قسم دستگاههای مدرن آشپزخانه سرانجام بعد از انعقاد قرار داد تمام این وسایل برای کشاورزان فرستاده شدند. تمام این وسایل با وجود جذابیت فقط تنها یک نقص داشت و آن اینکه در این دهستان هنوز جریان برق وجود نداشت واین چیزی بود که ممکن نبود از آن صرفنظر کرد. کی به آنجا برق

می رفت؟ معلوم نبود. بعضی از آنها به علت عیب و نقص پیدا کردن این وسایل ارسالی، از پرداخت وجوه آنها خود داری کردند.

آنها اظهار می داشتند که به غلط آنها را راهنمایی کرده اند. اما این مسأله برایشان فایده ای در بر نداشت. یک دادگاه رأی داد که چون قرار دادها مطابق با شرایط معمول و نظم و ترتیب قانونی وسیله خریداران منعقد شده است، غیر قابل برگشت و لازم است مفاد آن اجرا شود. طبیعی است که در متن قرار دادها، هیچ کلمه ای نیامده بود که دلالت بر این داشته باشد که آنها زمانی قابل اجرا هستند که خریداران دستگاهها، برق مورد نیاز آن دستگاهها را نیز به دست آورده باشند. این نیز مهم نبود که این آقایان شیک پوش موقر یکه مردم را تحت تأثیر قرار می دادند، در حقیقت حقه بازان پخته ای بودند که غیر مستقیم اعتماد کشاورزان را به خود جلب کرده بودند. آنها این طور عمل کردند: با وجودی که می دانستند که در چند هفته پیش فقط سؤالی در مورد برق این دهستان طرح بوده است. آنها چنین وانمود کردند که جریان برق به زودی به این دهستان خواهد رفت. زیرا سالیان دراز دهقانان در انتظار آن بودند و میل داشتند که آن را باور کنند. هیچکس حتی یک دقیقه وقت صرف نکرد که فقط به آن مظنون بشود. به آنها اطمینان داده شده بود که حتی همسایه ها نیز تعدادی از این دستگاههای پیشنهادی را خریداری کرده اند. مردم این دهستان اساساً این آقایان موقر را به چشم یک تاجر نگاه نکردند، بلکه خیلی بیشتر به چشم سفیری که پیام آور یک زندگی بهتر است و انسان بایستی از آنها شاکر باشد، به آنها نگاه می کردند. اصلاً باید از آنها متشکر باشند که به خودشان زحمت داده اند و به این دهستان دور افتاده، بدین خاطر مسافرت کرده اند که با ارائه مصنوعات، ابداعات و اختراعات خیر خواهانه عصر جدید، دیگران را خوشبخت سازند.

باور کنید اگر مردی با یک موتور ساده آمده بود و گفته بود: «دوستان همه ما می دانیم که هنوز سالها طول خواهد کشید تا برق به دهستان شما کشیده

شود، اما من اینجا یخچال، دستگاههای تلویزیون و همه جور وسایل آشپزخانه دارم. شما اینها را از من بخرید، که اگر آنها را نخرید تقریباً مرا با مؤسسه ام ورشکست خواهید کرد و من نیز کار خود را از دست خواهم داد و باید برای خودم شغل دیگری جستجو کنم.» طبیعی است که این کشاورزان سفارشات خود را پس می دادند و همه به او می خندیدند و هنوز بعد از گذشت سالها، دهقانان این ناحیه بعد از خارج شدن از راهرو کلیساها و کافه رستورانها در مورد یک چنین جوان دیوانه ای باهم صحبت می کردند: در حالی که هنوز جریان برق وجود ندارد، می خواست دستگاههای برقی خود را به ما قالب کند.

توجه کنید: چه تفاوتی بین این آقایان موقر و این جوان موتور سوار وجود دارد؟ هر دو پیشنهاد یکسانی را ارائه داده اند. شرایط نیز یکی بوده است. تفاوت فقط در شکل ارائه پیشنهاد قرار داده بوده است. درست یکی از آنها بر سر قلاب ماهیگیری یک مگس زیبای رنگارنگ مصنوعی به عنوان طعمه قرار داده است در صورتی که آن دیگری تنها با قلاب ماهیگیری آزمایش کرده است. احتمالاً در مورد داستان این دهقانان و به خاطر از خود راضی بودن، خندیده و فکر کرده اید که برای شما هرگز یک چنین چیزی اتفاق نخواهد افتاد. فقط بخندید ولی مطمئن باشید: که در طول زندگیتان برای شما نیز اتفاق می افتد و می دانید چرا؟ برای اینکه خودتان اینچنین می خواهید و به شکلها بدون توجه به محتوای درویشان عادت کرده اید.

شکل گرایی

به خاطر عادت به این شکل گرایی است که مردم وتوده ها در طول تاریخ مورد سوء استفاده قرار گرفته و می گیرند. کسانی که به خاطر منافع شخصی، گروهی، حزبی و... دیگران را فریب می دهند از این قاعده پیروی می کنند. اینان آنچه را که می خواهند به مردم القاء کنند، آن را در شکلی ارائه می دهند

که مردم از آن شکل تصور محتوای مورد نظر خود را داشته باشند. تمام رژیمهای دیکتاتوری و توتالیتری و دیکتاتورها از این مسأله استفاده می کنند و توده ها را فریب می دهند و آنها را به مسیری سوق می دهند که در جهت منافع خاص آنها و مایه دوام و قوام دیکتاتوری آنهاست.

با وسایل ارتباط جمعی و دستگاههای تبلیغاتی که اینان در اختیار دارند و با کمک گرفتن از عادت شکل گرایی مردم، آنها را فریب می دهند و می دانید چرا؟ برای اینکه مردم توجه به محتوای شکل های ارائه شده نمی کنند و لاجرم خود اینچنین می خواهند. تبلیغات توده گیر کشف کرده بود که مخاطبانش همیشه برای باور کردن یاقوه ترین دروغها آماده اند و به فریفته شدنشان اعتراضی نخواهند کرد. زیرا این تبلیغات، چنین جلوه داده بودند که هر گفته ای کم و بیش یک دروغ است. رهبران توده ای توتالیتر و دیکتاتورها تبلیغاتشان را بر این فرض روان شناختی استوار ساخته بودند که در چنین شرایطی، می توان مردم را واداشت که در یک روز عجیب و غریب ترین گفته ها را باور و اعتماد کنند و در روز بعد که نادرستی آن گفته را با یک دلیل انکار ناپذیر دریافتند، به دیر باوری پناه آورند و به جای رها کردن رهبری که چنین دروغهایی تحویلشان داده است، بگویند که آنها از پیش می دانسته اند که این گفته ها دروغ بوده است و رهبری با چنین زیرگی تاکتیکی برتر را باید ستایش کرد.^(۱)

توده مردم بیشتر شکل گرا هستند تا محتوی گرا و اغلب آنها حال و حوصله اینکه به محتوای هر چیزی بیندیشند ندارند. به شکلها نگاه می کنند و فریب می خورند. در صورتی که با اندک توجهی به محتوای مسأله، فریب و نیرنگ را در خواهند یافت ولی چون اغلب چنین نیستند تجار، کسبه، سیاستمداران، رهبران احزاب وادیان و... شکلهای دلخواه مخاطبین خود را با محتوای دیگری ارائه می دهند و به اصطلاح آنها را بدین طریق مغزشویی می کنند و به دنبال خود ناخود آگاه می کشانند و به جایی آنها را رهبری می کنند که با وجودی که ادراک می کنند که از آنها سوء استفاده شده است و باز یچه قرار گرفته اند، راه برگشتی برای خود نمی بینند: ماثو مکرر بر این نکته تأکید می کند که برای پیروزی در

۱- توتالیتریزم، نوشته هانا آرنت، ترجمه محسن ثلاث، ص ۱۷۰-۱۷۱

یک جنگ انقلابی باید توده مردم را به دنبال خود بکشیم و با نیروی تبلیغات آنها را قانع کنیم که پیروزی ما منافع آنها را تأمین خواهد کرد! و هیتلر در یک پیکار انتخاباتی در سال ۱۹۳۰ به میلیونها مردم ناراضی چیزی عرضه داشت، که در آن حال نکبت و نگون بختی در دیده آنان چون بارقه امید جلوه کرد. هیتلر گفت: آلمان را دگر بار نیرومند خواهد ساخت، از تأدیه غرامات سرباز خواهد زد، پیمان ورسای را فسخ خواهد کرد، فساد را از میان خواهد برد، خداوندان درم را به زیر مهمیز خواهد کشید و کاری خواهد کرد که هر آلمانی، صاحب شغلی شود و نانی بکف آورد.^(۲) توده مردم که خواهان این چیزها بودند، بدون اینکه اندکی تفکر به دنبال هیتلر کشیده شدند و خود وهم دیگران را نابود کردند.

این حقیقت را به شما بگویم: همان طوری که دهقانان آن دهستان از آن آقایان شیک پوش موقر کلک خوردند، دیگران از نامهای دیگر حقه می خوردند. من مطمئن هستم که برای شما زحمت زیادی نخواهد داشت که قلم و کاغذی بردارید و مثالهایی از زندگی شخصی خود در این رابطه فهرست کنید، آن وقت ملاحظه می کنید که بر سر خود شما نیز چنین چیزهایی آمده است و بارها از شما استفاده شده است و یا در زمینه های سیاسی چقدر اغفال شده و مورد سوء استفاده قرار گرفته اید. دامنه این فریب در زمینه سیاسی بسیار گسترده است و اگر به لیست خود موارد سیاسی را که در آن، مورد بهره برداری دیگران واقع شده اید، اضافه کنید، لیست بلند بالایی خواهد بود و خود شما از دیدن آن به تعجب خواهید افتاد و خواهید گفت که عجب! من اینهمه فریب خورده ام.

حفظ منافع هر کسی به دست خود اوست

هیچکس منافع ما را در صورتی که آن منافع برایش ضرری داشته باشد حفظ نخواهد کرد. فقط ما خودمان باید در بازی کارپذیر کردن منافع خودمان را

× تکیه روی کلمات از ما است.

۱- مانو، ترجمه و نگارش محمود بامداد، ص ۶۴ و ۶۵.

۲- ظهور و سقوط رایش سوم، ویلیام شایرر، ترجمه کاوه دهگان، ج اول، ص ۲۴۱

درک و آن را حفظ کنیم^(۱)! این توقع بی جایی است که مابخواهیم با وجودی که منافع ما برای دیگران ضرر داشته باشد، آن را برای ما حفظ کنند. این کتاب که فرا روی شماست به مثابه یک اخطار است که شما را از یک نقش انفعالی، تحمیق شدن به وسیله دیگران، آزاد می کند و خود شما را فعال می سازد. مانبایستی اجازه دهیم که در زندگی اجتماعی، در بازیهای حيله گرانه روزانه قربانی شویم. باوجودی که بسیاری از نقّادان و محققان و روشنفکران تحمیق کنندگان حرفه ای در زمینه های مختلف را همراه با روشهایشان مورد قضاوت و ارزیابی قرار داده اند، آنها توده عوام انسان کوچک را قربانیان مظلوم این کارپذیر کنندگان معرفی می کنند معهدا با وجود انتشار بعضی از این روشها و قضاوتها این ها نتوانسته اند کمک چندانی در جلوگیری و مصونیت توده از تحمیق شدنشان بکنند. آنچه مهم و در خور توجه است: اینکه تا بحال خیلی کم تحقیق شده است که چرا این انسان کوچک یا توده امروزی با یک چنین وضع محاصره شده ای تحمیق می شود؟ برای تحلیل این مسأله لازم است که تیپهای نوع انسان در بین توده که دارای رهبری توده ای است مشخص گردد.

۱ - کسانی که منتظرند که آمریکا، انگلیس و یا هر کشور دیگری بیاید، منافع ما را حفظ کند کاملاً راه خطایی می پیمایند. نه آمریکا، نه انگلیس و نه هیچ کشور دیگری حاضر است که به خاطر منافع کشور ما و ملت ما، از منافع خودش بگذرد. این کشورها منابع و امکانات ما را نیز از آن خود می دانند و وقتی این منافع به خطر می افتد رو در روی ملت ما می ایستند و بر علیه آن کودتای ۲۸ مرداد راه می اندازند و به نام صلح و امنیت جهانی لشکر کشی می کنند و چاههای نفت را در کنترل خود می گیرند. اینان صاف و آشکارا می گویند «منافع حیاتی ما در این کشورها خوابیده است و این تمدن ما بدون در اختیار داشتن این منابع و منافع دوامی نخواهد داشت» (نگاه کنید به کتابهای جنگ واقعی صلح واقعی و دنیا در سال ۱۹۹۹ نوشته نیکسون، تئوریسین و استراتژیست آمریکا). بنابراین اینهایی که به پایوس سران این کشورها می روند که منافع کشور ما را حفظ کنند، خود به کژراهه می روند. اینان یا ساده لوح و نا آگاه هستند و یا آگاه و قصد دارند با حفظ و نگهداری منافع این کشورها و پشتیبانی آنها، براریکه قدرت سوار شوند. اینان چه بد مردمی برای ملت خود هستند.

مشخصات «انسان کوچک» در بین توده

- این انسان در بین توده با پنج مشخصه زیر، تشخیص داده می شود:
- ۱- بریدگی روابط: روابط فردی و شخصی، خانوادگی، دوستی، قومی و قبیله ای و... تحت تأثیر رهبر توده ای گسسته می شود و جای همه آن روابط را، رابطه با رهبر اشغال می کند.
 - ۲- گمنامی (بی نام و نشان): رفتار فردگرایانه تحت تأثیر میل مفرط نابود می شود و به وسیله نیروی غریزه با فعل و انفعال ناخواسته، نابودی وجود خودش، جان نشین خود می شود. این انسان گمنام دیگر خودش نیست، انسانی است که تمام رفتار شخصی اش نابوده شده و در جمع مضمحل گردیده است.
 - ۳- غلبه آشکار احساس بر عقل و منطق: وقتی احساس و غریزه وارد عمل می شود، اعمال نفوذ و تحت تأثیر قرار دادن مردمی که نه با فکر و فراست، بلکه تنها به وسیله تحریک روانی تمایل به عمل پیدا می کند به شدت اوج می گیرد و ابعاد گسترده ای پیدا می کند.
 - ۴- زایل شدن عقل: عقل توده مردم در اثر موقعیتی که فرد فرد آنها، آن را می سازند پائین می آید و کم می شود و به میزانی که روابط مختلف گسسته تر می شود و رابطه با رهبر جای همه آنها را پر می کند، به همان میزان عقل توده زایل می شود.
 - ۵- زایل شدن مسئولیت شخصی: به میزانی که هر کس جداگانه، کنترل تمایلات شدید خود را از دست می دهد، به همان میزان احساس مسئولیت خود را نیز از دست می دهد و می توان او را به انجام کارهایی وادار کرد که در غیر این صورت او هرگز حاضر به انجام آن کارها نمی شود و این در صورتی است که او با تحریک و تهییج در آن کارها در مرکز توجه افکار عمومی واقع می شود. به همین علت است که در انقلابات توده ای، رهبر توده همیشه کسانی را در مرکز

توجه افکار قرار می دهد که تمایلات فردی و خصوصی خود را از دست داده باشند و فقط گوش به فرمان رهبر، آماده اجرای او امر او باشند. در بین یک چنین توده ای کسی که بخواهد تحسین و تمجید توده مودم را برای خودش تضمین کند، باید خودش را در حد پائین تراز حد مرز عقلی روشنفکران جهت بدهد و از آوردن دلایل منطقی نیز پرهیز کند. چون توده مردم زود باور هستند. هنر تبلیغات در به حرکت در آوردن جامعه نقش اساسی دارد. تبلیغات باید متناسب با هوش و فهم مردم باشد واز آنجا که قوه درک اکثریت مردم محدود و هوشیاریشان کم است، سطح شعارهای تبلیغاتی نیز باید هر چه بیشتر پائین و در حدود درک و فهم عامه باشد. شعارهای تبلیغاتی هر چه ساده تر و محدودتر باشد اثر بیشتری می گذارد. . . . تبلیغات باید عواطف مردم را هدف قرار دهد و نه عقل آنها را. . . و با تحریک عواطف و تبلیغات زیرکانه و پیگیری می توان جهنم را بهشت و بهشت را جهنم جلوه داد. (۱)

ستاره و بابت توده

یک انسان در درون توده، نظیر یک دسته برنده در حال پرواز قابل مقایسه است که خودش را بی توجه به نفوذ تأثیر آن، گاهی به این طرف و گاهی به آن طرف بر می گرداند. اغلب انسانها یک چنین تجربه های توده ای را در زندگی داشته اند. در بین توده نیاز به این نیست که کسی آنها را تحریک کند و برانگیزاند، به مجرد اینکه آنها عضو یک توده باشند، خود تحریک شده و برانگیخته شده هستند واز اینجاست که امکانات تحمیق کردن توده نتیجه می شود: هر چه انسانها بیشتر باشند به همین میزان امکانات تحمیق کردن آنها بیشتر است. در حالی که غالب شرکت کنندگان در گروهها، تا حدود قابل ملاحظه ای به وظایف و علائق شخصی خود می پردازند، در بین توده فقط همکاری و هماهنگی وجود دارد و همه تقریباً اعمال یکسانی را انجام می دهند. در بین توده هر فردی از اعضا از مسئولیت ظاهری فردی رها می شود، وجدان قضاوت آنها همزمان با بالارفتن میل مفرط از بین می رود. ملت در این حالت به

۱- چهره واقعی هیتلر نوشته جان تولنده، ترجمه و تلخیص محمد بامداد، ص ۲۶۹ (به نقل از نبرد من)

دور یک مرکز ثقل فریاد شعف می کشد و از خوشی جست و خیز میکند. کسی که بر این مرکز ثقل یا نقطه مرکزی (ستاره مرکزی) مسلط شود، بر توده نیز حاکم و مسلط است.

تاکتیک تحمیق کننده این است که هر زمان به یک دشمن اصلی عینی و یادذهنی حمله بکند و جهت ضربه و حمله اش را متوجه آن دشمن که حالت محوری به خود گرفته تغییر دهد. پس از آن توده از مسئولیت و وظایف شخصی اش دور می شود و در اطراف بت خویش جشن می گیرد. ساخته شدن و به وجود آمدن آن ستاره، بت و صنم است که تحمیق توده را به همراه خود می آورد. این است که نایبستی اجازه داد بتی ساخته شود که اگر آن بت ساخته شد کارپذیر کردن و تحمیق توده را قطعاً به همراه خواهد داشت. و تا زمانی که این ستاره و یا بت پا برجاست، به هر کجا که او اراده کند، توده را خواهد برد، در یک چنین حالتی توده منطق و فکر خود را مثل اینکه از دست داده است. او کور کورانه گوش به فرمان بت و یا ستاره خویش است و به دور او می چرخد. در جنگ جمل که عایشه سوار بر شتری بود و مردم در اطرافش حلقه زده بودند: این حیوان برای آن افراد به منزله حجرالاسود در درون بیت عتیق بود. تقدسی داشت که دلها و وجدانها را جذب می کرد و جانهای شیفته، همچون حجاج بیت الله الحرام، در اطرافش به طواف مشغول بودند و احساسی شبیه به احساس بت پرستی، نسبت بدان حیوان داشتند. افراد قبیله اذنه تنها با جان خود از آن شتر دفاع می کردند بلکه نسبت بدان حضور و اخلاص قلبی نشان می دادند. گروهی از افراد آن قبیله سرگین شتر را برداشته، بو می کردند و با نشئه و سرمستی مقدس مآبانه می گفتند: «سرگین شتر مادرمان بوی مشک می دهد... مردم اطراف شتر را قهرمانانه گرفته و مسابقه ای به سوی مرگ، مسابقه دهندگان میدان را خالی نمی گذاشتند. بالاخره امام علی (ع) فرمود: بروید این شتر را بکشید، تا این شتر زنده است آتش جنگ خاموش نمی شود، آن را به صورت قبله ای در آورده اند.^(۱) وقتی که شتر را پی کردند، بت نیز شکسته شد و مردم از اطراف آن پرکنده شدند.

۱ - امام علی بن ابی طالب، نوشته عبدالفتاح عبدالمقصود، ترجمه محمد مهدی جعفری، ج سوم،

به هر جمعیتی نمی شود لفظ توده اطلاق کرد. توده و حرکت‌های توده ای صفات و مشخصات ویژه ای دارد. تعداد افراد توده را نمی سازد، بلکه تجزیه ساختار گروه‌ها و حرکت یکنواخت ، اینهاست که توده را می سازد بنابراین توده حقیقی را نمی شود فقط با تعداد معینی از جمعیت حاضر در صحنه مشخص کرد. علاوه بر مشخصه های فرعی ، توده با چهار مشخصه زیر معین می گردد:

۱- تماس توده ای .

۲- رفتار توده ای .

۳- صدا و فریاد یکسان توده ای .

۴- روابط درونی توده با هم.

چون بحث ما پیرامون کارپذیر کردن توده است و نه چگونگی شکل گرفتن و کم و کیف آن لذا بهمین مختصر بسنده می کنیم و به اصل مطلب بر می گردیم.

بت، قهرمان و یا ستاره شدن

آیا بدون تردید توده ها احمق هستند که اینچنین یک تحمیق کننده می تواند مستمر آنها را بدون تحریک کردن اضافی گول بزند و اغفال کند؟ توده در مقایسه با فرد به دلایل گوناگونی متفاوت عمل می کند، ربطی به هوش و فراست نیز ندارد. اثرات نادرست که در یک توده تماشاچی یا در یک توده در حال تظاهرات یا در یک جمعیت زیادی که با ترس و زحمت جمع شده است، فقط یک مقدار با عمل روانی می شود آنها را مشخص کرد. اثرات احساس خیلی قویتر از عقل و منطق آشکار می شود. توده به عنوان یک کلیت در مقایسه با فرد و با تاریخ طولانی زندگی اش بدون تجربه است. چون عمل در هر ترکیب توده حاضر شده در صحنه ، اتفاقی و آنی است و تجربیات متفاوت در توده فقط به وسیله ارتباطات پیچیده درونی اش گسترش پیدا می کند. در بین توده مردم قریحه و استعداد ویژه از بین می رود و آنچه را که همه اثبات می کنند این است

که خودشان قدرتمند هستند . و به این قدرت و توانایی خود اعتقاد پیدا می کنند . در توده توانایی حل معادلات مشکل و معضلات پیچیده نادر است . برعکس توده اغلب طالب این است که پیروزی های کوچک را مشاهده کند . عموماً توده را می شود در نقش تحریک و حرکت اندازه گیری کرد . افراد توده در علایق و خواست نیز شبیه به هم هستند . به توده باید کاملاً مجزا از فرد شخصیت و هویت داده شود . با توجه به این مطالب ما در موقعیتی نیستیم که در مورد توده چنانکه باید و شاید قضاوت و عمل آنها را ارزیابی کنیم .

یک ستاره بت و یا قهرمان قدرتمند و با جرأت همیشه در بین توده بر تمام مشکلات فایق و پیروز می شود . روش او این است که ، به زیر دستان فوراً امید تزریق می کند که ناراحتی و بدبختی ، طولانی و همیشگی نیست و نخواهد بود . بزودی ما شاهد غلبه بر دشمن خواهیم بود . بنابراین او ، خودش را با مهارت بر آنها مسلط می گرداند . یک قهرمان و یا ستاره جوری خودش را جهت و حرکت می دهد که شهر و ندان و توده تحت امر او همیشه و در هر موقعیتی به او و به دولت او نیاز داشته باشند و در این حالت است که همیشه آنها به او وفادار خواهند بود . و توده هنگامی که خود را نیازمند به ستاره و یا قهرمان یافت ، آن وقت بدون چون و چرا تسلیم خواسته های او می شود و بدون قید و شرط آماده اجرای هر نوع امری است که از جانب قهرمان به او ارجاع می شود .

فکر نکنید که همه افراد توده همان انسان کوچک و یا مردم عامی هستند ، خیر! وقتی جمعیت توده ای شکل گرفت ، همه را در خود جای می دهد و به دنبال خود می کشاند: روشنفکران ، سیاستمداران ، هنرمندان ، تکنوکرات ها و شخصیت های مختلف همه و همه را در بر می گیرد . با این تفاوت که گروه های اخیر نیز بسته به طرز فکر ، اهداف و آرزوهای خود ، توانایی و قدرت خود را به تناسب از دست داده اند و عده ای از آنها به امید اینکه مقام های بالای دستگاه رهبری کشور را اشغال کنند ، عده ای دیگر بدین خاطر که

جاننشینی برای آینده رهبری کشور باشند، و بعضی دیگر بدین سبب که قادر بشوند توده متشکل در سازمان خود را حفظ و نگهداری کنند و یا چون امید به وجود آمدن و آوردن موقعیت برای پرش به اریکه قدرت را در خود می بینند، به توده می پیوندند. واز دیدن حقایق به موقع عاجز می شوند ودر جهت خواست آن ستاره اغلب حرکت می کنند. اینگونه انسانها در بدو امر خود را خیلی تندرتر به توده نشان می دهند. ولی زمان که می گذرد، آن ستاره ویا قهرمان با کمک باندهای مورد اعتماد خود بعد از آنکه استفاده های خود را از این افراد و گروهها کرد، با توطئه های گوناگون و ترفندهای ماهرانه و نیز بعد از شخصیت زدایی کردن و نامشروع ساختن ویا خائن قلمداد کردنشان، آنها را یکی پس از دیگری حذف می کند و بسیاری از آنها را با حذف فیزیکی برای همیشه از صحنه خارج می سازد.

تسلیم شدن توده تحت فشار

یکی از مهمترین و با معنی ترین کشفیات انسان در مورد خودش، بدون کم وکاست در یک مرغداری انجام می شود. در سال ۱۹۲۲ و بعد از آن «تئودور شجل دروپ ابی» (The oder schjelderup - Ebbe) روان شناس سوئدی در مورد رفتار جمعی، در نزد مرغها تحقیق وسیعی را که در یک خانه روستایی انجام داده بود انتشار داد. مقاله او در مجله روان شناسی آلمانی مورد نفی وانکار واقع شد، زیرا مشاهدات سیستماتیک او بر روی مرغها در مورد انسانها نیز صادق به نظر می رسید. او مقاله خودش را با این جملات شروع کرد: هنگامی که انسان به یک مرغداری برود وساکنین آن رامورد توجه قرار دهد، انسان مرغها را ساکت و آرام ویا در حرکت و تکاپو مشاهده می کند، بعضی مرغها آرام ایستاده ویا بی حال و تنبل در اطراف پراکنده اند، در حالی که دسته ای دیگر در حال نوک زدن به زمین در جستجوی غذا هستند ویا خودشان را در شن حمام می کنند و در کنار توری مرغداری آرام و بی صدا به اینطرف و آنطرف می روندو متقابلاً

یکدیگر را از ظرف آب طرد می کنند و . . . انسان اگر فکر می کند که ساکنین یک مرغداری (سالن مرغ) بی فکر شادو خوشحال هستند و برای آنها زندگی روزانه یک شادی مطلوب است و با یکدیگر در صلح و صفا وبدون غم و رنج زندگی می کنند و در تمام جهان بانک می زند، تخم می گذارند ، می بلعند ، انسان در اشتباه است . یک نظر جدی و عمیق در مورد مرغان (مرغداری) می گوید که مرغها خیلی غم و اندوه دارند، عصبانیت و ترس را تحمل می کنند.

آنچه او کشف کرد این است : مرغان بدون انتخاب هم چشمی و رقابت نمی کنند بلکه از روی قرار وقاعده نوک زدن آنها انجام می پذیرد. در یک چنین اجتماعی متناوباً معلوم شده است : مرغهایی که مرغان دیگر رانوک می زند و قدرت خویش را به کار می برند ، معلوم شده است که چه نفع و ضرری از این عمل برای تک تک مرغان و اجتماع آنها در بردارد و نشان می دهد که اجتماع مرغان چگونه تسلیم چند مرغ و یا خروس قدرتمند می شوند. به همین علت وقتی ستاره ، بت و یا قهرمان ساخته شد، توده هر فشاری را تحمل می کند وزیر بار هر نوع فشاری می رود و حتی از همه چیز می گذرد و حاضر به انواع فداکاری و از خود گذشتگی در اطراف او می شود. و اعمال و گفتار ضد و نقیض او را وحی منزل می پندارد.

علت و سبب جهش انسان ها

این درست نیست که برای هر حرکت و جهش توده ای دلیل خاصی آورده شود زیرا هر جهش و عملی برای افراد توده دلایل تو در تو و متفاوتی دارد . و هرکس در داخل توده انگیزه خاصی برای عمل خود متصور است . بدین علت جهشها و حرکتها تجزیه و تحلیل پیچیده ای دارند که حتی روشنفکران متبحر از درک به موقع آن عاجز و ناتوان هستند و اغلب خود نیز در داخل توده حل می شوند . فقط شمار اندکی از انسانها قادر به فهم و انگیزه این قبیل اعمال هستند

و می توانند دلایل احساسی و انگیزه های متفاوت توده را بشناسند و بر احساسات آنها سوار شوند.

آیا تا به حال از خود سؤال کرده اید که چرا یکی این کار را میکند و دیگری کاملاً طوری دیگر رفتار می کند و سومی سرانجام درست در همان موقعیت رفتارش کاملاً با سایرین متفاوت است؟ تا زمانی که انسان وجود دارد، این اختلاف و فرق نیز در مورد انسانها وجود خواهد داشت. عقیده و نظر انسان در مورد اختلاف، به تفکر و اندیشه وابسته است. البته باید دلایلی وجود داشته باشد که چرا در شرایط مساوی، نتایج مساوی از رفتار و کردار آدمیان به دست نخواهد آمد. برای هرکسی که می خواهد در دیگری اثر بگذارد این سؤال جواب های کاملاً متفاوت دارد. جواب روحی روانی این سؤال چندان رضایت بخش نیست زیرا انگیزه و سبب کوششهای انسان خیلی پیچیده و غامض است. اما انگیزه و دلایل آنچه را که انسانها آرزو و عمل می کنند می شود بدین صورت جمع آوری و خلاصه کرد:

- ۱ - انسان فقط یک دلیل برای هر رفتار خودش ندارد.
- ۲ - لازم نیست که دلایل هر عملی با رفتار آن شخص با هم در انطباق و هم جهت باشند.
- ۳ - خود شخص بندرت می تواند مشرف و ناظر بر آن اعمال باشد و یا حتی آن را مورد انتقاد قرار دهد.
- ۴ - در بسیاری از اندیشه های راهنما، انگیزه پیروز شدن همیشه قویترین و یا منطقی ترین انگیزه نیست.
- ۵ - بعد از جریان عمل، هر انسانی خودش دلایل آن را بهتر از هرکس دیگری می داند، ولی اغلب این اعمال اشتباه از کار در می آیند.
- ۶ - آنچه را که انسان آرزو می کند و آنچه را که میل ندارد، همیشه همدیگر را در جهت وحدت تکمیل نمی کنند. اغلب هر دو یکدیگر را می پوشانند و انسان دلایل ناشناخته را از خودش پنهان می کند.

- ۷ - علت و سبب عادات قدیمی اثر مطمئن تری دارند تا عادات زمان حال .
- ۸ - آرزوهای بر آورده شده انسان بندرت رضایت او را جلب می کند.
- ۹ - انسان عقاید کسی را که با او اظهار همدردی می کند، نسبت به عقاید شخص خودش برتری می بخشد و اغلب عقاید کسی را که با او همدردی می کند انتخاب می نماید.

این لیست نشان می دهد که چقدر سخت و مشکل است که انسان ها را در اعمال و کردارشان بخواهند کاملاً درک کنند. با وجود این مشکل پیچیده، کارپذیر کننده هرگز تسلیم نمی شود. او می داند که چگونه به این رفتارها حمله کند تا آن کس و یا کسانی که باید کارپذیر و تحمیق شوند، مطابق خواسته های او عکس العمل نشان دهند . توجه و دقت را تحریک کردن از یک طرف و به دست آوردن اعتماد از طرف دیگر، آمادگی روحی اعمال نفوذ در دیگران است . کسی که نیازها و ضرورت انسان را بشناسد و به ارزش آنها آگاهی داشته باشد و رضایت و بر آوردن آن نیازها را وعده بدهد ، می تواند مردم را در هر زمان به هرسویی که می خواهد به حرکت در آورد. او فقط دست به انجام آن قبیل اعمالی می زند که نیازها و خواسته های انسان ها را با اهداف و مقاصد شخصی خودش باهم پیوند می دهد و آنها را هماهنگ می سازد.

با وجود تمام مشکلات و پیچیدگیهای حرکتیهای توده ای و شناخت به موقع توده از کسانی که در داخل توده حرکت می کنند و با توجه به مطالبی که ذکر گردید ، نشان می دهد که توده دارای همان پنج مشخصه ایست که قبلاً ذکر گردید : و ماهم کم و بیش و به تدریج همراه با نکات قابل توجه ذکر شده جزو توده مردم شده ایم :

- بریدگی از روابط

- گمنامی

- احساس آشکار

- زایل شدن عقل

- زایل شدن مسئولیت شخصی

و می دانید چرا، اینچنین چیزی ممکن است؟ جواب خیلی ساده است. چونکه هیچ کس و هیچ سیستم آموزشی علاقمند نیست بطور گسترده و مشروح ما را در جهت انتقاد از فرد پرستی تربیت کند.

تعلیم و تربیت در جهت ساختن انسان فرد پرست.

هیچ سیستم تعلیم و تربیتی در راستای انتقاد از فرد پرستی استوار نشده است. قریب به تمام سیستمهای تعلیم و تربیت کم و بیش انسان را به مدح و ستایش و ثناگویی امرا، قهرمانان، رهبران و بسیاری بت های ذهنی و عینی سوق می دهند. البته هستند نظامهایی که کم و بیش از شخصیت پرستی و فرد پرستی انتقاد می کنند ولی همان سیستم و نظام در بسیاری از مواقع عقیم می مانند و از حرکت باز می ایستند.

کافی است که به کردار و رفتار آدمیانی نگاه کنید که خود شخصیت پرستی و فرد پرستی را انتقاد می کنند ولی همین آدمها وقتی خودشان مورد مدح و ستایش واقع می شوند، از شادی و شغف در پوست نمی گنجند و اکثر آن حرفها را که از پیش زده اند در آن لحظه فراموش می کنند و اجازه می دهند که هرچه بیشتر تعریف و تمجید شوند. از عکس و پیکر تراشی و مذمت آن صحبت به میان می آورند ولی هنگامی که خود در آن موقعیت قرار گرفتند، بر چسباندن عکس خود بر در و دیوار و اماکن مختلف ایرادی نمی بینند و اگر در آن رابطه صحبتی شود، آن را به حرکت خود جوش مردم نسبت می دهند.

همه مردم می دانند که عکس و پیکر تراشی و مجسمه و از این قبیل امور در اسلام مذمت شده است و همه علماء در رساله های عملیه خود آنرا تحریم

و مذمت کرده اند ولی متأسفانه وقتی پای خودشان به میان است، از عکسهای قد و نیم قد، کوچک و بزرگ، تمام قد بسیار بزرگ که بر روی پرده های چند متری نقش بسته است نه تنها حرفی به میان نمی آورند، بلکه اگر در جاهایی از این قبیل امور کوتاهی شود به زبان می آیند که چرا چنین نشده است. و بسیار اتفاق افتاده است که به خاطر حفظ و نگهداری عکسی و یا شمایی از اینان، از سرباز و پاسدار و نگهبان استفاده شده است که مبادا از آن عکس و یا شمایل هتک حرمت بشود. البته تمام گناه به گردن اینان نیست. مردم خود نیز مقصرند که تا فرصت پیدا می کنند، برای نزدیک کردن خود به قدرت، خود شیرینی کردن و... به چاپلوسی و ستایش و مدح و ثنا می پردازند و مخاطب خود را در جهت هرچه بیستر شخصیت پرستی و دیکتاتوری سوق می دهند.

فکر کنم شما هم با من در این جمله هم عقیده هستید: هیچکس علاقمند نیست ما را در جهت انتقاد از فرد پرستی تربیت کند. برای بیشتر روشن شدن این مسأله باز هم یک بار دیگر چند نکته را گوش زد می کنم:

- والدین ما از اولین لحظه زندگی، از ما می خواهند به آن چیزی که آنها صحیح می دانند عمل کنیم. هنگامی که ما ساعتهای متمادی داد و فریاد می زنیم، با وجودیکه این عمل، ما را شاد و مسرور می کند ولی آنها را نگران خواهد کرد. هیچ مادری بخودش اجازه نمی دهد، بگوید: «بچه اش بد قیافه است.» به این علت چه ما بخواهیم و چه نخواهیم به زور به ما غذا خورانده می شود.

- کدام معلم است، که دوست داشته باشد، شاگردش اشتباهاتش را به او گوشزد کند و از او بخواهد که یک کمی به روش دیگری غیر از آن چیز یکه در برنامه آموزشی اوست عمل کند؟

- یک رئیس در مقابل این عمل که زیر دستانش بیایند و به او بگویند که او لایق این کار نیست، سخت می ایستد.

- اقتصاد مصرفی نمی تواند هیچ انتقاد بخصوصی را بپذیرد، چون که مصرف کنندگان کور کورانه و تصنعی از مدیکه به آنها دستور داده شده تقلید می کنند.

- رهبران دستگاههای عریض وطویل مذهبی کمتر مایلند نظرات انتقادی را بپذیرند، زیرا می دانند که اگر با دید انتقادی به مسایل نگریسته شود، بمرور آنها قدرت خویش را از دست می دهند. اینان هیچ حرفی که بوی انتقاد و اظهار نظری غیر از آنچه که اینان، بیان می کنند داشته باشد را تحمل نمی کنند و تا بتوانند سخت در مقابل آن موضع می گیرند.

- رهبران احزاب و دستجات سیاسی و غیر آن، اشخاص مسأله برانگیز را تحت عناوین مختلف: مسأله دار شدن، تبعیت نکردن از رهبری، منفعل شدن، به خوش گذرانی روی آوردن و... از صحنه خارج می کنند چون خوب می دانند با ماندن آنها وسؤال و جواب کردنشان دیگران نیز آگاه می شوند و در نتیجه سلطه آنها از بین خواهد رفت.

- دیکتاتورها از هر نوع که باشند، چه مذهبی و چه غیر آن، کوچکترین انتقاد را، مخالفت و از بین بردن قداست خود تلقی کرده و شخص منتقد را به سزای اعمالش خواهند رساند.

هیچکس نیست که به تک تک افراد بگوید چه چیزی تنها برای او خوب است. هیچکس علاقمند به این کار نیست که ما را دعوت بکاری کند که برای ما فایده و برای او ضرر داشته باشد و حق هم با اوست. این دیگر به ما و به تک تک ما بستگی دارد که کاملاً منافع شخصی خود را درک کنیم و نگذاریم که دیگران به حقوق ما تجاوز کنند. از آنچه تا بحال گفته شد به نقطه ای رسیدیم که لازم است برای ادامه عمل نتایجی را از آنها استخراج کنیم:

اولین نتیجه: آزمایش ارزش درونی هر شکل ظاهری

در هر رابطه ای، موضوعی، کاری و یا مطلبی شکل ظاهری ارائه شده آن را باز کنید و بدون هر نوع پیشداوری ذهنی و قبلی، ارزش واقعی درونی آن را که برای شما در بر خواهد داشت آزمایش کنید. سومین قانون کار پذیر کردن در

مورد شکل و محتوی، احتمالاً از دید اکثر خوانندگان بیشتر در برگیرنده یک مفهوم دفاعی است تا یک مفهوم تعرضی. در اینجا طبیعتاً کاسبان مجرب (تاجر، معامله گر، کمیسیونر...) و یا سایر فروشندگان حرفه ای که اشتغال اصلی آنها رنگ کردن مردم با کمک شکل ظاهری است، مستثنی هستند.

قوانین تحمیق کردن که لازم است هر چه بیشتر روی آنها تأکید بشود، بدین منظور آورده نشده است که کارپذیر کنندگان و رنگ کنندگان حرفه ای، که با واسطه قرار دادن هیجان و تحریک انسانها، می توانند اشخاص زیرک رانیز کارپذیر سازند و به خدمت هر چه بیشتر خود بگیرند بلکه بیشتر بدین منظور جمع آوری و تدوین شده است که: مردمی که به علت ناآگاهی جزو گروه رنگ شوندگان قرار دارند، هرچه بیشتر ضوابط و معیارها، روشها، کلید و نشانه ها را به دست آورند و با کمک آنها بتوانند عمل رنگ کردن را بشناسند تا در نتیجه از آلت دست واقع شدن خود جلوگیری بعمل آورند و هرگاه کسانی دست به این قبیل اعمال زدند، آنها خیلی سریع از هدف آنها آگاه شوند و به مقابله با آنها برخیزند.

به این علت اگر خوانندگان عزیز از این به بعد توضیحاتی را که در مورد سومین قانون کار پذیر کردن به وسیله شکلهای ارائه شده و وعده وعیدهای همراه با آن شکلها، انتقادی تر از گذشته مورد قضاوت و ارزیابی قرار دهند و با دید انتقادی به آنها نگاه کنند می توانند در مقیاس وسیعی منشاء تغییرات مهمی در زندگی خویش باشند. گفتیم که: بریدگی روابط، احساس آشکار، از بین رفتن عقل، زایل شدن احساس مسئولیت شخصی، گمنامی مشخصه توده انسان امروزی است. با این باورهای تعبدی و وعده وعیدهاست که روزانه همه چیز به ما فروخته می شود. آزمایش دقیق و انتقادی که با علم و شناخت به مجموعه روشهای استعمال شده برای کار پذیر کردن ما بکار گرفته می شود وقتی با ماعجین و یکی شده باشد، ما را برای حفظ و نگهداری منافع شخصی

خودمان فعال می‌کند. به عبارت دیگر آزمایش دقیق و انتقادی و شناخت مجموعه روشها جز فعالیت برای منافع خودمان معنی دیگری ندارد، و دقیقاً این همان چیزی است که در دومین قانون کارپذیر سازی در رابطه با این مطلب «نظر مردم را به خود جلب کردن» مشاهده کرده ایم. با این فرض که دید انفعالی مردم تغییر کند و در جهت کار پذیر کردن انسانهای دیگر فعال شود. طبیعی است وقتی کسی فعال شد و مجموعه روشهای کارپذیر کردن را شناخت و آزمایش دقیق و انتقادی نسبت به آنها انجام داد، از این مرحله به بعد وی در دو جهت حرکت خواهد کرد:

- ۱- به مرور در جهت کار پذیر کردن انسانهای دیگر گام برخواهد داشت.
- ۲- و یا اینکه با هوشیاری کسانی را که با اعمال و رفتار خود دست به کار پذیر ساختن توده می‌زنند را فوراً خواهد شناخت و خود ویادیگران را از اغفال شدن خواهد رهاند.

البته بهترین و پسندیده ترین عمل این است که: انسان نه کارپذیر باشد و نه کارپذیر کند. بدیهی است که این عمل در دنیای نابرابر یها کار مشکلی است و کسانی می‌توانند حد و مرز را نگهدارند و در این راه بکوشند که به احدی به اندازه ذره ای هیچ نوع ظلم و ستمی روا ندارند. اینان انسانهای واقعی هستند و این همان چیزی است که حضرت علی (ع) گفته است: نه ظالم باش و نه زیر بار ظلم برو. اما در طول تاریخ مشاهده می‌کنیم که انسان یا ظلم می‌کند و یا کم و بیش زیر بار ظلم می‌روند و آنهایی که از این مشخصه مستثنی هستند بسیار نادرند. بطور طبیعی دور و تسلسل ظالم و مظلوم و کار پذیر کننده و کار پذیر شونده ادامه پیدا می‌کند. انسانی که زیر بار ظلم می‌رود وقتی در برابر ضعیف تر از خودش واقع شد نقش ظالم را بازی می‌کند و این روال تازمانی که انسانها به خود نیابند و از این روابط آگاه نشوند و اجازه ندهند که مورد بهره برداری دیگران واقع شوند، ادامه پیدا می‌کند.

دومین نتیجه: مشخص کردن نیازها

طبیعی است که انسانها نیازها و انتظاراتی دارند. پس مشخص کردن نیازهای حقیقی از نیازهای غیر حقیقی و معین کردن انتظارات خود، از این نیازها ضروری است. اغلب مردم به این علت که نیازهای خود را دقیقاً نمی‌شناسند، مغلوب شکلها و قالبها می‌شوند و دائماً به فروشنده‌ها فرصت می‌دهند تا نیازهای جدیدی را به آنها القاء کنند و برای اشباع آن نیازهای القاء شده، اجناس خود را به آنها بفروشند.

اگر شخص شما نیازهای خودتان را مشخص کرده باشید و آن دسته از نیازها که شما آنرا یک نیاز حقیقی و درست برای خود شناخته‌اید نیز معلوم باشد، این خود یک معیار و مقیاسی است که با آن تمام پیشنهاداتی که به شما ارائه می‌شود را می‌توانید اندازه‌گیری کنید. مشخص کردن نیازهای شخصی شما با ارزش شخصی تک تک آن نیازها غیر قابل جدا شدنی و بهم پیوسته است. وقتی نیازها شناخته شدند و انتظار انسان از آن نیازها نیز معین گردید دیگر در برابر پیشنهادهای و وعده وعیدهای دیگران بی‌جهت تحت تأثیر قرار نمی‌گیرد. او قادر است که وعده و وعیدها را از درون بشکافد و محتوای واقعی آنها را با خواسته‌ها و نیازهایش تطبیق دهد و بسنجد که آیا اصلاً این وعده و وعیدها قابلیت اجرا دارند یا خیر؟ انسانی که نیازها و انتظارات خودش را اندازه‌گیری کرده است و می‌داند که چه می‌خواهد، بیش از نیمی از راه را رفته است. برعکس کسانی که نیازهای خود را به درستی مشخص نکرده‌اند، این آمادگی را دارند که در دام هر پیشنهاد به ظاهر جاذبی گرفتار آیند. وقتی مخاطب شما فهمید که خود شما درک درستی از خواسته خود ندارید، او قادر خواهد بود که پیشنهاد خود را در قالبی به شما ارائه دهد که شما فکر کنید، این خواسته

واقعی شما ست در حالی که این پیشنهاد حداکثر منافع طرف شما را در بردارد و نه خود شما. نتیجه این که شناخت نیازها و ارزش آن این خطر را خیلی کاهش می دهد که دشمن شما در بازی کار پذیرانه بتواند در جهت منافع خودش، آنها را مورد بهره برداری قرار دهد.

سومین نتیجه: مشاهده حداقل یگی از خواسته ها

یاد بگیرید که همیشه منافع خود را بصورت قالب و شکلی در آورید که دشمن (مخاطب) شما در بازی کار پذیرانه، در آن شکل و قالب، تحقق حداقل یکی از خواسته هایش را مشاهده کند. برای نیل بدین منظور لازم است که سه مرحله مهم زیر را دقیقاً بشناسید:

الف - نیازهای دشمن و ارزش آن را بیاموزید.

ب - تحقیق کنید که کدامیک از این نیازها، برای قالب منافع شما بهترین صورت را خواهد داشت.

ج - هنگامی که شناختید که کدام یک از شیرینها، شیرینی مورد علاقه دشمن است آن را به عنوان طعمه بر سر قلاب آویزان کنید. اگر چه شما خودتان چیز دیگری را ترجیح می دهید. ما اغلب این طور عادت کرده ایم که خواسته های دیگران در آن مورد مد نظر قرار گرفته نشود و به حساب نیامده باشد. عیبی نیست که ما منافع شخصی خودمان را مد نظر داشته باشیم اما موفقیت در این امر بستگی به این دارد که ما چقدر توانا هستیم، این احساس را به دیگران بدهیم که آنها در این عمل ما بهره ای برای خود بدست خواهند آورد و نفعی در این کار برای خود مشاهده خواهند کرد. این بهایی است که ما باید با گشاده رویی آنرا بپردازیم و تنها به این فکر نباشیم که همه چیز فقط باید برای خودمان باشد. این نکته بسیار مهمی است که شما تا چیزی ندهید، چیز مهمتری به دست نخواهید آورد. این یک مسأله بدیهی است که وقتی مردم احساس کنند که فلان شخص همه چیز را برای خودش می خواهد و حاضر نیست که در کاری

دیگران نیز نفعی ببرند، همهٔ مردم او را طرد می کنند و سر راه او سبزی می شوند که کارش قرین موفقیت نباشد. و علاوه بر اینها حاضر نمی شوند با او کاری مشترک انجام دهند و وی به عنوان یک آدم خود خواه در محیطهای خود معرفی خواهد شد.

مدتی در یک کارخانه کار می کردم. مدیر عامل آن روزی به من گفت: فلانی این برای من مشخص است که اگر من فرضاً ده هزار تومان به دیگران نخورانم، نمی توانم یکصد هزار تومان از قبال آنها سود ببرم. ما حاصل همهٔ این حرفها اینکه: اگر ما خواسته های خودمان را بشکل و قالبی ارائه دهیم که دشمن ما در آن قالب نفعی برای خودش مشاهده نکرد، به عمل ترغیب نخواهد شد و اغلب مانع انجام آن نیز می شود. به این علت باید به خاطر منافع بزرگتر از منافع کوچکتر صرفنظر کنیم و با آغوش باز بهای آن را پردازیم و این احساس را در آنها بیدار کنیم که این عمل ما متضمن فایده ای برای آنهاست.

فصل چهارم

چهارمین قانون کارپذیری: تأثیر تکرار

یک دعوی یا عقیده با افزایش توده قابل ملاحظه معتقد به آن پیروز می شود. هر چه آن دعوی پایدارتر و باور کردنی تر تکرار شود، پیروزی بهتر حاصل می شود. اگر یک دعوی و یا عقیده ای را بتوان با این مشخصه انتشار داد:

- اعتماد مردم را به خود جلب کند.
- خود را با کثرت مردم انطباق دهد.

- در مردم این ضرورت را بیدار کند که مردم احساس کنند نیاز به آن دارند. در این صورت اکثریت مردم دنباله رو آن خواهند بود و در یک چنین حالتی مهم نیست که دعوی هدایت شده واقعاً محتوی چه حقیقتی است. با بالا رفتن تکرار یک دعوی، آمادگی گیرندگان این پیام و پذیرش آن در بین مردم رشد پیدا می کند و این تأثیر در نتیجه تکرار چند برابر می شود. هنگامی که انسان تنها بجای یکدفعه شنیدن پیامی، مکرر همان پیام را بشنود چه اتفاق خواهد افتاد؟

خیلی از انسانها به خاطر اینکه قبل از فرارسیدن موقع مناسب برای عمل، ضربه را وارد می کنند، با وجود سعی و کوششان موفق نمی شوند که خود را مورد توجه دیگران قرار بدهند و قادر نخواهند بود که موقعیت و دعوی خود را تثبیت کنند. اینان هدفی را مد نظر قرار می دهند و برای اینکه در اولین حمله بر او غلبه کنند، به دشمن (مخاطب) حمله را وارد می کنند و چون پیروز نمی شوند مأیوس می گردند. اینان به جای داشتن انتظار پیروزی در اولین حمله به مخاطب، لازم است که به بی اعتمادی و یا دوری جستن خود از مردم حمله کنند.

بسیاری از مردم از دنبال کردن هدف خود خسته می شوند و نیروی محرکه خود را

از دست می دهند. اینان در عقیده خود که اصلاً آن هدف ممکن الوصول است نامطمئن و متزلزل می شوند. شاید هم به دو تا آزمایش کردن دست و پا شکسته دست بزنند، اگر اینها هم به نتیجه نرسید خود را شکست خورده می پندارند و از تعقیب آن صرف نظر می کنند. آنها بعضی اوقات تقصیر عدم موفقیت را به گردن می گیرند، اما اغلب اوقات همهٔ بهانه های ممکن را پیدا می کنند که چرا کوششهایشان همان طوری که پیش بینی کرده بودند جریان پیدا نکرده است و منجر به شکست شده است در نتیجه لب و لوجه شان آویزان و خشمگین هستند چونکه به اعتماد به نفسشان ضربه خورده است.

در زندگی روزانه به کرات تجربه می شود که چه نقش مهمی قاعده تکرار کردن در تأثیر پذیری انسان بازی می کند ولی اینان با وجودی که هر روز به عناوین و شکل‌های مختلف به این مسأله بر خورد می کنند، غافل از آن هستند و توجهی به آن ندارند. هیچ یک از مؤسسه های تولید لوازم آرایش، پودر لباسشویی، خمیر دندان و تیغ ریش تراش و... تا روی محصول جدید خود فکر نکنند یا آن را با یک آگهی در روزنامه و یا با یک فیلم کوتاه تلویزیونی به نمایش نگذارند، آن را به بازار عرضه نمی کنند. مسؤولین این مؤسسات بودجه هنگفتی را برای تبلیغات منظور می کنند و بر روی برنامه های تبلیغاتی خود جهت عرضه و فروش کالا کار می کنند و نقش اساسی برای آن قائل هستند و از طریق تبلیغات مختلف با خریداران کالای خود رابطه برقرار می کنند. آنها با تماس گسترده ای توجه مخاطبین و خریداران بالقوه را به خود جلب می کنند.

همه جا با بوق و کرنا پیام خود را بصدای می آورند و با طرق گوناگون و روش های مختلف اینقدر آن را تکرار می کنند تا سرانجام همه مجبور شوند آن را بپذیرند. و آن وقت است که ناگهان هزاران و یا میلیونها نفر به محصول تازه، یک ستاره سینما، یک شعار... که تا شش ماه قبل هنوز کسی از آن اطلاعی نداشت آن را شناخته و به آن معتقد می شوند.

هنگامی که تبلیغات یک بار موفق شد که یک پیام و یا چیزی را به مردم بشناساند، مدت زمان زیادی طول نخواهد کشید تا اینکه مردم آن پیام را بپذیرند، به وعده های آن عقیده پیدا کنند و سپس آنرا پیروی نمایند و پیروی کردن از خواسته های آن پیام یعنی مصرف، مصرف، مصرف... و بدین گونه محصولات، انسانها، برنامه ها، و ایدولوژی ها فروخته می شوند. چه دلایلی بایستی برای این عمل - تکرار - وجود داشته باشد که نه دشمن بلکه هر کدام از ما، اگر بخواهد در مقابل دشمنان روزانه اش در بازی کار پذیرانه وارد عمل شود، لازم است که این روش موفقیت آمیز را به خدمت بگیرد؟ با یک مثال سعی می کنم این مسأله را روشنتر بیان کنم:

چند سال پیش به یکی از دوستان همکلاسی قدیم خود برخورد کردم. در باره پیشآمدی شروع به صحبت کردیم که درست ده سال پیش دوستان ما را متعجب ساخته بود. این دوست همکلاسی آن موقع با یکی از زیباترین و جالبترین دختران ازدواج کرده بود، با وجودیکه در همان موقع هر جوانی تمام سعی کوشش خود را به کار می برد که با آن دختر ازدواج کند و اغلب آنها بهتر از همکلاسی ما به نظر می آمدند. آنها موقع شناستر، خوش برخوردتر، ورزشکار تر بودند و از موقعیت داخلی بهتری نیز برخوردار بودند، معهذ آن دختر با آن همکلاسی ام ازدواج کرد. من از همکلاسیم پرسیدم «چرا» آن دختر با داشتن آن موقعیت تو را برای ازدواج قبول کرد؟

او خندید و گفت: «خیلی ساده برایم ثابت شد که من یگانه شخص مناسب برای او هستم و من این مطلب را شش ماهی مرتب به او به شکلهای مختلف گوشزد کردم» در لحظه ای که این مرد مبارزه اش را برای ازدواج با این خانم شروع کرد، افراد زیادی نیز برای ازدواج، با او برخورد کرده بودند. این خانم در یک جریان اسکی یکی از پاهایش شکست و دو ماه با یک شکستگی سخت در بیمارستان محل بستری شد. اما کسی که درست از او خواستگاری می کرد، همکلاسی من بود که او درست احساس می کرد و می گذاشت که او فقط یک

چیز را بداند: «من یگانه مرد مناسب برای تو هستم.» طبیعی است که دوستم اینجا و آنجا همیشه از یک لغت استفاده نمی کرد. آن کلمه، گاهی دسته گلی بود و گاهی هدیه کوچکی، یک کتاب یا یک نوشته قدیمی و یا نامه ای بود. اما همه اینها در جهت همان مقصد، هدفگیری شده بود. و با وجودیکه این دختر او را کاملاً دیوانه می پنداشت، بعداً تسلیم خواسته او شد و به ازدواج با او گردن نهاد.

در ابتدای کار اصلاً به او توجه نمی کرد. ولی سرانجام به این نتیجه رسید که بهتر از این مرد، ممکن نبود کس دیگری را برای همسری خود پیدا کند. هیچ شکی نیست که اگر این دوستم بعد از دو و یا سه آزمایش، زمانی که این خانم به او توجه نمی کرد و همچنان طبق گفته اش او را دیوانه کامل می خواند، دست از کوشش بر می داشت و قطع امید می کرد، این عمل ازدواج واقع نمی شد و دوستم به هدفش نمی رسید. اما این دیوانه کامل، دختر را به این فکر و داشت که با او ازدواج کند. بنابر این چه چیز باعث شد که این خانم سرانجام با او ازدواج کند؟ یک بار دیگر مسأله را در تمام طول مدت، در حالی که تحت تأثیر عمل کار پذیرانه قرار گرفته بود و نیز از آن لحظه ای که او برای اولین مرتبه این مرد را پذیرفت تا لحظه عهد و پیمان فرارسید، مورد تجزیه و تحلیل قرار می دهیم تا ببینیم چه عوامل و مراحل در تغییر مسیر حرکت این دختر مؤثر بوده و بر او چه گذشته است؟ آنچه را که من در توصیف کامل و بیان آن وضعیت از زبان دوستم توانستم برداشت کنم را در شش مرحله زیر برایتان بیان می کنم:

۱ - این دختر خانم این مرد را به عنوان یکی از مردان جوان بی شماری که همه آنها به طریقی دست به اقداماتی می زنند که توجه او را نسبت به خود جلب کنند، مورد پذیرش قرار داد.

۲ - این مرد به نظر او «کاملاً دیوانه» آمد، این بدین مفهوم است که او نسبت به این مرد به قضاوتی رسیده بود، اما کمی هم تعجب او برانگیخته شده بود، بلکه باز هم:

۳ - هنگامی که این دختر خانم در خارجه بود، دوستم مثل اغلب افراد دیگر او را از دست نداد، بلکه بعکس کاملاً علاقمند به او بود. حتی او این زحمت را به خودش داد که آدرس او را پیدا کند تا بتواند مرتب نامه های محبت آمیزی برایش بنویسد. ابتدا این دختر خانم از جواب دادن به نامه هایش امتناع می کرد. اما سرانجام بدون اینکه حقیقتاً بداند چرا، به جواب دادن مبادرت ورزید. بالاخره با این روش برای اولین بار موفق شد که دختر خانم را از موضع انفعالیش نسبت به خود بیرون بیاورد و در نتیجه به مقصود رسید. و دختر خانم با او و آنچه را که برایش می نوشت فعالانه خودش را مشغول می ساخت.

۴ - با رد و بدل کردن مداوم نامه ها که اکنون شروع کرده بودند، این عمل را باز هم بر روی شخصیت او متمرکز کرده بود، و نامه ها تقریباً برایش بمنزله ارتباط دائم با وطنش به حساب می آمد.

۵ - هنگامی که دختر خانم بوطن بازگشت، به طور محسوسی دوباره این علاقه به سردی گرایید. مدت زمانی بعد که این دو با هم ازدواج کرده بودند و راجع به آن باهم صحبت می کردند. خانم پیش او اعتراف کرد که آن سردی تقریباً شبیه آخرین کوشش او برای فرار از دست او بوده است.

۶ - قبلاً ذکر شد که این خانم با یکی از آن افرادی که شاید مایل بود بعداً با او ازدواج کند به اسکی رفت مطمئناً این عمل نادرستی بود ولی وقتی که حادثه پیش آمد، مردی که او را همراهی می کرد، خیلی عصبانی شد و هنگامی که تعطیلاتش تمام شد برگشت. دوستم که قبلاً خوش را برای بسط و گسترش روابط با او آماده کرده بود نیز از این عمل جا خورد، اما بزودی برخوردش فائق آمد. او بکرات برایش گل فرستاد و به ملاقاتش رفت. در بیمارستان بود که او برای اولین بار بطور جدی با خودش خلوت کرد که آیا این مرد حقیقتاً همسر جالب توجهی که باید باشد نیست؟ در اینجا بود که: احساس نیاز به منافع و نکات مثبتی در او بیدار شد و موجب گشت این منافع و نکات مثبت را که در برابر چشمانش عبور داده شده بود درک کند. درواقع این داستان چیزی جز تایید و اثبات کامل چهارمین قانون کارپذیری نیست:

آمادگی گرفتن یک پیام و پذیرفتن آن با تعداد تکرار کردن آن رابطه مستقیم دارد و تاثیر آن در نتیجه تکرار کردن چند برابر می شود.

شکست و پیروزی

به همان اندازه ای که دشمن (مخاطب) راقدم بقدم نامطمئن می سازید، به همان اندازه اعتماد به نفس در شما زیاد می شود. لازم است که این مطلب را مد نظر داشته باشیم که تمام طول زندگی ما، یک تغییر و تبدیل دائمی بین فعالیت و کار پذیری، اطمینان و نا اطمینانی، حمله و دفاع یا پیروزی و شکست است^(۱).

ما همیشه بین این دو حالت متضاد در حرکتیم. یک روز در اینجا شاهد پیروزی و روزی دیگر در آنجا با ناکامی همراه هستیم. هرگز چنین نخواهد بود که ما همیشه فقط پیروز و یا همیشه فقط شکست بخوریم. بنابراین زندگی یک تغییر و تبدیل دائمی بین پیروزی و شکست است، و این به خود ما بستگی دارد که بیشتر بطرف شکست و یا در سمت پیروزی حرکت کنیم. این مستقل از ماست و ما نمی توانیم خودمان را از آن دور نگهداریم و همیشه پیروز باشیم، زیرا که طرف مقابل مانیز مثل ما در حرکت است. ما نباید توقع داشته باشیم که همیشه و در همه جا پیروز باشیم. یک چنین چیزی ضرورت ندارد، آن چه

۱ - آقای خمینی برای حذف گروهها، شخصیتها و کسانی که او را یاری کرده بودند با این روش عمل کرد: او اول حمله ای (از طریق کنایه، ایماء و اشاره غیر مستقیم یا آشکار) می کرد. در مقابل اینان کمی دلشان فرو می ریخت و کمی اطمینان خود را از دست می دادند و او خودش به همان نسبت اعتماد به نفسش زیادتر می شد و باز نوبت بعد حمله ای دیگر را آغاز می کرد و باز اینان با عقب نشینی خود، درجه اعتماد به نفس او را بالاتر و بالاتر می بردند. و او با استادی کامل این پروسه را به جایی می رساند که به سادگی او را قادر به حذف اینان می ساخت. و اینان بجای اینکه پس از حمله اول و یا دوم به خود آیند و حداقل اگر با هم متحد نمی شوند، از خصومت با یکدیگر در رابطه با او به کنار آیند، خود در عقب زدن یکدیگر به او کمک می کردند و قدم بقدم او را در ساختن و استمرار ولایت مطلقه فقیه یاری می رساندند.

مهم است اینکه: بپذیریم که شکست دقیقاً مثل پیروزی جزئی از زندگی ما را تشکیل می دهد. لازم است که باز هم قدمی به جلو برداریم و در این گام همیشه و باز هم همیشه بگوییم: بعد از اینکه دیگر برایم ممکن نیست که از شکست اجتناب کنم، تصمیم می گیرم که از هر شکستی که متوجه من می شود، بهترین تجربه را بدست آورم. این یک تصمیم مهم در زندگی است شکست می تواند اثر متفاوتی در زندگی ما باقی بگذارد:

الف - اگر هر شکستی را که تحمل می کنم به عنوان نتیجه نهایی کار به آن نگاه کنم، در این صورت این عمل موجب کم شدن اعتماد به نفس من می شود و خواهم گفت: «از انجام آن ناتوانم اصلاً معنی و مفهوم ندارد که یک بار دیگر آن را آزمایش کنم» و خیلی زود به این نتیجه خواهم رسید که من اصلاً از اول کوشش نکنم که بعضی از چیزها را تحقق ببخشم، زیرا از ابتدای کار بر من مسلم است: «این عمل موفق نخواهد شد، پس اصلاً برای چه آن را آزمایش کنم؟»

این بدین معنی است که هر چه بیشتر شکستی را با این دید که نتیجه نهایی و تغییر ناپذیر همان عمل است به آن نگاه کنم. در این صورت با هر مرتبه تکرار کردن آن، هرچه بیشتر اعتماد به نفس خود را از دست می دهم و عدم اطمینان و ثبات در من رشد میکند.

ب - از طرف دیگر اگر هر شکستی را بمثابه یک آزمایش، در سلسله تعداد زیادی از آزمایشها که بایستی آنها را به انجام برسانم تا اینکه به مقصود برسم، بنگرم، بنابر این چنین خواهم گفت: «این دفعه که موفق نشدم مهم نیست، من باز روی آن فکر می کنم که چه عواملی علت و سبب این ناکامی بوده است. و با شناخت عینی تر که از تفکر بر روی مسأله پیدا می کنم، موضوع را یک بار دیگر جمع بندی می کنم، اما این دفعه بهتر از قبل و سپس باز هم یک بار دیگر و باز هم یک بار دیگر تا اینکه سرانجام موفق به انجام آن بشوم.»

تفاوت این دو برخورد از یک شکست، اثرش را بر روی تصمیم و بر خورد بعدی نسبت به مسأله نشان می دهد. در حالت الف، تکرار کردن شکست موجب نا اطمینانی می شود و نیروی عزم و اراده ام را از بین می برد و در جهتی منحرف

می کند که عمیق تر هدفم را بیوشانم. در حالت ب- تکرار کردن، در عقیده و نظر تأثیر مثبت می گذارد: اگر من آن را در اولین مرتبه به دست نیاوردم، دومین مرتبه آن را آزمایش می کنم، سومین، چهارمین بار و هر بار با بهتر کردن وسایل و رفع اشکال و نقص قبلی، به طوری که حداقل خود آگاهی ام محفوظ باقی بماند. با تکرار کردن آزمایش موفقیت حاصل می شود و در نتیجه احتمال بزرگی وجود دارد که با این پیروزی اطمینان در من رشد کند و مرا برای ادامه کار تحریک و تهییج نماید. در اینجا بیشتر به قاعده تکرار کردن و منافع آن فکر می کنم.

میل دارم باز هم یک بار دیگر معلومات گذشته را به روش زیر جمع بندی کنم: با تکرار هر آزمایشی ما به هدف مورد نظر نزدیکتر می شویم، احتمال موفقیت که با اعتماد به نفس بزرگتری پیوسته است اوج می گیرد. اطمینان یا نااطمینانی دو صفت متضاد هستند که با بکار گیری قانون تکرار، نقش مهمی بازی می کنند. کار پذیرکنندگان که عمل کار پذیرانه را در حالت اطمینان شروع می کنند و تا پایان کار آن راهدایت می نمایند کوشش آنها بر این پایه استوار است که دشمن (مخاطب) را با اعتماد شان در تکرار کردن، کم کم به بی اعتمادی سوق دهند تا پیامشان را هرچه قویتر به عنوان یک نسخه اطمینان بخش به آنها تقدیم کنند. این عمل را تا زمانی ادامه می دهند که در اعتماد و اطمینان به پیامشان، نکات مثبتی را که آنها میل دارند، در آن مشاهده کنند. دقیقاً این همان چیزی است که در مثال گذشته در مورد دوستم شرح داده شد. بدین خاطر است که به وسیله تبلیغات هر روزه روی ما آزمایش می کنند که ببینند در کدامیک از سطوح اجتماعی و با کدام پیامی آنها می توانند بما نزدیکتر شوند. با تکرار کردن یک پیام گنجایش حقیقت آن بالا می رود و اثر آن پیام و گفتار عمیق می شود و نفوذ کار پذیرانه آن نیز قویتر می گردد.

روشهای مختلف تکرار کردن

سه روش مختلف کار پذیرانه ای که در تکرار کردن یک پیام اغلب بکار برده می شود از این قرار است :

۱ - تکرار کردن اکو مانند.

۲ - چند برابر کردن کمیت .

۳ - تقویت کیفیت .

داستان دوست همکلاسی ام را که چندی قبل قصد داشت با یکی از زیباترین و جالبترین دختران ازدواج کند را در صفحات قبل خواندید که او : پیام خودش را ماهها تکرار می کرد و همیشه همان یک پیام را به صورتها و علامتهای مختلف خبر می داد. واز تکرار آن پیام خسته نمی شد. این نوع تکرار دائمی یک پیام را در مدتی طولانی ، به شکلهای و علامتهای مختلف، می توانیم تکرار کردن اکو مانند بنامیم. این نوع تکرار کردن یک نوع پایداری تزلزل ناپذیری را باخودش پیش می آورد و به وسیله همان پایداری است که اثر می کند. در تکرار کردن اکو مانند هرچه زودتر مخاطب (دشمن) نفعی را در آن برای خود باز شناسد ، به همان اندازه سریعتر او را به موفقیت هدایت می کند. مثلاً وقتی شخصی به زنی نه چندان زیبا ، دایم او را مطمئن سازد : «تو خیلی قشنگ هستی» . آن زن در کمتر از چند مرتبه به آن معتقد می شود، چون او می خواهد که به آن معتقد باشد و در آرزوی داشتن زیبایی است که حالا پیام داشتن آن را می شنود .

تقویت کردن و تغییر دادن قالب کار، هنگامی ضرورت پیدا می کند که مخاطب از ابتدای کار با بی تفاوتی و یابدگمانی در مقابل یک پیام ایستاده است. نکته قابل توجه این است که : هر بار تکرار کردن وقت مناسبی را لازم دارد و لحظه جداگانه هر تکرار را باید با کمال دقت انتخاب کرد. اگر به وقت

مناسب هر تکرار دقت نشود و در هر موقعیتی آن پیام را تکرار کنیم ، از آن نتیجه ای نخواهیم گرفت. هر کسی از روی تجربه شخصی این را می داند که ما به ندرت از پیشنهاد کمک کردن دیگری در زمانی که نیاز به کمک نداریم ارزش قایل می شویم. اما اگر همین شخص به ما همین پیشنهاد را هنگامی که ما احساس می کنیم که در تمام دنیا تنها مانده ایم بکند، در این صورت هرگز او را فراموش نمی کنیم و تا زنده هستیم سپاسگزار او باقی خواهیم ماند.

چند برابر کردن کمیّت

هر چه تعداد بیشتری از مردم یک پیام یا خبری را تأیید کنند، به همان نسبت آن پیام و یا خبر قابل باور کردنی تر می شود. ده شاهد که نظر یکسانی را بیان کنند، بیشتر قابل قبول می افتد تا هفت شاهد. تأیید مطلبی از تعداد معینی از انسانها که گذشت ، وی را از اثبات کردن عینی آن منصرف می سازد و آن تکرار را به عنوان حقیقت می پذیرد و کمتر دنبال صحت و سقم آن می رود. بر همین اساس شایعه ساخته و پرداخته می شود.

وقتی به طور منظم شایعه ای را در جاهای مختلف پراکنده کردند و این شایعه جای خود را در فضا باز کرد، از آن زمان به بعد هر کسی که آن را بشنود ، ناخود آگاه آن را باور می کند و می پذیرد و خودش نیز آن را برای دیگران تکرار می کند. حتی نیازی احساس نمی کند که اندکی روی صحت و سقم آن تحقیق کند. اغلب در پاسخ مخاطبی که صحت آن را جويا می شود، اظهار می دارد که : خودش شاهد ماجرا بوده است و یا دیده است ، یا خودش آن را تحقیق کرده ، یا از منابع موثق با گوش خودش آن را شنیده ، و یا افرادی که در بالا دست اندر کار هستند خبر داده اند و ...

یا . . . هنگامی که شایعه ای موافقت یک اکثریتی را کسب کرد، به عنوان یک حقیقت محض جا می افتد و چنانچه کسانی بخواهند دروغ بودن آن را اثبات

کنند و اسناد و ادله کافی نیز داشته باشند کمتر مورد قبول واقع می شوند و مهمتر اینکه مردم نسبت به خود این افراد مشکوک می شوند و فکر می کنند که کاسه ای زیر نیم کاسه است که می خواهند بگویند این حقیقت دروغ است. بدین دلیل است که در بسیاری از مواقع شایعه کار ساز می شود و اثر مخرب خودش را می گذارد. اگر این واقعیت را باور ندارید، می توانید شخصاً صحت آن را آزمایش کنید.

در بسیاری از مواقع بخصوص که هیأت حاکمه بخواهند نظر مردم و یا موضع آنها را نسبت به مسأله ای قبل از عمل جویا شوند، شایعه ای متناسب با آن می سازند و به وسیله عوامل خود آن را انتشار می دهند. بعد از مدت زمانی، اثر آن را در بین مردم تحقیق می کنند و سپس کار مورد نظر را انجام می دهند و یا از انجامش در می گذرند. در بعضی مواقع دیگر که بخواهند کار مهمی در خفا انجام دهند و حداقل تا آب ها از آسیاب نیفتاده مردم از آن مطلع نشوند، باز شایعه ای متناسب با طرز تفکر و روحیه مردم می سازند و مردم را مدتی با آن شایعه سرگرم و به خود مشغول می کنند، در کشور ما از این قبیل کارها بسیار شده و باز هم میشود.

به دلیل اثر تخریبی شایعه وقتی بخواهند شخصیت‌هایی را از صحنه حذف کنند، اول به پخش شایعه در اطراف آنها می پردازند و بعد از آنکه آن شایعات اثر خود را در بین مردم گذاشت، با تمام قدرت به مقابله با آنها بر می خیزند و تحت نام حمایت از مردم، با نام و قدرت همین مردم آنها را حذف می کنند. اکنون لازم است که بار دیگر روی طرحهایی - علائم و نکاتی - که برای تقویت کردن کمیّت بکار برده می شود تأکید بشود:

- «همه می گویند آن صحیح است». یا
- «اکثریت مردم با آن موافق هستند». یا
- «بندرت کسی با آن مخالفت کرده است».

و...

اینها اثرات مهمی در بردارند. طبیعی است که اگر اشارات عددی را گاه و بیگاه و در فرصتهای مناسب بتوان با علائم در صدی جانشین کرد، تأثیر آن زیاده‌تر می‌شود. به عنوان مثال اگر پنج نفر از ده نفر نسبت به مسأله ای رأی موافق دادند، در حالی که افراد باقیمانده نسبت به آن مسأله بی تفاوتی نشان دادند. شخص مجربی که می‌خواهد دیگران را تحت تأثیر قرار دهد نمی‌گوید: «پنج نفر با آن موافق هستند». بلکه می‌گوید: «۵۰٪ تمام حاضرین به آن رأی موافق دادند.» و یا برعکس از بین ۴۲۰۰ نفر، ۲۱۰۰ نفر با آن موافق هستند. در مورد اخیر بدلیل بزرگی عدد و تأثیر مهمی که دارد، انسان آن را بهمین شکل ذکر خواهد کرد.

اینچنین است که می‌گویند: تکرار کردن، ریشه‌ای‌ترین روش تأثیر پذیری است. نتیجه‌ایکه از تکرار کردن حاصل می‌شود را می‌توان چنین خلاصه کرد: تکرار کردن اثبات می‌کند، تکرار کردن ترقی می‌دهد، تکرار کردن مجبور می‌سازد، تکرار کردن موجب توجه و دقت می‌شود و تکرار کردن تمرین کردن بدست آوردن چیزی است و کسی که زیاد تمرین کند حاصل را از آن خود می‌گرداند.

تقویت کردن کیفیت

اگر پیامی بوسیله چند روزنامه در سطح وسیعی انتشار پیدا کند، کیفیت آن راتقویت خواهد کرد. تقویت کردن کیفیت به این علت است که یک تمایل عمومی وجود دارد که «آنچه را که در روزنامه آمده است» بیشتر باور کنند. حتی بسیاری از مردم به خاطر آن، چنان تمایلی نشان می‌دهند که یک احتمال یا ظن و گمان در روزنامه ای را با چشم حقیقت نگاه می‌کنند. وقتی که در اولین قانون کار پذیری از رسانه‌های گروهی به عنوان یکی از مهمترین شش دشمن

یاد شد، که ما در بازی تحقیق کردن روزانه در مقابل آن قرار داریم، نشان این تمایل است که مردم مطالب چاپ شده در روزنامه ها را بدون قید و شرط بجای حقیقت می پذیرند. آنچه که به وسیله رسانه های گروهی علاوه بر روزنامه، در رایو و تلویزیون، مجله، کتاب و... نقل می شود با یک فاکتور قابل قبولتری به آن نگریسته می شود تا چیزی که به وسیله آشنایی برای ما نقل می شود. تمام اینها اساس و پایه ای برای باز هم بزرگتر کردن کیفی یک پیام است. وقتی یک روزنامه یا یک مجله عملی را گزارش می دهد:

«محقق و دانشمند آمریکایی پروفیسور آنتونی وایلر (Anthony Wyler) بعد از سالیان دراز آزمایش و تحقیق از ۴۰۰۰ خانم، مشخص کرده است که قرصهای ضد حاملگی برای خانمهای با فشار خون پائین، می تواند باعث به وجود آمدن سرطان بشود.» این پیام به وسیله عوامل زیر پر قدرت می شود:

۱- این مطلب در روزنامه آمده است.

۲- یک پروفیسور، یک دانشمند که او علاوه بر اینها در آمریکا هم زندگی می کند، در مقیاس وسیع و استثنائی قابلیت اعتماد را داراست.

۳- این قابلیت اعتماد با این نشانه که او معلومات خودش را؛ در طول سالیان آزمایش و مورد توجه قرار دادن بیش از چهار هزار خانم؛ به دست آورده است، افزایش پیدا کند. بزرگ کردن با کمک رسانه های گروهی و شخصی که بخصوص دارای درجه بالایی از وثوق است و باز هم پر قدرتر کردن به وسیله تعداد زیادی از خانمها نیز بدان افزوده شده است. تجار، حکومت ها، سیاستمداران و تعداد بی شماری از فروشنده های کار کشته دیگر که برای مقاصد خود تبلیغات را به خدمت می گیرند، از اثرات قانون تکرار کردن آگاهی دارند. آنها بیشتر از هر روش دیگری، از چند برابر کردن کمیت و تقویت کردن کیفیت استفاده می کنند. مثلاً مخملباف، جمشید مشایخی، گل آقا، آتش افروز، مایکل جکسون، و... برای بسیاری از علاقمندان به فیلم و سینما، رادیو و تلویزیون، مطبوعات و موسیقی، می تواند تقویت کننده قابل باور تری برای رساندن یک پیام باشد. اغلب کسانی که می خواهند بجای استدلال و اثبات امری و یا ادعایی از احساس

و تمایل مردم استفاده کنند، بیشتر از متخصصینی که در نزد توده مردم از احترام خاصی برخوردار هستند کمک می گیرند، از آنها به عنوان تقویت کننده ادعای مورد نظر و یا کالای خود بهره می جویند، گاهی اوقات برای جا انداختن و یا اثبات ادعایی از متخصصینی که زمینه تخصصی آنها حتی چیز دیگری است و تنها عنوان و یا تیترا تخصصی را یدک می کشند و از احترامی نیز برخوردار هستند سود می جویند.

این مسأله از اینجا سرچشمه می گیرد که توان کاری و ادعاهای این متخصصین و یا کسانی که عنوان اجتماعی خاصی دارند، برای افراد عامی کاملاً مبهم و غیر قابل فهم است، چه بسا بسیاری از ایشان، از چیزی که اصلاً نمی دانند و یا نفهمیده اند با احترام حمایت و دفاع می کنند. این نکته نیز پذیرفته شده است که نظر و موضع افرادی که از یک نوع عنوان اجتماعی برخوردار هستند و به عنوان اشخاص مقبول و قابل باوری معرفی شده اند، درست و قابل قبول است. مثلاً اگر یک فرد عامی بدون برخورداری از یک احترام عمیق کارشناسی، برای شما طرز کار انواع کامپیوتر و کاربرد آنها را توضیح دهد، شما حرفهای او را خیلی کمتر باور خواهید کرد تا از شخصی که به عنوان تکنسین کامپیوتر به شما معرفی شده است با وجودی که ممکن است توضیحات او خیلی کمتر برای شما قابل قبول و قابل پیروی کردن باشد. اگر یک سیاستمدار شماری از موفقیتها را نام ببرد، حتی الامکان نسبت به این گفته های او اعتماد نمی کنید. اما اگر او، همان تعداد موفقیتها را از طریق دوربین تلویزیون به عنوان نتیجه سالیان دراز تحقیق کار یک کمیسیون تحقیقاتی از اشخاص کارشناس مهم به شما معرفی بکند، خیلی بیشتر او را باور می کنید و برخورد شما نیز این نکته آشکار است که او بندرت ممکن است نتیجه تحقیقاتی را که برای خودش زیان در برداشته باشد به عنوان شاهد نقل قول کند.

مواردی که ما روزانه در تمام بخشهای دیگر زندگی با آن روبرو هستیم کمتر دیدنی به نظر می رسند و انسان با وجودی که با آنها برخورد دارد و آنها را مشاهده می کند، کمتر بدانها توجه می کند و کمتر قابل دید هستند:

- اگر در کارخانه و یا موسسه ای همکاری لیست جمع آوری اعانه برای خرید هدیه عروسی منشی را به شما تقدیم بکند با اطمینان خاطر از او خواهید پرسید: «دیگران چه مبلغی داده اند؟» اگر دیگران مبلغ X را داده باشند، این مبلغ برای شما مبلغ قابل قبولی خواهد بود.

- هنگامی که آگهی های تجارتي تلویزیون را می شنوید: «یک میلیون خانم خانه دار از آب لیموی ما استفاده می کنند» این یک علامت مرغوبیت نزد شما خواهد بود. با وجودی که این اثبات نمی کند که این آب لیمو بایستی خوب باشد. در حالی که هیچکس این استدلال را برای اثبات این مدعا قبول ندارد، متخصصین فن بدین طریق اطمینان و اعتماد شما را به این پیام جلب می کنند و شما ناخود آگاه آن را باور می کنید.

تقویت کننده ها، بسته به نوع کالا، ادعا، فکر و عقیده متفاوت خواهند بود و معمولاً از شخصیت های اجتماعی، کارشناسان، متخصصین، ستارگان سینما، خوانندگان معروف، رادیو و تلویزیون، مطبوعات به عنوان تقویت کننده برای توده مردم استفاده می کنند. وقتی چیزی، ادعایی، خبری و... از زبان اینان بگوش مردم برسد، کمتر نیاز به استدلال و اثبات دارد تا اینکه همان ها وسیله آدمهای معمولی عرضه بشود. شما هم می توانید از تمام مواردی که در اینجا توضیح داده شد، اگر بخواهید از آنها در جهت منافع شخصی خود استفاده کنید. انسان خیلی زود وسیله این تقویت کننده ها کارپذیر می شود.

برای مصون ماندن و کاپذیر نشدن در برابر اینان، تنها روش موفقیت آمیز اینست که انسان در برابر هر ادعایی و یا چیزی جای چون و چرا برای خودش باقی بگذارد. مطلب و ادعا وسیله هرکس و یا هر شخصیتی که ارائه شود،

محتوای آن را بشکافد و آن را مورد ارزیابی و انتقاد قرار دهد و ببیند که آیا این ادعا و یا مطلب ارائه شده می تواند واقعیت خارجی داشته باشد یا خیر؟ اگر انسان این جرأت و شهامت را بخود داد که هرچه به او ارائه می شود، وسیله هر شخصیت اجتماعی، سیاسی، مذهبی و... و بخصوص شخصیتی که مورد علاقه اش می باشد، جای سؤال و جواب را باز بگذارد و بتواند نسبت به آن ادعای ارائه شده چون و چرا بکند، کمتر خطرات کارپذیری او را تهدید می کند.

شما به کرات دیده اید کسانی که در برابر هر مسئله ای چون و چرا می کنند و به سؤال و جواب می پردازند کمتر اغفال می شوند و این گونه افراد همیشه مزاحم کسانی هستند که می خواهند افراد ناخودآگاه را با استفاده از برانگیختن احساسات آنها به دور خود جمع کنند و آنها را در جهت اهداف خاص خود به این طرف و آن طرف بکشانند. افرادی که از تحمیق کردن افراد سود می جویند، سعی می کنند کسانی را که سؤال و جواب می کنند به هرطریقی که شده طرد کنند. چون می ترسند که اینان وسیله آگاهی و پراکنده کردن دیگران از دور و بر خود بشوند. همیشه یادبگیرید و به خاطر داشته باشید که هیچ چیزی را، از هرکسی که باشد بدون وچرا نپذیرید، مسأله را از درون برای خود بشکافید و آن را تجزیه و تحلیل کنید و سپس در مورد قبول و یا رد آن تصمیم بگیرید.

چشم پوشی از خطای دشمن

چشم پوشی از خطای دشمن (مخاطب) بلند نظری و شجاعت است. مردمان زیادی وجود دارند که استادانه این را درک میکنند که چگونه آن را مورد بهره برداری قرار دهند و از این عمل نتیجه ای برای خودشان بیرون بکشند. این عمل در زمینه سیاسی و اقتصادی کاربرد زیادی دارد و به ویژه کار برد آن در زمینه سیاسی به قدری چشمگیر است که صدای بسیاری را در خواهد آورد.

در نهضتها و انقلابها و نظایر آن ، رهبران فوری از دشمن های قدیم چشم پوشی می کنند و با این عمل خود آنها رامطیع و فرمانبردار خود می سازند: شهریان ، به ویژه شهریان نو خاسته ، در میان کسانی که در آغاز کار خویش بدیشان بدگمان بوده اند یاران وفادارتر و کار آمدتری یافته اند تا در میان آنانی که از آغاز به ایشان پشتگرم بوده اند... در این باب نمی توان حکم کلی کرد، زیرا بستگی به روزگار دارد. تنها می خواهیم گفت که بدست آوردن دل کسانی که در آغاز در شمار دشمنان بوده اند کار دشواری نیست ، اگر شهریار به پشتیبانی آنان نیاز داشته باشد . اینان بیشتر از جان و دل خدمت خواهند کرد تا آن خاطرۀ ناخوشایندی را که از خود در ذهن شهریار گذاشته اند بسترند. و شهریار از اینان بیشتر برخوردار خواهد شد تا آنانی که در خدمت وی خاطری آسوده دارند و می توانند کار را به فراموشی بسپارند . شاید شما از این مطلب متعجب شوید، اما این یک واقعیت است زیرا: دوستان و یاران قدیم خود را وارثان و صاحبان قدرت جدید می دانند ، از چم و خم و کم و کیف کار و رمز و رازها مطلعند، نقاط قوت و ضعف را خوب می دانند، دوستان و دشمنان قدیم را می شناسند و با آنها ارتباط دارند . تمام اینها عوامل بسیار مهمی است که می توانند در موقع خودش بر علیه رهبران از آنها استفاده کنند، علاوه بر اینها توقع دوستان و یاران قدیم از این نعمت بدست آمده بسیار زیاد است و اغلب هر کدام ادعای رهبری آن را دارند و معتقدند که نظریات ، تجربیات و تئوری و تداوم کار اینان بوده است که این انقلاب به ثمر رسیده است و لذا طبیعی است که خود را وارثان آن بدانند. اما دشمنان قدیم از تمام اینها بی بهره اند و یا بهره چندانی ندارند ، که بتوانند خطر ایجاد کنند و هرچه که به آنها داده شود ولو ناچیز باشد از آن راضی و خشنود می شوند . وسعی می کنند که وفاداری خویش را نسبت به نظام جدید ثابت کنند. و

۱- شهریار، نوشته نیکو لوماکیا ولی، ترجمه داریوش آشوری ، ص ۱۰۱

۲- و به همین علت است که می گویند: انقلاب فرزندان خود را می خورد چون هر گروه و دسته ای ، شخص و شخصیتی انقلاب را از آن خود میداند و گروه اصلی نیز که اهرم قدرت را در دست خود دارد و درصدد غلبه قدرت و هژمونی خود بر تمام آنهاست و بخصوص رهبر آن که آن راحق مسلم و خدا دادی خود می داند . برای غلبه قدرت خود و استقرار دیکتاتوری خودکامه بخش عظیمی از دوستان قدیم را مزاحم خود می بیند و هیچ انتقادی را نمی تواند تحمل کند. برای حذف اینان دست به انواع و اقسام ترفندها می زند و با تکیه بر توده مردم اینان



را از صحنه خارج می‌سازد. نگاه کنید به انقلاب اسلامی ایران: مجاهدین منافقین لقب همینکه از خطای گذشته آنها چشم پوشی شده و متعرض آنها نشده اند سپاسگزارند. یکی دیگر از روشهایی که باتوجه به اشتباه و خطای دشمن در سطح وسیع متداول گشته، بهره برداری از قانون تکرار است و در این حالت تذکر دادن دائمی به یک اشتباه و خطا یا یک ضعف و ناآگاهی است. بدین طریق اعتماد به نفس دشمن (مخاطب) ضعیف می‌شود و همزمان طرف مقابل رانقویت می‌کند و در بسیاری موارد به کاربردن صحیح و بجای آن، بعداز مدت کمی یک نسبت وابستگی قوی بوجود خواهد آورد.

تملق ماهرانه و تنزل دادن ارزش

نوع دیگر این روش که باز هم ظریفتر و محیلانه تر است: پیوند دادن تملق ماهرانه و تنزل دادن ارزش باهم است. این روش می‌گوید: برای آنچه که توان انجام آن را داری، باید پول بیشتری کسب کنی و یا یک موقعیت و پست بهتری داشته باشی، بنابراین عمل کن و در صورت عمل کردن است که می‌توانی نتیجه بیشتری برای خود حاصل کنی. به عنوان مثال چند مرتبه اول هنگامی که خانمی به همسرش ابراز محبت و ستایش بکند، آن شوهر در خود احساس شعف خواهد کرد و بدون دغدغه فکری قادر خواهد بود کار و توانایی خودش را توضیح دهد و نیز می‌تواند توانایی و استعداد خود را به شکل تحسین آمیزی ظاهر کند و بدرخشد.



را از صحنه خارج می‌سازد. نگاه کنید به انقلاب اسلامی ایران: مجاهدین منافق لقب گرفتند و سرانجام مبارزه مسلحانه آغاز کردند و بهترین وسیله را برای حذف خود فراهم کردند، نهضت آزادی با تفاوتهایی نسبت به بعضی از اعضا آن، عوامل آمریکایی خوانده شدند، جبهه مرتد ملی شد، بنی صدر و دار و دسته او لیبرال پیچیده و ضد ولایت و فقیه شدند، و در پایان قائم مقام رهبری آیت اله العظمی منتظری، فقیه عالیقدر، سقیه عالیقدر خوانده شد و در نتیجه هر کدام به نحوی و به شکلی حذف شدند.

در دفعه بعد خانم در حین مکالمه، ماهرانه آن را بسوی زینت آلاتی که همسایه اش برای خانمش خریداری کرده است سوق می دهد و بدین طریق پیام خودش را کامل خواهد کرد. خانم خواهد گفت: «خانم فلانی که در مجالس اخیر خیلی مورد توجه قرار گرفته است برایم نقل کرد که اکنون هر جا وارد می شود، در میان جمع می درخشد. اگر توهم پول بیشتری به خانه می آوردی، من نیز برای خودم یک چنین زینت آلاتی خریداری می کردم و این افتخاری است برای تو. امانتو هیچ کار نمی کنی. تو خودت آقای فلانی را نگاه کن، او خیلی کمتر از تو کار می کند و خیلی بیشتر از تو پول در می آورد.» آقا در برابر این سرزنش خانم نمی خواهد بی تفاوت باقی بماند و قول می دهد برای اینکه از شرش خلاص بشود یک کاری بکند. شاید در آن لحظه می داند که هیچ کاری نخواهد کرد چون چیزی در بساط ندارد. شاید هم برای ایام فراغتش یک کاری دست و پا کند که پول بیشتری بدست آورد و در نتیجه ستایش خانم را برای خود به ارمغان آورد. باز زمانی فرا می رسد که بازهم خانم دوباره شروع می کند او را سرزنش بکند و به بهانه اینکه او این دفعه خیلی کم وقت برای او و بچه دارد، چون ماشین ظرفشویی ندارد و این بازی از نو شروع می شود و همیشه خانم در حالت تهاجمی و شوهر در یک حالت تدافعی است. کم کم با تکرار کردن دائمی پیام در زمانهای مشخص او به این نتیجه خواهد رسید که در برابر خواسته هایی که از او انتظار دارند، یک شخص ناتوان است و قادر نیست به طور شایسته مثل سایر مردان وسایل آسایش خانواده اش را فراهم کند. از این زمان است که خانم مدتی طولانی قبضه قدرت را در دست خواهد داشت و قادر به انجام هرکاری است و آنچه را که اراده کند، قادر است آنرا عملی سازد. شوهر نیز برای این که گهگاهی بلند نظری مردانه اش را اثبات کند خانم را تأیید خواهد کرد.

روش تملق گویی همراه با خوار و خفیف کردن - شخصیت زدایی کردن - تنها به وسیله خانمهای کار آزموده در جهت منافع خود مورد بهره برداری قرار

نخواهد گرفت بلکه در زمینه های مختلف از این روش مجرب استفاده می کنند. تبلیغات تجاری و سیاسی از متداولترین زمینه ایست که این روش در آنها کاربرد وسیعی دارد:

- از یک طرف در تبلیغات تجاری مصرف کننده، به عنوان خریدار بالقوه کالا مورد ستایش و چاپلوسی قرار می گیرد و از طرف دیگر برای وابسته کردن انسان به یک نیاز مشخص بهر وسیله ای متشبت می شوند و چنین القاء می کنند که با مصرف کردن این کالای مشخص است که برآورده کردن کامل آن نیاز را امکان پذیر می سازد. وقتی که تبلیغات تجاری تلویزیون مکرر اثر آنی خودش را از پیش به ما القاء می کند و نشان می دهد که چیزی غیر از این اتفاق نیافتاده است جز اینکه دندانها یکی پس از دیگری می افتد. بدین طریق است که ماتهیدید تحریک بر انگیزی را دیده و می شنویم: «اگر تو خمیردندان X را استعمال نکنی، برتو نیز آن خواهد رفت که بر دیگران رفته است.»

- در زمینه سیاسی نامزدهای انتخاباتی برای این که باز هم رأی خود را به آنها بدهیم، در یک محدوده زمانی مشخصی ما را مورد چاپلوسی و ستایش قرار می دهند و بعد که به مقصود و هدف خود رسیدند، تمام آنچه را که همراه با ستایش به مردم وعده داده بودند و یا به خاطر آنها از طرف موکلین خود انتخاب شده اند را بکلی فراموش می کنند. من گاهی اوقات متعجب می شوم که چگونه در نیمه شب با اتومبیل برای عبور از یک چهارراه در پشت چراغ قرمز می ایستم و از خود می پرسم:

«به چه علت من اینجا توقف می کنم تا چراغ راهنمایی خود کار سبز شود، در حالی که تا چشم کار می کند، هیچ وسیله نقلیه ی دیگری دیده نمی شود؟» اینها پیامهای همیشگی حکومت هستند که دائماً به ما خاطر نشان می سازند و زنگ خطر را بصدای ما می آورند: «ما بتو می گوییم چه وقت مجازی از چهارراه عبور بکنی، اگر بخواهی خودت در این باره تصمیم جدی بگیری ما به تو این اجازه را نمی دهیم و تو خیلی نادان هستی که خود سرعت عمل کنی.» فرمول همیشگی تکرار، تحریک و تهییج کردن بقرار ذیل است: «فکر نکن! تو این را

نمی فهمی، ما این را برای تو انجام می دهیم، آن را فقط بما واگذار کن، ما آن را بهتر می دانیم و می توانیم بهتر آن را انجام بدهیم.» علاوه بر اینها با تهدید به پرداخت کردن جریمه، این پیامها تقویت می شود و کم کم ما را وابسته و کار پذیر می سازند و مرتب پیامها را همراه با پرداخت کردن جریمه در صورت اجرا نکردن آنها به ما هشدار می دهند، و در این مانور دادن هاست که شوهر کشف می کند، که در زیر ضربات شلاق خانم ایستاده است، همچنانکه مردم کشف می کنند که تحت لوای قانون و مشروعیت در زیر انواع فشارهای دستگاههای حکومتی بسر می برند. کار برد این روش در دستگاه اداری از تبلیغات تجارتي با دو نکته مهم زیر از هم متمایز می گردند:

۱ - رنگ کردن و اعمال نفوذ در مردم به وسیله تبلیغات تجارتي شخص کار پذیر شونده با قضاوت انتقاد آمیز می تواند از موضع فعال، با کمک ارزیابی نقا دانه و شناخت روش با آن برخورد کند، و در نتیجه فضای نسبتاً بزرگی را برای تصمیم گیری آزاد خود باقی می گذارد و او براساس ارزیابی و مسؤولیت شخصی خود قادر است از آن بهره برداری کند.

۲ - رنگ کردن و اعمال نفوذ به وسیله دستگاههای اداری امکان تصمیم گیری آزاد را خیلی بیشتر برای فرد فرد افراد تقلیل می دهد. زیرا اعمال نفوذ کردن در مردم با استفاده از احساسات و نا آگاهی، بدون شانس برابر و امکانات مساوی به اجرا در می آید. و در زیر چتر یک قدرت مسلط، تحت فشار قرار گرفتن، اختلاس، جریمه کردن و مجازات به صورت یک سیستم قانونی و مشروع در خواهد آمد، که در آن سیستم برداشتن گامهای شخصی برای عمل، محلی از اعراب نخواهد داشت. در چنین دستگاهی برای خلاقیت شخصی به ندرت فضای خالی باز می گذارد و روز به روز استعداد و خلاقیتها کشته می شوند و چاپلوسی و تملق اوج می گیرد. هنگامی که تحمیق کردن مشروعیت قانونی بخود بگیرد و به صورت یک سیستم حکومتی در آید بسیار خطر ناک می شود و مقابله با یک چنین دستگاه تحمیق کننده ای بس دشوار و سنگین خواهد بود. از اینجا به بعد هر حرکتی تحت لوای مقابله با حکومت قانونی و مشروع، و یا

برهم زدن امنیت اجتماعی و یا براندازی، بشدت درهم کوبیده می شود و گاه دامنه قدرت و حفظ آن بجایی کشیده می شود که عزیزترین یاران خود را از دست می دهد. و چون توده مردم ساده اندیش و ظاهر بین هستند، اعمال آنها را تأیید خواهند کرد و آنها را خواهند ستود: پس همان به که شهريار در کار دست یافتن به دولت و پایش آن باشد. روش وی هر چه باشد نیک شمرده خواهد شد و همگان آن را خواهند ستود. زیرا مردم عامی همیشه بنده ظاهرند و سرانجام کار. و جهان آکنده از مردم عامی و آن اندک شماری که از رمزه عوام نیستند چه جای گفتار، آنجا که انبوه مردم هوا خواه دولت باشند.^(۱)

حتی کار بجایی می رسد که روشنفکران نیز تحمیق می شوند و برای اعمال خود از آنها الهام می گیرند. گویی اینها حقایق تغییر ناپذیری هستند و کار از این هم فراتر می رود، تا جایی که خود رأس سیستم را نیز مجذوب خود می سازد و گمان می برد که تمام کائنات به کاکل اینان می چرخد.

نه مهارت استالین و هیتلر در هنر دروغگویی، بلکه این واقعیت آنها را مجذوب ساخته بود که ایندو توانسته بودند برای پشتیبانی از دروغهایشان توده را بصورت یک واحد جمعی با شکوه سازمان دهند. برای این روشنفکران که می دیدند واقعیت متحرک در رژه های میلیونی جنبش از این جعلیات پشتیبانی می کنند و برای عمل از آنها الهام می گیرند، بمنزله این بود که همان جعلیات، به تصویب تاریخ رسیده باشند.^(۲)

روش تحقیر همراه با تحبیب و یا تحبیب همراه با تحقیر روش بسیار کار آمدی برای تحمیق و وابسته کردن است. در این روش سعی می شود که شخصیت طرف خرد بشود، گذشته اش یکسره باطل و از بین برود و بصورت آلتی دردست آنها در آید و دریک کلام از او شخصیت زدایی بشود. اما برای اینکه شخص مورد نظر متوجه نشود، این کار خیلی با مهارت و ظرافت انجام می پذیرد، بدین صورت که: مرحله به مرحله پیش می روند، ولی همزمان به بزرگ کردن، ستایش کردن و قدرتمند جلوه دادن واهی از او می پردازند، و او نیز در اثر این ستایش و تحبیب اغفال می شود و این باور در او پدید می آید که: « آنها راست می گویند و حق بجانب آنهاست و این خود او بوده است که در تاریکی می

۱- شهريار، نیکولو ماکیا ولی، ترجمه داریوش آشوری، ص ۸۸

۲- توتالیتاریسم، نوشته هانا آرنت، ترجمه محسن ثلاث، ص ۸۴

زیسته است و بر باطل گام می نهاده است.» روش خُرد کردن شخصیت و تحبیب همآهنگ در سیاست و بخصوص برای اعتراف گرفتن از مخالفین سیاسی برعلیه خودشان و گروهشان بسیار رایج است.

در سیستمهای دیکتاتوری وقتی مخالفین سیاسی خود را دستگیر می کنند ، از این روش برای به زانو در آوردن و خوردن آنها که در بند هستند استفاده می کنند : از یکطرف آنها را ستایش می کنند و از طرف دیگر یکسره گذشته اش را نفی می کنند و به او القاء می کنند که تو به این بزرگی چطور در یک چنین خط اشتباهی گرفتار شده بودی ؟ از یک چنین شخصیتی نظیر تو بعید است که در گذشته دنبال این اشتباهات رفته باشد. اما خوب جای شکر باقی است، تو می توانی همه گذشته را جبران کنی و قدرت واقعی خود را نشان دهی. و به توده مردم باز گردی و شخص اسیر در بند هم که راه نجاتی نمی بیند و اطلاعات یکطرفه به او داده می شود ، به مرور این باور به او دست می دهد که اینان راست می گویند و این من بوده ام که در اشتباه و خطا بوده ام و بدین ترتیب ناخود آگاه و همراه با ترس خود را در اختیار آنان می گذارد و آنان نیز او را مورد بهره برداری قرار می دهند.

فصل پنجم

پنجمین قانون کاربردی: احساسات

اغلب انسانها، به وسیله موضع احساسیشان مشخص می شوند و نه وسیله تفکرات عقلانی و منطقی اشان. خشم و شادی یا به نمایش گذاشتن احساسات آمیخته با ارزش مانند: شرافت، مردانگی، نام نیک، شجاعت و... که با تحریک کردن وجدان می توان آنها را مورد خطاب قرارداد، اثرات آنی تحریک کردن احساسات هستند.

کسی که این را درک کند و از یک چنین فرضهایی در بازی کار پذیرانه برای منافع شخصی خودش آن را مورد بهره برداری قرار دهد، می تواند عکس العمل دشمن (مخاطب) را به احتمال قوی از پیش مشخص کند. کسانی که این مطلب را درک کنند و بتوانند یک فاصله انتقادی را با خودشان و احساساتشان حفظ کنند، چنان عمل خواهند کرد که دشمنان از نقاط ضعف شخصی آنها نتوانند بهره برداری کنند.

چنانچه شما از قدرت احساسات وقوف داشته باشید، بسیاری از واقعیات را در زندگی خود با دید دیگری ارزیابی خواهید کرد. هیچ تفاوتی نمی کند که چقدر شما زیرک و با هوش هستید و از وابستگی ها نیز آزادید، هنگامی که زندگی تا بحال خودتان را مورد توجه قرار دهید، چاره ای جز پذیرفتن تمام آنچه را که تا بحال انجام داده اید، ندارید. در مرحله آخر ملاحظه می کنید که بیشتر آنها به وسیله احساسات شما مشخص و معین شده است تا افکار منطقی عقلایی شما.

وقتی مردمان پیشآهنگ و ساعی دستاوردهای بزرگی کسب می کنند و کارهای عظیمی را به انجام می رسانند، طبعاً این بعلت توانایی و استعداد آنهاست. اما انگیزه حرکت آنها، چه اعتراف بکنند و چه نکنند احساس است که حتی اغلب خودشان نیز قادر به توضیح دادن دقیق و کامل آن نیستند. قریب به این مضامین می گویند: «من پیروزی را دوست دارم» یا «من دوست دارم با قدرت عمل کنم» و یا «پول و ثروت مرا خوشبخت می کند». به اشخاص زیادی برخورد می کنیم که با وجود داشتن کله شقی و گردن کشی از خود شخصیت چند گانه ای بروز می دهند.

احتمالاً به کسی برخورد کرده اید که از روی نادانی بشما گفته است: «از تو هیچ کاری بر نمی آید، تو خیلی کله پوک و نادان هستی». جریحه دار شدن غرور باعث استقامت و پشتکار شما می شود و تنها برای خدمت به این هدف است که می گویند: «من بتو ثابت خواهم کرد، که قادر به انجام آن هستم». بنابراین جای تعجب نیست که مردان عقده ای رشد نیافته از زنان زشت بیشتر کله شق و تشنه قدرت هستند تا دیگران. آنها می خواهند به تمام جهانیان ثابت کنند که این آدم نفرت انگیز که در گذشته چیزی بحساب نمی آمد و بیازی گرفته نمی شد، اکنون چیزی شده است. آیا یک بار فکر کرده اید که احساس، چه نقشی اساسی در یک موقعیت بظاهر خوب، مثل خرید اتومبیل، بازی می کند؟ این بدیهی است که اول روی آن فکر می کنید که می خواهید چقدر پول برای آن سرمایه گذاری کنید و اتومبیل ماهیانه چقدر بنزین و استهلاک و... بطور کلی خرج برای شما در بردارد. این یک اساس منطقی برای تصمیم شماست. ولی آیا اصلاً به آن فکر کرده اید: «آیا من حقیقتاً اتومبیل لازم دارم؟» با وجودی که می دانید در بسیاری موارد نداشتن اتومبیل خیلی کمتر برای شما هزینه در بردارد.

اخیراً به جوانی که پول خوبی به دست می آورد، برخورد کردم. او با

افتخار برایم تعریف کرد: با وجود داشتن یک ماشین پیکان در زیر پایش یک اتومبیل مرسدس بنز شیک هم خریداری کرده است. این سؤال مطرح است که چه چیزی او را به این کار وا داشته است. در حالی که شادی از چهره اش می بارید گفت: «چرا این کاملاً یک چیز دیگری است وقتی که آدم با مرسدس بنز در محله ظاهر می شود و یا زن و بچه اش را به جایی می برد، تا یک اتومبیل معمولی که هرکسی قادر به تهیه آن می باشد، احساس غرور به انسان دست می دهد.» حالا شاید شما بگوئید: این «آدمها» یا «جوانها» نمی دانند با پولشان چه کنند یا بله! «این دیوانگی است». وقتی شما این را یک نیاز کاذب می دانید که می خواهند در بین هموعنان آن را رواج دهند، در این صورت حق با شماست که آنرا دیوانگی بپندارید. اما شما می توانید مطمئن باشید که اکثر مردم اتومبیلشان را دقیقاً بر اساس این دیوانگی و دلیل نابخردانه می خرند و یا انتخاب می کنند. و یا شاید این را عاقلانه می دانید که عده کثیری از مردم همه روزه در خیابانهای انباشته از اتومبیل و ترافیک سنگین و راه بندانهای تهران و یا شهرهای بزرگ دنیا خود را عذاب می دهند و ساعتهای متمادی دود اتومبیل را استنشاق می کنند و ابداً بفکر سلامت خود نیستند و فکر نمی کنند که در حال تنفس سمهای مختلف هستند؟

و یا هنگامی که به یک اتومبیل عالی که در کنار شما در چهارراه پشت چراغ قرمز با لاستیکهای بزرگتر، وسایل لوکس بیشتر، رنگ کرم بیشتر، قطعات شیک تر و با قدرت بیشتر از اتومبیل شخص شما ایستاده است با رشک و حسد تمام به آن نگاه نمی کنید؟، و آه افسوس از ته دل نمی کشید؟! «این رویایی است» با وجودی که شما دقیق می دانید که در ترافیک شهری، آن اتومبیل نیز نمی تواند سریعتر از اتومبیل شما حرکت کند.

نیاز

راستی می دانید که اگر همه ما آنچه را که خریداری کرده و می کردیم از این

اصل نشأت می گرفت: «من فقط آنچه که حقیقتاً نیاز دارم می خرم.» دنیای من و شما کاملاً دنیای دیگری می شد و شکل دیگری به خود می گرفت. بنابراین به عنوان مثال اکنون من و خانم هر کدام اتومبیل جداگانه لازم نداشتیم و یک اتومبیل برای تمام خانواده کفایت می کرد. ما در خانواده به ویدئو نیاز نداشتیم و همان یک تلویزیون کفایت می کرد، به این فیلمهای ویدئو که اغلب نتیجه ای جز تخریب فرهنگ و به بیراهه کشاندن جوانان ما سودی ندارد، نیازی نداشتیم و یا به میز و مبل و اینهمه چیزهای تجملی که فقط بمنظور چشم و هم چشمی که حتی صاحبان آنها را نیز معذب ساخته است، نیازی نبود.

وسایل زیادی را می شود مثال زد که حتی اگر همه آنها در خانه نباشد، دنیا بهم نمی خورد و هیچ چیزی عوض نمی شود. برای اینکه اهمیت این مسأله روشن شود، بهتر است نظری به منزل خود، دوستان و اطرافیان خود بیفکنید و لیستی از آنچه را که نیاز واقعی و نیازهای غیر واقعی یک زندگی است در کنار هم تهیه کنید. آنوقت بعد قضیه بر شما معلوم خواهد شد که اکثر مردم به خاطر دیگران از نیازهای اساسی خود و خانواده خود می زنند تا بتوانند نیازهای کاذب را به خاطر رقابت و یا هم چشمی با دیگران بر آورده سازند، حتی حاضرند بخاطر مراقبت و نگهداری اشیا و لوازم غیر ضروری، خود را معذب سازند. اینها فقط مثالهایی بودند که هنگام نوشتن این سطور به ذهنم خطور کرد. اما اگر بخواهید همانطور که ذکر شد، همین سؤال را از نزدیک مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید، لازم است هم اکنون مداد و کاغذ برداشته، و نکته به نکته آنچه را که به ذهن شما خطور می کند، در یک ستون زیر هم یاد داشت کنید: «چه چیزهایی را من در سال گذشته خریداری کرده ام که حقیقتاً جزء نیازهای ضروریم نبوده است؟» علاوه بر این در مقابل ستون اشیا خریداری شده، قیمت هر کدام را روبروی خودش بنویسید و سپس آنها را جمع کرده و ملاحظه کنید تمام آنها چقدر ارزش داشته است. در این تجزیه و تحلیل خیلی سریع توجه خواهید کرد که برای شما هم خیلی ساده نیست که برای مقدار قابل توجهی از خریدهایتان

منطبق بر انتخاب عقلایی یا غیر عقلایی دلیل کافی بیاورید. شما حتی الامکان خواهید گفت: «بله: آدم دیگه این را لازم دارد.» یا همچنانکه بسیاری از مردم برای خرید اتومبیل شما دلیل می آورند: «بدون داشتن اتومبیل، نمی شود زندگی کرد.» و یا «من با داشتن اتومبیل مستقلتر هستم» و یا «آدمی، بدون داشتن مال سواری آدم نیست» آیا اینها دلایل نیاز واقعی برای یک خرید است؟ شاید شما بخواهید استدلال کنید: مطلب خیلی ساده است، انسان اینرا لازم دارد. اجبار می تواند کافی باشد، وقتی ما خرید را در مقابل دلایل احساسی می آوریم، خود نشان می دهد که یک چیز فراموش شده است: منطق عقلایی زیرا احساسات تنها حوزه ای است که در زندگی ما اهمیت بسزایی دارد و تنها در این حوزه است که نفوذ و اثر آن کاملاً مشهود می شود. این حوزه احساسات است که بر روی اکثر کارهای ما عمل می کند و ما را تحت تأثیر قرار می دهد. ما دوست داریم که خود را همیشه شخصی بزرگ و منطقی نشان بدهیم و بقبولانیم که ذاتاً اینطور هستیم، ولی حقیقت این است که اعمال و رفتار ما به همان میزان وسیعی که در توصیف و تشریح مشخصات توده مردم بیان کردم، بوسیله احساسات مشخص می شود.

هرکسی در اطراف خود به انسانهای زیادی برخورد کرده است که در موقع بحث و استدلال کردن، خود را منطقی ترین، متفکرترین و خوش فکرترین شخص وانمود می کنند. ولی برای امتحان کافی است که در هنگام بحث در جایی پایی روی احساس آنها بگذارید، آنوقت خواهید دید که ناگهان از کوره در می روند و تسلط خود را از دست می دهند و شروع به داد و فریاد، بدو بیراه گفتن می کنند و یا کوس هل من مبارز طلبیدن سر می دهند و زمانی آرام و قرار می گیرند که احساس کنند پیروز شده اند.

هنگامی که مشخصات برجسته توده مردم را بیان می کردیم، انگشت روی احساسات گذارده می شد، « بجای عقل و خرد، احساس و غریزه ظاهر

می گشت، و معلوم گشت که از این طریق است که توده مردم نه بر اساس فکر و فراست، بلکه تنها با تحریک کردن احساسات عمل می کنند و می شود به میزان وسیعی توده را تحت تأثیر قرار داد و بهر سویی چرخاند.»

بسیاری از مردم را با یک اطمینان که از قبل نیز قابل محاسبه است می شود نسبت به علامتهایی تحت تأثیر قرار داد. وقتی انگشت روی احساسات مردم گذارده می شود، آنها تقریباً یکنواخت عمل می کنند. لذا باید قبول کرد که کسانی که این علامتها را می دهند چنان بر مردم مسلط می شوند و رگ خواب آنها را می دانند که قادرند احساسات را جانشین منطق و انگیزه عمل سازند. و اگر غیر از این می بود چگونه ممکن بود کسی اعتماد مردم را بخود جلب کند و بر آنها فرمان براند، چگونه ممکن بود که مردم را وادار کنند بر علیه منافع خودشان عمل کنند، چگونه ممکن بود چسب بسته دنبال کسی راه بیفتند، چگونه ممکن بود به صرف و عده های واهی و تخیلی خود را به کشتن بدهند؟ بله! همه اینها به وسیله کمک گرفتن از احساسات ممکن می گردد: از امروز مینی ژوپ بزرگترین علامت است و فردا نیمی از زنان جهان با مینی ژوپ ظاهر می شوند. ویدئو و یا تلویزیون رنگی مد می شود، بهر زحمت و موارتی باید یکدستگاه ویدئو برای منزل تهیه کنند، و یا خواننده ای در صحنه ظاهر می شود و ترانه ای را می خواند و با آن دیوانه وار اشتیاق شدید همه ما را که کاملاً به خواب رفته بود بیدار می کند و صدا در می آورد و اکنون میلیونها صفحه او همه جا بفروش می رسد. و یا از امروز باید مرگ برفلان کشور و یا بهمان شخص سر بدهند و فردا یکدفعه می بینید که همه ناگهان این شعار مرگ را تکرار می کنند. فکر نکنید که صحبت از قهرمانی و اعتیاد و چیزهایی شبیه به آن که کاملاً غیر منطقی است می باشد. خیر! مردم حتی آمادگی آن را دارند که زندگی خودشان را در راه رسیدن به آن به بازی بگیرند. از طریق احساسات است که می شود مردم را امروز وادار کرد که شعار «بازرگان بازرگان نخست وزیر ایران» سر بدهند و فردا همان مردم شعار «بازرگان بازرگان پیر خرفت ایران» و یا

امروز «بنی صدر بنی صدر حمایتت می کنیم» و یا «بنی صدر صد در صد» و فردا مرگ بر بنی صدر و ...

اکنون این سؤال مطرح است که چه باید کرد؟ آیا لازم است که احساسات را از بین ببرند و بکشند تا ممکن نشود که براساس آن عمل کنند؟ خیر! کاملاً برعکس. نه تنها اینعمل غیر ممکن است بلکه خطرناک نیز می باشد. آنچه حایز اهمیت است این که: نشان دهیم به چه مقیاس و میزانی احساسات بر ما حاکم است و تا چه اندازه برای اینکه ما را تحت تأثیر قرار دهند، می توانند از آن استفاده کنند.

در یکی از آژانسهای تبلیغات یک تابلوی بسیار بزرگ به دیوار آویزان بود که بر روی آن نوشته شده بود: فقط یک بار با احساسات خریدار حرف بزن تا از آوردن هزار دلیل محکم بی نیاز شوی. من نمی دانم چه کسی اینجمله را فرموله کرده است. اما با اطمینان می گویم: انسان از زمانی که شروع به تفکر کرده است آن را می شناسد و درست از همان زمان برای تحت نفوذ قرار دادن و به کنترل در آوردن اعمال دیگران از آن استفاده کرده است و همزمان به موفقیت‌های بزرگی نیز نایل آمده است.

خوش باوری و زود باوری توده مردم

توده مردم همیشه خوش باور و زود باور هستند این یک امر تأیید و تجربه شده ایست که بدون انتقاد، سخنان ناطقین را یکی پس از دیگری، هر چند متضاد باشند می پذیرد. و کمتر بدنبال چون و چرا می رود. اغلب زمانی از آن مطلع می شود که کار از کار گذشته است و مورد سوء استفاده قرار گرفته است. کسانی که با احساسات مردم همصدا و هماهنگ می شوند، قادرند که آنها را کار پذیر سازند و آنها را به دنبال خود بکشند. این جمله که: «یک بار با

احساسات خریدار حرف بزن تا از آوردن هزار دلیل محکم بی نیاز شوی.» یک واقعیت تجربه شده ایست. شما در زندگی خود به تجربه دیده و یا شنیده اید که کسانی دم مسیحایی و قدرت جذب فوق العاده ای دارند. اینان قادرند که انسان را مسحور خود سازند و تحسین توده را برای خود به دست آورند و هر جا که لازم باشد از آن استفاده کنند. اینان از این مسأله آگاهی دارند: کسی که می خواهد تحسین و تمجید توده را برای خودش تحصیل کند، باید اعمال و رفتار خودش را پائین تر از مرز هوشی روشنفکران سازمان دهد و از آوردن دلایل منطقی و مسایل پیچیده نیز صرف نظر کند اگر این مطلب را باور ندارید، می توانید به سخنان کسانی امثال لنین، هیتلر، استالین، جمال عبدالناصر، اکثر منبریهای خودمان و آقای خمینی هنگامی که با توده مردم صحبت می کنند، مراجعه کنید تا صدق مطلب بر شما آشکار شود که: اینان در سطح پائین، بسیار ساده و با زبان مردم حرف می زنند و راه حلها و مشکلات را بسیار ساده به توده مردم القاء می کنند و اغلب انگشت روی احساسات آنها گذاشته، مسایل و چیزهایی را که آنها دوست دارند، از زبان آنها بشنوند، بیان می کنند.

اینان ابداً گرد مسایل غامض و پیچیده نمی گردند و از گفتن مشکلات اساسی و حقایق زندگی آنها نیز پرهیز دارند. آنها خوب می دانند که توده مردم فلسفه و منطق نخوانده اند، از تجزیه و تحلیل مسایل نیز بهره چندان ندارند، مسایل پیچیده اقتصادی و تأثیر آن را بر روی زندگی خود آموزش ندیده اند و به چون و چرا کردن نیز عادت نکرده اند. و باز می دانند که توده در انتظار یک ناجی است که بیاید و نقش حلال مشکلات را برایش بازی کند، دنیا را برایش سبز و گلستان گرداند و از عهده همه مشکلات به سادگی بر آید. علاوه بر اینها، توده مشتاق شنیدن همه اینها از ناجی با زبانی ساده و راه حلهای ساده است. و بدین علت است که خیلی به سادگی تمحیق می شود و یکی از دلایل پذیرش حرفهای متضاد نیز همین خوش باوری و ساده نگری او به مسایل است.

این یک واقعیت تلخ است که وجود دارد و ما شاهد آن هستیم که چگونه از توده مردم سوء استفاده می شود. اکنون شما می توانید در یک سرود عوام پسند با این ترجیح بند همصدا شوید : «مرگ بر این گویندگان، مرگ بر مغزشویان» شما می توانید به کار پذیر کردن لعنت بفرستید و نسبت به کسانی که کار پذیر شده اند اظهار همدردی کنید. این احساس همدردی خود نیز یک احساس است که انسانها به طور دستجمعی با آن خود را راضی می کنند و فقط جهت عذر خواهی کردن ، بدین منظور که وانمود کنند که هیچ عملی برله کارپذیر شوندگان انجام نداده اند و یا اینکه خود در کار پذیر کردن توده شرکت نداشته اند. این اظهار همدردی خشک و خالی در کوران سخت زندگی عملی ، برای آنها چه فایده ای در بر دارد؟ تنها راه حل نسبی برای رهایی مردم از کارپذیری و تحمیق شدن در گرو :

۱- کار فرهنگی طولانی و خستگی ناپذیر است که به وسیله آن جامعه را از خوش باوری و ساده نگری برهاند، باید او را عادت داد که همیشه نسبت به تمام امور چون و چرا روا دارد و هر حرفی را از هرکسی که می شنوند وحی منزل نداد. با کار مداوم روشن شود که در دنیای پیچیده امروزی هیچ کسی به تنهایی حلال مشکلات نخواهد بود. با مثالها و نمونه های عینی و تجربه های انجام شده نشان داده شود که تنها کارهای جمعی و گروهی است که قادر است تحقق مسایل و مشکلات پیچیده دنیای امروز را پیش ببرد و بعضی از مشکلات را پیش بینی کند و برای حل آنها چاره اندیشی کند و بداند که آنان که می گویند و القاء می کنند که همه مسایل را پیش بینی می کنند و راه حل همه مسایل را در آستین خود دارند، اینان خود جز و کار پذیر کنندگان توده مردم هستند و از عشق مفرط به خود است که خود را تک و فرید می پندارند و باوجودی که به طور مدام دم از مردم می زنند غافل از این هستند که با این روش، خود مشغول تحمیق کردن توده مردم هستند و وقتی از مردم صحبت به میان است منظور مردمی است که حرف او را وحی منزل می دانند.

۲ - کوشش شود که زمینه فرهنگی رهبری دستجمعی ، آزادی خواهی و تحمل

عقاید و نظرات دیگران مهیا گردد و اجازه ندهند که زمام امور مردم در دست یک شخص قرار بگیرد که اگر چنین شد زمینه برای تبدیل او به آن تک ستاره و یا دیکتاتور آماده می شود.

در رهبری دستجمعی - و نه دیکتاتوری به اسم رهبری جمعی - کمتر جا برای به وجود آمدن دیکتاتور و ولی مطلق فقیه پیدا می شود و با تمام مشکلاتی که در بردارد، جامعه را از داشتن و یا به وجود آمدن دیکتاتور آزاد می گرداند. وقتی جامعه ای فاقد رهبری دستجمعی، تشکیلات حزبی، جبهه ای و... (نه تشکیلات به اصطلاح سنترال دموکراتیک) زمینه برای استقرار دیکتاتوری مهیا است و نبود وجود احزاب و رهبریهای جمعی، خود دلیل وجود یا به وجود آمدن دیکتاتوری است. تمام کسانی که به طور گسترده و در طول تاریخ سوار بر احساسات توده مردم شده اند و می شوند، آنها را بیشتر در جهت امیال شخصی که در زیر پوششی از عقیده، ایمان، وطن پرستی، ارزش ها، ملت و مردم پنهان است، مردم را به دنبال خود می کشند و حقیقت را بخواهید ذره ای ارزش برای همین توده مردم قایل نیستند. آنها هر جا که بخواهند از وجود آنان استفاده کنند، انگشت بر روی همین احساسات بر انگیخته شده می گذارند و به مدح و ستایش آنها می پردازند. همه چیز را متعلق به آنها و صاحبان حقیقی وانمود می کنند، اما در حقیقت همه اینها برای بهره برداری از وجود آنهاست.

اینان همیشه در عمل نشان داده اند که اعتنایی به مردم ندارند، چرا که آنها را سفیله^(۱) و عامی و خود را برگزیده، نابغه، مغز متفکر قرن، ناجی دوران و یا... می پندارند حتی در هیچ یک از کارهای سرنوشت ساز زندگی اجازه نمی دهند که خود این توده مردم واقعاً نسبت به آن فکر کنند و خود تصمیم بگیرند. آنها برایشان تصمیم می گیرند و چنین وانمود می کنند که بله، حقیقتاً این مردم هستند که این و یا آن را می خواهند. در آن روزهای نخستین انقلاب، تعالی، جبر، سردرگمی، رحم و تنفر همه باهم مخلوط شده بود. در ژرفای آگاهی مردم از دوران باستان روسیه، آرزوی از میان برداشتن دولت، هر شکلی از دولت که از یک فرد یا گروه

کوچکی از افراد ناشی شده باشد، در وجود نشان نفوذ کرده بود. لنین خطاب به مردم روسیه، در مقاله ای که در ۱۹ نوامبر در پراودا چاپ شد، به این غریزه و نیروی نهفته در آن متوسل می شود و می نویسد: که تمامی آنان، خودشان دولتند، رفقای کارگر! بیاد آورید که اکنون شما خودتان دولت را اداره می کنید، هیچ کس به شما کمک نخواهد کرد مگر آنکه متحد گردید و امور دولت را در دست بگیرید. شوراها ارگان قدرت دولت اند. ارگانی با رأی تصمیم گیرنده و اختیارات کامل برای اقدام^(۱)؛ این گروه برگزیده و الیت خود را تافته جدا بافته از دیگران می دانند و معتقدند که کلید تمام مشکلات در ید آنهاست. گوبلز در روزنامه نوشت: ؛ اکنون شما را آنسان که هستید می شناسم. انقلابی، در گفتار لیکن نه در کردار... اینهمه در باره آرمانها سخن مگویید و خود را با این عقیده تحمیق میکنید که سازندگان و پاسداران آن آرمانها شماستید... ما، از اینکه قائم و استوار در قفای قائد ایستاده ایم، نه بدان سبب بوده است که خواسته ایم ریاضت تو به بر خویشتن تحمیل کنیم. ما... با غرور مردانه و ناشکسته نرسهای کهن، در برابر خان بزرگ ژرمنی خویش، خدنگ آسا می ایستیم و بدو تعظیم می کنیم. ما، احساس می کنیم که او بزرگتر از همه ماست، بزرگتر از شما و من. او، مجری اراده الهی است. آن اراده که تاریخ را شوری خلاق و نو به قالب می ریزد و می سازد^(۲)؛ و لنین که می گفت مردم خودشان دولت اند و خودشان باید کشورشان را اداره کنند، در برابر رأی نمایندگان همین مردم فرمان انحلال مجلس را صادر کرد چون در آنجا حاکمیت مطلق ویی چون و چرای خودش به زیر سؤال رفته بود^(۳).

در اواخر سال ۵۹ شبی حدود ۳۰ - ۲۰ نفر همکاران بنی صدر در منزل اینجانب برای جلسه ای با آقای احمد خمینی جمع شده بودند که در مورد مسایل مملکتی با او تبادل نظر بشود و وی از نظرات این گروه بیشتر آگاه بشود. وقتی احمد آقا آمد و مسایل مختلفی مطرح شد و بچه ها نظرات خود را گفتند. احمد آقا در مورد مسأله ای گفت که نظر آقا (یعنی آقای خمینی) این است که اینطور بشود. یکی از بچه ها گفت مردم که با این کار مخالف هستند. احمد آقا در جواب گفت: «مردم خرکی هستند، هر چه آقا گفت همان است و باید بشود».

۱- زندگی و مرگ لنین، رابرت پابین، ترجمه عبدالرحمن صدریه، ص ۳۳۱

۲- ظهور و سقوط رایش سوم، ویلیام شایرر، ترجمه کاوه دهگان، ج اول، ص ۲۲۸

۳- لنین که خود معتقد به قدرت شوراها بود (چون در آنجا خودش حاکم مطلق بر کل شوراها بود)، اصلاً به پارلمان اعتقاد نداشت و بارها گفته بود که پارلمان تدبیری است که به وسیله آن بورژواها قدرت را برای خود محفوظ می دارند. اما در حال حاضر این زارعان و کارگران بودند که تقاضای پارلمان داشتند. در گیر شدن با خواستاران پارلمان به مفهوم درگیر شدن با حامیان

اصلی خودش بود. هیچ راهی برایش باقی نماند جز آن که انتخابات مجلس مؤسسان را اجازه دهد. در ۲۵ نوامبر نوشت: « هر اقدام لازم باید صورت گیرد تا موجب اطمینان عموم گردد که انتخابات آزاد و قانونی است.» با وجود تمام فشارها و زد و بندها وقتی انتخابات انجام شد مخالفین برنده شدند. از مجموع ۷/۴۱ میلیون رأی اخذ شده سوسیالیستهای انقلابی ۸/۲۰ میلیون رأی بدست آورده بودند در حالی که بلشویکها فقط ۸/۹ میلیون رأی داشتند. بهر حال لنین مصمم بود که نگذارد کسی سر راهش قرار بگیرد. تمام اعضای کمیته انتخابات بازداشت شدند. مصمم به نابودی مجلس گردید. با وحشتی وصف ناپذیر اجلاس مجلس که عمرش کمتر از سی ساعت بود افتتاح شد. و وقتی برنامه بلشویکها و سوسیالیستهای انقلابی به رأی گذاشته شد، آراء شمارش شد بلشویکها بار دیگر شکست خوردند. ۲۳۷ نماینده به نفع برنامه سوسیالیستهای انقلابی و ۱۳۶ نماینده به نفع بلشویکها رأی داده بودند. برای حرکت بعدی بلشویکها، اعلام تنفس شد و لنین فرمان انحلال را صادر کرد. لنین رسماً بیابینه ای را امضا کرد که به استناد آن تمامی اختیارات مجلس مؤسسان از آن سلب شد و از آن لحظه به بعد روسیه توسط رژیم دیکتاتور اداره شده است. در روسیه مردم چهارده ساعت آزادانه در پارلمان سخن گفتند. لنین در باره مجلس مؤسسان گفت: مردم از ما خواستند تا مجلس مؤسسان را دعوت کنیم. بنابراین ما هم دعوت کردیم، اما مردم به زودی درک کردند که مجلس مؤسسان خودستا، واقعاً نماینده چیست، ماهم بار دیگر خواست مردم را اجابت کردیم و اعلام می داریم که تمامی قدرت از آن شوراهاست. لنین روحاً گاهی از مجلس مؤسسان در عذاب بود. او برای تروتسکی توضیح داد که دچار اشتباه شده است. «بی احتیاطی کردم که انتخابات راعقب نینداختم، اما در نهایت به بهترین نحو پایان یافت.» از هم پاشاندن مجلس مؤسسان توسط دولت شوروی، ابطال صریح و کامل دموکراسی تشریفاتی توسط دیکتاتوری عملی انقلابی است؛ تروتسکی در تفسیر این گفته لنین می گوید: «این عمومیت دادن های تئوری با استفاده از تک تیراندازان لتونی عملی بود.» لنین به ضعف استدلال خود آگاه بود و کوشید تا برای تأیید رفتار خود جملاتی از مارکس و انگلس بیابد... عاقبت بنابر نوشته کروپسکایا بهترین بیان را در تأیید عمل خود در یک جمله لاتین یافت که پلخانف در دومین کنگره در ۱۹۰۳ آن را در سخنرانی خود نقل قول کرده بود «*Salus Revolutionis Suprema Lex*» (کامیابی انقلابی عالیترین قانون است). پلخانف در ادامه بیانات خود گفته بود. «بنابر این اگر برای پیروزی انقلاب نسخ این یا آن اصل دموکراسی مقتضی باشد، انجام ندادن این کار عملی است جنایتکارانه» این جمله لاتین جمله بسیار خوبی بود، چون به استناد آن هیچ جنایتی وجود نداشت که نتوان انجام داد. زندگی و مرگ لنین، رابرت پاین - ترجمه عبدالرحمن صدریه، ص ۳۳۴ - ۳۴۸ و برهمین اساس آقای خمینی می گفت اگر ۳۰ میلیون بگویند آری! من می گویم نه!

شجاعت را خوب و ترس را بد دانستن

این تضادفی نیست که ماشجاعت را خوب و ترس را بد می دانیم و نه برعکس . در مورد رنگ کردن با کمک احساسات که مادائماً تحت تأثیر آن هستیم ، قبل از هرچیز باید به این مسأله برگردیم که ما به تعداد زیادی از مفاهیم گذشته که انگشت روی احساسات می گذارند و تصمیمات و تمام زندگی ما را تحت تأثیر قرار می دهند، وابسته ایم . این تصورات ، مفاهیم زیادی را در بر می گیرند، نظیر:

- شرافت و افتخار

- صداقت و وفاداری

- شجاعت

- عدالت

- اطاعت کردن

- نظم و ترتیب

- تربیت

- راستی و درستی

- حقیقت جویی

- مردانگی

و باز هم لغات بی شمار دیگری از این قبیل . آموخته ایم که با دیگران زندگی کنیم و به آنها توجه داشته باشیم و مراعات حالشان را بکنیم و خودمان را بر آن اساس جهت دهیم . باوجودی که این معیارها بایستی برای تمام ما راهنمای عملی باشد، معهدا فرد فرد ما برای خودش با آنها یک رابطه شخصی دارد . شاید برای یکی راستی و حقیقت جویی بیشتر معنی و مفهوم داشته باشد تا دیگری . برای این عمل هم می شود دلایل مختلفی ارائه داد . یکی از دلایل می تواند این باشد که راستگو و درست بودن خیلی راحت تر است تا نادرستی و

دروغگویی واز قدیم گفته اند که: «نجات در راستی است» و نیز گفته اند که: «اساس بر راست بودن است، مگر آنکه خلاف آن ثابت شود» ولی متأسفانه، از جمله بدلیل اینکه زمامداران و آնهایی که بنا بود خود پاسدار درستی و راستگویی باشند، خود به ترویج دروغ پرداختند و اساس کار خود را بردروغ و نادرستی بنیاد نهادند و مردم از این طریق آموزش دروغگویی دیدند، کار به جایی رسیده است که اکنون «اساس بر دروغ است، مگر آنکه خلاف آن ثابت شود» و این بلای عظیمی است که دامنگیر جامعه ما شده است.

هر کسی بنابه مصلحت خود دروغ را جایز می شمرد و بدین طریق جامعه در دام دروغ گویی گرفتار شده است و تا از آن رهایی پیدا نکند روی صلاح و رستگاری نخواهد دید. گرچه ظاهر این است که دروغ برای گوینده اش نفعی آنی دارد، اما حقیقت آنست که در طول زمان دروغ همه چیز را نابود می کند و از جمله خود دروغگو را. هنگامی که یک تاجر تا آخرین دینار مالیاتی را که دولت از او طلب می کند بپردازد. می تواند این ادعا را داشته باشد که او آدم درستی است. او می تواند همان طوری که گفته شد آدم با وجدانی باشد. مهمتر از همه اینکه: لازم نیست خودش را به زحمت بیندازد که کانالها و راههای کور را برای فرار از مالیات پیدا کند و هر روز اداره دارایی را در کانالهای جدید بیندازد. دیگری بزرگترین فداکاری را متقبل می شود تا مردانگی و شجاعت خود را ظاهر سازد و آنرا به اثبات برساند.

از احساس پیروزی و موفقیت چه حالی به انسان دست می دهد، مثلا وقتی که در اتوبان از اتومبیلی سبقت می گیرد و جلو می افتد و یا موقعیکه حریف را به زمین می زند و یا هنگامی که مردم برای یک سخنران هورا می کشند و کف می زنند و...؟ برای بعضی ها این کافی است که در یک مباحثه جدی تبادل افکار خیلی محکم همدیگر را هدف قرار دهند و با هم به جدال بر خیزند. تمام این چیزها به آنها احساس مردانگی و موفقیت می بخشد. خانمها

بخصوص این را برای خود افتخار می دانند که خانه و آپارتمانشان، بویژه وقتی که میهمانها می آیند، مثل برق بدرخشد، چونکه منظور از خشنود بودن، رضایت داشتن از مردانگی، شیرزنی، وفاداری، راستی و درستی و... یک چیز لازم و ضروری است و هدف نیز کسب همان یک چیز است:

اعتراف به لیاقت و بزرگواری شخص وسیله دیگران. تمام این تصورات و نیز زحمتهارا بجان دل خریدن برای اینکه کاری را آن طور که شاید و باید انجام دهند بدین منظور است که به این ضرورت عمیق که ریشه دوانیدن بین مردم است پاسخ مثبت دهند.

آنها از نزد هر کسی که بگذرند و در هر موقعیت و امکانی که پیش آید از خود به عناوین مختلف تعریف و تمجید می کنند، حتی گاهی اوقات زندگی و سرنوشت و خویش را نیز به آن وابسته می کنند. ماهمه نظیر این نظر رایج را که مرتباً تکرار می شود می شناسیم:

«مثل یک مرد روی حرفم ایستاده ام.»

«به خاطر وفاداری به شریکم، یک پیشنهاد خوب و مناسب را رد کردم.»
 «با وجودی که من شخصاً نظر دیگری دارم وظیفه ام را به بهترین وجهی انجام می دهم.»

«درستی پایدارترین چیزهاست.»

«وطن پرستی برای من مافوق همه چیز است.» «قانون و نظم کشور را سر پا نگه می دارد.»

«نظم و امنیت بایستی با تمام امکانت حفظ شود.» «علاقه دارم که محبوبیت را از دست بدهم تا با حیله و نادرستی پیروز شوم.»

اینها و بعضی از مقیاس و معیارهای دیگر، از کودکی تا بحال، زمانی طولانی بما تلقین و تفهیم شده است. و درست هم هست. می شود اینطور گفت که اینها از هر شک و تردیدی بدور هستند. خیلی ساده اصلاً ممکن نیست چیز دیگری باشند:

- واجب است، بچه‌ها را برای درستی و حقیقت تربیت کرد.
 - در مدرسه و در کارخانه باید نظم و ترتیب حاکم باشد.
 - در مقابل آموزگاران، والدین و مقننین باید احترام و اطاعت را تمرین کنند.
 ارزیابی و تقویم کردن رفتار و کردار شخصی ما با این معیارها معین می‌شود. آیا این یک اتفاق و تصادف است که اینها معیار ارزیابی هستند؟ طبعاً خیر! ماهمه علاقمند هستیم که اینها وجود داشته باشند، چونکه از آنها بهره مند می‌شویم. و تمام اینها بر احساسات ما تکیه دارند. و بدین خاطر است که: دایره اقتدار تصورات ارزشی متکی بر احساسات بزرگترین میدان رقابت مغز شویی متقابل است. کسی که قادر باشد احساساتش را با توانایی قضاوت انتقاد آمیز تحت کنترل خود قرار دهد، کمتر از کسی که در تصمیماتش مسایل احساسی بر او اثر می‌گذارد و به احساس وابسته است، شکست می‌خورد.

در این رابطه خود به خود می‌شود استنباط کرد که معرفت بر روابط و پیوستگی بین احساسات، رفتار و اعمال کلیشه‌ای و قابلیت کنترل آن بدین منظور است که شما کمتر مورد بهره برداری قرار بگیرید. این شناخت و معرفتی است که بایستی روی آن تأکید بشود و هر کسی می‌تواند آن را به خود اختصاص دهد و در عمل آن را محقق سازد. کسی که قادر باشد از وابستگی به معیارهای ارزشی که بمرور زمان عادت شده است تا حد ممکن خود را از آنها دور و آزاد سازد و با این دید که آنچه حقیقتاً آنها هستند، به آنها بنگرد: ابزار و ادوات کار پذیری. او قادر است احساسات خود را تحت کنترل قرار دهد. با وجود همه اینها، هیچ دلایل روشنی وجود ندارد که چرا روشهای مسلط شده بر دیگران که از هزاران سال پیش به وسیله مطلعین و حاکمان بکار گرفته می‌شده است، تک تک توده مردم آنرا نفهمیده و در عمل از آن برای منافع شخصی استفاده نکرده اند؟

فرماندهان نظامی و حاکمان، اگر موفق نمی‌شدند که شجاعت و فداکاری را برای منافع خود به عنوان یکی از بزرگترین فضیلت‌های انسانی به افراد تحت امر و

سربازان خود القاء کنند، خیلی برایشان سخت بود که جنگ و کشور را رهبری کنند، آنها تا به امروز هیچ خوف وهراسی بدل راه نداده اند که این روش را بکار گیرند و با تمام وسایل ممکن که لازم و ضروری است آنرا حفظ کنند:

- با چننه ای پر از چاپلوسی و تملق های رنگارنگ ظریف که برای هر پست و مقامی ترتیب می دهند، رتبه و مقام و یا قهرمان می سازند و آنرا تقدیم مردم می کنند.

- با تهدید و ارباب به مجازات ، برای حفظ و نگهداری آزادی و دست به شخصیت زدایی های اجتماعی زدن (حقارت های اجتماعی ، بی حیثیت کردن ، تحقیر و کوچک شمردن و ...) و همینطور ادامه می دهند تا نوبت به مجازات مرگ می رسد. روشهای اعمال نفوذ ، در اعمال و رفتار دیگران به وسیله تملق و چاپلوسی و تهدید ، در تمامی زمینه های زندگی و در شکل های مختلف و غیر قابل تردید وجود دارند و ما مرتب به آنها برخورد می کنیم و اینها همیشه مارا برای قربانی و فداکاری عمل تازه و جدید تحریک می کنند. شاید باور نکنید که این قسمتی از بازی کارپذیری بین والدین و بچه ها ، معلمین و شاگردان ، کلیسا و پیروان آن ، دولت و ملت ، خریداران و فروشندگان کالا، علما و مریدان آنها، و یا خلاصه رهبران وزیر دستان آنهاست.

عمل در دنیای احساسات

قسمت بزرگی از افکار و اعمال ما در دنیای احساسی که مانیز بدان وابسته هستیم دور می زند که عمده این یک جهان ظاهری و صوری است که در آن افتراق بین شناخت منطقی و عقلانی ، همواره در تضاد با وابستگی احساسی و عاطفی ما قرار دارد و این شناخت خردمندانه باز هم سریعتر بسوی وابستگی احساسی سیر می کند. از طرف دیگر پذیرش و قبول رفتار کلیشه ای (تقلیدی) خیلی راحتتر و آسانتر است از اینکه انسان به خودش زحمت بدهد ، معیارهای نو و ویژه ای را برای خودش پیدا بکند و رفتار و کردار آدمیان را با آن معیارهای

نوارزیایی کند.

سالها قبل گزارش پلیس را که در یک روزنامه یومیه آمده بود مطالعه می کردم، یک قاتل بنام «برگ مان» برای چندمین بار اقدام به قتل یک مأمور حواله بر پولهای پستی کرد و او را در حال فرار زد و در حالی که یک طپانچه در دست داشت، بطرف پائین خیابان دوید. پسرک جوانی او را در حال فرار دید و در مقابلش ایستاد. «برگ مان» به سرش فریاد زد: «برو گمشو» در غیر این صورت شلیک می کنم. اما این جوان از دیدن این منظره چنان از خود بی خود شد که لحظه ای نتوانست به موقعیت و شانس خودش عاقلانه فکر کند. برگ مان به او شلیک کرد و فوراً او را به زمین انداخت و او را معلول کرد و او امروز بعد از گذشت ۲۰ سال هنوز معلول و فلج است، و باید با چرخ خود را به اینطرف و آنطرف بکشاند.

در آن موقع روزنامه ها پر از مدح و ثنای این «قهرمان ملی» بود آنها چنان وانمود می کردند که هنگامی که او را غسل تعمید می دادند نیز قهرمان بدنیا آمده است اما با تمام این وجود هیچ چیزی را نمی شود تغییر داد، چون که او در آن موقع نتوانست تصمیم بگیرد، چند ثانیه ای ترسو باشد و سالم نیز بماند. ما همه اگر بخواهیم در زندگی روزانه خویش، آدمی نو، حقیقت طلب و راست تربیت شده یا مرد باشیم غیر از این عمل رفتار دیگری نمی کنیم.

کشتن احساسات زیانهای جبران ناپذیری در بردارد و انسان را از حالت انسانیت خارج می سازد و او را تا حد یک ماشین و بدتر از آن تنزل می دهد. افسار زندگی را به دست احساس سپردن نیز انسان را از هستی ساقط می کند. روش صحیح و منطقی: عاقلانه فکر کردن و احساسات را تحت کنترل خود قرار دادن است. احساسات کنترل شده هم انسانیت، انسان را از بین نمی برد وهم زندگی را به تباهی نمی کشاند. چگونه انسان قادر است، وابستگی خودش را از

احساسات بهتر تحت کنترل قرار دهد و یک مرحله عمل آن را - برای فکر کردن - بتأخیر بیندازد تا دیگران آنرا انجام دهند؟

از ابتدای کار بایستی برای ما مشخص باشد: اگر ما در یک جهان کاملاً ناب و خالص با احساسات آشکار زندگی می کردیم، سخن گفتن از کنترل احساسات بی معنی بود. اما این جهان ناب و خالص، یک جهان رویایی و آرزویی است و در عالم خارج فعلی واقعیت ندارد. هنگامی که یکی میگوید: «من ترا دوست دارم»، «غلام تو هستم»، «به مولی چاکرم» و... به هیچ وجه نمی شود مطمئن بود که نظر واقعی او همین است. آیا نظرش این نیست که می خواهد باتو عشق بازی کند، یا می خواهد شیره ای سرت بمالد. یا وقتی می گوید: با من ازدواج کن، من واله و شیدای تو هستم و آماده خدمت به تو.

هنگامی که یک سیاستمدار می گوید: «مرا انتخاب کنید، من تنها برنامه صحیح را برای شما به اجرا می گذارم.» انسان اجازه دارد مطمئن باشد که در زیر لوای این وعده و وعیدها، نظر و عقیده دیگری را در سر می پروراند: «مرا انتخاب کنید چون که می خواهم اهرم قدرت را به دست بگیرم و بدین طریق برای خودم ارزش و اعتبار کسب کنم.» زمانی که یکی می خواهد اتومبیلی را به من بفروشد، چون که انگشت روی نیاز من گذاشته است، کاملاً اجازه دارم مطمئن باشم که قبل از هرچیز، او به نفع خودش فکر می کند که در این رابطه برایش به ارمغان می آورد. در دنیای حيله و فریب که صدای احساسات در صف مقدم است، اینچنین مغشوش است که به ندرت موفق می شویم خود را درست در بیابیم و بشناسیم. در اینجا می گویم «ما» و نظرم همه ما و هرکسی که در بین نفوذ کنندگان حرفه ای آشکارا موقعیتی را به دست آورده است می باشد. ما بندرت آنچه را که حقیقتاً لازم داریم می خریم. بیشتر چیزهایی را می خریم که نیازهای احساسی ما را برآورده کند. کسانی که اجناس خود را به مامی فروشند دقیقاً اینرا می دانند، آنها این نیازها را کشف می کنند و انگشت روی آن می گذارند و آنرا محکم می گیرند. آنها ما را به شرافتمان می بندند، آنها از اهمیت

نیازهای ما، سخن به میان می آورند و قول بر آورده کردن کامل آنها را می دهند. آنها این خواسته ها را تحریک می کنند و برای این که سعی و کوشش دائمی آنها ارج و قیمت داشته باشد، آنها را بیدار نگه می دارند و از استعداد بالقوه ما چنان که شاید و باید برای موفق شدنشان استفاده می کنند.

تولید کنندگان کالاهای مختلف، فروشندگان حرفه ای، سیاستمداران، رهبران از این استعداد بالقوه اطلاع دارند و روشهای برانگیختن احساسات مردم را به تجربه آموزش دیده اند و لذا در کار پذیر کردن مردم موفقتر از دیگران هستند. احساسات میدان رقابت رنگارنگ کارپذیر کردن است که هرکسی میل دارد قسمت خودش را از سفره گسترده دیگران ببرد. در این میدان یکی بیشتر موفق می شود و دیگری کمتر، یکی سهم بیشتری از خشنودی و رضایت را برای خود می برد و دیگری با دست خالی بیرون می رود و هر چه بیشتر در داخل امیال بر آورده نشد و سرکوفته اش مخفی می شود. وقتی که انسان از کوشش برای بدست آوردن معیارهای مشخصی که با آنها بشود وعده و وعیدهایی را که به داخل آنها رانده شده است اندازه گیری کند، دست بر می دارد، بهمان نسبت ایمانش نسبت به وعده و وعیدهای کار پذیرانه زیادتر می شود و همزمان وابستگی اش به رفتارهای تقلیدی و کلیشه ای نیز زیادتر می گردد. حال به سؤالی که قبلاً مطرح کردیم باز می گردیم: چگونه می توانیم وابستگی خودمان به احساسات را بهتر کنترل کنیم تا دیگران نتوانند از ما به نفع خودشان بهره برداری کنند؟

دوست دارم که داستان زناشویی زوجی را در اینجا نقل کنم: این زوج که هر دو از خانواده های مرفه و خوب هستند، تا به امروز نتوانسته ام خودم را قانع کنم که حقیقتاً اینها باهم ازدواج کرده اند. اینها را والدینشان بدون اینکه توجه به خواسته های آنها بکنند وسیله حلقه ازدواج بهم وصل کرده اند. اگر سطحی به آن نگاه کنیم، هر دو بهم می خوردند و واقعاً با هم خوب بودند. هر دو به نظر خوب می آمدند، خوب تربیت شده بودند و آدم می توانست باز هم برای آنها

یک تعداد از خصوصیات خوب دیگری مثل دوستی، خوش مشربی و یا مهربان بودن را ذکر کند. تازه دو سال بعد از ازدواج مشخص شد که تمام این خصوصیات برای با هم زندگی کردن دائمی و سعادت‌مند کافی نبوده است.

اغلب با هم اختلاف پیدا می‌کردند و نظرشان عوض می‌شد و اگر والدینشان نبودند احتمالاً بزودی باهم متارکه کرده بودند. در یک چنین وضعیتی این زوج مرتب میهمان ما بودند. من و خانم ابتدا نظر خوبی نسبت به بهبودی این زناشویی داشتیم، بخصوص وقتی که این زوج جوان خیلی بهم تند می‌شدند، اظهار تمایل می‌کردند که مسایلشان را برای ما مطرح کنند. قبلاً این را باید بگویم، با وجودی که این زوج در زندگی مشترکشان خیلی روشن بر سر محدوده صلاحیت هر کدام توافق کرده بودند. خانم کوشش می‌کرد جوری باشد که معمولاً انسان از یک خانم دار نمونه انتظار دارد. باوجودی که او نیمه وقت کار می‌کرد، خانه‌اش همیشه منظم و مرتب بود. علاوه بر این کوشش می‌کرد برای شوهرش یک «همسر دوست داشتنی» باشد. بر عکس شوهرش بیشتر نقش او را در این می‌دید که از نظر شغلی شایسته است که دلش برای شغل شوهرش بپد و هم و غمش برای آن باشد، که هیچ چیز فراموش نشود و پول را جوری به جریان بیندازد که همه چیز همانطوریکه شایسته است داشته باشد و خلاصه همه چیز موجود باشد.

در این زندگی هنوز کمبود یک بچه محسوس بود و برای این کمبود نیز نقشه کشیده بودند، در صورتی که شوهر بتواند مخارج و خواسته‌های بچه را بر آورده سازد، فوراً بچه دار بشوند. اصطلاحی که در اینجا بکار برده شده است نظیر: «شایسته است پشتوانه شغل شوهرش باشد» یا «دلش برای آن بپد» که هیچ چیز فراموش نشود، به هیچ وجه از من نیست. این اصطلاحات اغلب در مذاکرات طرفین بکار برده می‌شد و همان طوری که به وضوح فهمیده می‌شد، اینها را برای نشان دادن یک زوج نمونه دلیل می‌آوردند. من گاهی اوقات به

خانمم می گفتم ، خوب می توانم والدین این زوج را برای خودم تصویر کنم که چگونه این رفتار کلیشه ای (تقلیدی) را از بدو کودکی به آنها تعلیم داده اند. لازم نیست که انسان یک جامعه شناس بزرگ باشد تا پیش بینی کند که این زوج نقشی را بازی می کردند که در این نقشها دایما و باتمام دلایل طبیعی نمی توانستند چنانکه شاید و باید موفق بشوند، و با هم کنار بیایند. تفاوت مابین آنچه که آنها می بایستی انجام دهند و آنچه که به عنوان نقش ، به آنها القاء شده بود ، خیلی ساده با هم قابل جمع شدن نبود.

بدینسان آنها به مرور زمان نقاب از چهره بر می داشتند و در نقشی که به صورت دو انسان معمولی بازی شده بود و خود را پشت آن مخفی کرده بودند، بصورت کاملاً آشکاری خود را نشان میدادند و همچنانکه عقیده داشتند که حتماً بایستی اینچنین دوستانه ، مهربان ، شاد و نمونه باشند، اصلاً نبودند. من هنوز روزهایی را که این زوج پیش ما از رنج و زحمت خودشان شکوه و شکایت داشتند و در آن باره صحبت می کردند که آیا بهتر نمی بود که از هم جدا می شدند را بیاد دارم. والدین آنها می رفتند و می آمدند و در تلخکامی ها همچنان که در یک چنین بحرانهایی که در هر ازدواجی بخوبی متداول است از سرزنش و ملامت متقابل هیچ کم و کسری نداشتند. در این حالت من و خانم از تمام تجربیات شخصی خودمان که آنرا خوب تجربه کرده بودیم و من آنها را امتناع از بازی کلیشه ای نامیده ام ، پیشنهادهایی به آنها کردیم :

۱- هر دوی آنها می بایست بپذیرند و اعتراف کنند که در وضعیتی نبوده اند که بتوانند در زندگی مشترکشان نقش زناشویی خود را که در بدو امر و در اول کار تصمیم به اجرای آن داشتند، بازی کنند.

۲ - سپس من در نقش یک داور بی طرف لازم بود متناوباً به عنوان نمونه، صفات و یانکاتی را ذکر کنم. لازم بود، گهگاهی که حق متوجه یکی از طرفین بود، آنرا نادیده بگیرد و از آن صرفنظر کند و کمی هم صدر داشته باشد. هر دو آمادگی خود را برای بازی کردن این نقش اعلام کردند. آنها با این هدف اینرا

قبول کردند که خواهی نخواهی بیشتر از این چیزی از دست نخواهند داد. بعلاوه توافق کردند که مجاز به کوچکتري عذر خواهی از خود نخواهند بود و لازم است که طرفین این امکان را داشته باشند که گفتار یکدیگر را کامل کنند. طبیعی است که انکار چیزهایی که تا بحال با تمام وجود به عنوان مهمترین قانون همزیستی به آنها نگاه می کردند، در ابتدای کار مشکلاتی را برایشان بوجود می آورد. اما هنگامی که بیاد می آوردند که اینها فقط یک بازی است، به نظرشان سهل و ساده می آمد و بنابراین ممکن می شد که بدین طریق کمی بخودشان آرامش ببخشند. بعداً کم کم این بازی را فراموش کردند و بیشتر موقعیت حقیقی زناشویی اشان را جدی می گرفتند. تمام اینها وقتی به نقطه اوج رسید به خانم گفتم: «شما می خواهید همیشه برای شوهرتان یک همسر دوست داشتنی باشید و خوشبخت هستید که بتوانید برای همسرتان امورات خانه را اداره کنید.» در اینجا خانم بغضش ترکید و تمام تلخی ها را که در طول مدت دوسال رویهم انباشته و برایش عقده شده بود بیرون ریخت.

من دقیقاً جمله ای را که او بکار برد نمی دانم، اما او گفت: نه! و درحالی که اشکهایش بر روی گونه اش می غلطید، فریاد کشید و چنین گفت: «نه نه نه، نه! من به جای این که مادر خوبی باشم، میل دارم خوب زندگی کنم، کاملاً زندگی کنم و نه اینکه در نقش یک خانم نمونه بازی کنم.» او از این بازیها و تأثریکه والدین هر دوی آنها و اطرافیان شان بازی می کردند، برای اینکه به اینها بقبولانند که زوج خوشبختی هستند، نفرت داشت، همچنین او از یکنواختی روابط جنسی اشان که مدت زیادی است که دیگر روال صحیح خودش را ندارد شکایت داشت. او اینطور فکر می کرد که هر وقت انسان تمایل به روابط جنسی پیدا می کند، باید باهم جمع شوند. چه در صبح، قبل از برخاستن از رختخواب و یا هر وقت دیگری که احساس علاقه به این عمل پیدا می کند و نه اینکه انجام عمل را فقط به آخر هفته موکول کند.

دلیل همیشگی شوهرش این بود چون که ما دیر به سرکارمان خواهیم

رسید ، این کار عملی نیست . مایلیم تنها به ذکر این نکته اکتفا کنم که آنها مسیر آشتی جویانه ای که انتظارش را می کشیدند در پیش گرفتند ، هر دو این حرف را تأیید کردند که به خاطر ترس از دست دادن نقشی که به آنها آموزش داده شده بود ، تا بحال جرأت اعتراف کردن نداشتند و هر کدام تصور می کردند ، «می بایستی اینجور باشد» و یا «تقدیر اینطور است» در اینجا ناگهان به این فکر افتادند که از آن نقش و تمام چیزهایی که در پشت آن مخفی شده بودند ، دست بکشند و به آن خاتمه بدهند . وقتی این عمل انجام شد ، درست خودشان جمله ای را بکار برند و احساس کردند: کاملاً انسانهای جدیدی هستند که به خود جرأت داده اند ، قفس خود را بشکنند و از تار تنیده شده اطراف خود بیرون آیند و واقعیت را آن طور که هست ، مشاهده کنند ، نه آن طور که به آنها القاء شده است.

مایلیم که از مهمترین دست آورد این داستان یک نکته را تأکید کنم : تغییرات زمانی حاصل شد که این زوج جوان از رفتار آموزش دیده ، کلیشه ای و تقلیدی دوری می گزیدند . آنها بر خلاف معمول آن را رها کردند و آنچه را که از مدتها پیش برای خودشان مهم تشخیص داده بودند بیان می کردند . آنها «از لاک خودشان بیرون آمدند» و از رفتار کلیشه ای خود فاصله گرفتند . آنها تصمیم گرفتند که از رفتار و سلوک القاء شده خارج شوند و آنها را بهتر تحت کنترل خویش در آوردند و با شرایط جدید ، زندگی مشترک را از نو شروع کردند و روز به روز بر استحکام و دوام آن افزودند.

برای شناخت بهتر حقیقت مثال دیگری می آورم: فرض کنید که پلیس راهنمایی اتومبیل شمارا در خیابان متوقف کرده ، استدلال می کند که شما به این و یا آن قانون راهنمایی و رانندگی توجه نکرده اید . عکس العمل احساسی القاء شده به شما فوراً به طور خود کار نهیب می زند: «در مقابل مأمور دولت قبول کن ، او نماینده قانون است . به این علت از ابتدا حق با اوست . این منم که

مقصر هستم.» حقیقتاً این کارمند نیز انتظار یک چنین رفتاری را خواهد داشت. او خودش در نقش حاکم قدرتمند عمل می کند و در پشت حمایت قانون خود را مخفی نگاه می دارد. او فوراً در نقش شاکی عمل خواهد کرد و به شما نقش متهم خواهد داد. چون که شما علی الاصول این تقسیم نقش را می پذیرید، او در این امر موفق شده است. بعد از این برخورد و مجادله طبق معمول اینچنین جریان پیدا می کند. در اینجا دیگر برای پلیسی علی السویه است که جریمه کند، یا نکند، زیرا او خوب سرکیف و سبکبال است و باز هم یک بار دیگر «بخشیدن در مقابل قانون» یا اینکه سرسختی نشان دادن و جریمه کردن. این عمل بیانی از یک بازی کار پذیرانه بین شما و پلیس است که در این رابطه شما از قبل این تقسیم نقش داده شده راقبول کرده اید. این تقسیم نقش که خوب بر روی آن فکر شده متعلق به تئوری تحت نفوذ قرار دادن است که از این طریق حکومت و کارمندانش خوب به آن عمل می کنند.

فرض بر اینست که در چمبره کاغذ بازی اداری، آنها نقش خود را نیز خوب عمل می کنند. بعلاوه شما حق حاکمیت او را از قبل پذیرفته اید چون که شما می ترسید، آن را قبول می کنید. حال سعی می کنم، بیان و تفسیر ممکن دیگری از رفتار شما را در برابر پلیس از ابتدا تا به انتها توضیح دهم:

بله، او شما را نگه می دارد و کوشش می کند موقعیت فکر شده خودش را در نقش کسی که حق با اوست، از ابتدای ورود در کار به شما ثابت کند و بقبولاند. شما با این نمایش کار پذیرانه برخورد می کنید. اکنون با رفتار کلیشه ای متداول فاصله گرفته موضع می گیرید: شما حق حاکمیت پلیس را انکار می کنید و به کوششهای او که در پشت سنجر حمایت از قانون خود را مخفی و محفوظ نگاهداشته است توجه نمی کنید. با این عمل، شما کاملاً یک موقعیت دیگری را به دست خواهید آورد که در آن وضعیت شما، او را به چشم یک دشمن (مخاطب) برابر و مساوی با خودتان نگاه می کنید و در بازی تحت تأثیر قرار دادن می توانید با او به مقابله برخیزید. این دفاع شما از سه مرحله تشکیل شده

است :

۱- شما درمقابل او در نقش متهمی که قدرت حاکمیت کلیشه ای را که به طرف مقابل القاء شده است و او انتظار پذیرش آنرا از جانب شما دارد، برخورد نمی کنید. در یک چنین حالتی بجای اتخاذ یک موضع دفاعی داخلی، می توانید عمل فعالی را شروع کنید و برعکس دشمن شما در این بازی کار پذیرانه با یک حالت غیر منتظره که با آنچه که او انتظارش را داشت هماهنگی ندارد، روبرو می شود. در نتیجه او متزلزل و نامطمئن خواهد شد و سپس کوشش می کند خود را در پشت یک قانون و یا دستور نامشخص به این انتظار که شما را با آن خلع سلاح کند باقی بماند.

۲- شما همچنان در حالت تهاجمی باقی بمانید و همانقدر که به یک شخصیت اداری احترام می گذارید، در این حالت سعی کنید، حاکمیت این دستور را انکار کنید. شما با رنج فراوان بی معنی بودن این دستور را از طریق آوردن تعدادی دلایل که کاملاً او را تحت تأثیر قرار می دهد اثبات کرده و در برخورد از آن استفاده کنید. مثلاً در این حدود که این دستور به وسیله اشخاصی به تصویب رسیده که عملاً در این زمینه هیچ تجربه ای نداشته اند و خودشان مدتهای مدیدی است که به خاطر وضع انفجار آمیز ترافیک از اجرای آن صرفنظر کرده اند. یا شاید بدون اینکه انتظار پاسخی را داشته باشید، سوالی مطرح کنید. که او را بسمت بی معنی بودن این قانون سوق دهد و علاوه بر آن همدردی خودتان را از آن پلیس مؤکداً بیان دارید.

۳- بعد از این مانور کاملاً گسترده که تزلزل و بی اعتمادی دشمن را برایتان به ارمغان آورده است، اکنون به حمله متقابل واقعی دست بزنید و دقیقاً دست به همان عملی بزنید که او در بدو امر میل داشت با شما متقابلاً، آن را انجام دهد. حالا شما با احساسات کلیشه ای، که اعتقاد دارید او به آن وابسته است، با انگشت گذاشتن روی آن، او را میخکوب کنید. به عنوان مثال از شرافت و مردانگی او استمداد جویید: با انگشت گذاشتن روی شرافت و مردانگی که در او بر می انگیزید، او را در فشار قرار دهید و به او وانمود کنید که او این قدرت را

دارد که به مسؤولیت خودش این قانون تقویم شده را گهگاهی به اجرا نگذارد و تصمیم به اجرای آن نیز به شخص خودش بستگی دارد. سرانجام او از اجرای آن صرف نظر می کند.

همان طور که ذکر شد این یک نمونه خالص بازی با بر خوردهایی است که از نتیجه شناخت و ممارست تا بحال پنجمین قانون کار پذیر ی بدست می آید. من شخصاً بر اساس تجربیاتی که در عمل آموخته ام این را تأیید میکنم که دقیقاً همان طوری که توضیح داده شد، این کار با موفقیت قابل تحقق است. و این موفقیت در اینجا بستگی به ارزیابی صحیح شما از دشمن ندارد. طبعاً این جوری است که در حقیقت پلیس همیشه از موقعیت برتری برخوردار است. و اگر او به هیچ یک از مانورهای کار پذیرانه شما عمل نکند و در برابر آن پایدار و سرسخت باقی بماند که این قانون با همه این حرفها یک قانون است، سرانجام او جام موفقیت و پیروزی را در آغوش خواهد شد و به این علت این مورد دیگر چندان فایده ای در بر ندارد. و به همین دلایل است که باید خودمان را در برابر کارپذیری محافظت کنیم و با کمک افکار و طرح سؤالات متکی بر احساسات کلیشه ای بنیاد شده، خودمان را در برابر مغزشویی دیگران محافظت کنیم. در اینگونه روش و برخوردها یک مسأله بسیار مهم و حایز اهمیت است که اوضاع و احوال را می سنجید و متناسب باوضع موجود عمل تأثیر پذیری را با کمک احساسات آغاز می کنید. اگر فکر کنید که دو و یا چند شکل توضیح داده شده را حفظ کرده و آنرا در همه موارد بکار بندید، سخت در اشتباهید و نتیجه عکس خواهید گرفت. باید راهی بدرون احساسات پیدا کرد و از آن سود جست. و این راهی است که همه مغز شویان و تمام کسانی که نظام دیکتاتوری را بنیاد گذاشته اند در ابتدای کار برای استقرار دیکتاتوری از آن سود جسته اند.

در هیچ یک از روابط انسانها باهم نمی توان یک روش و متد خاصی را همیشه بکار برد، بسته به شرایط طرفین، موقعیت زمانی و مکانی، وضع روحی

واستعداد بالقوه افراد، روشهای مختلفی لازم است ولی یک چیز در تمام آنها مشترک است: احساسات را بیدار کردن و بدرون آن راه جستجو. مسأله کارپذیری را باید به عنوان یک بازی، در محدوده روابط مابین انسانها مورد توجه قرار دهیم. هدف این است که با تدابیر فعال از شانس خود محافظت کنیم و در جایی که شکست اجتناب پذیر است، موفقیتی بدست آوریم. زیرا می دانیم که هر پیروزی، خود آگاهی ما را تقویت می کند و هر شکستی نیز آنرا ضعیف می گرداند. اکنون با توجه به مثالهای گذشته باید آموخته باشیم که چگونه ممکن است وابستگی احساسات تقلیدی برانگیخته شده خودمان و نیز تمام مسایل دیگر تقلیدی کور کورانه کلیشه ای را، که رفتار و کردار ما را جهت می دهند و مشخص می سازند تحت کنترل خود در آوریم. طبعاً این روش و قاعده برای همه آنها معتبر است:

- یک مرد که از ابتدا برای خانمش روشن می سازد که بی جهت تصور مرد کاملی از او نداشته باشد و بیشتر مردی است با همه نوع اشتباهات و ضعفها، که باید با همه خوبی ها و بدی های او بسازد. و همسر نیز از همان اول به خواسته های واقعی خودش از شوهر خود فکر کرده باشد، و بداند که در زندگی چه می خواهد، کمتر برخورد متقابل روی می دهد و طرفین موفق نخواهند شد، یک تقصیر و یا ضعفی را رشد و نمو دهند، تا در موقع لزوم در جهت بهره گیری شخصی، آنرا مورد استفاده قرار دهند.

- یک فروشنده که بخواهد چیزی را با این هدف به شما بفروشد که این جدیدترین و مدرنترین نوع است که تا امروز بیازار عرضه شده است. اگر شما فوراً به او بگویید: «من اصلاً نمی خواهم که مدرن باشد.» فوراً جلو او را سد می کنید و او نخواهد توانست از ارزش و اعتبار این احساس نیاز شما، به نفع خودش بهره برداری کند.

- اگر مردم از رهبرانی که برای کشاندن آنها به جبهه جنگ و یا بسیج کردن آنها بر له و یا علیه این و آن واز صحنه خارج کردن تمام کسانی که مزاحم به وجود آمدن دیکتاتوری و ولایت مطلقه هستند، احساسات مردم و جوانان را

بر می انگیزند و از آنها قهرمان، شهید جاوید، شهید همیشه زنده تاریخ، فرزندان راستین اسلام و... می سازند، بپرسند که خوب اگر همه اینها خوب است و افتخار دارد پس چرا از فرزندان، فامیل و بستگان نزدیک شما کسی حاضر به نوشیدن این شربت شهادت نیست، آنها دیگر قادر نخواهند بود از طریق بر انگیختن احساسات و اغفال، مردم را بسیج کنند و علیه هر صدای آزادیخواهانه آن را بکار گیرند.

- و سرانجام در بازی کارپذیرانه روزانه، یک دشمن (مخاطب) بهیچوجه سریع خلع سلاح نمی شود. وقتی که از روی دلسوزی به او بگوئید: «اما شما اینقدر ترسو نباشید.» در پاسخ خواهد گفت: «می خواهید اینرا قبول کنید یانه. من ترسوهستم و این رابه تجربه آموخته ام.»

چند نکته در مورد وابستگی احساسات

ذکر چند نکته مهم در مورد وابستگی احساسات که مورد استفاده قرار می گیرد در اینجا ضروری است:

۱- یک لحظه ممکن است به آنچه که خیلی از پدر بزرگ ها می گفتند فکر کنید: «پسرم با احساسات دیگران، انسان بازی نمی کند.» شاید پدر بزرگ ها حقیقتاً حق داشته اند. در هر صورت آنها به تجربه این را آموخته بودند. بازی با احساسات دیگران کار بسیار خطرناکی است و گاهی فاجعه بیار می آورد.

۲- براساس آمار یک مؤسسه آمارگیری آمریکایی، در این کشور در سال ۱۹۷۱، ۲/۲ میلیون مورد ازدواج صورت گرفته است که به خاطر تجملات آن کارخانه های تأسیس شده تقریباً ۷ میلیارد دلار سرمایه گذاری کرده اند: مخارج حلقه این زوج های خوشبخت ۱۰۷ میلیون دلار، هدیه عروسی ۲۰۰ میلیون، خرج گل ۲۵۰ میلیون و چندین میلیارد هم برای سایر مخارج. یک مجله خبری در این رابطه آماری تهیه کرده است که نشان می دهد وجوهی که در اینگونه مراسم خرج می شود، بقدری زیاد است که پرداخت کنندگان آن تا سالیان دراز قادر

به جبران آن نمی باشند.

۳ - در اینجا لازم است که فکر کنیم : چه روشهایی وجود دارد که از وابستگی احساسات مخاطب در بازی القاء پذیری از آن بهره برداری می کنند. در این رابطه جالب تر از همه رساله نظامی فرمانده با تجربه کل قوای چین سان تز (Sun .Tse) که در قرن چهارم قبل از میلاد می زیسته بنام « ۱۳ پیشنهاد برای هنر جنگ » است. این رساله نظامی قدیمی ترین رساله نظامی جهان است که تدوین شده است.

او در آن نوشت : جنگ یک راه اغفال و فریب است. به دشمن اینطور وانمود کن که قادر به انجام کاری نیستی ، با وجودی که قدرت انجام آن را داری ، طوری عمل کن که دشمن فکر کند راستی قادر به استفاده کردن از امکانات نیستی ، در حالی که می توانی از آنها تا به آخر استفاده کنی. دشمن را با دادن طعمه ای بفریب ، او را به اختلال و بی نظمی بینداز و سپس او را در هم بپیچ . وقتی دشمن قوی است ، از مقابلهش کنار برو و آزادش بگذار. وقتی او را خشمگین کردی او را به پریشانی بینداز. نقش آشتی جویانه را بازی کن تا او را مغرور و از خود راضی کنی تا نیروی تازه نفسی را که در اختیار دارد وارد میدان نکند. سپس او را خسته کن . و بهمین ترتیب و روش هیتلر عمل کرد: قبل از اینکه هیتلر رسماً به لهستان حمله کند برای اینکه در افکار عمومی مردم آلمان ، خود را صلح طلب معرفی کند ، پیشنهاد شانزده ماده ای تهیه کرد، و « ریبین تروپ » آنرا برای هندرسن خواند. در حقیقت آن پیشنهاد ها نیرنگی بیش نبود. فریبی بود تا مردم آلمان و در صورت امکان افکار عمومی جهان را تحمیق کند که معتقد شوند هیتلر در آخرین لحظه کوشیده است در مورد دعاوی خود علیه لهستان به راه حل معقولی برسد. خود « پیشوا » هم به این نکته معترف بود. دکتر اشمیت بعد ها شنید که می گوید : « من به مستمسکی نیاز داشتم تا مخصوصاً به مردم آلمان نشان دهم که برای حفظ صلح از هیچ کوششی دریغ نکرده ام^(۱) ». وقتی که فرمانده موفق کل قوای چین « سان تز » با چنین شناختی در بسیاری از

۱ - ظهور و سقوط رایش سوم نوشته ویلیام شایرر ترجمه کاوه دهگان ، ج دوم، ص ۸۹۴ - ۸۹۵

جنگها پیروز می شود. وقتی رهبران از طریق اغفال و فریب مردم را و می دارند بر علیه منافع خودشان اقدام کنند و وقتی صحبت از اغفال و فریب است و آن هم در همه جا چرا ما نباید با هوشیاری عمل کنیم که در دام اغفال گرفتار نیائیم. آیا شما شاهد نبوده اید که چگونه سران جمهوری اسلامی با اغفال و فریب توده مردم، با کمک آنها کشورشان را به ویرانه ای تبدیل کردند و از رهگذر این اغفال و فریب بر گرده مردم سوار شدند و زندگی ساده را برای همین مردم به جهنمی غیر قابل وصف تبدیل کردند؟ در رابطه با اغفال و فریب، رساترین مطلب را نیکولو ماکیا ولی در کتاب شهريار بيان کرده است، چون او مطلب را خیلی رک و بی پرده عنوان کرده است، قدری تند و ناپسند به نظر می آید. ولی این تندى و ناپسندى، ذره ای از واقعیت آن نمی کاهد.

در ناپسند بودن اغفال و فریب شکی نیست و هر انسانی که ذره ای انسانیت در وجودش باشد آنرا درک می کند ولی وقتی پای منافع شخصی به میان آمد همه چیز فراموش می شود. همین واقعیت ناپسند، روش اکثر حاکمان و بخصوص دیکتاتورها از هر نوع آن در طول تاریخ بوده و هست: پس، اگر بناست که شهريار شیوه ددان را بیاموزد و بکار بندد، شهريار می باید هم شیوه روباه را بیاموزد، هم شیوه شير را؛ زیرا شير از دامها نمی تواند گریخت و روباه از چنگال گرگان. از اینرو، روباه می باید بود و دام ها را شناخت و شیر می باید بود و گرگها را رامند. آنان که تنها شیوه شير را در پیش می گیرند، از این نکته بیخبرند. بنابر این فرمانروای زیرک نمی باید پایبند پیمان خویش باشد هنگامی که به زیان اوست و دیگر دلیلی برای پایبندی آن در میان نیست اگر مردمان همگی نیک می بودند، این اندیشه شایسته نمی بود، اما از آنجا که مردمان بدخیم اند و سست پیمان، شما ناگزیر از پایبندی به پیمان خود با ایشان نیستید. و کدام شهريار است که عذری، پسندیده برای عهد شکنی خویش در آستین نداشته باشد؟ از همین روزگار نمونه های بی شماری می توان آورد و نشان داد که چه بسیار پیمان ها که از بد عهدی شهرياران شکسته و بی پایه گشته است، و آنان که روپاهی پیشه کرده اند از همه کامیابتر بر آمده اند. اما باید دانست که چگونه ظاهر آرایبی باید کرد و با زیرکی دست به نیرنگ و فریب زد. و مردم چنان ساده دلد و بنده دم که هر فریفتاری همواره کسانی می تواند یافت که آماده فریب خوردند. (۱)

* تکیه بر روی کلمات از ماست

بد نیست برای تجربه هم که شده، به دقت روشی که رهبران و سران کشورها و بخصوص دیکتاتورها تحت هر اسم و نامی که باشد، بکار برده و شما آنرا به چشم خود دیده و یا از گذشته ها مطالعه کرده اید، مقایسه کنید. اگر به این نتیجه رسیدید که دقیقاً روشها همان است که ماکیا ول به وضوح تمام بیان کرده است، آیا همه دنباله رو روشی نیستند که ماکیا ول آنرا عرضه داشته است؟

پس اینکه می گویند ماکیا ولیسم بدو مذموم است بدین معنی است که زمانی آن بد است که دیگران آنرا بکار می گیرند ولی اگر در دست من باشد و من از آن استفاده کنم کمال حسن را دارد. پس به هوش باشید و اجازه ندهید که این فریفتاران تحت عناوین مقدس و محترم دین، آزادی، بشریت، وطن، قرآن و اسلام، عدالت و برابری، و... شما را آلت دست خود قرار دهند. در پایان این قسمت به دو نمونه از امکاناتی که فوق العاده موفقیت آمیز است و دیگران آنها را بکار می گیرید توجه کنید:

۱- بازی نواضع و توداری

وقتی دشمنی در برابرشان است که از لحاظ قدرت با آن ها برابر و یا برتر است. غرور مخاطب را هدف قرار می دهند. تمام آنچه را که آنها برای ارائه دادن در اختیار دارند، به او نشان نمی دهند، به عبارتی تمام برگ برنده خود را رو نمی کنند. فقط آنها باعث می شوند، که مخاطب خودش را نشان دهد که با چه قدرت و امکانی در برابرشان ایستاده است. بهیچوجه نقاط قوت و امکانات خود را ذکر نمی کنند بلکه با تأکید آنها را مورد انکار قرار می دهند. تقریباً این طور شروع می کنند. «بله من میدانم که در مقایسه باشما، یک شاگردم.» یا «اگر من از موقعیت و توانایی شما برخوردار بودم، این را خیلی آسانتر چنین و چنان می کردم.» در اینجا آنها خودشان را نسبت به شما بی اندازه برتر احساس می کنند و بنابراین دست به اعمال زیر می زنند:

۱- آنها در مورد ارزیابی، برای شما ارزش کم و برای خودشان ارزش زیاد قایل می‌شوند.

۲- سعی می‌کنند از روی خلوص ادب و سپاسگزاری به خاطر چاپلوسی و تملق شما توضیح دهند که اصولاً این طور هم که شما فکر می‌کنید خوب نیستند و در این رابطه بعضی از نقاط ضعف خودشان را خیلی سخاوتمندانه برای شما بازگو می‌کنند. آنها چون آزاد با شما صحبت می‌کنند می‌شود بعضی از نقاط ضعف دیگرشان را کشف کنید.

۳- آنها دوباره از روی خلوص ادب شروع می‌کنند برای شما شرح دهند که خیلی بیشتر از آنچه که تصور می‌کنید، توانا هستید. آنها بعضی از تواناییهای شما را که معتقد هستند آنها را دارا هستید، برای شما شرح می‌دهند و شمارش می‌کنند. این سه نکته برای شروع و ادامه بازی کاز پذیری شرایط فوق العاده مناسبی را برای شما ایجاد خواهد کرد. و تمام اینها فقط زمانی حاصل می‌شود که از غرور شخصی خود صر فنظر کرده و غرور طرف مقابل خود را شاد و راضی نگه دارید.

۲- فرار به جلو

این هم یک روش دیگر است که بکار گرفته می‌شود، بدین طریق که: کسی نفعی و یا نکات مثبتی را از دشمن و یا مخاطبی که با او هم‌مطراز و یا از او برتر است، از او دور می‌گرداند. فرض بر این است که: او داری توانایی و استعداد خود آگاهی قوی است، موقعی که شما خود فاقد آن هستید، آنرا به انحراف می‌کشانید. شما از اقتدار گسترش پیدا کرده دشمن تا به آخر استفاده می‌کنید و این مهم نیست که شما آن اقتدار را دارید و یا از کمترین میزان آن برخوردار هستید. فقط این مهم است که شما در چنان موقعیتی هستید که می‌توانید آنرا به انحراف بکشانید.

حقیقت این است که انسانها براساس تواناییهای واقعی شان مورد قضاوت قرار نخواهند گرفت بلکه براین اساس که چگونه می توانند در موقعیتی باشند که خود را به عنوان شخص قدرتمند در جریان اقتدار حاکمیت قرار دهند و در وضعی باشند که بتوانند خود را قدرتمند نشان بدهند مورد قضاوت قرار می گیرند. برای پیشرفت براساس روش « فرار به جلو» طبق واقعیات دو نمونه زیر وجود دارد:

۱ - انسان قبل از اینکه از دشمنانی که در مقابلش صف کشیده اند جا بخورد و بر خود بلرزد، از مقام بالاتری که در مقابل اوست، جا می خورد و ترس او را فرامی گیرد. اگر یک غیر نظامی در یک پادگان نظامی به یک موضع نظامی کشیده شده و بر سر یک درجه دار فریاد بکشد. این درجه دار اساساً قبول می کند که این آدم از نظر درجه و مقام از او، در موقعیت بالاتری قرار دارد. ولی این درجه دار همین که متوجه شد، دشمنش حقیقتاً از او بالاتر نیست، این احساس خودش را دوباره فوری بدست می آورد. در اینجا وظیفه غیر نظامی این است که شخصیت و هویت واقعی را نشان ندهد و مجدداً این اعتماد به نفس درجه دار را در هم شکسته و او را در وضع متزلزلی فرو ببرد.

۲ - اغلب شما با مخاطبتان در باره موضوعی که مطلقاً از آن چیزی سر در نمی آورد، صحبت می کنید، هرگز اجازه ورود به موضوعی را که او هم از آن چیزی می فهمد، نمی دهید. این روش را تازمانی که مطمئن هستید که شما در نظر او بالاترین حد ممکن تعجب را به دست آورده اید نگاه می دارید، او نیز آن را با یک احترام عمیق باطنی درک کرده است که شما شخص نابغه ای هستید و یک چنین شخصیت نابغه ای مثل شما اجازه انجام خدمتی را به او محول کرده است. و اغلب مشاهده می کنید که مردم غالباً همه مسایل و مشکلات را نزد چنین اشخاصی مطرح کرده و راه حل آنها را از آنان طلب می کنند.

فصل ششم

ششمین قانون کارپذیری: ترس

هر تصمیمی که ما اتخاذ می‌کنیم و هر یک از اعمال و رفتار ما به نحوی از انحا با ترس عجین است. ترس یک عامل تعیین کننده در امر تعلیم و تربیت است. فرق نمی‌کند که در چه سطحی از زندگی اجتماعی به اجرا در می‌آید. همان طوری که از نقش احساسات تند و خطرات آن در جامعه بحث کردیم، احساس ترس نیز اگر خطرش بیشتر از آن نباشد، کمتر از آن هم نیست. در مدخل کتاب در مورد وجود و هستی ترس، اثرات ترس بر روی مردم، قربانیان ترس و نیز تعریف ترس گذرا بحثی به میان آمد. و اکنون در این فصل و در ادامه آن به اشکال مختلف ترس و راههای غلبه بر آن می‌پردازیم.

اشکال مختلف ترس

اشکال مختلف ترس به طرق گوناگون رفتار ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد و به این علت نقطه شروعی برای هر بازی کارپذیری است:

- ۱- ترس از دست دادن آنچه که تحصیل شده است.
- ۲- ترس از نا آگاهی (مجهولات)
- ۳- ترس از حقیقت.

تمام انواع و اقسام ترس که در سه گروه ذکر شده خلاصه می‌گردد، می‌توانند

تصمیمات انسانها را تحت تأثیر خود قرار دهند و لاجرم هر کسی کوشش می کند که آنها را بداند تا در برابر دشمنانش در بازی کار پذیرانه، بتواند آنها را کشف و تحریک کند و حتی الامکان در موقع لزوم آن را عمیق تر سازد و برای منافع شخصی اش آنها را مورد بهره برداری قرار دهد. روش مؤثر یکه به وسیله آن ممکن است از کار پذیر شدن با مدد گرفتن از ترس، دوری گزید، برخورد منطقی و علمی با ترس است.

بسیاری از مردم به خاطر ترس از آبروریزی قهرمان هستند. اجازه دهید قبل از ورود به بحث ششمین قانون کارپذیری، چند نکته معلومی را شاهد بیاورم:

۱- در طول تاریخ همه چیز در تغییر و تبدیل بوده است: عادات، آداب و رسوم، زبان، تصور مردم از زندگی، فرهنگ، و حتی اخلاق همه چیز تغییر کرده فقط ترس یکنواخت و ثابت باقی مانده است.

۲- انسان از ناتوانی جنسی و سرد بودن، هنگامی که دستگاه تناسلی اش به وسیله ترس تحت فشار است، از ناراحتی معده هنگامی که به خاطر ترس اشتهايش کم می شود، از بی خوابی موقعی که ناراحتی ها او را بیدار نگاه می دارد و... صحبت می کند. وقتی که عزت و افتخار، رفتار و سلوک قهرمانانه را طلب می کند، از نقطه نظر روحی و روانی این سؤال مطرح است که آیا علت و سبب حقیقی همه اینها، ترس از آبروریزی نیست؟

۳- اگر می شد که ترس را با وسایل بیولوژیکی و یا اجتماعی تحت کنترل قرار داد، اساس و پایه تغییرات، در سازمان مد نیت را در پی داشت و امید به خوشبختی و سعادت فردی به طور کاملاً محسوسی بزرگ می شد.

ترس یک پدیده روانشناسانه روحی مؤثر دوران ماست. روان شناس آمریکائی اگون. ا. لویت (Eugen E. Levitt) می گوید: مادرم بیهوده بودن حس ترس را در من بیدار کرد و پر ارزشترین چیز را به من هدیه بخشید و مرا به راهی هدایت کرد که ترس از وجودم رخت بر بست. این دانشمند در کتابش بنام «روانشناسی ترس» می نویسد: « بهره وری از ترس به عنوان مکانیسمی

به منظور زندگی آخرت، بار شد - عقل - نوع انسان کم می شود و در نقطه اوج تکامل انواع در تاریخ حیات موجود زنده با پیشرفت و رشد توان مغزی انسان، ترس قسمت اعظم ارزش خود را به عنوان وسیله ای برای زندگی آخرت، از دست داده است اما در عوض مبرمترین مسأله موجودیت خود ترس است که مطرح می باشد. « انسان برای حفاظت و نگهداری خودش نیاز به ترس ندارد، اما رفتار و کردار ما خود دلیل اثبات وجود قدرت و توانایی ترس است. وجود ترس را جامعه در طول تاریخ شناخته است و از آن برای تعلیم و تربیت افراد جامعه و بخصوص جوانان استفاده می کنند.؛ هیأت‌های حاکمه دیکتاتورها و سازمانها و تشکیلات خوب می دانند که چگونه به وسیله ترس مردم را در جهت منافع خود به حرکت در آورند و به وسیله ترس مردم را وادار به سکون سازند. این آحاد مردم هستند که کمتر قادر خواهند بود از آن در جهت منافع خود استفاده کنند. ترس تقریباً مثل یک آدم محیل سیاسی است که وقتی دیگران نردبان او می شوند و او را بر مسند قدرت می نشانند، وعلی الظاهر به نظر می رسد که او هم مدت زمانی خدمتی به آنها می کند، اما سرانجام او ترس را بر علیه کسانی که او را به قدرت رسانده اند، بکار می گیرد و آنها را نابود می کند و هر جا که لازم باشد این حربه را مورد استفاده قرار می دهد. طبیعی است که پدیده ترس و کار برد آن که با رشد عقل کم می شود ولی ترس ما را به نابودی تهدید می کند، و درست نظیر یک آدم محیل و موذی عمل می کند. در زندگی روزمره جنبه های عملی ترس بیشتر مورد توجه قرار می گیرد تا جهات فلسفی و نظری آن. به کارگیری ترس بمثابه یکدستگاه در بازی روزانه کارپذیری همیشه مد نظر قرار

۱ - نقطه اوج تکامل انسان همان است که حضرت (ع) می فرماید: خدایا نه به خاطر ترس از جهنم و نه به خاطر طمع بهشت، ترا عبادت می کنم بلکه چون تو خود سزاوار و لایق ستایشی ترا ستایش و عبادت می کنم. در موارد بسیار زیادی که در قرآن صحبت از ترس به میان آمده است، ناظر بر عمل خود انسان است. انسان باید از نتیجه عمل خودش که گریبانگیرش می شود بترسد. وقتی خداوند می فرماید:؛ اگر به اندازه خردلی (ذره ای) کار نیک بکنید، پاداش خیر آن را می بینید و اگر به همان اندازه کار بد بکنید، عقوبت آن دامنگیر شما می شود؛ ناظر بر همین مطلب است.

می گیرد.

سه گروه متداول ترس که قبلاً ذکر گردید، بخصوص برای تحت تأثیر قرار دادن تصمیم انسان در اکثر موارد آماده و مهیا هستند. چند سال قبل یک بار کوشش کردم لیستی از انواع ترس را که از تجربه شخصی ام آنها را شناخته و در طول زمان در وجود دیگران آنها را مشاهده کرده ام، تهیه کنم. اما تا بحال یازده صفحه با بیش از سیصد نکته در این مورد آماده شده است. در زمانی که مشغول این کار بودم برایم روشن شد که احتمالاً در بیست سال آینده نیز قادر نخواهم بود که این لیست را کامل گردانم، چون که همیشه مشاهدات جدیدی به آن اضافه می شود و موارد زیادی پیش خواهد آمد که قبلاً فکر آن رانکرده بودم.

در طول سالهایی که در بازداشت جمهوری اسلامی بودم، در زندانهای آن به موارد زیادی برخورد کردم که در غیر آن شرایط وجود نداشت، بسیاری از آنها مخصوص این نظام و شرایط حاکم بر آن بود. بعضی از انواع ترس را که من در اینجا می آورم مضحک و عجیب به نظر می رسند. هیچ به خاطر نمی آورم که چرا من جسارت پرداختن به این کار را به خودم دادم. اما امروز می دانم که این کار تا چه حد تأثیر عمیقی بر رفتار شخصی ام بر جای گذاشته و طبعاً بر سایر کسانی نیز که این کتاب را مطالعه می کنند خواهد گذاشت. در درجه اول و مقدم بر هر چیز باز هم ارتباط و پیوستگی ترس را با تمام تصمیمات، حتی تصمیمات کاملاً ساده روزانه کشف کردم که چقدر زیاد و به چه طرز عجیب و غریبی ترس در تمام آنها حضور دارد.

من قصد ندارم که لیست خودم را در اینجا به شما عرضه کنم هرکسی می تواند برای خودش لیستی از ترسهایی را که دارد تهیه کند. بسیاری از آنچه که در این لیست آمده است کاملاً برای شما بی معنی است. چون که شما در آن شرایط قرار نگرفته اید که آنرا احساس و درک کنید. علیرغم این، بعضی از

نکاتی را که در لیست انواع ترس آمده است برایتان شمارش می‌کنم تا انگیزه کوچکی برای شما باشد که خودتان برای آموزش خود دست به کار تهیه لیست انواع ترسی که خود به آنها گرفتار آمده و یا احساس کرده‌اید، بزنید و در نتیجه بهتر با آنها آشنا شده و بهتر نیز آنها را شناسایی کنید:

- ترس از انتقاد از خود که باعث می‌شود حقایق را آنطور که بوده است بیان نکنیم.

- ترس از آینده و روز مبادا، این ترس باعث می‌شود حتی نتوانیم براحتی از دست رنج خود بهره ببریم و در نتیجه خود و خانواده مان را با وجود امکانات در تنگدستی قرار خواهیم داد.

- ترس از اینکه ممکن است در برابر دیگران مورد مضحکه قرار بگیریم.

- ترس از اینکه مورد سؤال واقع شویم و به شخصیت ما خللی وارد شود و لذا پیوسته در توجیه اعمال نادرست خود هستیم.

- ترس به زیر افتادن از اریکه قدرت که باعث می‌شود بر سر مردم هر ظلم و ستمی را جایز شمیریم.

- ترس از اینکه پست و موقعیت خودم را از دست بدهم، که این باعث می‌شود به چاپلوسی و تملق‌گویی دچار شوم.

- ترس از بی‌سرپرست شدن خانواده

- ترس از مرگ که خود باعث می‌شود که انسان هرروزه بمیرد. کسی که از مرگ بترسد دائم در حال مردن است و کسی که از مرگ نترسد فقط یک بار می‌میرد.

- ترس از ضد انقلاب قلمداد شدن

- ترس از اعدام

- ...

اینرا نیز باید اضافه کنم که داشتن سالیان دراز اشتغال تحقیق در باره ترس و انواع آن مرا در جهتی رهبری کرد که بعضی از ترسهایم را خنثی سازم. بعد از یادداشت کردن انواع ترسها و فکرکردن روی آنها، مسخره و مضحک بودن بعضی از آنها را فوراً شناخته و درک می‌کردم. آنچه که مرا در این رابطه متعجب

ساخت این نکته بود که من سالیان دراز از آنها رنج می بردم، بدون اینکه دست به این کوشش بزنم که اساس و ریشه آنها را برای خودم روشن سازم. شما نیز می توانید برای تمرین هم که شده لیستی از انواع ترس را که می شناسید و در زندگی با آنها برخورد کرده اید، تهیه کنید تا بعد از فکر کردن روی آنها و یافتن ریشه ای که موجب آن ترسها شده است، دریابید و بفهمید اکثر ترسها چقدر بیهوده و غیر منطقی هستند. اکنون جای آنست که به سه نوع از انواع ترسی که شایع شده و اغلب برای کار پذیر کردن دشمنان از آن، استفاده می شود باز گردیم و به توضیح آنها پردازیم.

۱- ترس از دست دادن آنچه که هست

آیا می دانید سوداگران مرگ (قاچاقچیان مواد مخدر) برای اینکه مشتریان خود را معتاد و وابسته به آن کنند، چگونه عمل می کنند؟ آنها برای معتاد کردن مشتریان به خود، دقیقاً همان طوری عمل می کنند که بسیاری از افسران با سربازانشان، رهبران احزاب با مسؤولان حزبی و اینها نیز با اعضای معمولی حزب، اقطاب با مریدانشان علما با پیروان خود، و... عمل می کنند. آنها همان گونه عمل می کنند که بعضی از پزشکان با بیمارانشان، اتحادیه های صنفی با اعضایشان، کلیسا با مؤمنین خود، کارخانجات با مشتریان خود و کار فرمایان با کارگرانشان. لازم نیست چنین تصور شود، تمام کسانی که این روش را بکار می گیرند در کارشان موفق هستند. همه مردم آنها را آگاه یا ناآگاه، پنهان و یا آشکار آزمایش می کنند. منظور همه از این روش این است که در دشمن (مخاطب) یک وابستگی ایجاد کنند و بدین وسیله دشمن را محکم در دست خود داشته باشند. و لذا با دادن چیزی به او، او را مطیع خود می سازند به طوری که دیگر نتواند و یا نخواهد خود را از آن چیز جدا سازد.

مراحل مختلف این روش

سنگ زیر بنای این روش این است که: چیزی را به کسی بدهند که او دیگر نتواند و یا نخواهد خود را، از آن چیز جدا سازد. دومین مرحله این است که: سعی می کنند او را نسبت به آن چیزی که به او داده شده است، آنقدر عادت دهند و او را با آن مأنوس سازند، تا اینکه او آماده شود بزرگترین فداکاری را برای نگهداری آن انجام دهد، تا اینکه دیگر مجبور نشود آن را پس بدهد و اجازه داشته باشد همچنان آنرا برای خود نگهدارد.

همه کسانی که در کار به وجود آوردن مریدان بی چون و چرا برای خود هستند از این روش استفاده می کنند: لنین برای اینکه با حمایت مردم بر اریکه قدرت تکیه زند به هر گروه و دسته ای آنچه را که دوست داشت اعطاء می کرد: لنین خواهان قدرت بود و آمادگی داشت که در برابر واگذاری قدرت به او، همه چیز را فدا کند. به کسانی که خواهان پارلمان بودند، او پارلمان عرضه می داشت، همراه با آن دیکتاتوری راهم عرضه می داشت، به زار عان الغاء مالیاتها و آزادی انتخابات محل کار را عرضه می داشت، به روحانیت آزادی ستایش را عرضه می داشت، و به اولیای اطفال تحصیل رایگان مجانی فرزندانشان را. و این توزیع گیج کننده هدایا، که همگی به نحوی جدی به نمایش گذاشته می شد، پوشش سبزی قرصی بود که محتوایش دیکتاتوری^(۱) بود. و آقای خمینی در اوایل انقلاب و کمی بعد از آن متناسب با گروهی که از او دیدار به عمل می آورد، همان چیزی را که آنها دوست داشتند به آنها وعده می داد: به ارتشیان آقای خود بودن، به زنان آزادی پوشش، به روشنفکران و صاحبان قلم، آزادی قلم و عقیده، به دوستداران احزاب، آزادی حزب، به مردم ستم دیده، عدالت اسلامی و دادگستری عاری از پرداخت هر نوع وجهی، به توده مردم آب و برق و اتوبوس مجانی و... و بدینطریق است که توده خوش باور را به این

۱- زندگی و مرگ لنین، نوشته رابرت پاین، ترجمه عبدالرحمن صدریه، ص ۱۳۴

خواسته‌ها عادت می‌دادند و می‌دهند. در لحظه وعده دادن انسان کمتر به واقعی بودن و نبودن آن وعده‌ها و عملی بودن و نبودن آن‌ها فکر می‌کند. همانقدر که آن را دوست دارد وقتی از زبان کسی بر آوردن آن خواسته‌ها وعده داده شود به دنبالش راه می‌افتد. کمی از مسأله دور شدیم. حال برمیگردیم به اصل روش که از سه مرحله زیر تشکیل شده است:

۱ - چیزی را به کسی دادن که او نخواهد و یا نتواند دیگر خود را از آن چیز جدا سازد.

۲ - ایجاد وابستگی در شخص نسبت به آن چیز و مانوس ساختن عادت دادن او به چیزی که به او داده شده است، تا جائی که او برای حفظ و نگهداری آن آماده همه نوع فداکار بشود.

۳ - وقتی درجه وابستگی شخص به چیزی که به او داده شده است به حدی رسید که کار پذیر کننده میل دارد، سومین مرحله آغاز می‌شود.

در این مرحله است که کارپذیر کننده پیام قاطع خود را به کس و یا کسانی که در او وابستگی ایجاد کرده است می‌دهد: « هنگامی که تو، آنچه را که من از تو طلب می‌کنم، انجام ندهی، با کمال تأسف باید آنچه را که به تو داده‌ام و تو اینچنین آنرا دوست داری، دوباره از تو پس بگیرم.» ملاحظه می‌کنید که مهمترین نکته این روش ایجاد وابستگی در انسان نسبت به چیزی و رشد دادن آن وابستگی برای کار پذیر کردن است. سپس ترساندن او از این که ممکن است آنچه را که او به دست آورده و بدان خو گرفته است، از دست بدهد. این قاعده را همراه با انواع رنگارنگ، تزویر و تلبیس و ریامی توان ظریفتر و لطیفتر کرد و با لطف و مهربانی نیز آنرا زینت داد و نفوذ آنرا تقریباً به تمام زمینه‌های مختلف زندگی توسعه بخشید.

هر کسی کم و زیاد می‌تواند از این روش بهره برداری کند. هستند کسانی که مهارت فوق العاده‌ای در بکارگیری این روش دارند و قادرند که با کمک آن

توده مردم را اسیر خود سازند. حتماً شما در طول زندگی به یک چنین نمونه هایی برخورد کرده و شاهد بوده اید که چگونه انسانها را به بردگی خود گرفته اند. اگر مردم به شناخت این گونه روشها بپردازند، حداقل بهره ای که از این آموزش خواهند گرفت این است که: اگر نخواهند خود این روش را در رابطه با دیگری به خدمت خود بگیرند، اجازه نخواهند داد که دیگران با بکارگیری این روش آنها را کارپذیر سازند. شما خود شاهد هستید که هرکسی با تمام امکاناتی که در اختیار دارد، این روش را به خدمت خود می گیرد و باز شاهد هستید کسانی که در ذم چنین روشی داد و فریاد می کنند، خود بیشتر از همه سعی می کنند از آن استفاده کنند: در زندگی یومیه، ما هر روز با این روش سر و کار داریم و با وجود سر و کار داشتن از آن بی اطلاع هستیم:

این تعجب بر انگیز نیست، تعداد بی شماری از کارمندان برای نگهداری محل کار خود دقیقاً بهمین نحو بازی می کنند؟ ما شاهد هستیم که مردم به خاطر ترس از دست دادن آنچه که تحصیل کرده اند بدون احساس شادی و رضایت به کار خود ادامه می دهند. شما سالیان درازی است که به یک زندگی رضایت داده اید که خود آن را انتخاب و معین نکرده اید. اکنون خواهید پرسید، چه کسی در این کار مقصر است؟

وقتی کسی بسته به اینکه در کجا و در چه موقعیتی است، کوشش می کند که منافع شخصی خودش را حفظ و حراست کند و از ترسی که دیگران دارند به نفع خودش بهره برداری کند، این سؤال که چه کسی مقصر است بی معنی است.

حقیقت این است که این سیستم فقط با تأثیر متقابل، دادن و گرفتن عمل می کند. به عنوان مثال یک وزیر (مدیرکل، سرپرست، رئیس، ...) که به یک سطح از زندگی اجتماعی رسیده است، ماشین بنز آخرین سیستم با تمام وسایل فرعی آن، سکرتر و راننده، دست بوس و بله آقا گو، خانه و ویلا و ... خلاصه آنچه را که برای بالا بردن زندگی خودش لازم دارد، بدست آورده است این آقای وزیر، مدیر کل، یا ... دیگر نمی خواهد از آنچه را که کسب کرده

صرفنظر کند و از آنها محروم شود بدین دلیل است او اسیر و آلت در دست کسی است که این وزارت مدیرکلی و یا ... را به او اعطاء کرده است و هرچه که او بگوید باید بدون و چرا اجرا کند. در این رابطه اساساً می شود گفت: هرکسی چیزی به دست آورده است یکی بیشتر و دیگری کمتر، یکی براساس تجربه و مهارتیکه آموخته آن را بکار گرفته و دیگری به خاطر ترس از دست دادن موقعیت خود و آنچه را که کسب کرده و سومی به خاطر زد و بند و ایجاد رابطه به مقاماتی نایل آمده است و همه برای منافع شخصی از آن استفاده می کنند.

۲- ترس از ناآگاهی و ندانستن (مجهولات)

اگر کسی شیوع بیماری وبا را تجربه کرده باشد، بایستی از این حقیقت عجیب و غریب شگفت زده شود که جوانان سالم و تندرست خیلی بیشتر در معرض مبتلا شدن به این بیماری هستند تا کودکان و افراد پیر و علیل .

وبا بدین نحو شایع می شود که یک موجود کوچک میکروسکپی بنام میکروب وارد بدن انسان می شود این ویروس در مقابل اسید خیلی حساس است . و در معده انسان معمولی همیشه ترشح اسید به اندازه ای قوی است که بتواند ناگهان عامل تحریک کننده وبا را نابود سازد. اکنون چگونه میکروب وبا موفق می شود که براین مانع اسیدی که او را از روده کوچک دور نگهداشته است پیروز بشود چون در روده کوچک محیط قلیایی است این میکروب در آنجا زندگی می کند و قادر است از آنجا کار مهلک و مرگبارش را آغاز کند دکتر ا. ت. سیمون که متخصص بیماریهای روانتنی و گرمسیری است و ی که تحقیقاتی در این زمینه دارد می گوید: از نظر عملی فقط زمانی این میکروب موفق می شود که جریان معمولی ترشح اسید در معده قطع بشود. تنها در این وضعیت است که میکروب می تواند به مکان تعیین شده اش یعنی روده کوچک برسد. اما یگانه چیزی که قادر به جلوگیری جریان اسید در معده می باشد، ترس است.

پزشکان از این عمل نتیجه می گیرند: ممکن است اینطور اتفاق بیفتد که درست کسانی که بیشتر از همه از مرگ می ترسند، به دامن وبا کشیده می شوند ، در حالی که کودکان که خیلی جوان هستند و از خطر وبا آگاه نیستند، یا انسانهایی که دیگر به زندگی کردن وابسته نیستند و از روی اعتقاد به سرنوشت و قضا و قدر پرستاری از بیماران و مردگان را بعهد می گیرند ، به این علت مصون می مانند ، زیرا تراوش شیره معده در نزد اینان از روی احساس ترس قطع نشده است . بنابراین ترس می تواند در انتخاب قربانی نقش مهمی را بازی کند. به این علت دکتر سیمون این استدلال را درست می داند- همان طوری که او بیان کرده است - خودساختار روحی ، جسمی به هنگام شیوع بیماری وبا بسیار مهم است . بعبارت دیگر: احساس ترس مانع از عکس العمل دفاعی بدن می شود.

در اینجا می توانیم مشخص کنیم که خود ترس در لحظه ای که آماده اثر گذاری می شود، تغییرات جسمی را باعث می گردد و در این لحظه کاملاً ناخودآگاه رشد و نمو می کند و موقتاً در ما تخیل ایجاد می کند. سپس این تخیل بوجود آمده به جوشش می افتد و ما در اثر این جوشش به وقوع پیوستن حادثه ای را برای خود ممکن و فرض می گردانیم و دائم در تب و تاب به وقوع پیوستن این حادثه فرضی هستیم. هر چه بیشتر نیروی تخیل خود را آزادانه به پرواز در آوریم . به همان نسبت ترس در ما زیادتر می گردد و به همان نسبت نیز نتیجه و اثر آن بر رفتار ما محکم و استوارتر می شود.

توجه کنید: این نوع ترس می تواند بدون اینکه رابطه مستقیم با خودمان داشته باشد، از هیچ بوجود آید. مثلاً کسی به ما می گوید: « آقای X در سن ۴۳ سالگی مرده است و او غیر از دیونش چیزی باقی نگذاشته است . و اکنون خانم بیچاره اش با سه فرزندش تنها و بی چیز مانده اند. بچه های این جور آدمها چه

خواهند شد؟» ما فکر می‌کنیم که این حادثه می‌توانست برای من هم اتفاق بیفتد. بنابراین من برای بچه‌هایم چه کرده‌ام؟ اگر در این لحظه کسی پیدا شود و ما را راهنمایی کند که با یک مؤسسه بیمه یک قرار داد بیمه عمر منعقد کنیم، ما این پیشنهاد را بطور جدی مورد تأمل قرار می‌دهیم. بله! تصادفاً این کسی که این داستان را برایمان تعریف می‌کند و این پیشنهاد را مطرح می‌سازد، می‌تواند یک نماینده بیمه باشد.

اینهمه کاخهای عظیم بیمه که ثروتمندترین مؤسسات هستند و روز به روز هم چاق و فربه‌تر می‌شوند، به خاطر همین ترس انسان از آینده نامعلوم، بوجود آمده است. با وجودی که حقیقتاً ما هیچ چیز در مورد آینده نمی‌دانیم، ولی زمانی که خود و خانواده‌مان را حداقل از لحاظ اقتصادی مطمئن سازیم، به میزان زیادی آرامش پیدا می‌کنیم. خانمها مرتب و خیلی زود به پوست بدن خود برای اینکه چین و چروک بر ندارد، کرم می‌مالند. چون که می‌گویند: چین و چروک آنها را پیر نشان می‌دهد و براساس یک دلیل عجیب و غریب میل ندارند پیر نشان داده شوند. و حتی نه به این اندازه پیر که حقیقتاً آنها هستند. آنها براساس یک تصور مبهم و نامعلوم که کسی آنها را پیر تصور کند، از خود عکس‌العمل نشان می‌دهند. به این تصور باطل که این می‌تواند یک نقص در آن‌ها باشد.

ما به خاطر ترس از ناآگاهی - مجهولات - دست به کارهای عجیب و غریب می‌زنیم که اگر آنها را با دقت مورد توجه قرار دهیم، آنها بی‌معنی جلوه خواهند کرد. بدین گونه است که این ترس از یک تخیل درونی سرچشمه می‌گیرد و سپس در مدت زمانی طولانی آنچه را که ما بدون دلیل، از آن ترسیده بودیم، واقعاً به وقوع خواهد پیوست. چون که ما خود با این تخیل از ترس، گام به گام در طول زمان شرایط به وقوع پیوستن آنها بدون اینکه خود توجه داشته باشیم، آماده می‌سازیم. هنگامی که ترس در دایره احساس گسترده شد، لحظه

به لحظه تقویت می شود و با قدرت زیادی از اندیشه و تفکر منطقی جلوگیری بعمل می آورد. و سر انجام ترس باعث به وجود آمدن حقیقتی که شخص از آن ترسیده بود، می شود. این رشد و گسترش ترس، در اثر این فرض حاصل می شود که ترس می تواند همان طوری که تشریح شد کنترل نشده توسعه پیدا نکند. لازم نیست که اولین ضربه ترس تصادفی بوجود بیاید. ترس می تواند هدایت بشود و نیز می تواند سیستماتیک به وسیله تکرار کردن، همان مسیر را طی کند تا به نقطه ای برسد که در آن نقطه به شخص مات و مبهوت شده، برای رهایی از ترسش راه حلی پیشنهاد بشود که به او وعده و امید نجات از این بار سنگین را بدهد. بسیاری کسانی که از اول تا به آخر عمر، خود و خانواده خود راتحت همه نوع فشار مالی می گذارند و به خاطر ترس از آینده ای نامعلوم و تأمین همین آینده مجهول، حاضر نیستند حتی نیازها و وسایل ضروری زندگی را به درستی فراهم آورند و مرتب پول و ثروت رویهم انباشته می کنند و در پایان نه خود از آن ثروت بهره ای می برند و نه خانواده آنها.

۳- ترس از حقیقت

زندگی ما عبارت از یک تشنگی - ناهم‌آهنگی - دائمی بین خواسته های تصویری (تخیلی)، و واقعیت است که برای تحقق پیدا کردن تصورات سد راه قرار گرفته اند. سلامتی و تندرستی ما به میزان وسیعی به این بستگی دارد که ما با چه دید و بینشی در مقابل آن می ایستیم..

- یا ما می توانیم واقعیتها را بپذیریم و بدانها اهتمام ورزیم که از میان آنها بهترینش را عملی سازیم.

- و یا می توانیم از مسیر حقیقت دور بشویم، چون که می ترسیم که نتوانیم با آن دست و پنجه نرم کرده، به آن نایل آییم.

هر کوشش موفقیت آمیزی که حقیقت را جزئی از وجود خواسته هایمان

محسوب دارد، خود آگاهی ما را تقویت خواهد کرد و هر گونه دوری از این اهتمام، ترس ما را بالا خواهد برد و ممکن است که ما در آزمایش بعدی مغلوب بشویم. بنابراین علت چیست که ما این و یا آن راه را به خود اختصاص می دهیم؟ این مسأله اغلب به این بستگی دارد که ما چگونه با حقیقت برخورد می کنیم.

لابد شما داستان دو نفر الکلی را که شبها با یک شیشه نیمه خالی شراب در روی نیمکت پارک نشسته اند را نمی دانید. در اینجا من آنرا برایتان نقل می کنم: آنها در روی نیمکت نشسته اند و یکی از آنها بانگاه غضب آلود به بطری نیمه خالی می گوید: «شکی نیست با وجودی که ما مدت زیادی نیست که در اینجا نشسته ایم، مع الوصف بطری باز هم تا نیمه خالی است.» دومی که آنجا نشسته و از روی بیکاری و تنبلی به ستارگان می نگرد، با حالت تعجب جواب می دهد: «من اصلاً نمی فهمم که تو چه می گویی با وجودی که مدتی است که ما داریم می نوشیم ولی هنوز بطری نیمه پر است. و این عالی است.» و در حالی که یکی پس از دیگری جرعه ای می نوشند، آن که بطری را نیمه خالی می دید، پر خاش می کند و ترس خودش را از لحظه ای که بطری کاملاً خالی می شود، ظاهر ساخت و لذت و خوشی را از نوشیدن آن از سرپراند. در حالیکه دومی با خوشحالی زاید الوصفی به بطری نیمه پر نگاه می کرد و شاد و خوشحال از اینکه فعلاً بطری آنها نیمه پر است و چیزی برای نوشیدن دارد، همچنان غرق در عیش خود بود.

بدون شک احساس خوشی و شادی اولی در پایان این واقعه به پائین ترین مرحله خود رسیده و به این علت بود که او در وضعیتی نبود که خودش را با حقیقتی که نمی شد آنرا تغییر داد راضی کند. و حداقل از آن چیزیکه در دست دارد، درست بهره ببرد. اکثر برخوردهای مخالف ما در برابر حقایق زندگی با ترس طبیعی همراه است. و ایستادن ما در مقابل این حقایق به علت این ترس

است که ما قادر نبوده ایم بر آن غلبه کنیم و آنرا به اطاعت خود در آوریم. این برخوردهای درست است که ما را آماده و مستعد می سازد که نکات منفی را یکی پس از دیگری از جلو راه برداریم و با این عمل ترس خود را نیز بر طرف سازیم. وقتی کسی برای رهایی از حقیقتی و یا وضعیت موجودی که از آن ترسیده است، راهی را اتخاذ می کند که با برداشتن آن حقیقت و یا آن وضعیت خود را از ترس برهاند، این را نیز باید بداند که دیگری نیز می خواهد که بر آن حقیقت و یا وضعیت موجود غلبه کند و بر آن پیروز شود. برای روشنتر شدن مطلب، این راه حل را از نزدیک مورد بررسی قرار می دهیم:

۱- راه فرار

با انتخاب راه فرار از حقیقت، خود را برای مدت کوتاهی از ناراحتی که ترس باعث آن شده است نجات می دهیم و با این عمل از فکر آرزوها و خواسته هایمان آزاد می شویم. اما برترس پیروز نمی شویم و بر آن غلبه نمی کنیم. در نتیجه ما ترس را و نیز آرزوهایمان را موقتاً از خود طرد می کنیم و آنرا به گوشه ای از ضمیر ناخودآگاه خود می رانیم. و اینها همچنان در آنجا پوشیده با چتر انحرافی که ما آنرا به عنوان وسیله ای برای فراموش کردن کوتاه مدت انتخاب کرده ایم، باقی می مانند و زمانی دیگر دوباره ظاهر می شوند و رضایت و خشنودی ما را طلب می کنند و می خواهند که آن خواسته های رانده شده بگوشه ضمیر ناخودآگاه تحقق پیدا کنند و با این عمل ترس نیز مجدداً، آنجا ظاهر خواهد شد اما احتمالاً این بار قویتر از مرحله اول است و این هم قابل فهم است زیرا کسی که یک بار مشکلی را از خود دور کند، بجای آنکه بر آن غلبه کند، زمانی نسبت به آن آگاه می شود و برای مرتبه دوم کوشش برای غلبه بر آن ضعیفتر از قبل است. مثالی دیگر: در مرحله اولی که برای خاموش کردن آتش جنگ میان عراق و ایران میانجی گران از سران بعضی از کشورها از جمله ژنرال ضیا الحق رئیس جمهور پاکستان، ضیاء الرحمن رئیس جمهور بنگلادش، دکتر

احمد سکوتور، رئیس جمهور تانزانیا و رئیس کنفرانس اسلامی، یاسر عرفات رهبر سازمان آزادی بخش فلسطین دست به کار شدند و به ایران سفر کردند. در آن زمان ایران بر گه‌های برنده ای در دست داشت. آنها پیغام آوردند که حاضرند قرار داد الجزایر را بپذیرند و به ایران حدود ۶۵ میلیارد غرامت بپردازند و کار داشت تمام می شد که آقای خمینی ناگهان زیر همه چیز زد و صلح را نپذیرفت. باز پس از فتح خرمشهر شرایطی به وجود آمد و حاضر شدند که خسارت بپردازند ولی باز رهبر ایران زیر بار صلح نرفت به طمع اینکه چند روزه نیروهای ایران بصره را تصرف خواهند کرد و ایران بر عراق مسلط خواهد شد. ولی ایران زمانی زیر بار آتش بس رفت که نیروهای ایران یکی پس از دیگر از فاو گرفته تا هور و شلمچه و... به عقب رانده شده بودند. در افکار عمومی جهان و خودی‌ها، ایران جنگ طلب قلمداد شده بود، تمام جنگ افزار از دست رفته بود، روحیه ای برای رفتن به جبهه برای کسی باقی نمانده بود. در چنین شرایطی بدون گرفتن خسارت ایران زیر بار آتش بس رفت و آقای خمینی که حال برایش عینی شده بود که دیگر چیزی نمانده است جام زهر را نوشید و به همه آمال و آرزوهای خود خاتمه داد.

۲- راه غلبه کردن بر مشکل بجای فرار از آن

شما در لحظه تصمیم گیری این را مد نظر دارید که: «من می خواهم بر این مشکل غلبه کنم، من مقابله با حقیقت را می پذیرم.» و تا غلبه کردن و به اختیار در آوردن حقیقی آن یک دوره تصاعدی ترس را با خودش همراه دارد و در حالی که در تمام مدت ما از خودمان سؤال می کنیم: «آیا من آنرا بدست خواهم آورد؟» و به خاطر اینکه قادر به انجام دادن آن نباشیم، می ترسیم. و در حالی که با خودمان حرف می زنیم با این تنش به وجود آمده برخورد می کنیم. این وضعیت و حالت تنش دار بین طرح و نقشه و غلبه کردن بر آنست که ما از آن می ترسیم. و همچنین بدلیل همین ترس است که اینهمه مردم خیلی

راحت بجای غلبه کردن ، راه فرار را انتخاب می کنند و به این دلیل که قادر نیستند بر وضعیتی که هست غالب شوند و ترس را از خود خارج سازند، خیلی ساده فرار را برقرار ترجیح می دهند.

باز هم می توانیم مشخص کنیم که انسانها خیلی بیشتر برای فرار از ترس افکار خود را بکار می گیرند تا اینکه راه غلبه بر آن را دنبال کنند. و در این رنج و زحمت هاست که شما به وسیله افرادی ، حمایت خواهید شد و در این حمایت ها پی در پی امکانات فرار را به شما تقدیم می کنند تا اینکه از این رهگذر نفعی عاید شان و از این نمد کلاهی نصیبشان شود . روبرو شدن با یک مشکل غیر از فرار از آن مشکل است . بسیاری از افراد اغلب به جای روبرو شدن با مشکل و پیدا کردن راه حل مناسبی برای آن از آن می گریزند. و یا اینکه آن مشکل را با به وجود آوردن مشکلی دیگر ظاهراً از خود دور می سازند.

ایجاد دشمن خارجی

روش معمول و دوست داشتنی حل یک مشکل ، دور کردن آن مشکل به وسیله ایجاد مشکلی دیگر است . این روش هم در سیاست و هم در کارهای روزمره معمولی به کار می رود . کار بردن آن در سیاست خیلی آشکارتر است: حکومتهایی که در وضعیتی نیستند که بر مسایل مهم سیاست داخلی خودشان فائق آینده ملت را به سمت یک سیاست خارجی که بتوانند از بحران آن بهره برداری کنند، منحرف می سازند.

رایجترین شگرد حکومتها در انحراف افکار عمومی ، ایجاد معضلات و دشمنان تصنعی است . به این معنا که در هنگام بروز بحران های داخلی که حل آن از عهده دولت خارج است و یا زمانی که بخواهند مساله مهمی را برای مدتی از دید مردم پنهان نگهدارند، دولتها سعی می کنند در این حالات توجه افکار

عمومی را به دشمنان خارجی معطوف سازند. و چون به علت تعارضات سیاسی، جغرافیائی و نظامی دولتها با همسایگان در کشورهای همجوار و یا سایر بیگانگان کم و بیش اصطکاک و تعارض منافع دارند، تشدید این تعارضات چندان کار مشکلی نیست. در این صورت است که دولتها بحران داخلی را به خارج از مرزها تخلیه می کنند و نیروی داخلی را به سوی دشمن خارجی سوق می دهند و با این کار هم مشکل داخلی خود را بطور کوتاه مدت حل می کنند، هم در نیروی های داخلی احساس رضایت و شادی ایجاد می کنند.

هنگامی که شما صبح زود صفحات روزنامه ها را ورق بزنید، مواد خواندنی جالب توجه زیادی که این روش را تأیید میکند، خواهید خواند، بی گمان، شهریان هنگامی به بزرگی می رسند که بر دشواریها و دشمنی ها چیره گردند. و بخت بویژه هنگامی که بخواهد شهریار نوحاسته را که بیش از پادشاهان موروثی، به نام بلند نیاز دارد، به بزرگی رساند، دشمنانی برای وی می آفریند و به میدان نبرد می آورد تا با چیرگی بر آنها از نردبانی که دشمنانش برای وی فراهم آورده اند، بر شود. از اینرو، بسیاری بر آنند که شهریار خردمند، چون روزگار با وی یار باشد می تواند زیر کانه دشمنانی برای خود بیافریند تا با چیره شدن بر آنها نام خویش را بلند آوازه تر گرداند.

بنابراین ایجاد یک دشمن خارجی و یاتصنعی برای سیاستمداران یک نیاز است و این دشمن هر چه قویتر در نظر مردم شناخته شده باشد، مناسبتر است در این رابطه از وجود دشمن ضعیف نمی توان سود جست. از اینروست که رهبران کشورها و بخصوص دیکتاتورها همیشه یک دشمن قوی خارجی برای خود می سازند و با یک تیر دو نشان می زنند: هم نظر مردم را از مسأله اصلی منحرف می گردانند و آنها را به سمت آن دشمن خارجی سوق می دهند و هم دشمنان داخلی خود را به نحوی به آن دشمن خارجی وصل می کنند و بدین وسیله آنها را نیز پای در می آورند. معروف است که خاقان چین در جواب فرستادگان پادشاهان توران زمین که گفته بود چرا ما باید با هم دشمنی و در

حالت جنگ باشیم، پاسخ داده بود: «اگر من وتو باهم دشمن نباشیم، نه تو در آنجا پادشاهی و نه من در اینجا خاقان.» اکنون می خواهیم این مسأله را روشن کنیم و با آوردن مثالهایی نشان دهیم که چگونه دیگران امکاناتی را که کوتاه مدت ترس را از ما می راند، در اختیار ما می گذارند و بدین وسیله ما را کار پذیر می سازند. مهمترین اینها:

روش تفرقه بینداز و حکومت کن است.

تفرقه بینداز و حکومت کن

قاعده مشهور رهبری کردن تفرقه بینداز و حکومت کن که به روش انگلیسی مشهور است. یک نوع بازی متداول کار پذیرانه به وسیله ترس است. هنگامی که رئیس امروز همکار الف را در برابر همکار ب ارجحیت می دهد، ب خشمگینانه از خود خواهد پرسید: «آیا او چیزی بر علیه من دارد؟» یا «او دیگر از دست من راضی نیست؟» او خودش از ترس تحریک خواهد شد و با تمام قوا خواهد کوشید که توجه و نظر رئیس را به خود جلب کند. این عمل یک وسیله بالارفتن راندمان کار در نزد رؤسا است. او دفعه بعد برای برداشتن ترس، ب را برتری می بخشد اکنون همکار الف خواهد ترسید و سعی می کند با کار بیشتر نظر رئیس را به خود جلب کند.

ولی در هر حال خیال اینها راحت نخواهد بود و به خاطر اطمینان بیشتر سعی می کنند به هر وسیله ای که شده خود را به رئیس نزدیک سازند. باز دوباره رئیس الف را پیش خواهید کشید و بهمین ترتیب ادامه خواهد داد. بنابراین رئیس برای منافع شخصی خودش ترس را به این و یا آن همکار نزدیک می گرداند و از این طریق یک نسبت وابستگی شخص را به خودش ایجاد می کند تا اینکه در آینده باز خودش راه حلی برای زایل گردانیدن آن ترس ارائه دهد. اغلب رهبران و رؤسای کشورهای که با حکومت دیکتاتوری، تک حزبی و

تاتوتالیترا اداره می‌شوند این روش را پایه و اساس کار خود قرار می‌دهند. و برای اینان یک مسأله مطرح است و آن منافع شخصی خودشان است و حاضرند به خاطر ارضای امیال شخصی، همه چیز و همه کس، حتی یاران نزدیک خود را فدا کنند. و بقول معروف دستمالی را فدای قیصریه کنند. اینان زمانی این دسته و گروه را تعریف و تمجید می‌کنند و وقتی دیگر، آن دیگری را و باز دسته و گروه و یا شخص ثالثی را و بدین طریق بین همه اینها احساس ترس و رقابت ایجاد می‌کنند. و این گروه، دسته و یا اشخاص نیز برای از بین بردن ترس خود هرچه بیشتر سعی می‌کنند خود را به او نزدیک کنند و هر کسی و یا دسته‌ای سعی می‌کند، چنان وانمود کند که این تنها اوست که مو به مو اوامر رهبر را اطاعت کرده و پیرو او بوده است.

وقتی این رهبران و یا رؤسا یک چنین وابستگی همراه با ترس را ایجاد کردند، هرچند گاهی یک گروه را بر ضد گروه دیگر و یا این شخص را بر علیه آن دیگری، تحریک و تهییج نموده و طرف مقابل را منکوب می‌نمایند. دفعه بعد از این تعریف می‌کنند و آن یکی را ضربه می‌زنند و بهمین طریق کار را ادامه می‌دهند و سعی می‌کنند از طریق ایجاد «توازن قوا» بین آنها، از تمام آنها به نفع شخص خود استفاده کنند و هر وقت زمان فرار رسید، این و یا آن شخص را که دیگر احساس می‌کنند نقش خودش را بدرستی بازی کرده است و اکنون ممکن است برایش مزاحمت ایجاد کند او را بدور خواهند انداخت. آدمیان از آزدن کسی که بخواهد در دل ایشان جایی داشته باشد، باکی ندارند؛ اما از آزدن کسی که از وی هراسی به دل داشته باشند پروا می‌کنند، زیرا که پستی نهاد مردم سبب می‌شود پیوند مهر را هر زمان که به سودشان باشد بگسلند، اما هراسی از کیفی آن چیزی است که همیشه ترس را پایدار نگاه می‌دارد^(۱). و این روش «تفرقه بینداز و حکومت کن.» در طول تاریخ و در نزد همه دیکتاتورها ساری و جاری بوده است:

اکثر مؤسسه‌های آموزشی و تربیتی در سراسر جهان انگیزه و نقش غیر قابل تردیدی را به مردم می‌دهند و برنامه‌هایی را به اجرا در می‌آورند تا انسانهای بر

افروخته را آرامش بخشند و یا قدرت پرخاشگری آنها را کم و بیش از طریق بی ضرری خنثی سازند. آیا فکر کرده اید که چرا دوربین های تلویزیون بیش از همه بر روی برنامه های که با احساسات توده و انگیزه دادن کاذب به آنها سر و کار دارد متمرکز است؟ زیرا خود این انگیزه دانهای کاذب یک فریب و گمراهی دائمی برای فرار از حقیقت است.

آیا سرنوشت دیگران، شکست و یا موفق نشدن دیگران به ما کمک می کند که ترس شخصی خودمان را تعدیل کنیم؟ ترس از حقیقت تلخ روزانه ، ترس از اینکه بتوانیم رؤیا و آرزوی شخصی مان را تحقق بخشیم. این ترسها بسیاری از ما را در رده انسانهایی قرار می دهد که دائماً از همه چیز فراری هستند.

دستهای بی شماری به سوی ما دراز است که می خواهند چیزی را به ما تقدیم کنند تا ترس را فراموش کنیم . ولی باید این را بدانید که هیچ کمکی بدون قیمت نیست. فقط این کمک بدین خاطر خواهد بود که ما برای شخص کمک کننده به نحوی مفید خواهیم بود تا او ترس را از خودش براند . در مثال فوق که رئیس گاهی همکار الف و زمانی ب رامزیت می دهد و یا براساس قاعده «تفرقه بینداز و حکومت کن» که رهبران و رؤسا زمانی این دسته وشخص را تعریف و تمجید می کنند و پستی به آنها می بخشند و زمانی دیگر شخص و یادسته دیگری را .

این اعطا کردنها به این و یا به آن بدین خاطر است که اولاً اینان به طور موقت ترس از اینکه ممکن است طرد شوند و یا از پست خود به زیر آیند را از خود دور گردانند و ثانیاً با این کمک آنها را دنباله رو امیال شخصی خود سازند و بدین طریق ترس واقعی خود را که به زیر کشیده شدن از اریکه حکومت و تنها ماندن در میدان نبرد و یا آفتابی شدن اهداف اصلی او که عبارت از فعال مایشاء

بودن است را از خود برهانند. زیرا این دنباله روها برای حفظ و نگهداری خود هم که شده ، دست از او نخواهند کشید و از این زمان به بعد دیگر کاری به درستی و نادرستی و یا حق و حقیقت ندارند: هدف یکی و آن حفظ خویشتن بهر طریق ممکن است . و زمانی نیز فرا می رسد که حتی اعتقادات قبلی خود را بسادگی بدست فراموشی می سپارند و گاه چنین وانمود می کنند که اصلاً اینان نبوده اند که چنان اعتقادی داشته و به خاطر آن مبارزه کرده اند.

گامهای مؤثر غلبه بر ترس

سه گام مؤثر وجود دارد که با کمک آنها می توان برهر ترسی غلبه کرد و مانع بهره برداری دیگران از خود شد. ما از اخبار متلاشی شده هواپیما از طریق تلویزیون و روزنامه ها باخبر می شویم . عکسهایی از مخروبه ها را می بینیم و گاهی اوقات عکسهای مفصل از صحنه های غم انگیزی از انسانهای ذغال شده را که حمل می شوند ، مشاهده می کنیم. دوربینها حادثه های ناراحت کننده را به ما هدیه می کنند و قطعات خرد و خاکشیر شده اشیاء ، اثاثیه، یک کفش و یا شاید یک عروسک ... را برای مانگهداری می کنند.

هنگامی که خانم من در یک چنین موقعی مرا برای همراهی کردن به فرودگاه مشایعت می کند ، با لطافت خاصی مرتب و پی در پی اظهار نگرانی می کند: « آیا بهتر نبود که با قطار مسافرت میکردی؟ » بعضی اوقات که در هواپیما می نشینم و منتظر پرواز هستم ، احساس ناراحتی مرا راحت نمی گذارد . فکر می کنم که می توانست چنین حادثه ای برای من هم اتفاق بیفتد. من به عکسهایی که در تلویزیون مشاهده می کنم ، فکر میکنم . گاهی اوقات نیز فکر می کنم انسان چه حالی دارد، هنگامی که هواپیمایی دارد می سوزد و سقوط می کند . با این مقدمه اکنون اجازه دهید سه گام مهمی را که با کمک آن می توانید

بر هر ترسی غلبه کنید را به طور روشن فرمول بندی کنم :

۱- گام اول

لازم است برای خودمان این سؤال را مطرح کنیم : «از چه چیزی حقیقتاً و به واقع ترس داریم و چرا؟»

۲- گام دوم

هنگامی که علت و سبب ترس خود را روشن ساختید ، از خود باید پرسید : اگر آن حادثه اتفاق افتاد، بدترین چیزی که هنگام وقوع ، بیشتر از همه از آن می ترسم چیست ؟ و یا بدترین چیزی که ممکن است اتفاق بیفتد کدام است و اگر اتفاق افتاد ، من بیشتر از همه از چه چیزی می ترسم؟

۳- گام سوم

یک تصمیم روشن را اتخاذ می کنیم و از خود می پرسیم که آیا ما این ریسک را می پذیریم یا نه ؟ و اگر آری ! باید حواسمان را روی آن متمرکز کنیم و برای جلوگیری از آن « بدترین» به هرکاری اقدام کنیم.

این روش غلبه بر ترس از دو مطلب مهم زیر تشکیل شده است :

اجازه نمی دهیم که یک احساس مبهم و مجهول بر ما مسلط شود و چند سؤالی که در اینجا می تواند مطرح باشد را جانشین آن احساس ترس می کنیم و پس از فکر کردن روی آنها با هوشیاری و روشنی به آنها پاسخ می دهیم . ثانیاً در مورد آنچه که در چنین وضعیتی بوجود آمده می خواهیم عمل کنیم ، تصمیم قاطع و روشنی را که اتخاذ کرده ایم ، عمل می کنیم ، زیرا که آن تصمیم برای ما بهترین راه حل ممکن به نظر می آید. سپس با تمام چیزهای دیگری که ما نمی توانیم آشکارا آنها را پیش بینی کنیم و یا تحت تأثیر قرار دهیم ، راضی باشیم و غرامت آنها بپردازیم . و با این عمل دست به یک ریسک می زنیم که مثلاً اگر آن اتفاق افتاد ، حاضریم عواقب آن را بپذیریم.

تجربه نشان داده است که غلبه کردن بر ترس خیلی ساده تر از تحمل و تدبیر در برابر آن است. بهترین راه اینست که همیشه بر مسایل به نحوی غلبه

کنیم، تا اینکه مدت زمانی به خاطر ترس از آن دلواپس و نامطمئن باشیم و دائم در نگرانی به سربریم که به سر بردن در یک حالت نگرانی، خود موجب به وجود آمدن مشکلات جدیدی بشود. نکته را فراموش نکنید: چنانچه مشکلی در پیش دارید که از فایق آمدن بر آن عاجز هستید، بهتر است که بی درنگ وارد معرکه شوید و از آن هراسی به دل راه ندهید که این راه پیروزی است.

بهره گیری از وجود ترس دشمن در بازی کارپذیری

ذکر نکاتی که انسان می تواند در بازی کارپذیری از وجود ترس دشمن در جهت منافع خود بهره برداری کند به قرار ذیل است:

روش ساده ای که از سه مرحله تشکیل شده است، می تواند شما را در بسیاری از موارد محافظت کند، به طوری که دیگری نتواند از وجود ترس در شما، قبل از حل مشکل در جهت منافع خودش آن را مورد بهره برداری قرار دهد.

فراموش نکنید که این ماهستیم که در بسیاری از موارد فرصت در اختیار دیگران می گذاریم که با کوششهای تهاجمی خود ما را بترسانند و از آن ترس نداشته باشند. بر ماست که اجازه ندهیم که دیگران از ترساندن ما، ترس نداشته باشند و بتوانند با خیال راحت با امکاناتی که از خود ما دریافت می کنند، ما را بترسانند و در نتیجه ما را در رابطه با منافع خود کارپذیر سازند.

متأسفانه به علت ناآگاهی ما از روابط و فعل و انفعالات هر مسأله ای است که امکانات خود را در اختیار دیگران می گذاریم و اجازه می دهیم که به وسیله همان امکانات بدون ترس، خود ما را بترسانند. روش بهره گیری در نتیجه به خدمت گرفتن ترس اساساً مثل غلبه کردن بر ترس ساده است و آن از سه مرحله زیر تشکیل شده است:

۱- مرحله اول:

ارزیابی درست و صحیح دشمن (مخاطب) و شناسائی نقاط ضعف و قوت او.

۲- مرحله دوم:

به طور باور کردنی خطری را برایش روشن کردن و نشان دادن اینکه آن خطر قادر است او را تهدید کند. و او برای رهایی از آن خطر راه حلی در اختیار ندارد. این خطر می تواند یک خطر حقیقی و قابل لمس و یا نیز مجهول و موهومی باشد. مهم آنست که او آن خطر را باور کند.

۳- مرحله سوم:

ارائه دادن راه حل حقیقی و یا ظاهری به او به طوری که این راه حل بتواند او را از این ترس برهاند و برای شما نیز بهره ای را که از آن در نظر دارید، در برداشته باشد. البته اینگونه شمارش کردن ها کمی تئوری به نظر می رسد. اما این روش دقیقاً بر روی من و شما از زمان کودکی تا به امروز هزاران بار آزمایش شده است و موفقیت‌های بزرگی از آن به دست آورده اند.

هنگامی که مادری بچه اش را تهدید می کند: «زمانی اجازه داری تلویزیون را تماشا کنی که تمام تکالیف را انجام داه باشی». مادر او را می ترساند، که او اجازه ندارد بر نامه تلویزیون مورد علاقه اش را ببیند، مگر آنچه را که مادرش از او خواسته است، قبلاً انجام داده باشد. وقتی افراد به اداره ای برای انجام کاری می روند، این ملاقات در نزد بسیاری از انسانها با ترس همراه است. زیرا ممکن است به هر دلیلی نتوانند و یا حداقل به موقع نتوانند به خواسته هایشان برسند. آنها با صبر و حوصله منتظر می مانند که تمام آنچه را که از آنها درخواست شده است به اجرا در آورند. زیرا می ترسند که اگر اینها را طبق خواسته کارمند مسؤل انجام ندهند، ممکن است او برایشان اشکال تراشی بکند و کار را به تعویق بیندازد و همه چیز را مشکل و پیچیده کند، کارمند نیز اینرا می داند، به این علت او هم از این ترس در مقابل ارباب رجوع از آن استفاده می کند. بدون شک او از این نقطه مثبت کار پذیرانه می تواند در مقابل ارباب رجوع منفعل از آن استفاده کند چونکه ارباب رجوع در اینجا، در مرحله پائین تری از

او قرار گرفته است.

ارباب رجوعی که به نوبه خود روی مسأله فکر کرده باشد، در مقابل کارمند می تواند روش کار پذیری فعال را بازی کند. او قادر است تحت شرایطی کارمند را در جهت منافع اش مورد بهره برداری قرار دهد. احتمالاً به این ترتیب می تواند عمل کند، که یک مافوقی را که کارمند از او واهمه دارد و یا از او می ترسد وارد بازی گرداند، و به کارمند نشان دهد که او تحت شرایطی ممکن است در صورت عدول از انجام آن کار، ضررهایی را متوجه او سازد. در واقع یک صورت این روش، همان روش پارتی تراشی است که در همه جاساری و جاری است. این روش « پر پیچ و خم» نیاز به یک تدارک و آمادگی دارد و این تدارک و آمادگی را ما در دومین قانون کار پذیری قبلاً توضیح داده ایم.

در هر حال در بازی کار پذیری به وسیله ترس، معضلات بی شماری وجود دارد که وسعت آن به وسعت اندیشه شما و نیز به اینکه شما تا چد حد فعال با آن برخورد می کنید، بستگی دارد. در هر حال ترس، فعل و انفعالاتی که در انسانها ایجاد می کند موجب تغییراتی در رفتار و کردار آدمیان می شود، بسیار پیچیده و در هر شخصی متفاوت است و نمی شود یک نسخه کلی در رابطه با زایل کردن آن برای همه مردم صادر کرد.

این مسأله در خور بررسی و تحقیقات دامنه داری است که از حوصله بحث فعلی ما خارج است. ولی در هر صورت قاعده ای که توضیح داده شد ثابت و پا برجاست و می شود در موارد مختلف آنرا به کار گرفت و از آن سود جست. و من امیدوارم که توانسته باشم در این قسمت و در قسمت مدخل حداقل تجربه ای را به شما منتقل کرده باشم و باعث شده باشم که شما در مورد انواع ترسی که شما را تهدید می کرده و یا می کند، قبل از انجام هر عملی، حداقل روی آنها فکر بکنید که آیا اصلاً جا دارد که من از آن بترسم و یا خیر؟ در آن صورت

خواهید دید که قسمت اعظم آن حاصل تخیلات ذهن شماست که ترس را بر شما مستولی کرده است.

فصل هفتم

هفتمین قانون کارپذیری: روند تصمیم گیری

- روند تصمیم گیری و نتیجه آن به چهار عامل مهم زیر بستگی دارد:
- ۱- نظر و برداشت کلی شخص تصمیم گیرنده.
 - ۲- معلومات و دانش شخص، در مورد موضوع تصمیم گیری.
 - ۳- اشخاصی که به طور مستقیم و یا غیر مستقیم در روند تصمیم گیری تأثیر می گذارند.
 - ۴- شرایط و وضعیت هر شخص، در لحظه تصمیم گیری. کسی که این مطلب را خوب درک کند و بتواند در بازی کار پذیر کردن حداقل از یکی از چهار عامل فوق بموقع استفاده نماید، قادر است از آن در جهت منافع شخصی اش بهره برداری کند. اما شرط این موفقیت بستگی به ارزیابی صحیح از مخاطب و داشتن اطلاعات و معلومات از پروسه ای که منجر به تصمیم گیری می شود، دارد. هدف از اعمال نفوذ در یک تصمیم گیری این است که: قابلیت و قدرت داوری شخص را در تصمیم گیری اش حتی الامکان به مقدار زیادی محدود سازیم و افکارش را به برتری راه حل پیشنهادی خودمان معطوف گردانیم و نظر او را به راه حل خودمان متمرکز سازیم و تا می توانیم او را در این نظر تثبیت نماییم.

تصمیم گیری

اگر خودمان تصمیم نگیریم، دیگران برای ما این کار را انجام خواهند داد

وبجای ما تصمیم خواهند گرفت. آنچه را که ما انجام می دهیم و آنچه که هستیم، اینکه بدبخت و یا خوشبخت هستیم و یا اینکه زندگی روزانه ما روند صحیح خودش را دارد یا نه! همه اینها به این مسأله بر می گردد که آیا ما توانایی و استعداد این را داریم که تصمیمات خود را صحیح و بموقع اتخاذ کنیم. این مثال حکیمانه از فردی بنام ناصر فرزانه است. فکر می کنید که او یک دانشمند، یک فرد سیاسی، یک تاجر معروف و یا یک... است؟

بهیچ وجه، او یک انسان ساده است که صاحب کافه رستورانی در اصفهان است و از میهمانان خود در آنجا پذیرایی می کند. روزی به اتفاق دوستان عازم گردش به بیرون شهر بودیم. قبل از خارج شدن از شهر تصمیم گرفتیم که به کافه رستوران ناصر برویم و در آنجا چیزی بنوشیم. ناصر که لباس ساده ای به تن داشت با چای، قهوه و سایر نوشیدنیها از میهمانان پذیرایی می کرد. او مطابق معمول همه مهمانداران، پیش آمد واز من پرسید: چه میل دارید؟ من گفتم: «شما چه دارید؟» ناصر مانند کسی که حرف بی ربطی شنیده باشد، چند لحظه ساکت شد. سپس با تعجب سرتاپای مرا ورا انداز کرد و باتبسم تلخی پاسخ داد: «متأسفم من به کسی که خودش نمی داند چه می خواهد بنوشد، چیزی نمی فروشم.» او بمن گفت: من آنقدر خوشبخت هستم که هرشب به خودم می گویم اگر تو فردا صبح دیگر بیدار نشوی چیزی را از دست نداده ای، تو از زندگی آنچه را که می خواستی بدست آورده ای. سرّ این خوشبختی در این است که من می دانم، چه می خواهم و آنرا نیز انجام می دهم. وقتی به یک رستوران می روم که در آنجا فلان نوشابه را با میل بنوشم و در آنجا آن نوشابه وجود ندارد، فوراً از آنجا بیرون می روم و به رستوران دیگری قدم می گذارم که در آنجا آنچه را که من می خواهم سرو می کنند. افرادی را که نیز نمی خواهم ملاقات کنم، ملاقات نمی کنم.

این من هستم که افراد را انتخاب می کنم و نه اینکه دیگران مرا انتخاب کنند. من مدت سی سال است که هیچ کت وشلوار و کراواتی ندارم. چون اصلاً

از کت وشلوار و کراوات خوشم نمی آید. تمام خوشبختی این مرد ظاهراً مرهون این است که او تصمیمات خودش را در مورد آنچه که عمل می کرد و آنچه که در زندگی برای او ارزش داشت ، خودش می گرفت و به هیچ کس دیگر واگذار نمی کرد.

هر چه به فکرم فشار می آورم ، در بین تمام اطرافیان و آشنایانم به کسی که تا بحال چنین مطلب معنی دار و مهمی را توانسته باشد بگوید، برخورد نکرده ام. پس علت چیست که اغلب افراد را از این اصفهانی رستوران دار متمایز می سازد؟ علت در این نهفته است که : مردم دقیقاً نمی دانند که در زندگی واقعاً چه می خواهند و به دنبال چه هستند. آنها بیشتر تصمیم گیری خود را به دیگران محول می کنند و طبیعتاً دیگران نیز علاقمندند که در این تصمیم گیریها ، منافع و سود خود را حفظ کنند. لطفاً اجازه دهید، این جمله مهم را یک بار دیگر تکرار کنم : آنچه را که انجام می دهیم و هر آنچه که هستیم ، اینکه خوشبخت و یابدبخت هستیم و یا زندگی روزانه ما روند صحیح خودش را دارد یا نه ! همه اینها بستگی به این دارد که آیا ما توانایی و استعداد این را داریم که تصمیمات خود را صحیح و بموقع اتخاذ کنیم.

ما از هیچ زحمتی فرو گذار نمی کنیم که حسابداری ، زبان خارجی و یا شاید نواختن پیانو را یاد بگیریم و حتی سعی می کنیم کراوات خود را به طور صحیح گره بزنیم . انسان همه چیزها را در مدارس یا دوره های آموزشی پیشرفته و یا از کتاب نمی تواند یاد بگیرد . انسان قادر است و میتواند همه چیز را یاد بگیرد. اما چه کسی این قابلیت و استعداد را به ما می آموزد که چگونه تصمیمات خود را صحیح و به موقع اتخاذ کنیم. ظاهراً چنین به نظر می رسد که تصمیمات کوچک در کارهای روزانه بی اهمیت جلوه می کند. شاید چنین باشد اما این تصمیمات کوچک در کارهای روزانه پایه و اساس تصمیمات مهم زندگی است . تصمیمات مهم بستگی به روند و چگونگی تصمیمات کوچک دارد. کسی

که عادت کرد که در امور کوچک خودش تصمیم بگیرد و آنرا به دیگری واگذار نکند، در کارهای بزرگ هم قادر است خودش تصمیم بگیرد و اجازه ندهد که دیگری برایش تصمیم بگیرد. اغلب افراد تصمیمات خودشان را به طور ناگهانی و در یک لحظه اتخاذ می کنند. آنها اصلاً به خودشان زحمت نمی دهند که تصمیمات خود را با توجه به رابطه های خودشان بررسی کنند. آنها موافقت و یا امتناع کردنها را به وضعیت روحی لحظه ای خود، یا در رابطه با مسایل جزئی که اغلب فرعی و غیر مهم هستند، وابسته می کنند. و درست یک ساعت بعد، آماده اند که در مورد همان کار و یا مسأله قضاوت کاملاً متفاوتی را داشته باشند، و فقط بدین علت است که ناگهان در تفکرشان یک جز کاملاً فرعی دیگری که قبلاً به آن توجه نکرده بودند، اهمیت پیدا می کند.

افراد زیادی وجود دارند که عادت کرده اند تصمیمات را تا بشود به نحوی اتخاذ کنند که بتوانند آنرا از مسیر خودش خارج سازند و یا آنرا از گردن خود دور کنند. و اگر بالاخره مجبور شوند که تصمیم را خود اتخاذ کنند، در این صورت، از قویترین نیروی محرکه ای که روی آنها تأثیر می گذارد، پیروی می کنند. من افراد زیادی را می شناسم که از موفقیت های بزرگی نیز برخوردار هستند ولی مردم در باره آنها چنین اظهار نظر می کنند: « او همیشه آن کاری را که کسی به او تلقین کرده و یا گفته است انجام می دهد: و در حقیقت آنچه را که آخرین نفر در باره آن با او صحبت کرده است به عمل در می آورد.» چون او حرف همه را قبول می کند و از خود اراده ای ندارد. شاید این عمل بیشتر از روی ترس باشد چون که ممکن است کاری را اشتباهی انجام دهد.

دست روی دست گذاشتن و بهیچ اقدامی دست نزدن و یا بر سر ائتلاف ضعیفی توافق کردن، اغلب ساده ترین راه غلبه بر یک واقعیت به نظر می رسد. مسأله مهم این است که این گونه افراد روابط و ضوابطی را که در تصمیمات اثر می گذارد، نمی شناسند و دنبال شناخت آن نیز نمی روند. کسی

که این ضوابط و روابط را می‌شناسد، در بازی کار پذیری تعداد بی شماری برگ برنده در اختیار دارد که نه تنها او را قادر می‌سازد که تصمیمات خودش را به نفع خود اتخاذ کند، بلکه حتی او را قادر می‌سازد که در تصمیم گیری دیگران نیز بتواند به نفع خود در آنها تأثیر بگذارد. سعی بر این است که در بخشهای دیگر این فصل اطلاعات و تجربیات بیشتری در مورد عواملی که در تصمیم گیری و نیز در هر اعمال نفوذی، نقش مهمی را بازی می‌کنند در دسترس خوانندگان قرار گیرد.

دو نوع تصمیم گیری و چگونگی تأثیر پذیری آنها

تصمیم گیریها در کسری از ثانیه - یک لحظه - اتخاذ می‌گردند. وقتی کسی به آنها «بله» یا «نه» می‌گوید، این فقط نتیجه روند و مراحل بین تصمیم گیرنده و نیروی محرکه ایست که او را در تصمیماتش تحریک و تهییج کرده اند. پدر یکی از دوستانم تعریف می‌کرد که: بعد از جنگ جهانی دوم من با مرد جوان دیگری در منزل اجاره ای زندگی می‌کردم. سن هر دوی ما هنوز به بیست نرسیده بود، اما آنقدر پول در می‌آوردیم که بتوانیم کت وشلوار، ژاکت و کفشهای گرانقیمت عجیب و غریب که مدتها پیش خواب آنها را نمی‌دیدیم، بخریم. با هم فروشگاهها و مغازه ها را می‌گشتیم. من سالهای آخر جنگ را در یک مدرسه نظامی گذرانیده بودم و در آنجا هیچوقت لباس دیگری غیر از یونیفورم های مستعملی که می‌بایست خودم آنها را اطو بکشم، وصله بزنم و تمیز نگهدارم، نپوشیدم. بعد از پایان جنگ من با وسایل مستعمل پدرم به مدرسه می‌رفتم: درست بدین خاطر من لباس روشن، رنگارنگ و مد روز دوست داشتم که آنها را نیز برای خودم خریدم. انتخاب لباس برای رفیق هم اطاقیم کار ساده ای نبود. در اصل همان چیزهایی را که من می‌پسندیدم او نیز می‌پسندید و خوشش می‌آمد. او حتی آنها را می‌پوشید و پرو می‌کرد. اما بعداً به فکر فرو می‌رفت و عقیده داشت: «اگر من با این لباسها پیش والدینم بروم،

مطمئناً آنها مرا بیرون خواهند انداخت.» در نتیجه او در انتخاب لباسش اغلب تصمیم به یک توافق می گرفت. او چیزی را می خرید که از یکطرف مورد پسندش قرار بگیرد و از طرف دیگر مورد مخالفت پدرش واقع نشود، یعنی اینکه طرفین، هرکدام از چیزی چشم پوشی کنند، به طوری که هر کدام به بخشی از خواسته های خود برسند، تقریباً این روند تمام تصمیم گیریها است:

۱- در یک طرف امیال شخصی و فردی ما قرار دارد.

۲- در طرف دیگر کم و بیش نیازهای شدیدی قرار دارند که با محیط سازش بر قرار کنیم و نیز عقیده دیگران را محترم بشماریم. اما در اینجا نیز این ترس وجود دارد: «اگر من این و یا آن کار را انجام بدهم، این و یا آن شخص چه خواهند گفت؟»

به این علت اغلب تصمیم گیرهای ماتوافقی بین قسمت یک و دو مطلب فوق-الذکر است. اختلاف از اینجا ناشی می شود که تصمیم گیرنده در کاری که می خواهد انجام دهد، چقدر مطمئن و یا نامطمئن است: اگر کسی از آنچه که می خواهد انجام دهد کمتر نامطمئن و بیشتر مطمئن باشد، او در انجام آن مصمم خواهد بود و اگر در انجام آن بیشتر نامطمئن باشد و کمتر مطمئن، در این صورت تأثیرات واقعی و یا تأثیرات موجود به خاطر ترسش از خارج، قویتر در تصمیم گیری اش اثر خواهند گذاشت. بدین خاطر کسی که می خواهد در تصمیم گیری طرف (مخاطب) در بازی کار پذیر کردن اثر بگذارد، لازم است ابتدا او را بدین صورت مورد قضاوت قرار دهد:

الف - آیا او از سنجی است که خودش به طور دقیق می داند که چه می خواهد و آیا او به اندازه کافی پایبند اصول می باشد که تصمیم خود را براساس اراده و میل شخصی خودش تعیین نماید؟

ب - و یا از تیپی است که خودش نمی داند و یا به طور دقیق نمی داند چه می خواهد؟

افراد تیپ الف - مسأله مورد تصمیم گیری را همواره در جهت اهداف خود با معیارهای مشخص عینی اندازه گیری می کنند و سپس آنها را مورد قضاوت قرار

می دهند. مثلاً اگر کسی که مایل نیست تنها به سینما برود، به او بگوید: «بیا باهم به سینما برویم». نخست او اینرا بررسی می کند که آیا او واقعاً خودش مایل است به سینما برود یا در این زمان در نظر دارد کتاب بخصوصی را مطالعه کند و بجای آن تصمیم می گیرد به سینما نرود، بلکه کتابش را بخواند. در این حالت اگر مخاطب بخواهد او را مجاب کند که با او به سینما برود، باید پیشنهادش را شدیدتر و قویتر کند تا محرک قویتر از کتاب خواندن را که او تصمیم به انجام آن گرفته است، بدست آورد.

تیپ ب - از همان اول نامطمئن است. او نیز در نظر دارد کتابی را مطالعه کند اما به محض اینکه در خواست یک تصمیم گیری به او برسد بلافاصله شک در او شروع می شود. او در مورد بررسی و تصمیم گیری میان این دو امکان معلق و سرگردان می شود و ارائه یک پیشنهاد قوی کافی است که جهت تصمیم گیری او را به جهت مورد نظر تغییر دهد.

تیپ ب - از همان اول نمی داند که خودش چه می خواهد. او داری هیچگونه تفکر نظر ثابت و صریحی در دراز مدت برای خودش و زندگی‌اش نیست. او دنباله رو هر نیروی محرکه ای که به نظر او جالب و جذاب است، می باشد. این به هیچوجه بدان معنی نیست که ما هر چیزی را با گفتگو می توانیم به او القاء کنیم، زیرا همانقدر که او به سختی می تواند تصمیم گیری کند، مخالفت کردن او با تصمیم دیگری نیز برایش مشکل می باشد.

ضمن اینکه افراد تیپ الف دارای نقطه جامع و صریح در مورد خواسته هایشان هستند بدون اینکه توجه زیادی به نظرات دیگران بکنند، خواسته های خوشان را به انجام می رسانند و این مخاطب است که باید نیروی محرکه تصمیم گیریش را با این شرایط تطابق دهد. در مورد تیپ ب بر عکس لازم است که نقطه نظری را در مورد خواسته‌هایش برای او تعیین کنیم که با منافع مخاطب مطابقت کند. یک نکته مهم تأثیر گذاری در تصمیم گیری این است که طرف را در وضعیت امکانات مختلف تصمیم گیری و گزینش رها نکنیم و او را برای

تصمیم گرفتن و انتخاب راه حلهای مختلف آزاد نگذاریم، به او فرصت ندهیم که تصمیم اش را تغییر بدهد. و بدین طریق است که فروشندگان مجرب و ماهر از هر جهت انواع این حقه و کلکها را کشف کرده اند و با رمز و اشارات تحریک کننده نظیر:

- « این یک حراج فوق العاده بخصوص است که فقط امروز اعتبار دارد. چنانچه شما امروز آنرا نخرید، فردا مجبورید آنرا با قیمت گرانتری بخرید.»

- « این آخرین کالای موجود است. از این آخرین شانس استفاده کنید.»
همانطور که گفته شد تیپ الف کسانی هستند که می دانند چه می خواهند و چه چیزی را بیشتر دوست دارند و اگر کسی بخواهد به اینان چیزی بفروشد زمانی موفق می شود که آن چیز را شبیه به چیزیکه او دوست دارد در آورده باشد و حتی ارجحیتی نیز داشته باشد و تیپ ب افرادی هستند که خود نمی دانند چه می خواهند و در مورد چیزیکه می خواهند تصمیم گیری کنند، ترجیح می دهند که این تصمیم گیری را به دیگری واگذار کنند. چنین افرادی اغلب به عنوان مدیر عامل تعاونیها و شرکتهای انتخاب می شوند، اینها را بدین جهت انتخاب می کنند که پیشنهادات یک گروه قوی هیأت مدیره را عرضه و قبول نیز می کنند که آنرا به پیش ببرند.

به همین علت بعضی از افراد این تیپ به عنوان رئیس دولت انتخاب می شوند چونکه این گروه را خوب می شود از پشت اداره کرد و به آنها خط داد که سیاست خاصی را که بعضی ها می خواهند پیش ببرند، بدون اینکه خود آنها آشکارا مطرح باشند، اهدافشان را به اجرا در می آورند. و در واقع اینان عامل اجرای خواسته های افرادی هستند که از پشت پرده دولت را اداره می کنند. این تیپ افراد بالاخره با میل بازنانی ازدواج می کنند که می دانند چه می خواهند. و در بسیاری از موارد ملاحظه می شود که زنان این تیپ افراد از پشت همسر خود را هدایت و به سویی که می خواهند می برند.

البته این تقسیم بندی تیپ های الف و ب طبیعتاً کامل نیست. میان

این دو گروه ، بی نهایت افراد با درجات مختلف وجود دارد که کم و یازاید متمایل به تیپ «الف» و یا «ب» می باشند. بدین ترتیب به افراد زیادی بر می خوریم که در رده بندی ، در تیپ افراد ب قرار دارند و نهایتاً تصمیم گیری خود را به دیگری واگذار می کنند. اما طوری نشان می دهند مثل اینکه دقیقاً می دانسته اند که چه می خواهند و اتخاذ تصمیم بدست خودشان انجام گرفته است . و اغلب در مواردی که به آنها گفته شود که این تصمیم گیری را دیگری برای شما کرده است بسیار ناراحت و برافروخته می شوند. یک دشمن (مخاطب) مجرب و ماهر در بازی کارپذیری چنین عمل می کند: به هسته اصلی دیدگاه تفکر دیگری نگاه می کند و خود را داخل چنین دیدگاهی پنهان و برای خودش از آنها بهره برداری می کند. شما با بعضی از این دیدگاهها در صفحات آینده بیشتر آشنا خواهید شد.

تأثیر گذاری و اطلاعات

- کسی که می خواهد روی یک تصمیم گیری تأثیر بگذارد، علاقمند است که به تصمیم گیرنده :
- ۱ - اطلاعات یکطرفه آموزش بدهد.
 - ۲ - بخشی از اطلاعات را که متناسب با هدف خودش می باشد به او ارائه دهد (دادن اطلاعات ناقص)
 - ۳ - در زمان معینی که او قصد تأثیر گذاری را دارد، اطلاعات لازم را بدهد.
 - ۴ - به هر نحوی که خود تشخیص می دهد اطلاعات یکطرفه را منتقل می کند و از دادن اطلاعات دیگران به او ممانعت بعمل آورد .

معمولاً برای رسیدن به این قسمت اخیر تا جایی که ممکن است سعی می کنند رابطه شخص را با اشخاص، دسته، گروه و . . . را که می خواهند روی تصمیمات آنها اثر بگذارند قطع کنند تا جایی که خود اطلاعات دهنده منحصر

به فرد باشد این قطع ارتباط را با روشها و طرق گوناگون انجام می دهند.

چند سال پیش در سمیناری که برای مدیران ترتیب داده شده بود، شرکت کردم. شخص سخنران جمله قابل ملاحظه و پیرارزشی گفت: دانستن و آگاهی در مورد موضوع تصمیم گیری، برای نتیجه آن دارای نقش تعیین کننده است عکس العمل این جمله، لبخند تمسخر آمیز در چهره های اغلب شنوندگان بود. بعضی ها نیز توجهی می کردند مانند: که «اینطور واقعاً؟» «نه چنین نیست». این چنین مسأله ای هرگز به خاطر ما خطور نکرده است. این عکس العمل برای من بدین خاطر جالب توجه بود، زیرا درست در این سمینار افرادی دعوت شده بودند که در پیمانکاریها به خاطر نداشتن اطلاعات کافی موفق نشده بودند. مسائل مختلف تصمیم گیری در پیمانکاریها کمتر به ما مربوط می شود. اما مسأله خیلی مهمتر: این است که آیا هر روز مسائل زندگی ما بر آورده می شود یا خیر!؟

باعث تعجب است که اغلب مردم برای اینکه در باره موضوع مورد تصمیم گیریهایشان اطلاع کافی حاصل کنند، ارزش کمی قائل هستند. شاید یک علت در این نهفته باشد که کمتر کسی است که به خاطر نفع شخصی خودش در خواست تصمیم گیری کند و علاقمند باشد که واقعاً ما را مطلع سازد. طبیعی است که کسی زمان و فرصت را به ماهدیه نمی کند تا ما در رابطه با دلایلی که در بر گیرنده منافع خودش می باشد، از این صر فنظر کند و اجازه دهد که طرف مقابل نیز دلایل خود را بدست آورد. این مسأله باید برای همه روشن باشد که هیچ کس حاضر نیست از منافع شخصی خودش چشم پیوشد و اطلاعاتی را که در بر گیرنده منافع اوست در اختیار ما بگذارد.

کسانی هستند که عکس اینرا می گویند و سعی می کنند به مخاطب خود

بیاوراند که اینان در رده کسانی هستند که حاضرند از منافع شخصی بگذرند، ولی اگر شما درست مسأله را تجزیه و تحلیل کنید به روشنی در خواهید یافت که در عمل اینان نیز از همان روش سود می جویند. و در همان جاها نیز که وانمود می کنند از منافع خود گذشته اند، سودشان در همان بوده است. اطلاعات است که قدرت وامکانات بوجود می آورد و اطلاعات ارزش و قیمت دارد و کسی حاضر نیست مفت آنرا در اختیار دیگری بگذارد. اطلاعات به نحوی داده می شود که متضمن منافع شخص اطلاعات دهنده باشد:

- اگر شما از یک فروشنده ماشین بخواهید ماشین او را بخرید، او هرگز عیب های آن را که خوب هم می داند به شما نخواهد گفت. زیرا می داند که اگر آن عیبها را که احتمالاً به خاطر همانها می خواهد ماشین خود را بفروشد، به شما بگوید، شما دیگر حاضر به خرید آن نخواهید شد.

- اگر به یک بنگاه معاملات ملکی برای خرید آپارتمانی مراجعه کنید، شما تمام نکات مثبت آن آپارتمان را از او خواهید شنید و کمتر از نکات منفی که ممکن است آن آپارتمان داشته باشد صحبت به میان می آید.

- و فرزند شما اگر در مدرسه نمره بدی گرفته و یادر امتحانی رد شده باشد، او این مطلب را مستقیم به شما نخواهد گفت و ابتدا سعی می کند محمل و زمینه مناسبی را برای آن فراهم آورد از قبیل اینکه: این امتحان سختی بود، سوالات خیلی پیچیده طرح شده بود و یا فلانی و فلانی که شاگردان ساعی نیز هستند از این امتحان راضی نبودند.

این یک مسأله بدیهی است، کسی که باعث می شود که ماتصمیمی را اتخاذ کنیم که متضمن منافی برای خودش باشد، هرگز علاقمند نخواهد بود که نکات منفی و بدی های آن را برای ما شرح دهد. شما کمتر در خرید اتومبیل، خانه، لباس و یا چیزهای دیگر از فروشنده و یا واسطه نکات منفی را می شنوید و به ندرت از آن صحبت به میان می آید. ما در تصمیم گیریهای روزانه و به ظاهر بی اهمیت، مغلوب این هستیم که تصمیم گیریها را خیلی سریع و راحت اتخاذ

می‌کنیم.

برای اغلب مردم چند اشاره پر طمطراق ذهن پر کن در مورد «کیفیت عالی» یک چیز و یا مسأله ای کافی است. ما معمولاً گول شکل‌های پر زرق و برق و شعارهای جذّاب، تو خالی را می‌خوریم و این گول خوردن از اینجا ناشی می‌شود که ما قادر به کنترل احساس خود نیستیم و خواسته‌های احساسی دل خود را واقعیت می‌پنداریم و احیاناً با پیدا کردن چند خبر دم بریده، بر طبق خواسته دلمان آنها را تجزیه و تحلیل می‌کنیم و بعد از آنکه حقایق و واقعیت خط بطلان بر تحلیل ما کشید، باز هم حاضر نیستیم بپذیریم و بجای شکستن این قالب‌های خود ساخته احساسی، و در آمدن از این قالب‌ها گناه را به گردن عمرو و زید می‌اندازیم و خود را مبرا از این اشتباهات می‌دانیم و حتی حاضر نیستیم وقت صرف کنیم که راه حل‌ها و امکانات مختلف را در هر مورد جستجو کنیم و قبل از اینکه تصمیم خود را به اجرا در آوریم، آنها را سبک و سنگین کرده مقایسه‌ای بین آنها بعمل آوریم.

از تأثیر پذیری گریزی نیست

حتی اگر به قله‌ی اورست هم فرار کنید، از دست کسانی که روی تصمیمات شما تأثیر می‌گذارند، نمی‌توانید بگریزید.

این حقیقت را باید بپذیریم: ما می‌توانیم یک تصمیم را بطور کم و یا زیاد و طبق نظر خودمان به اجرا در آوریم. اما بطور کلی از تأثیرات مستقیم و مهمتر از آن، از تأثیرات غیر مستقیم افراد دیگر نمی‌توانیم فرار کنیم. در این رابطه این اشخاص به طور خستگی‌ناپذیر در تعقیب ما هستند:

الف - اشخاص و افرادی که علاقمند هستند که از تصمیم‌گیری ما مستقیماً منفعتی بدست آورند.

ب - اشخاص و افرادی که می‌خواهند به هر وسیله‌ای که شده، تصمیم‌گیری ما

را در جهتی هدایت کنند تا به طور غیر مستقیم بتوانند از آن بهره ای بدست آورند.

ج - اشخاص و افرادی که ما تصمیم گیری خودمان را به نحوی طبق خواسته آنها جهت می دهیم و آنها در این جهت گیری برای خود نکات مثبتی مشاهده می کنند.

د - اشخاص و افرادی که ما عقیده داریم، در تصمیم گیریهایمان باید نظرات آنها را مد نظر قرار داد.

اینگونه افراد و اشخاص که ذکر شد، دنبال هم یکجا و مداوماً پهلوی ما ننشسته اند، اما یکی و یا تمام آنها در موقع تصمیم گیری حاضرند. نفوذ بعضی از آنها در هنگام تصمیم گیری چه خود حضور داشته باشند و چه نباشند، حاضراست. برای روشن شدن مسأله مثالی را مورد بررسی قرار می دهیم:

یک زوج وارد مغازه ای می شوند تا یک قالی برای منزل مسکونی جدید خود خریداری کنند. این مغازه به این علت مورد انتخاب ایشان قرار گرفت که آقا اخیراً هنگام عبور، در ویتترین آن مغازه یک فرش تقریباً باب میلش را دیده بود. متخصصین تزئینات ویتترین سهم بزرگی در این مسأله که این زوج دقیقاً از این مغازه دیدن کنند، داشته اند.

- فروشنده این مغازه به آقا و خانم X قالی مورد نظر را ارائه می دهد. در اینجا او از رنگ مبلهای سؤالاتی می کند و بدین ترتیب نقطه نظری را وارد گفتگو می کند، که این زوج تاکنون هیچگونه اهمیتی به آن نداده بودند.

و اینچنین فروشنده نیز سهم خودش را در تصمیم گیری برای خرید، ایفا خواهد کرد.

- قابل توجه است که مالک مغازه که این کلکسیون فرش را برگزیده است در تصمیم گیری شریک و حاضر است. اگر درست آن قالی را شرکت تهیه کننده سفارش نمی داد که در ویتترین بچشم آقای X بخورد، احتمالاً این زوج به مغازه

دیگری می رفتند.

- در انتخاب این قطعه فرش مورد پسند، نقطه نظرهای این زوج متفاوت است. آقا بیشتر به مدل و اندازه و رنگها فکر می کند، در حالی که همسرش این طور وانمود می کند که از کیفیت آن می فهمد. هنگامی که قیمت و پول آن در میان باشد، خانم چون دخل و خرج خانه را عهده دار است، برقراری موازنه دخل و خرج را نهایتاً مورد توجه قرار می دهد. هر دو نفر به نقطه نظر یکدیگر اهمیت می دهند تا اینکه به یک نقطه نظر نهائی برسند.

- هر دو نیز به طور سری و در باطن به این فکر می کنند که میهمانان چه خواهند گفت و همچنین احتمالاً خانمهای همسایه که همه آنها در آینده در منزل جدید به دیدن آنها خواهند آمد، چه خواهند گفت. به این نکته نیز باید توجه کرد که ایده و فکر اصلی تزئینات و ترتیب و تنظیم سالن پذیرائی از یک مجله مصور ریشه گرفته است که در اصل با مسأله مسکن سرو کار دارد و خانم بعضی اوقات این مجله را می خرد و خیلی از تأثیرات فکری و احساسی او در رابطه با مبلمان کردن سالن، نوع قالی و فرم آن از آن مجله بدست آمده است. همین یک نمونه به خوبی نشان می دهد که در یک تصمیم گیری چه کسانی مستقیم و غیر مستقیم در آن شرکت دارند و چگونه هر کدام نقش خود را در آن جایی که منافعتشان ایجاب می کند بازی می کنند. چون اغلب ما فکر می کنیم که خود تصمیم گیرنده هستیم کمتر به این فکر می افیم که در اطراف موضوع مورد تصمیم گیری تحقیق کنیم و دست کسانی را که در این تصمیم گیری مؤثر است پیدا کنیم و در بیابیم که چرا اینها اینقدر سعی و کوشش دارند که این تصمیم وسیله ما به اجرا در آید؟ اگر چنین کردیم حتماً به علت این سعی و کوشش و منافعی که آنها از این تصمیم گیری عاید شان می شود، پی خواهیم برد و آن وقت با روشنی و آگاهی بیشتری تصمیم را به اجرا در می آوریم و یا اینکه از آن صرفنظر می کنیم.

در بسیاری موارد که شاید خود نیز شاهد بعضی از آنها بوده اید، بعضی

افراد با زیرکی خاصی که می‌خواهند تصمیمی را وسیله دیگران به اجرا در آورند ، برای بعضی افراد یک نقش جزئی و فرعی قایل میشوند و در تقسیم کار برای اینکه اینان فکر کنند که خود در تصمیم گیری سهیم اند، آن نقش های جزئی را به آنها واگذار می‌کنند ولی در نهایت از آن برای ارضای تمایل شخص خود بهره برداری می‌نمایند. این موارد در امور سیاسی بسیار متداول است.

علت تغییر تصمیم

علت چیست که ما اغلب تصمیمی را که دیروز اتخاذ کرده ایم ، امروز دوباره آنرا تغییر می‌دهیم؟

تا بحال مشاهده کرده ایم که سه عامل زیر در روی یک تصمیم اثرات مهمی می‌گذارند:

۱ - دو نوع تصمیم گیری مختلف اینچنین از یکدیگر متمایز می‌گردند ، که یکی دقیقاً می‌داند چه می‌خواهد در حالی که دیگری در نظر و خواسته اش نامطمئن است و به این علت ، ساده تر قابلیت اثر پذیری دارد.

۲ - توانایی و استعداد جمع آوری اطلاعات مختلف برای یک تصمیم گیری . چون هرکسی می‌خواهد ما را تحت تأثیر قرار دهد، لاجرم فقط آن دسته از اطلاعات را در اختیار ما می‌گذارد که بیشتر می‌خواهد از آنها بهره ببرد. بدین علت است که اطلاعات را دسته بندی می‌کنند و متناسب با هدفها ، اطلاعات یکطرفه را در اختیار اشخاص و گروهها می‌گذارند.

هیتلر طی بخشنامه ای در ستاد کل نیروهای مسلح ضوابط زیر را مقرر داشته بود، ضوابطی که گویی از مرامنامه یک جامعه سری نسخه برداری گشته بود: ۱- کسی که لازم نیست بداند، نباید مطلع گردد. ۲- هیچکس نباید بیش از آن حدی که لازم است، بداند. ۳- هیچکس نباید زودتر از زمان مقرر، از امری اطلاع پیدا کند.

تصور نکنید این دستورات صرفاً به خاطر این که چون محیط نظامی است اتخاذ شده است! جریان در اختیار گذاردن اطلاعات در تمام زمینه ها بدین منوال است. در زمینه سیاسی: گروهها، دسته ها، احزاب، رهبران، و... اطلاعات را به افراد و اعضای خود می دهند که در جهت اهدافشان باشد، هیچگاه حاضر نیستند تمام اطلاعات موجود در یک موضوع را در اختیار همگان قرار دهند. اینان اطلاعات را به عنوان حربه ای در اختیار خود دارند و هر وقت که بخواهند و ضرورت ایجاب کند از آن به نفع خود استفاده می کنند. اکنون روشن شده است که چرا مأمورین اطلاعاتی در تمام رژیمها و کشورها اهمیت دارند و در مواقعی که از جانب شخصی خطری احساس کنند، به نحوی از انحاء سر او را زیر آب می کنند. در امور اقتصادی و تجاری نیز چنین رویه ای برقرار است. اگر به مسأله دقیق شویم، مشاهده می کنیم که اطلاعات است که خرید و فروش می شود، هر کسی که اطلاعات بیشتری دارد بهره بیشتری میگردد.

امروزه خرید و فروش اطلاعات مختلف در تمام امور رواج دارد. آیا تمام این شرکتهای بازرگانی و تجاری کارشان غیر از بازی کردن با یک سری اطلاعات نیست؟ همه سعی می کنند اطلاعات را در انحصار خود در آورند و از آن به عنوان اهرم قدرت استفاده کنند. همه و همه از انحصاری بودن اطلاعات رنج می برند حتی ایدو لوژی وادیان نیز از به انحصار در آمدن خود وسیله عده ای رنج بسیار برده و می برند.

۳ - نفوذ مستقیم و یا غیرمستقیم که در تصمیم گیریها حضور دارند و هر کسی بارها مغلوب آنها شده است و بارها انسان را آگاه و یا ناآگاه و ادار به تغییر تصمیمی، گرفتن تصمیمی، و صرفنظر کردن از تصمیمی کرده است.

علاوه بر این سه عاملی که تا بحال عنوان گردیده است که در تصمیم گیریها اثر می گذارند، لازم است که عامل چهارم را نیز مورد توجه قرار دهیم: توانایی و استعداد تصمیم گیرنده در آخرین فرصت، قبل از اینکه او برای

همیشه «آری» یا «نه» را نسبت به تصمیمی بگوید، بتواند باز هم یک بار دیگر نکات مثبت و منفی تصمیم اش را مورد ارزیابی قرار دهد، کمتر مغلوب چیزهایی که روی او اثر می گذارند می شود و بعضی از نکاتی که او را تحت تأثیر قرار داده اند، در این ارزیابی آخرین فرصت روشن می شود و حداقل از بخشی از تأثیرات منفی جلوگیری به عمل می آورد. اینطور می شود گفت که ارزیابی آخرین فرصت موجب می شود که تصمیمی را که بوسیله دیگری به انسان القاء شده است، از خود دور کند و یا حداقل بتواند خودش را از تأثیرات بعدی آن دور نگهدارد. اگر انسان در آخرین فرصت بتواند که آنها را سبک و سنگین کند و روی این سؤال فکر کند: این تصمیم چه پی آمدی خواهد داشت؟ قطعاً او را از بسیاری عوارض بعدی آن دور نگه می دارد.

بسیار اتفاق می افتد که انسان تحت تأثیر شرایط و فشارهای مختلفی که به او وارد می شود، تصمیمی را اتخاذ می کند و خود را با مسایلی درگیر می کند - چه در امور سیاسی و چه امور اقتصادی - که نهایتاً منافعش را دیگران می برند، و وزر و وبال آن به گردن او باقی می ماند. اگر تصمیمی را که انسان در یک چنین شرایطی گرفته، در آخرین فرصت مورد ارزیابی قرار دهد و از خود سؤال کند که اگر من این عمل را انجام دهم، چه نتیجه ای برای من در بردارد؟ خود نفس این سؤال موجب می شود که به بسیاری از نکات پوشیده در رابطه با این تصمیم گیری، و بخصوص فایده ای که دیگران از این تصمیم خواهند برد پی ببرد و علاوه بر آن بفهمد که چرا او برای این کار نامزد شده است.

تحت تأثیر قرار دادن یک تصمیم

آیا فکر کرده اید که چگونه می شود یک تصمیم گیری را در جهت منافع خودمان تحت تأثیر قرار دهیم و اصولاً چرا دیگران سعی دارند که در جریان یک

تصمیم گیری، دیگری را تحت تأثیر خود قرار دهند؟ علت این است: کسی که برای منافع شخصی خود کوشش می کند در تصمیم گیری دیگری اثر بگذارد، قصد دارد چیزی را از او-ولی نه با بکار گیری وسایل قهریه- بگیرد و یا به او اجحاف بکند. هنگامی که یکی به دیگری می گوید: «من میل دارم که شما مسئولیت این کار را قبول بکنی، چون برانزده شماست، اما تصمیم این کار را به خود شما واگذار می کنم که آیا شما این را می پذیرید یا خیر!» این یک فرمول بندی زیرکانه و خیلی ظریف است که با مخلوطی از زور و تزویر بدین صورت بیان شده است. طبعاً این یکی می خواهد که آن دیگری برای قبول کردن این مسئولیت خودش تصمیم بگیرد. و میل دارد که این احساس را در او بیدار کند، که او می تواند شخصاً تصمیم بگیرد. فکر می کنید که این پیشنهاد فقط به خاطر انسان دوستی است؟ خیر!

سّر مطلب در این نهفته است که ما با یک مأموریت و یا مسئولیت که برای اجرای آن خودمان تصمیم گرفته ایم، خود را قویتر احساس می کنیم و بعلاوه با این عمل ما شخص دستور دهنده این مدرک را بدست می آورد: من آزادانه تصمیم این را به خود شما واگذار کردم و شما خودتان کاملاً از روی آزادی و آگاهی آن تصمیم را گرفتید. با این حيله و ترفند بعضی ها در دادن یک مسئولیت با طرف مقابل بازی می کنند به طوری که این امر باعث می شود که طرف با افتخار و سر بلندی در جهت منافع دستور دهنده، برای حل آن مسأله خودش را به آب و آتش بزند. و فقط به این علت که او می خواهد «آنطور که شاید و باید» آن را انجام دهد. بدین ترتیب بعضی ها در مسئولیتی وارد می کنند و او را بیازی می گیرند و او نیز از رهگذر غرور و خود خواهی اش به خاطر صاحب امرش وحل مسأله واگذار شده به او، حاضر است بیش از حد توانش کوشش کند که آنرا به بهترین وجه به تحقق برساند. ضربه ای که بعدها، از رهگذر این عمل به خود آگاهی و اعتقادش وارد می شود، مدت های مدید قادر به جبران آن نخواهد بود و بخصوص هنگامی که از کنه مسأله آگاهی پیدا کند،

اغلب احساس فریب خوردگی به او دست خواهد داد. اگر بخواهیم مسأله را جمع‌بندی بکنیم، بدون اغراق می‌توانیم بگوییم: در هر کوششی که یکی بخواهد تصمیم‌گیری شخص دیگر را تحت تأثیر قرار دهد، سه هدف مهم زیر را دنبال می‌کند:

۱ - می‌خواهد توانایی او را در ارزیابی وقضاوت دقیق، به طور محسوسی محدود کند.

۲ - با دادن اطلاعات یکطرفه او را ثابت و استوار نگهدارد. یعنی اینکه او را طوری تحت تأثیر قرار دهد که فقط به اطلاعات او اعتماد داشته باشد و حتی در صورت امکان، حاضر به گرفتن و فکر کردن روی اطلاعات دیگری نباشد.

۳ - هیچ فرصتی را برای او باقی نگذارد که در جستجوی راه‌های مختلف بر آید و با وسایل مختلف وقتش را پر کند که مجالی برای فکر کردن به چیز دیگری نداشته باشد.

بر اساس اهداف فوق‌الذکر روزانه من و شما با تقاضای تصمیم‌گیری‌های مختلف بمباران می‌شویم. شاید تا بحال کمتر به این فکر بوده‌اید که دیگران سعی می‌کنند در تصمیم‌گیری‌های ما اثر بگذارند و تنها به خاطر منافع شخصی‌شان دائماً شما را با دادن اطلاعات یکطرفه بمباران می‌کنند تا به سه هدف ذکر شده در فوق‌نایل آیند. بدین ترتیب است که برسیدن به این اهداف قادرند، هر تصمیمی را به شما القاء کنند و شما نیز اینطور فکر کنید که شخص تصمیم‌گیرنده خود شما هستید، در صورتی که در حقیقت این آنها هستند که این تصمیم‌گیری را بگردن شما می‌گذارند. طبیعی است که این اهداف به سادگی حاصل نمی‌شود. اینها با زیرکی و طی مراحل گام به گام به هدف نزدیک می‌شوند:

۱ - با انگشت گذاشتن روی احساسات و دادن وعده‌های تو خالی، تخیلی و رؤیایی که در انطباق با احساسات هستند، کار را شروع می‌کنند، بعد از جا انداختن این وعده‌های دروغین و ایجاد شوق به رسیدن به آنها، انسانها را

بدنبال خود می‌کشند: هیتلر گفت که هر آلمانی، یا دست کم هر کارگر آلمانی باید یک اتومبیل داشته باشد، درست همانگونه که در آمریکا مردم اتومبیل دارند. پیشتر در این کشور که ما برای هر پنجاه نفر فقط یک اتومبیل وجود داشت (در مقایسه با یک اتومبیل برای هر پنج تن در آمریکا) کارگر با دو چرخه و یا وسایل نقلیه عمومی رفت و آمد می‌کرد. اینک هیتلر فرمان داد. برای کارگران اتومبیلی بسازند فقط به بهای ۹۹۰ مارک - ۳۹۶ دلار به نرخ رسمی ارز فروخته شود. این کار، زیر نظر دکتر فردیناند پورشه اتریشی که مهندس ماشین بود صورت گرفت. چون صنایع خصوصی نمی‌توانستند اتومبیلی به بهای ۳۹۶ دلار تولید کنند، هیتلر به دولت فرمان داد آنرا بسازد. «جبهه کارگر» را مأمور اجرای این طرح کرد. در ۱۹۳۸ سازمان دکتر لی بی درنگ به کار پرداخت تا در فالر سلبن نزدیک برانشو ایگ «بزرگترین کارخانه اتومبیل سازی جهان» را با ظرفیت تولید یک میلیون و نیم اتومبیل در سال، بنا نهد. برای تأسیس کارخانه پنجاه میلیون مارک سرمایه گذاری اولیه کرد، لیکن این سرمایه گذاری اصلی نبود. نقشه هوشمندانه دکتر لی این بود که خود کارگران باید سرمایه را با قسط پیش خرید اتومبیل فراهم کنند. با پرداخت پنج مارک یا در صورت امکان ده یا ۱۵ مارک در هفته وقتی ۷۵۰ مارک پرداخت می‌شد، خریدار یک؛ شماره سفارش؛ دریافت می‌کرد که به او حق می‌داد به محض آنکه کارخانه اتومبیلی بسازد و بیرون دهد مال او باشد... و هرگز برای هیچ مشتری کارگری، حتی یک اتومبیل هم از کارخانه بیرون نیامد. مزد بگیران آلمانی، دهها میلیون مارک از این بابت پرداختند و از آن مبلغ، پیشیزی نیز به آنان باز نگشت. وقتی جنگ آغاز شد، کارخانه فولکس واگن به ساختن اجناسی پرداخت که بیشتر به کار آرتش می‌خورد!

این یکی از هزاران مثال در این رابطه بود. شما هم در اطراف خود مثالهای فراوانی خواهید یافت که نشان می‌دهد چگونه اشخاص با ترندهای ظریف گرفتن یک تصمیمی را که خود می‌خواهند به گردن دیگران می‌اندازند. در حکومت‌های دیکتاتوری و توتالیتری، تصمیمی را که خود اتخاذ کرده اند، در صورتی که قرین موفقیت باشد، به خاطر آن جشن و پایکوبی بر پا می‌کنند و با دعا و ثنا، رهبری داهیانة چنین رهبری را می‌ستایند. ولی در صورتی که تصمیمات آنها منجر به شکست شود و نابودی کشور را به همراه داشته باشد با کمک دستگاه‌های تبلیغاتی که تماماً در اختیار آنها است چنین وانمود می‌کنند که این خود ملت بوده است که چنین تصمیمی را اتخاذ کرده و چنین خواسته است و اینها تنها خواسته‌های توده را جامعه عمل پوشانده اند: گوبلز در

پناهگاه زیر زمینی در ۲۲ آوریل بعد از ظهر بود که نکات زیر را خطاب به فریتشه گفت: ملت آلمان خودش چنین پایانی را خواسته است. ملت آلمان بود که در ضمن اجتماعات عظیم خروج ما را از جامعه ملل و مخالفت با سیاست صلح طلبی را در خواست کرد. این ملت سیاست شریف و جسورانه و برگزیده ما را پسندید و با آن توافق کرد. این ملت آلمان بود که سیاست جنگ طلبی را خواست!^(۱)

۲ - متناسب با شخص، گروه، دسته و یا حزب مورد نظر مسؤولیتها و پستهای کاذب را پیشنهاد می کنند، اگر پستی موجود نباشد، پستهای جدیدی می تراشند، اغلب به افراد کارهایی واگذار می کنند که لیاقت اداره و انجام درست آن را ندارند و در نتیجه

۳ - هر چه بیشتر انسان را به خود وابسته می کنند و با ظرافت خاصی هر نوع رابطه درست شما را با دیگران قطع می کنند.

ظاهراً می گویند باید با هم آزادانه برخورد داشته باشید، اما در عمل کاری می کنند که شخص از دیگران و هر چه غیر از خود اوست فرار کند و در نتیجه اینها

۴ - رابطه از بالا به پائین را بطور خیلی نامرئی و به ظاهر آزاد برقرار می کنند و از این زمان به بعد است که

۵ - اطاعت کور کورانه، آن چیزی که بدنبال آن هستند حاصل می شود. و چون ممکن است که هر لحظه انسانها به خود آیند و روابط تنیده بر دست و پای خود را بگسلند.

۶ - تمام اوقات شخص را با وسایل گوناگون و کارهای بیپوده به ظاهر مفید پر می کنند و با این عمل فرصت نمی دهند که انسان در جستجوی راه حل های مختلف بر آید. اینان همیشه مسایل می آفرینند تا انسانهای در حال جوشش و غلیان را بکار وادارند، چه آن کارها مفید باشد و چه مضر. هدف از آن این است که فرصت نداشته باشند به تفکر و اندیشه بپردازند، چون می دانند که انسان در جامعه مرتب با افراد و شخصیتهای دیگری نیز در ارتباط است و این

۱ - گوبلز، نوشته رآجرمانول و هاینریش فرانکل، ترجمه مهدی شهبهانی، ص ۴۴۳

ارتباط ممکن است تمام رشته او را پنبه کند.

۷ - افراد و شخصیت‌های مورد اعتماد را با برچسب زدن و لکه دار کردن بمباران می‌کنند تا در شما روحیه تنفر و کینه نسبت به آنها پیدا بشود. و بهر طریق که شده شما را با آنها دشمن می‌سازند، تا شما تنها و تنها به او و اطلاعات او اعتماد و اطمینان داشته باشید و برای اینکه همه این روابط پا بر جا و برقرار بماند.

۸ - چنان امید و اطمینان به پیروزی و حقانیت به شما می‌دهند و این قدر شما را در موفقیت و پیروزی رویایی محو می‌کنند که سالها طول می‌کشد تا شما به خود آبیید و تازه اگر زرنگ باشید اندکی از آن حيله و فریب‌ها را در خواهید یافت و این زمانی حاصل می‌شود که دیگر کار از کار گذشته است و شما مثل شخص معتادی که پی به مضار اعتیاد برده ولی عملاً توان ترک اعتیاد از او سلب شده است و می‌رود تا خود را به نابودی بکشاند، هستید. و با وجودی که پی به حقایق برده‌اید، سعی می‌کنید در دنیای قدیم بمانید و مسایل را برای ارضاء و خشنودی وجدان خود توجیه کنید. و حتی برای فرار از آزار وجدان، خود را با کارهای سرگرم‌کننده و راحت طلب مشغول می‌کنید تا فراموش کنید که به خاطر فکر نکردن و اطاعت کورکورانه و افسار گسیخته دنبال احساسات رفتن و آلت دست واقع شدن، بادست خود چه بر سر مردم بیچاره و خود آورده‌اید. و همه اینها را تنها بدین خاطر انجام داده‌اید که شخص القاء کننده تصمیم، راضی و خشنود باشد و ذره‌ای ناراحت نشود و فکر می‌کردید که اگر او ناراحت شود، زمین و زمان بهم می‌خورد و یک لحظه فکر نکردید که چرا من باید عامل اجرای تصمیمات او باشم.

دنیای کار پذیری، بس دنیای پیچیده‌ای است. و هنگامی که انسان بخواهد ثابت کند که تمام این مانورها، بازی کارپذیر کردن است که با بزرگترین ظرافت به ما عرضه و تحمیل می‌شود، قابل ارزیابی دقیقی نیست. بعضی اوقات این بازی کارپذیر کردن اینقدر خشن و بد ترکیب است و وقتی که ما و میلیون‌ها انسان دیگر باز هم به داخل این دام سقوط می‌کنیم، فقط

می‌توانیم از آنها تعجب کنیم که چرا چنین شده است؟ وقتی خانواده‌ها به سفارش و توصیه رادیو و تلویزیون در مورد جدیدترین مرغوبترین پودر لباسشویی یک کارخانه بزرگ روی این مسأله تأکید می‌کنند که با این پودر، اکنون تمام لکه‌های لبه‌ها و کناره‌ها با هم یکجا شسته می‌شوند گوش می‌دهند، به مغز خود فشار نمی‌آورند که پس اگر اینطور است. بسیاری از پودرهای دیگر این کارخانه و رقبای آن، اگر لکه و کثافت را با هم از لبه‌ها و کناره‌های البسه بیرون نخواهند کشید، تا بحال چه غلطی کرده‌اند؟ اغلب خانمها در برابر این سؤال بی تفاوت هستند و اگر کسی پیدا شود و سؤال برایشان مطرح کند، به نشان اینکه طرف متوجه نیست سری تکان می‌دهند. شک نیست که خانمها همیشه در این فکر هستند تا نام فراورده جدید را به ذهن بسپارند تا اینکه در وظیفه خانه‌داری خود از میلیونها خانم خانه‌دار دیگر عقب نمانند. چون یک خانم خانه‌دار خوب از اینکه کوشش کند پاکیزه‌ترین البسه را صاحب شود، خسته نمی‌شود.

اکنون به جاست که پروسه فعل و انفعالی که منتج به یک تصمیم‌گیری می‌شود را مورد بررسی قرار دهیم:

در تمام مواردی که می‌خواهند کالایی را به فروش برسانند و یا کسی را وادار کنند که تصمیمی اتخاذ کند، از این نکته حرکت می‌کنند که: «ما می‌خواهیم برای شما...» و یا «هدف ما جلب رضایت شما است.» و یا «ما می‌خواهیم خدمتی برای...» بد نیست چند ثانیه‌ای روی این جمله‌ها فکر کنید. آیا چیزی نظر شما را به خود جلب می‌کند؟ من یک بار دیگر می‌نویسم: «آنچه را که ما می‌خواهیم...» طبعاً اینگونه جملات یک‌ریا و تزویر خالص است. جریان از این قرار است که برای اینکه شما را به سوی چیزی که در نظر دارند متمایل سازند، دست به چاپلوسی و تملق شما می‌زنند و از حیله و ترفند بسیار قدیمی «ما می‌خواهیم...» استفاده می‌کنند. در زندگیمان چیزهای بی‌شماری «ما می‌خواهیم» که نه تنها از آنها کوچکترین علم و اطلاعی نداریم بلکه کوچکترین

علاقه و تمایلی نیز به آنها نداریم. این تعجب آور است، اما با وجود تعجب با کمی توجه آنرا در خواهید یافت چونکه همه مردم آشکارا آنرا با زبان بی زبانی توضیح می دهند:

- «ما می خواهیم نظم نوین جهانی برقرار کنیم و آزادی و دموکراسی را در جهان مستقر سازیم.»

- «ما علاقمند به حل عادلانه مسائل مهم جهانی هستیم.»

- «ما یک شهر تمیز می خواهیم و آماده هستیم به خاطر آن فداکاری کنیم.»

- «ما کارگران بجای اینکه بگذاریم به وسیله سوداگران استثمار شویم، می خواهیم که...»

- «ای امرای ارتش ما می خواهیم که شما آقای خودتان باشید.»

- «ما می خواهیم منافع شما را حفظ کنیم و شما را به سعادت و رفاه برسانیم.»

- «ما می خواهیم در کشور سیستم توزیع عادلانه برقرار کنیم.»

- «مامی خواهیم آزادی و عدالت برقرار کنیم.»

- «ما می خواهیم که شما در منزل آسایش و راحتی داشته باشید.»

- «اولین هدف ما جامعه دندان پزشکان سلامتی دندانهای مراجعین است.»

فکر نکنید که این فرمول بندی ها را از خودم در آورده ام. اینها از مطالعه روزنامه ها و نوشته هایی سرچشمه می گیرند که هر روز بدست من و شما می رسد. من شخصاً دندان پزشک نیستم و بدون شک نیز مطمئن هستیم که تحت نام جامعه دندان پزشکان (ویا هر جامعه دیگر) که ما آنها را به عنوان «ما» نامگذاری کرده ایم، تعداد زیادی از افراد وجود دارند، که به طور مسلم به این نتیجه علاقمند هستند که قبل از هر چیز برای خود آنها این اطمینان وجود داشته باشد که در آینده بیشتر از آنچه که تا بحال در آمد داشته اند، داشته باشند، قبل از اینکه از مراجعین خود مواظبت و دلسوزی بکنند. و دلسوزی برای مراجعین نیز برای کسب در آمد بیشتر است. روال کار از این قرار است که در بین تمام مسایلی که مطرح می کنیم این طور وانمود می کنیم که: ما به خوشی و سعادت دیگران

بیش از خوشبختی خود علاقمند هستیم و یا رسالت ما خدمت به دیگران است . البته من منکر این نیستم که کسانی هستند که رسالت خود را خدمت به دیگران قرار می دهند و در این رسالت خود نیز صادق هستند و تمام زندگی خود را وقف دیگران می کنند . اگر دقت کنید چنین افرادی بدون سر و صدا و جار و جنجال مشغول خدمت هستند و دنبال چاپلوسی و تملق شما نیستند، و با «ما می خواهیم...» و «ما می خواهیم که...» نیز سر و کار ندارند. اکثر مردم به خاطر خودشان است که اینقدر علاقه به خدمت به مردم نشان می دهند.

تصمیم گیری و امکانات اعمال نفوذ و مراحل مختلف آن

اکنون به جریان تصمیم گیری و امکانات اعمال نفوذ کردن در آن بر می گردیم. به مثال قبلی که می خواستیم باعث شویم که مخاطب (دشمن) در بازی کارپذیرسازی با ما به سینما بیاید بر می گردیم و آنرا مورد بررسی قرار می دهیم:

نفع ما در این مسأله چیست ؟ نفع ما در این است که ما میل نداشتیم تنها به سینما برویم . علاوه بر این نفع ما این نیز می تواند باشد که ما با مخاطب در دراز مدت قصد و نیت دیگر نیز داریم و از رفتن به سینما بدین منظور استفاده می کنیم تا او آرام و بی دغدغه پا جلو بگذارد و نزدیک بیاید. در حقیقت نیت ما این است که بعد از سینما نیز باز هم با او یک فنجان چای و یا قهوه و یا شامی و یا . . . با هم بنشینیم تا اینکه در آنجا با تحت تأثیر قرار دادن او ، باعث تصمیم گیری او در آنچه که ما آنرا مد نظر داریم ، بشویم.

رفتن به سینما فقط یک مثال انتخاب شده ساده از میان هزاران نمونه دیگر است. هنگامی که نسبت به خانم جوان قصد و نیت شخصی داشته باشید مثلاً بخواهید با او ازدواج کنید، شاید او را به تأثر و یا رستوان برای خوردن شام دعوت خواهید کرد، در حالی که قیمت اینهایی که شما سرمایه گذاری می کنید می دانید ، چقدر زیاد است . ولی شما برای آن هدف بزرگتر حاضر به این

سرمایه گذاری کوچکتر هستید. بنابراین اولین قدم این است که شما مخاطب و موفقیت های او را ارزیابی نموده و مانور کار پذیرانه خود را بر آن اساس استوار سازید:

گام اول - گام اول این است که افراد دقت و توجه مخاطب خویش را نسبت به منظور و مقصودی که می خواهند، تحریک می کنند. بسیاری از مردم به طور ساده می گویند: «با من به سینما بیا، تنها رفتن به سینما برای من خسته کننده است.» با این حالت شما تصمیم گیری را به تصادف و خلق و خوی آنی مخاطب واگذار می کنید. در این مرحله شاید او بگوید: چون قصد دارم کتابی مطالعه کنم به خانه می روم. چونکه بسیاری به این قصد ونیت هستند. اما چنانچه شما روی این سؤال: امروز چه کاری در پیش دارید که اینقدر عجله می کنید؟ پاسخ دریافت خواهید کرد که این کتاب درسی است که از روی دلایل شغلی باید آنرا مطالعه کند، این به شما نقطه اتکایی ارائه می دهد که می توانید خودتان را به آن متصل کنید. بعد از دومین قانون کارپذیری تملق و چاپلوسی هدفدار بهره می جوئید و در این صورت شما فوراً برای کار دشمن و کتابش علاقمندی نشان می دهید. شما بگذارید چند نکته و یا ماده قابل توجه آنرا عنوان کند. ولی باز هم هیچ حرفی از آنچه که می خواهید برزبان جاری نمی سازید. بلکه فرصت می دهید او حرفش را بزند. بنابراین در یک چنین وضع و حالتی او خودش را لایق و محترم احساس خواهد کرد و شما جوّی از احساس و همدردی در او خلق خواهید کرد، که در آن جوّ می گذارید دیگری راجع به خودش حرف بزند. پس اگر این فرض درست از آب درآمد در مرحله بعدی بازی را آغاز می کنید.

مرحله دوم - اکنون موقع آن است که پیشنهاد خود را به مخاطب (دشمن) بفروشید. اما به گونه ای پیشنهاد سینما رفتن به او می کنید. در اینجا سومین قانون کارپذیر سازی را مورد استفاده قرار دهید. آن قانون چنین می گوید: منافع خود را برای ارائه دادن، به شکل و فرمی در آورید که دشمن در آن برای خودش نفعی را مشاهده کند. برای این کار دو فرض بایستی در نظر گرفته شود:

الف - شما باید درست بدانید ، که آیا مخاطب بیشتر احساساتی و شور انگیز است یا منطقی و عقلانی به عبارت دیگر بیشتر با احساسات و تحریکات عمل می کند و یا براساس عقل و منطق . کدامیک از این دو بیشتر او را تحت تأثیر قرار می دهد . این علم و اطلاع را می بایستی هنگامیکه او در مرحله اول در مورد خودش نقل می کرد کسب کرده باشید .

ب - بعد از این ، اطلاعاتی در مورد فیلمی که میخواهید از آن دیدن کنید لازم دارید . این اطلاعات لازم نیست گسترده باشد . فقط اشاراتی که با آن بشود مخاطب احتیاج و ضرورت دیدن فیلم را درک کند ، کافی است . سرانجام شما معین نخواهید کرد بلکه بیشتر اگر او اجازه می دهد ، دلایل را طوری می آورید که طرف آن رابپذیرد و با خودش به جدال و دفاع برخیزد یعنی اینکه با ضمیر خودش بجنگد که برود و یا نرود .

در این مورد باید گفته شود که این مشکلترین گام پیش رفتن شما است . در اینجا بعضی از امکانات انطباقی را طلب می کند . نظیر: اگر شما اینچنین سخت روی این موضوع کار کنید (منظور مطالعه کتاب است) ، بله! دیگر وقتی برای تمدد اعصاب و استراحت نمی ماند . این عمل برای تو خطرناک است . سپس در این رابطه چند تذکر را در مورد سکتة قلبی ذکر می کنید یا از دوستی نقل می کنید که او فقط به موقعیت خودش فکر می کرد و نه فقط اکنون در بیمارستان بستری است بلکه قبل از آن نیز ، استفاده کردن از چیزهای جالب دیگر زندگی اهمال و غفلت می کرده است . مثلاً هر از چند گاهی فیلم جالبی را دیدن . اگر چنانچه فیلمی را که شما می خواهید ببینید کاملاً « پر محتوی » نیست ، بلکه یک فیلم ساده است ، با اشاره به این مطلب که بر عکس چقدر استراحت و آرامش بهره می رساند و انسان حتی برای بهبود کارش آنرا لازم دارد ، یادآوری می کنید . من نیز روی یک موضوع پیچیده کار می کردم ، اما کارم خیلی پیش نمی رفت . به این علت فکر کردم که یک بار هم عمل دیگری انجام دهم . من فیلمی را که در مورد آن اینقدر زیاد شنیده ام تماشا می کنم بعلاوه

من تقریباً خوش باور نیستم ولی آنچه مهم است اینکه تنوعی در زندگی است. شاید مخاطب شما بگوید: بله! بله! من هم چیزهایی در مورد این فیلم شنیده ام. در این صورت شما باز هم نیاز به سؤال کردن دارید: «و چرا ما این فیلم را تماشا نکنیم؟ شما کاملاً مرا کنجکاو کردی.» و این احتمال نیز ممکن است که او در مورد موضوع فیلم و سینما رفتن بگوید من از یک فیلم دیگری چیزهایی شنیده ام که آن نیز باید اینچنین عالی باشد. پس بنابر این اجازه دهید که او همچنان در مورد آن صحبت کند و سرانجام به یک توافق بینابینی برسید. نهایتاً شما می خواهید که تنها به سینما نروید. و وقتی که آن فیلم دیگری خوب است، چرا آن را نبینید؟

اگر مخاطب در مورد فیلمی که می خواهید آنرا تماشا کنید، چیزی شنیده است، باید یک نقطه اتکایی پیدا بکنید که بر روی آن بتوانید ساختمان خود را بنا کنید. شاید کارگردان فیلم را و یا... اینکه چه دلایل احساسی و یا عقلانی بکار ببرید، از برخورد شما با مخاطب حاصل می شود. اما همیشه باید کنترل کنید که تا چه حدی به هدفتان نزدیک شده اید. از این نتیجه خواهید گرفت که آیا دشمن یک تصمیم گیرنده از نوع الف است، در اینصورت لازم است بیشتر او را هدف قرار دهید و با این جمله: «اکنون بیا، من به آرامش و تمدد اعصاب تو فکر می کنم، به من اعتقاد داشته باش، تو این نیاز را داری.» یا اینکه او نمونه ای از تیپ ب است که باز هم یک ضربه قوی دیگر لازم دارد.

هستند کسانی که به این مراحل و ثابت کردن آن تسلط کامل دارند و آنها درست و بموقع بکار می برند و تا حصول کامل نتیجه آن را بجلو می رانند. اما بدون شک این کاری است که سالیان دراز تمرین لازم دارد و طبیعتاً در ابتدای کار بیشتر اوقات با عدم موفقیت همراه است و همچنانکه در کوشش برای هر کار دیگری و یا در هر شاخه ای از ورزش این سؤال مطرح است که: نباید تسلیم شد. در اینجا نیز با چند بار موفق نشدن و یا شکست نباید دست از تمرین کشید، بلکه با کوشش بیشتر باید اشتباهات را در مراحل بعدی بر طرف کرد و

باید توجه داشت که هیچوقت نباید تسلیم شد.

مرحله سوم - اگر مرحله دوم با موفقیت پایان رسیده است ، به کوشش بیشتر دیگر نیازی نیست . با وجود این ، تا هنگامی که شما با مخاطبتان در روی صندلیهای سینما قرار نگرفته اید، نباید باز هم مراقبت و مواظبت خود را از دست بدهید . اقدامات دیگر بعد از مرحله دوم به این بستگی دارد که آیا از «وضعیت آخرین شانس» پیروز شده اید و طرف تصمیم عملی خودش را اتخاذ کرده است ؟

اگر او آماده است که با شما به سینما بیاید ولی باز هم او «فرصت آخرین شانس» را هنوز دارد. شما آخرین دلیل ، منطق قوی خود را وارد عمل خواهید کرد و آن اینکه اجازه هیچ انتخاب دیگری را برایش باقی نگذارید. نظیر : «امروز آخرین روزی است که این فیلم روی صحنه است»، اگر این استدلال هم اثر خودش را نبخشید ، می توانید باز هم بیشتر روی آن صحبت کنید که او اشتباه کرده است ، مثلاً دلایل اشتباه او اینها است ...

ذکر این نکته خالی از فایده نیست . باید توجه کرد که پروسه و جریان اعمال نفوذ کردن روی یک تصمیم گیری را نباید بعنوان یک قانون ساری و جاری عام در تمام موارد دانست و آنرا پذیرفت . همانطوری که می دانید هر کسی باید برای خود و فرض و گمانش ، موقعیت را در نزد مخاطب ادراک کند و همیشه خودش تصمیم بگیرد که چه روشی را بکار می برد و چگونه از علم و آگاهی خود برای متنوع کردن قانون کارپذیری استفاده می کند.

لازم بود که در اینجا با بیان یک مثال ساده نشان داده شود که علم و اطلاع از قوانین کار پذیری چه امکاناتی را در اختیار شما می گذارد . خود شما باید تصمیم بگیرید که آیا چه وقتی در جریان عمل کار پذیرانه به جای آنچه که در مرحله دوم متذکر شدیم «چاپلوسی هدفدار» یا یک روش مؤثر دیگر را بکار می گیرید؟

مثلاً «عمل کردن عکس آن چیزی که از انسان انتظار دارند» یا «تحریک کردن هدفدار». این تعیین کننده است که شما این روشها را بشناسید و امکانات مختلف بکار بستن آنها را در جریان عمل در یابید.

تمرین و ممارست است که شما را قادر می سازد که به مرور روشها را بشناسید و اشتباهات خود را در مراحل مختلف بر طرف کنید. لازم است که خود را از بعضی افراد بسیار نادر که گهگاهی ظاهر می شوند و در کارپذیر سازی از مهارت فوق العاده ای برخوردار هستند جدا سازید. و بیشتر به شناخت روشها و چون و چرای آنها پیر دازید تا هر چه کمتر از کارپذیر شدن مصون بمانید به طور مسلم در تشریح و توضیح قوانین کار پذیر سازی در زندگی روزمره مثالهایی را پیدا می کنید که بعضی از آنها از نمونه هایی است که بنظر شما

۱- در طول زندگی خویش و یاد تجربه تاریخی به افرادی برخوردید که در کارپذیرسازی چنان استادند که قادرند توده ها را به دنبال امیال خود بکشند. اینان چنان در پروسه عمل بکار خود مسلط هستند که گویی همه آنها را در گهواره آموخته و تجربه کرده اند. هر عمل آنها، خود موضوع جداگانه ای در این زمینه است. اینان تک ستاره هایی هستند که گهگاهی در آسمان ظاهر می شوند و از استعداد ویژه ای برخوردار هستند. اینان هم خطرناک هستند و هم مفید. مفیدند در صورتی که در خط صحیح انسانی عمل کنند، و انسانهایی به واقع وارسته از همه چیز باشند از این نمونه گاندی را میتوان نام برد که از این استعداد خود جز در جهت منافع ملت هند و آزادی این ملت از استعمار انگلیس بهره ای نبرد. و خطرناکند، نظیر استالین و هیتلر و... در برابر دسته دوم اگر از اول با آنها مقابله جدی نشود و قدرت آنها را محدود نکنند در وسط کار دیگر دیر است، چونکه به سرعت دیکتاتوری مسلطی را پی ریزی خواهند کرد و دمار از روزگار همه خواهند کشید. اینستکه پروفوسور روپکه بعدها نوشت: «این صحنه ای از روسپیگری بود که تاریخ پر افتخار دانش آلمان را لکه دار کرده است.» و چنانکه پروفوسور ابنینگ هاوس که در سال ۱۹۴۵ به کشتار و ویرانی بزرگ گذشته می نگریست گفت: «دانشگاههای آلمان، هنگامی که هنوز فرصت بود، قصور کردند تا با تمامی قوای خویش آشکارا با تخریب دانش و دولت دموکراتیک مخالفت کنند. قصور کردند که مشعل آزادی و عدالت را، در ظلمات ظلم و استبداد فروزان نگاهدارند.» (ظهور و سقوط رایش سوم، نوشته ویلیام شایرر، ترجمه کاوه دهگان، ج اول، ص ۴۰۹)

روشنفکران و سیاسیون ما نیز از هر گروه دسته ای، بنابه دلایل شخصی و گروهی خود



خیلی عادی و پیش افتاده است و بخاطر پیش پا افتادگی آنها، شما به آنها توجه نمی کنید و این به خاطر این تفکر و اندیشه است که: تصمیم گیریهای بزرگ را نباید به صورت یک اقدام و تدبیر غیر معمولی مجرد نگاه کرد زیرا هیچ تصمیمی اتفاقی و مجرد گرفته نمی شود بلکه هر تصمیمی در رابطه با بسیاری مسایل و عوامل دیگری است که اتخاذ می شود. اینکه چگونه ما بر آنها چیره و مسلط می شویم بیشتر به این بستگی دارد که ما قبلاً چگونه بر تعداد زیادی از تصمیمات کاملاً کوچک غیر مهم زندگی روزانه فائق آمده ایم. کسیکه از تصمیم گیریهای کوچک به این علت که روابط و مسائلی را که در آنها مؤثرند نمی شناسد، دوری می کند، به احتمال قریب به یقین از تصمیم گیریهای بزرگ نیز عاجز است.

کسیکه روابط و پیوستگی در تصمیم گیریهای مسایل کوچک و به ظاهر غیر مهم را شناخته و آموخته است که آنها را بدست تصادف و اتفاق واگذار نکند، مسلماً بر تصمیمات بزرگ نیز مسلط و پیروز می شود. کسیکه سعی و کوشش می کند در کارهای تکراری، کوچک و بی اهمیت زندگی یومیه قوانین کارپذیری را بکار ببندد این تجربه ها و تمرین ها در موارد بزرگ به کمک او می شتابند و او را در مسایل بزرگ نیز قادر می سازند که بر آنها پیروز بشود. در کارها و چیزهای کوچک عدم موفقیتهایی واقع می شوند که با هر فاز تمرینی، که بر اساس طبیعتشان همه جا بهم پیوسته و متصل است و قابل بهره برداری است، اما مسلماً، نه! به اهمیت و وزن کارهای بزرگ. ولی به طور مسلم تجربه و از آقای خمینی همه جانبه حمایت کردند و همدیگر را رها کردند و مخالفتهای گذشته را شدت بخشیدند و از هم دورتر شدند. آقای خمینی هم بعد از بهره گیری از توان علمی، موقعیت اجتماعی و سیاسی، موقعیت مذهبی و سابقه مبارزاتی آنها، هر کدام را به طریقی از صحنه خارج ساخت و اینان بعد بجای اینکه بخود آیند و با خود و ملت خود یگانه باشند و تحلیل جامع و واقع گرایانه ای از آنچه که بر این ملت و کشور گذشته است ارائه دهند تا حداقل راهگشای آیندگان باشد، تمام تحلیل ها بر محور منافع شخصی و گروهی آنها می چرخیده و این ترس که ممکن است خود و عملشان مورد سؤال واقع شود، مانع شده و می شود که اینان اندکی به خود آیند و مسایل گذشته را بدور از مسایل شخصی و گروهی خود تحلیل کنند.

کار آموزی را باید از کارهای کوچک شروع کرد، زیرا:

- ۱ - همان گونه که در کارهای بزرگ یک سری عوامل مؤثر هستند ، در کارهای کوچک نیز چنین حالتی وجود دارد.
- ۲ - جبران شکستها و اشتباهات در کارهای کوچک خیلی ساده تر و عملی تر است تا در کارهای بزرگ. شکست یک تصمیم بزرگ گاهی به قیمت از بین رفتن تمام زندگی است در صورتی که در کارهای کوچک چنین نیست .
- ۳ - شناخت عوامل و روابط کارهای کوچک سهل الوصول تر است تا کارهای بزرگ .

۴ - چون کارهای روزمره کوچک زندگی زیاد است لذا در هر تمرین و یا عملی انسان به یک نوع ریزه کاری و رابطه برمی خورد، عوامل رنگ وارنگی را می آموزد، با نیرنگها و فریب ها هرچه بیشتر آشنا می شود و همه این تجربه های گرانبها را برای کارهای بزرگ و بزرگتر ذخیره می کند.

طبیعی است که چون هر عمل و تصمیم بزرگی از یک تعداد کارها و مجموعه های کوچک بهم پیوسته تشکیل شده است، کسیکه در تصمیم گیریهای کوچک مجرب و کار آزموده است ، در کارهای بزرگ نیز بسادگی از پس آنها بر می آید. درست نظیر آموختن ریاضی و یا هر علم دیگری ، مگر نه این است که در آموختن ریاضی اول از مسایل و تمرینهای ساده شروع می شود تا به مسایل پیچیده و بغرنج می رسد، مگر نه این است که همان مسایل پیچیده و بغرنج ریاضی در گرو حل یک سری عملیات و مجموعه های کوچک است و مگر نه این است که مسائل بغرنج و پیچیده ریاضی از یک تعداد مسائل تو در تو ی ساده تشکیل شده است و مگر نه این است که همه آنها از همین چهار عمل اصلی (جمع ، تفریق، ضرب و تقسیم) به ظاهر ساده تشکیل شده است .

پس طبیعی است کسی که بر این کوچکها مسلط نباشد ، امکان برداشتن کوچکترین قدمی را از جانب خود در برابر مسایل بزرگ نخواهد داشت. کسانی

که دست به خلق کارهای بزرگ زده اند، اول از همین کوچکیها شروع کرده اند و برعکس کسانی که به انحرافات و مفاسد اجتماعی بزرگ کشیده شده اند نیز اول از همین انحرافات به ظاهر کوچک شروع کرده اند، چون همین بی نهایت کوچکیها زیر بنای کارهای بزرگ مثبت و منفی است. دیکتاتورها و فرعون منشان هم با قدمهای کوچک به حقوق مردم تجاوز را شروع کرده اند و بهر دلیلی چون کسی را در مقابل خود ندیده اند به مرور گامهای بعدی را در جهت دیکتاتوری مطلق برداشته اند.

فصل هشتم

هشتمین قانون کارپذیری: زبان

زبان مهمترین دستگاه کارپذیرکردن است. شرط هر عمل موفقیت آمیز اعمال نفوذ کردن، بکار بردن آگاهانه و هدفدار این دستگاه است. زبان را آگاهانه بکار گرفتن یعنی اینکه: انسان بتواند به موقع گوش بکند و حرف درست و صحیح را در موقع مناسب خودش بزند و این شرط نفوذ در دیگران است. بسیاری از کسانی که حرف درست را در موقع نادرست می زنند و لاجرم آن حرف درست به زیان خودشان تمام خواهد شد و بعد ناراحت از اینکه چرا حرف درستشان در دیگران مؤثر واقع نیفتاده است و غافل از اینکه وقت مناسب را برای حرف درستشان انتخاب نکرده اند.

زبان را هدفدار بکار گرفتن عبارتست از اینکه: در هر شرایطی نباید حرف زد و در هر شرایط و وضعیتی نباید آنچه را که درک و حس می کنیم، بیان کنیم، بلکه باید آن چیزی را بگوئیم که به نظر و دید ما به احتمال قریب به یقین ما را در رساندن به هدفمان یاری می رساند و نه اینکه دل و احساس ما چه چیزی را به ما دیکته می کند.

کسی که در صحبت کردن بخواهد مخاطب را تحت تأثیر قرار دهد و او را اقتناع بکند، زمانی بیشترین امید موفقیت را دارد که نه خودش، بلکه مخاطب (دشمن) را در مرکز ثقل بازیهای کارپذیرانه قرار بدهد و او را محور و مرکز خود قرار بدهد.

کمتر حرف زدن و بیشتر نتیجه گرفتن

چرا انسان اغلب از کمتر حرف زدن بیشترین نتیجه را می‌گیرد تا زیاد حرف زدن؟ چند سال پیش وقتی در اطاق انتظار یک دندانپزشک نشسته بودم. یک خانم علیل و ضعیف که کتابی می‌خواند و به من توجهی نداشت نیز در اطاق انتظار بود. هنگامی که او را صدا زدند، کتاب را کنار گذاشت و با زحمت زیاد کوشش کرد از روی صندلی بلند شود. من فوراً از جایم برخاستم و خودم را موظف به کمک کردن به او کردم. در این لحظه من فقط این جمله را زمزمه کردم: «اجازه می‌دهید به شما کمک کنم؟» اما پیش از اینکه من پیش صندلی او بیایم، آن خانم از جایش بلند شده بود.

بنابراین من حتی فرصتی پیدا نکردم که به او کمک کنم. چندی بعد هنگامی که من دوباره به اطاق انتظار دندانپزشک وارد شدم شخصی خیلی دوستانه دست مرا تکان داد. او در اولین جمله این را بمن گفت: من به این علت کنجکاو شدم که شما را بشناسم که، خانمی که درست پیش از آمدن شما نزد من بود، تمام مدت از شما برایم صحبت می‌کرد، او گفت: رفتار شما نسبت به او اینقدر دوستانه و محبت آمیز بوده که کمتر کسی امروز بندرت چنین رفتاری را دارد. احساس کردم گفتن یک جمله دوستانه چقدر آن زن را تحت تأثیر قرار داده که او از شخصی مثل من مردی که امروز نظیر او بندرت یافت می‌شود، ساخته است.

با این مثال می‌خواهم روی این مطلب تأکید بکنم، برای کسی که بخواهد مقبول دیگران واقع بشود، لازم نیست ساعتهای متمادی جریان زندگی و تواناییهای خود را توصیف و تشریح بکند. اغلب چند لغت، چند جمله، یک ژست خوب و یا یک رفتار درست و به موقع کفایت می‌کند. اگر از من پرسید

که آیا لازم نیست که با جملاتی ساده توانائی‌ها، لیاقت و شخصیت خودمان را برای مخاطب بیان کنیم؟ با اطمینان به شما می‌گویم خیر! برعکس شما دیگران را در مرکز ثقل صحبت‌ها قرار داده و علاقمندی خودتان را به آنها نشان دهید. در رابطه با مخاطب خود، قبل از هر چیز دیگری به این نکته بعنوان یک چیز مسلم قطعی توجه کنید: او به هیچ چیز دیگری غیر از اینکه شما در مورد او صحبت بکنید و علاقمندی خود را به او نشان دهید، گوش فرا نمی‌دهد.

یکبار شما این آزمایش کاملاً ساده را انجام دهید: به یک دوست و یا آشنایی که تازه از سفری برگشته، این جمله را بگوئید: «حالا برایم تعریف کن، چکار کردی؟» در موقع تعریف و توصیف کردن به او با دقت و توجه گوش فرا دهید و او را آزاد بگذارید و بایک اظهار توجه کردن مثل «عجب» یا «حقیقتاً؟» او را ترغیب نمائید آنچه را که دیده است باز هم کمی مشروحتر برایتان تعریف بکند. در این موقع خواهید دید: هنگامی که این دوست و یا آشنای شما برای خداحافظی به شما دست می‌دهد، این عمل را با خوشبختی، همراه با اظهار تمایل و علاقه و محبت کامل به شما انجام خواهد داد. و اگر شما اکنون کمی قبل از رفتن باز سریع از او چیزی تقاضا کنید که شما در تمام وقت می‌خواستید از او طلب کنید، در این هنگام او برای انجام آن خیلی بیشتر مستعد و آماده است تا هنگامی که شما برای او یک ساعت تمام به طور مشروح در مورد خود و مسائلتان تعریف بکنید و باز هم برای او مجدداً گفته باشید، چقدر این کمک و مساعدت او برای شما ضروری و حیاتی است.

این تعجب آور است که از این روش ساده و کاملاً مؤثر اعمال نفوذ کردن بر انسانها، فقط بوسیله تعداد کمی از انسانها آگاهانه بکار گرفته می‌شود. من در دایره آشنایانم بسیاری را می‌شناسم که آنها فکر می‌کنند: هر چه شما طولانی تر نسبت به دیگری صحبت بکنید، به همان میزان شما بیشتر نزد آنها موفقیت کسب خواهید کرد، این بدین خاطر است که اغلب انسانها

دوست دارند که کسی پیدا بشود و علاقمندی به آنها نشان بدهد و در مورد کارهایشان با نظر مثبت صحبت بکند.

تبلیغ کنندگان مدام بر روی ما آزمایش می کنند، که چگونه ممکن است با تعداد معدودی کلمه و یا یک عکس العمل کاملاً مؤثر و توجه برانگیز، بزرگترین نتیجه و تأثیر را بدست آورند. شعار تبلیغاتی «لحظه ای توقف کن، کوکاکولا بنوش!» که سالیان دراز بر سر زبانها بود را به خاطر می آورید. آیا می دانید که این جمله چگونه و به چه خاطر به صحنه آمد؟ این درخواست «کوکاکولا بنوش» کم بود بلکه بیشتر این وجود داشت: «لحظه ای استراحت کن!» او این شعار را در زمان بعد از جنگ که همه مردم هیچ چیزی در فکر و اندیشه نداشتند جز اینکه یک زندگی جدیدی را بنا کرده و برای آن سخت کار کنند، سرداد. مردم در آن زمان چنین احساسی داشتند که یک کسی بیاید و از آنها محافظت و مراقبت بکند، در حالی که هر کسی به کار کردن فکرمی کرد، ناگهان کسی حضور پیدا کرد که او را از نظر روحی تحت تأثیر قرار داد و به او تلقین کرد: «چند دقیقه ای کار را قطع کن! راضی به یک لحظه استراحت باش!» تو آنرا بدست آورده ای. و کاملاً در کنار پیام، این دلسوزی پیوسته شده بود که با نوشیدن یک شیشه کوکاکولا نفسی تازه کن.

این مثال نوعاً برای این آورده شد که ملاحظه کنید چگونه آگاهانه و باهدف تبلیغات را بر روی آن خواسته و نیازی که می خواهند اثر بگذارند، به درون وجود انسان نفوذ می دهند. همچنین نشان می دهد که چگونه با تعداد کمی کلمه می توان یک نیازی را با تأکید مورد خطاب قرار داد. این مسلم است، کسانی که زیاد در مورد یک چیز حرف می زنند - و اغلب جزو شخصیت آنهاست - حقیقتاً نمی دانند، چه می خواهند بگویند. به این شاخه و آن شاخه می پرند، نیمساعتی و یا حتی ساعتها، در مورد چیزی حرف می زنند که در چند جمله کوتاه می توان آن را بیان کرد.

چرا نبایستی انسان از خودش بپرسد، که آیا این روش درستی است؟ سر این مطلب در این نهفته است که ما برای اینکه مطلبی و یا چیزی را که می خواهیم به کسی اطلاع بدهیم، فقط از قسمتی از زبان استفاده می کنیم، قسمت دیگر زبان را برای پوشاندن و مخفی کردن چیزهایی که مایلیم بگونه ای که آنها هستند، دیگران آنها را مشاهده نکنند، بکار می گیریم. در این رابطه معلم شیمی ام در مدرسه را بیاد می آورم. او قبل از هر امتحانی این سؤال را تکرار می کرد: «آیا شما درسها را آموخته اید؟» او خیلی به ندرت جواب روشن «بله» یا «خیر» را دریافت می کرد. اغلب سؤال شوندگان با یک توضیح مفصل مبهم که با بسیاری «حقیقتاً» و «اما» همراه بود، جواب می دادند معلم از یک چنین جوابهایی هرگز راضی نمی شد و اینقدر درخواست را تکرار می کرد و سماجت به خرج می داد تا اینکه جواب روشنی دریافت می کرد، حتی اگر آن جواب یک «نه» می بود. با دریافت این جواب نشان می داد که راضی و خرسند است. سپس می گفت: «آها، اکنون حداقل دقیق می دانیم که در کجای کار هستیم.» آیا همه ما در اغلب موارد یک چنین وضعی نخواهیم داشت؟ ما به این علت در اطراف یک موضوع به این شاخه و آن شاخه می پریم، چون آن چه را که می خواهیم بگوئیم برای خودمان به وضوح ثابت نشده است و درست آنرا نمی دانیم.

در این رابطه برای اثرگذاری همان طور که ذکر شد، عامل دیگری هم مدخلیت دارد و آن لحظه تصمیم گیری است: این مسلّم است که آمادگی دیگران برای دقت و تعقیب کردن توضیح و تشریح ما نامحدود نیست. هر مخاطبی لحظه ای دارد که در آن لحظه او آماده است بیشترین توجه و دقت را نسبت به ما ارزانی دارد. این آمادگی مجدداً خیلی زود او را خسته می کند و سپس به لحظاتی می رسد که در آن لحظات، از لحاظ فکری مغشوش خواهد شد و فکرتش در اطراف مسایل دیگر دور می زند، اما با وجود این باز هم به ما گوش فرا می دهد، و فقط با یک «گوش» و درعین حالی که گوشش به ماست افکارش

در جاهای دیگر سیر می کند. بنابراین لازم و ضروری است که در بازی کاریز کردن به نکات مهم زیر توجه کنیم:

- قبل از اینکه مکالمه ای را شروع بکنیم باید هدف مانورهایمان را مشخص کرده باشیم.

- اگر آنچه را که می خواهیم بگوئیم ، قبلاً روی آن مرور و فکر کرده باشیم و خودمان درست آن را فهمیده باشیم. در این صورت در وضعیتی خواهیم بود که آن را با دقت و توجه کامل تشریح بکنیم ، بدون اینکه مدت طولانی در اطراف آن حرف بزیم و مخاطب خود را خسته کنیم.

- توجه و دقت مخاطب (دشمن) نامحدود نیست. به این علت باید از لحظاتی استفاده کنیم که او آماده است با تمرکز کردن تمام حواسش به پیام ما ، آنرا دریافت بکند.

- توجه و دقت دشمن (مخاطب) و نظر او نسبت به مسأله ما بخصوص هنگامی در اوج است که او خودش در مرکز ثقل آن گفتگو واقع بشود و آن زمانی است که ما در مورد او صحبت می کنیم و یا او را با شادی به صحبت کردن در مورد خودش وادار کرده باشیم.

فن و هنر فکر کردن به شیوه ای و صحبت کردن به شیوه ای دیگر

از سیاستمداری سؤال کردند که به نظر او مهمترین استعداد و توانایی که یک سیاستمدار باید داشته باشد، کدام است؟ با تعجب گفت: «فن و هنر اندیشیدن به شیوه ای و صحبت کردن به شیوه ای دیگر» این مطلب در مرحله اول انسان را شگفت زده می کند و شوکی به انسان وارد می آورد. چونکه در این جمله به طور آشکار و عریان نادرستی بعنوان یک فضیلت تبیین شده است و دورویی و تزویر بر مسند کلام نشسته است. انسان از خودش سؤال می کند، آیا صراحت و حقیقت بایستی از صحنه خارج بشود؟ چنانچه هر یک از ما بدون قید و شرط بر مفاهیمی نظیر شرافت ، صداقت ، صراحت و حقیقت تکیه می داشت

، همزیستی بین انسانها می توانست بی شائبه و بدون معضل به سرآید ولی واقعیت چنین نیست و ما آنها را نادیده می گیریم. بسیاری از عادات و نقطه ضعفها مانع از آن می شود که ما نسبت به شرافت، صداقت، صراحت و حقیقت حساس باشیم، یکی از این ضعفها و عاداتهای بویژه آنست که ما جز در مواردی نادر نسبت به حقیقت، صداقت و صراحت حساس هستیم.

ما مدام به انسانهایی برخورد می کنیم که با غرور و سربلندی مدعی هستند: «آنچه را که فکر می کنند، آشکارا می گویند» آیا به حقیقت آنها به همین نحو که می گویند، عمل می کنند، و یا این که بیشتر به این علت است که می خواهند احساسی را که خود لازم دارند در دیگران بیدار کنند؟ اگر چنانچه حقیقتاً بر این اصل رفتار کنند، در خواهیم یافت که تا چه مرتبه پائینی بر دیگران تأثیر خواهند گذاشت. همه ما بدون استثنا تمام طول زندگیمان را در یک اختلاف و عدم هماهنگی دائمی بین آنچه که فکر می کنیم و میل داریم از یکطرف و آنچه می توانیم بگوئیم از طرف دیگر بسر می بریم.

ما اینها را فقط بدین وسیله از یکدیگر تشخیص و تمیز می دهیم که چقدر خوب و یا بد، بر این عدم هماهنگی پیروز می شویم. اینکه ما تا چه حد و اندازه ای بر این تضاد (ناهماهنگی) پیروز می شویم، تنها به یک توانایی وابسته است: استعداد و توانایی اینکه در پروسه و جریان اندیشیدن مسئله ای و در آوردن آن به صورت مواد و فرمول بندی برای اظهار و بیان آن، یک لحظه کنترل شده ای را در میان آن قرار دهیم. این لحظه و توقف، همان لحظه ای است که آنچه را که مادر سطحی می گوئیم، به یک سطح دیگری که غیر از سطح فکری ماست بر می گردانیم. اجازه دهید با یک مثال ساده این مطلب را روشن سازم که منظور از این سطوح مختلف چیست؟

- فرض کنیم شوهری که عصرها به خانه بر می گردد، خانمش برای او سوپی روی میز قرار می دهد او به مجرد خوردن اولین قاشق سوپ فوراً متوجه می شود که

سوپ مزه آب می دهد و درست از آب در نیامده است . او خشمگینانه فکر می کند : « من که تمام طول روز این چنین به سختی کار کرده ام ، حالا باید این سوپ را که مزه آب می دهد بخورم . » در این حالت خشم و غضب ، دقیقاً آنچه را که فکر می کند ، فوری بیان می نماید . نتیجه این عمل را خیلی به سادگی می شود پیش بینی کرد . خانم دلخور خواهد شد چونکه در سوپ درست کردنش شکست خورده است . احتمالاً آماده نیست که این را بپذیرد .

اکنون تنها و یگانه دلیل که او را تحت فشار قرار می دهد اینست که به دفاع از خود پردازد و به نوبه خود نیز آماده است که عکس العمل نشان دهد و حرف بار شوهرش کند ، و اینها به خاطر جمله ای است که شوهر انتخاب کرده است . چرا چنین شد ؟ به این علت که شوهر هیچ فرصتی به خانم نداد که گفت و شنودی را که با خشنودی و رضایت هر دو طرف همراه است ، انجام دهد . این نیز آشکار است که شوهرش با آن طرز بیانش غیر از این چیزی نمی خواست جز اینکه از خشم و غضب خود خلاصی پیدا بکند . این قابل فهم است ، اما با این عمل او چه بدست آورده است ؟ چرا ! فقط حاصل آن ، این شده است که رابطه بین خودش و خانمش را چند ساعتی و یا چند روزی تیره کرده و به خاطر آن مدتی را در رنج و ناراحتی بسر خواهد برد .

او از استفاده کردن آن لحظات خلاق و پر محصولی که کمی بیش از این ذکر کردیم ، اهمال ورزیده است . و در حالت خشم و غضب فکر کرده : « سوپ مزه آب می دهد . » اما قبل از اینکه او این فکر خودش را بیان کند ، بهتر می بود که آن را در درون خود نگه می داشت ، فکر می کرد : « اگر من این را بگویم ، از آن چه بهره ای می برم ؟ » با این وسیله سوپ بهتر خواهد شد ؟ مطمئناً خیر ! بنابراین تنها چیزی که می توانم انجام دهم این است : کاری می کنم که فردا و پس فردا غذای بهتر آماده شده ای را به دست بیاورم . این تفکر و اندیشه در ابتدای کار مانع از این می شود که او افکارش را آزمایش نشده بیان و ظاهر

سازد. او می‌بایست در دنباله آن فکر می‌کرد: چگونه و به چه شکلی اینرا به خانم گوشزد کند، که در او فوری یک عکس العمل دفاعی ایجاد نکند و این میل را نیز در او بیدار کند که فردا و پس فردا هنگام آماده کردن سوپ زحمت بیشتری به خودش بدهد؟ مطمئناً یک زبان چرم و نرم لازم بود که او با آن زبان بتواند پیام خودش را با جذابیت و تأثیر کامل آن به شکل مورد قبولی که مورد پسند خانم واقع شود، در آورد.

اکنون خواهید گفت: «همهٔ اینها خیلی ساده به نظر می‌آید.» در فعالیتهای روزانه وضع کاملاً به گونه‌ای دیگر است. بدون شک اگر آنرا در موقع و لحظاتی که در حالت روحی و اخلاقی خوبی بسر می‌برید، همچنان که نسبت به سایر مسایل عمل می‌کنید، واگذار کنید ممکن است صحیح باشد. ولی در اینجا مسأله این است که شما آگاهانه ما بین افکار و گفتار تان یک مکانیسمی برای کنترل کردن بوجود می‌آورید که می‌شود گفت این مکانیسم به طور خود کار نقش خود را عمل می‌کند. فرق نمی‌کند که شما در آن لحظه در چه حالت و وضعیتی خود را احساس می‌کنید. وقتی شما با تمرین کردن قادر شدید که یک لحظه کنترل شده‌ای را بین اندیشیدن (فکر) و اظهار و بیان کردن آن قرار دهید، در این صورت آنچه را که فکر می‌کنید به سطح دیگری برای اظهار کردن آن را بر می‌گردانید. وقتی سیاستمداران یاد می‌گیرند که چگونه در سطوح مختلفی فکر و در سطوح دیگری صحبت بکنند، چرا نباید که شما نیز آنرا بیاموزید و عمل کنید؟

این مسیر را طی کردن خیلی ساده است فقط لازم است که یک کمی به خود مسلط باشید و هیچگاه و در هیچ مرحله‌ای هدف خود را فراموش نکنید. اجازه دهید یک بار دیگر این مسأله را فشرده و کوتاه بیان کنم: اگر شما با حالت و موقعیتی روبرو هستید که آن به نظر تان صحیح و درست می‌آید، مسیر گفتگو را به دست تصادف نسپارید، بلکه به مخاطبتان این را ثابت کنید و قبل از اینکه شروع به صحبت بکنید.

دو سؤال ساده زیر را برای خودتان مطرح کنید و به آنها پاسخ بگوئید:

۱- از آنچه می گویم چه می خواهید و چه انتظار دارم؟

۲- برای اینکه به این هدف برسیم چه باید بگویم؟

این روش را یک بار آزمایش کنید. وقتی مزه اولین موفقیت را چشیدید، در بکار بردن مستمر این روش مصر خواهید شد. وقتی با تمرین مستمر قادر شدید که یک لحظه کنترل شده ای را بین اندیشیدن و اظهار و بیان کردن آن قرار دهید، این عمل شما را قادر می سازد که در لحظه اظهار و بیان، فکر و اندیشه خود را به سطحی و یا شیوه ای در آورید که هر چه بیشتر بر مخاطب خود اثر بگذارد و شما را به هدف برساند. و این است فن و هنر فکر کردن به شیوه ای و صحبت کردن به شیوه ای دیگر.

همه چیز را گفتن

آیا می شود همه چیز را به همه گفت؟ و اگر آری! چگونه؟ شما می توانید همه چیز را به هر کسی بگوئید، حقیقتاً همه چیز را. کلید حل این معما این است که چگونه و به چه شیوه ای می شود این کار را انجام داد. اغلب انسانها با اندیشه و تصورات ثابت بسته ای زندگی می کنند و در تصورات و نظر آنها چیزهای مشخص و معینی وجود دارد که انسان به طور ساده نمی تواند آنها را بیان کند. برای شما محرز است که آنها بایستی گفته بشوند، اما سدهای موجود را نمی توانید نادیده بگیرید. تمام طول روز و یا حتی تمام طول سال افکار شما در اطراف چنین موضوعاتی دور می زند و همیشه به این امید که آنها روزی خودشان و به مرور زمان حل بشوند. این یکی از دلایلی است که چرا اینهمه انسانها را که در خود فرو رفته و ناراضی از سرنوشتشان هستند و دیگران این انسانها را درست درک نکرده و لاجرم با آرزوهایشان و مسایل مختلف دست بگریبان هستند، می بینید. توانائی و استعداد اینکه بتوان انسانها را تحت تأثیر قرار داد، معنای دیگری غیر از کار پذیر کردن برای منافع شخصی، گروهی،

اعتقادی و ... ندارد. این عمل یک مسیر و جریانی برای نجات خود و دیگران است.

تحقق بخشیدن به یک هدف تعیین شده ، همزمان این معنی را می دهد که خودمان را برای کارها و وظایف دیگری آزاد سازیم. اما در شروع این عمل همیشه مذاکره با دیگران وجود دارد. این مذاکره را شروع کردن و با هدف آنرا تا به آخر رساندن ، فرض هر بازی کارپذیرانه ای است .
بنابراین کسی که با این تصور زندگی می کند که شاید چیزی وجود دارد که انسان نمی تواند آنرا بگوید در موقعیتی نخواهد بود که دیگران را در جهت منافع شخصی خود تحت تأثیر قرار دهد.

بسیاری در عمل معتقدند که نقش «زبان» در آن است که یک چیز غیر واقعی را به خاطر رفاه و سلامتی خود، تغییر داده و به صورت حقیقت جلوه دهد^(۱).

۱- تمام کسانی که این پدیده را به عنوان یک عمل زشت و قبیح ترسیم کرده اند ، آیا به زبان بی زبانی نمی گویند که روش و نظر دیگران شما را به نیستی و بدبختی می کشاند و تنها راه نجات وسعادت شما در این است که روش ما را پی گیرید و به افکار و اندیشه ما بگروید ؟ بله : این پدیده نظیر بسیاری از پدیده های دیگر هم زشت و هم زیباست .

زشت است هنگامی که منافع شخصی (بهر شکل و صورتی که باشد چه مادی ، چه معنوی و چه شخصیتی) را در نظر بگیرید و محور کار قرار دهید و زیباست هنگامی که منافع دیگران محور کار قرار داده می شود و تشخیص اینکه آیا این شخص بیشتر به دنبال منافع شخصی خود است و یا منافع دیگران (همان طوری که خود می گوید) در این است که اگر ملاحظه کردید شخصی ، گروهی و یا ... خود را محور همه چیز قرار داد و حرفها و گفتار خود را هر زمان به صورتی تحلیل کرد که همیشه تنها اوست که درست عمل کرده است و اوست که همه چیز را از قبل گفته است و دیگران بدان توجه نکرده اند . این شخص عاشق خودش است و به خاطر عشق مفرط به خود ، بسیاری از چیزهای دیگر را نمی بیند و لاجرم در ذهن خودش همیشه حق با اوست . در اعمال یک چنین اشخاصی خطا و اشتباه راه ندارد و هر خطا و اشتباه خود را کلید و راهگشای معضلی می داند.

ما خود شاهد آن هستیم و در زندگی یومیه خود به این تغییرات بکرات بر می خوریم گاهی بدان توجه کرده و گاهی بی توجه از آن می گذریم. چه چیزی می تواند ما را از این کار منع کند و یا جلوی ما را بگیرد، هنگامی که به خاطر منافع شخصی «زبان» را مورد استفاده قرار می دهیم؟

یکی از آشنایان من کارگاهی را با حدود بیست کارگر و کارمند اداره می کرد. او با یکی از اینها که دفتر دار بود همیشه به نحوی مشکل داشت. هر چه این آشنای من کوشش می کرد که با او کنار بیاید، موفق نمی شد. جدائی تنها امکانی بود که می توانست این مشکل را حل کند. یکسال تمام این آشنای من این اندیشه را با خود به اینطرف و آنطرف می برد، اما نمی توانست این تصمیم را بگیرد که با آن شخص در این مورد صحبت بکند. عوامل متعددی او را از این کار منع می کرد. سرانجام هنگامی که وضعیت برای او غیر قابل تحمل شده بود، دوستم دفتردار را صدا زد تا نظر و قصدش را به او بگوید. بعد از این گفتگو چه چیز اتفاق افتاد؟ خیلی زود بعد از اولین جملات، او دفتردار را مغلوب کرد و سپس گفت چقدر این، کار ساده ای بوده است. او تقریباً مدتها بود که به این نتیجه رسیده بود که این محل کار برای دفتردار محل مناسبی نیست.

در خلال بحث معلوم شد که دفتردار نیز خود به این نتیجه رسیده بوده است که این محل مناسبی برای او نیست. تنها ترس مانع شده بود که او از این کار دست بکشد و استعفا بدهد. این مثال به روشنی ثابت می کند که چگونه دو انسان که یکسال تمام از یکدیگر ناراحت و ناراضی هستند، در صورتی که حداقل یکی از آن دو این شهادت و شجاعت را می داشت که بر خود و ترسش مسلط بشود و مسأله را با طرف دیگر در میان بگذارد و پیرامون آن به بحث و گفتگو پردازد، می توانست یکسال قبل، از این ناراحتی جلوگیری بکند. مثالی دیگر که شاید شما به کرات به آن برخورد کرده باشید را می آورم: دو دوست و یا ... با هم بنا به دلیلی مشکلی پیدا می کنند و بینشان کدورت ایجاد می شود.

اینان بجای اینکه مستقیماً با هم پیرامون این مشکل گفتگو و رفع کدورت نمایند، مدتهای مدید از هم ناراحت هستند و به زبان و روی یکدیگر نمی آورند. بالاخره یکی از آن دو جرأت پیدا می کند و ناراحتی خود را مستقیماً با طرف مقابل در میان می گذارد و می گوید که من از تو به این دلیل ناراحت هستم. پس از اینکه مسأله عنوان می شود، اغلب معلوم می شود که سوء تفاهمی بیش نبوده است و یا اینکه بر اثر یک بی توجهی این مشکل پدید آمده است و در خیلی موارد هم آتش بیاران معرکه باعث مشکل شده اند.

با بحث و گفتگوی مستقیم ماهیت بسیاری از آنها روشن می شود و دست آتش بیاران معرکه باز و قطع می گردد. چه دلیلی وجود دارد که ما از بحث و گفتگویی که می تواند ما را به هدفمان برساند و یا نزدیکتر کند و یا حداقل بهتر طرف مقابل را برای مقابله بشناسیم، دوری می گزینیم و حاضر به انجام آن نیستیم؟

تنها یک دلیل وجود دارد: ترس از نا آگاهی. ما نمی دانیم که مخاطب ما در برابر آن چه عکس العملی نشان می دهد و با آن برخورد می کند. ما از شکست خوردن و یا اینکه دیگران به ما بخندند ترس داریم. چون ما تصویری نداریم که این بحث چگونه باید جریان پیدا بکند، لذا برای شروع کردن آن قدم پیش نمی گذاریم.

تمام این بی اعتمادی و عدم اطمینان، نتیجه دریافت و استنباط غلط ما است که می ترسیم پیش مخاطب حاضر بشویم و به او بگوئیم: « من میل دارم که تو این و یا آن را عمل کنی.» و او آن را رد کند. ما خودمان را بازیگر اصلی این بحث و گفتگو که فقط دو امکان برای آن وجود دارد می بینیم: پیروز شدن و یا شکست خوردن. و تصور این شکست خوردن است که ما را می ترساند که پا پیش بگذاریم و گفتگو را آغاز کنیم. اما اگر بخواهیم از این گفتگو بعنوان یک عمل کار پذیرانه نتیجه بگیریم و به شکل یک بازی به آن نگاه کنیم، مسأله کاملاً

به شکل دیگری دیده می شود. در این صورت از ابتدای کار تصور شکست حتی اگر پیروزی مورد نظر را حاصل نکرده باشیم، برای ما بی مورد می شود و این ترس از شکست که مانع پیشروی هر چیزی است از بین می رود. چون این نتیجه از دید مخاطب پنهان باقی می ماند و به این علت دیگر لازم نیست که از شکست خوردن بترسیم و با این عمل، ترس که عامل ترمز کردن است از بین می رود و از گردونه خارج می شود.

این نتیجه بدین طریق حاصل می شود که خودمان را شخصاً در نقش بازیگر اصلی این بازی مورد توجه قرار ندهیم، بلکه مخاطب را در این وضعیت مانور دهیم که او احساس کند، بازیگر اصلی اوست. این تصور باز هم در این لحظه به نظر شما غیر عادی و عجیب و غریب می آید. به این علت، شش علامت و نشانه که می توانید سودمندی و منفعت آنرا در هر زمان آزمایش کنید، در زیر می آورم:

۱ - مذاکره را با این قصد و نظر شروع کنید که بهر نحوی که شده یک امتیاز و یا برتری را از دشمن دور کنید. از ابتدای کار او را در مرکز ثقل این مذاکره قرار دهید. از او پرسید که حال خانم و یا بچه هایش چطور است؟ از کراوات یا کت و شلوارش با احساس تحسین یاد کنید. و یا روی فلان استعداد و توان او که بخصوص نسبت به آن غرور دارد و به آن می بالد، تأکید بکنید و انگشت رویش بگذارید.

۲ - جو مثبتی که با این عمل حاصل می شود را تقویت کنید و آنرا ادامه دهید، اما در اینجا توجه کنید که باید مخاطب در مرکز ثقل گفتگو باقی بماند و نه خود شما. اگر او از ابتدا شاید لحظه ای و یا مدتی فکر کرده باشد: «این شخص از من چه می خواهد؟» بدین طریق است که می توانید سوء ظن او را برطرف کنید.

۳ - مؤثرترین روش برای تعمیق و تقویت کردن جو مثبت، مطرح کردن سؤالی است که مخاطب به آن علاقمند است. لازم است موضوعی که به شما مربوط می شود را در حاشیه قرار دهید.

و براساس آنچه گفته شد باید برای شما ممکن گردد که نکته اتکایی را کشف کنید که با آن نکته بتوانید دنباله مذاکره را به روی موضع و مطلب مورد نظرتان برگردانیده و آنرا هدایت کنید.

۴ - اکنون نکته اتکایی را که کشف کرده اید برای آن مورد استفاده قرار دهید که پیام کارپذیرانه خود را در مذاکره وارد کنید. بهیچوجه نگوئید: « من میل دارم که ... » یا « شما باید » یا « من این را صحیح و درست میدانم که ... » حتی تا جایی که امکان دارد و به میل و خواسته شما برمی گردد، این طور وانمود کنید که شما نسبت به آن بی تفاوت هستید. نباید شما خود را به آن بچسبانید و نسبت به آن موضع بگیرید، شما بیشتر می خواهید که این نتیجه را حاصل کنید که دشمن (مخاطب) آن را انجام دهد. فقط بگوئید چقدر آن ضروری است و با طرح یک سؤال نظیر: « شما نسبت به آن چه نظری دارید؟ » آنرا ختم کنید.

۵ - اگر چنانچه دشمن خودش را از آن کنار کشید، چند نکته مثبت را که او قادر به بیرون کشیدن آنها از آن موضوع است برایش شمارش کنید. اما این رانیز فراموش نکنید، چند نکته منفی که نسبت به نکات مثبت قدر و وزنی نداشته باشند را، ذکر کنید. اکنون با طرح سؤال و تحریک کردن، باعث بشوید که دشمن این نکات را در مقابل هم قرار دهد و آنها را بسنجد.

۶ - اگر او باز هم خودش را از آن کنار کشید و موضع منفی گرفت، مذاکره را خاتمه دهید و پایان آن را باز بگذارید و بگوئید: « یک بار دیگر در مورد آن صحبت می کنیم » یا « یک بار دیگر راجع به آن فکر کنید. » در حالی که شما عقیده و نظر و نیز دلایل امتناع و کنار کشیدنش را می دانید، خود را از آن کنار بکشید. کوشش کنید با مروری بر آنچه که گذشته است بفهمید چه اشتباهی کرده اید که می توانستید بهتر آنرا انجام دهید و برای مذاکره بعدی خود را آماده کنید. چون می دانید که انسان نباید بهیچوجه منتظر این باشد که اولین آزمایش قرین موفقیت باشد و در مرحله اول جام پیروزی رابه دست آورد. اگر شما این شش نکته را حفظ کنید یا در دفترچه یادداشتتان بنویسید تا در

فرصت بعدی، در عمل آنها را مورد استفاده قرار دهید و فکر نکنید که فرصت بعدی کی می آید. مسایلی وجود دارد که با هر کس و در هر زمان نمی توانید در باره آن بحث کنید. ولی این تعیین کننده است که ترس از وجود شما رخت بر بندد. و از قبل جلو شکست را بگیرید و این زمانی حاصل است که دشمن و یا مخاطب را در مرکز ثقل مذاکره قرار دهید و نه شخص خود را.

زبان و روشهای مؤثر بکارگیری آن

چهار روش کاملاً مؤثر وجود دارد که زبان را می شود در جهت منافع خود بکار گرفت و ما در این قسمت به این چهار روش خواهیم پرداخت. اما این قسمت را با این جمله شروع می کنیم: زبان مهمترین دستگاه کار پذیر سازی است. بیشتر انسانها آگاه نیستند که چه امکانات متنوعی وجود دارد که می توانند زبان را بعنوان دستگاه یا آلت اثبات و اقناع کردن بکار بگیرند. همین نکته موجب شده که دیکتاتورها و مانی پولاتورها بیش از هر چیزی با استفاده از زبان و گفتار توده ها را کارپذیر سازند.

آنها می دانند برای توده مردم فکر و بیان کردن، یعنی استفاده از مغز و زبان کار مشکلی است و اگر توده ها بتوانند این مشکل را برای خود حل نمایند، مشکل بزرگی برای آنها بوجود خواهد آمد. به این معنا که اگر توده ها بتوانند خوب فکر کنند و افکار خود را خوب بیان نمایند، بسیاری از ضوابط و معیارهای کارپذیرسازی به یک باره در هم می ریزد و منافع بسیاری از مانی پولاتورها از بین می رود. دستگاههای دیکتاتوری و مانی پولاتورها سعی می کنند قبل از هر چیز بجای توده ها فکر کنند و آنها را وادار نمایند، چیزی بگویند که آنها می خواهند. (و وقتی می گویند توده مردم یعنی توده مردمی که دنباله رو آنها هستند و یا حرف آنها را می زنند و اگر زمانی توده در مقابل آنها ایستاد، آن وقت است که فریاد بر می آورند که توده نمی فهمد و نباید به حرف توده توجه کرد)

در واقع اساس تبلیغات و پروپاگاندا (Propagand) بعنوان بزرگترین ابزار سلطه و حاکمیت بر این پایه استوار است که مانی پولاتورها به جای مردم فکر می کنند و توده همان مطالبی را بیان می کند که آنها دیکته می کنند. گفتار معقول توده ها در نظامهای توتالیترا در واقع تکرار شعارهایی است که مانی پولاتورها در دهان مردم می گذارند. و برای همین است که چنانچه فردی حرفهایی جز آنچه که عامه مردم می گویند، به زبان آورد با عکس العمل شدید مردم مواجه می شود تا جایی که کارپذیر شده های پیشرفته از این آدمها بعنوان کسانی که زبان سرخ سرسبز می دهد بر باد؛ یاد می کنند.

بیشتر مردم برای رسیدن به هدف تنها راه مستقیم را انتخاب می کنند. آنها می گویند: «بله» و یا «خیر»! یا «این را انجام بده» یا «اینطوری است که من می گویم و لا غیر». چنانچه شما موفقیتی را که امید داشته اید بدست نیاورید، تقصیر را در نزد دشمن جستجو می کنید و یا اینکه قدرت و او توریته خود را برای موفقیت بکار می گیرید. این هم یک امکان است، اما بدون شک یکی از امکاناتی است که خیلی محدود است و در دید وسیع و باز انسان را به هدف رهبری نمی کند، ولی چون اغلب از راه و روشها و امکانات دیگر بی خبر هستند، برای رسیدن به هدف از قدرت خام استفاده می کنند و نمی دانند که با این وسیله در زمان طولانی هم خود را به نابودی می کشانند وهم دیگران را. تمام آنچه که تا به حال در مورد زبان بعنوان مهمترین دستگاه کارپذیر سازی گفته شده است، سومین قانون کار پذیرسازی را در مورد شکل ارائه مطلب تکمیل می کند.

هنگامی که شما مطلبی را شفاهی (زبانی) به شکلی ارائه می دهید، سرانجام باید در مورد آن فکر کنید که تا چه حد و اندازه ای می توانید آنرا برای مخاطب اثبات کنید و به او بقبولانید. به عبارت دیگر: موضوع و مطلب شما ممکن است خیلی خوب، خیلی درخشان و با ارزش باشد- با وجود همه این خوبی ها - ولی به همان اندازه ای که شما می توانید آنرا خوب تشریح و تبیین

کنید، به همان اندازه به وسیله دیگران مورد توجه قرار می‌گیرد و به آن عمل می‌شود. و اگر همین مطلب عالی و پر ارزش درست تشریح و تبیین نشود، مورد توجه قرار نمی‌گیرد و نسبت به آن اقدامی به عمل نمی‌آید. این تعیین کننده است: آنچه را که دشمن راجع به آن فکر می‌کند و می‌اندیشد درک کرده باشید. درک کردن مخاطب مسأله بسیار مهمی است. و تمام اینها بر این ضرورت تکیه دارد که: در یک بازی کار پذیرانه دشمن را در مرکز ثقل مذاکره قرار دهید و نه خود را چون تنها راه جلب اعتماد مخاطب است.

اگر نتوانید اعتماد مخاطب را نسبت به خود جلب کنید، قادر نخواهید بود که نفوذی بر او پیدا بکنید. لاجرم باید او شما را موثق و قابل باور کردن بداند و شما را جدی تلقی کند. سئوالی که در این رابطه انسان را به خود مشغول می‌کند این است که: من چقدر نسبت به آنچه که می‌گویم، موثق و قابل باور کردن هستم؟ آیا به اندازه کافی نسبت به آنچه که به دیگری می‌گویم و انتظار دارم که مرا باور داشته باشد، قبلاً خودم قانع شده‌ام؟

خلاصه اینکه: آیا من این دستگاہ «زبان» را اینقدر خوب به خدمت می‌گیرم که بتوانم به وسیله آن، آنچه را که میل دارم، به دیگران اثبات کنم؟ همه اینها بستگی به این دارد که تا چه اندازه ما خودمان انواع امکاناتی را که در اختیار داریم، به خدمت می‌گیریم. حال برگردیم به توضیح چهار امکان و یا روشی که وجود دارد و به کارگیری آنها می‌تواند توجه و نظر دیگران را نسبت به ما جلب کند:

۱- ده بار «بله» گفتن بهتر از یک بار «نه» گفتن است.

ما همیشه این طور عمل می‌کنیم که کاری را که نمی‌توانیم با آن موافق باشیم با یک «نه» به طور روشن و صریح آنرا مورد قضاوت قرار می‌دهیم. ممکن است که این عمل برای مایک مرز و حدی را مشخص کند. ما از آن فاصله می‌

گیریم و بیشتر لازم نیست خود را در رابطه با آن تحت فشار قرار دهیم. اما وضع برای طرف مقابل که می خواهد آنرا برای ما اثبات کند و با این عمل میل دارد خودش را مورد شناسایی قرار دهد و محبوبیتی کسب کند ، چگونه است؟ او (طرف مقابل) با این احساس که شکستی را برایش آماده کرده ایم ، ما را ترک می کند . شاید او از ما نارحت نشود و یا سو ظن پیدا نکند اما خیلی محتملتر است که از ما احساس رنجشی بکند و بفکر انتقام و مقابله بیفتد. و بالاخره وقتی دیگر ، هنگامی که در مسأله ای میل داریم، او را قانع و برایش آنرا اثبات کنیم، زحمات ما را نادیده بگیرد و در مقابل ما بایستد .

در این حالت او زحمت فکر کردن روی آن موضوع را به خودش نخواهد داد که پیشنهاد ما را جزء به جزء مورد مطالعه قرار دهد بلکه از اول مخالف آن است چون او فکر می کند: « بله ! اکنون نوبت من است و من حالا تلافی آن را از گوشش در خواهم آورد.» همه ما این گونه جریان ها را از روی تکرار و تجربه شخصی می شناسیم. دلیل به اندازه کافی وجود دارد که ما از آن نتیجه بگیریم. من خودم سالیان دراز است که مسأله را تعقیب و روی آن کار می کنم و می پرسم که بهترین وقت مناسب برای قبول راهنمایی از دوستی ، چه موقعی است و یا پیشنهاد و راهنمایی کردن دوستی چه موقعی ممکن است؟

دوستی به من گفت : این لغتچه «نه» با محتوای غیر قابل برگشت ، جریحه دار کننده و رنجاننده است. این کلمه تماس و رابطه بین شما و دیگری را قطع می کند ، در صورتی که کلمه «بلی» در مقابل پیوند می دهد و رابطه و تماس شما را با دیگران سر پا نگه می دارد. حتی در آن لحظه که شما مخالف و در مقابل عقیده و نظر او هستید. به این علت «نه» خود را به یک «بله» تبدیل کنید. بهتر است بگوئید «بله» در این مورد کاملاً حق به جانب شماست ، اما . . . یا «بله ، این درست است ، اما شاید لازم باشد که ما هنوز . . .» پس باید توجه کرد که تا می شود از گفتن «نه» اجتناب کرد حتی در مواردی که امکان «بله» وجود ندارد. با گفتن «بله» در مرحله اول احساس مثبتی از شما در ذهن طرف مقابل پدید

می آورد به طوری که حتی اگر از لحاظ عملی «بلی» را به «نه» تبدیل کردید، چون مستقیم «نه» نگفته اید، مخاطب شما افکارش روی بود و نبود امکان این عمل می رود و لذا کمتر نسبت به شما سوء ظن پیدا می کند.

۲- دشمن را به خود نزدیک کردن

سعی کنید با یک تمهید و یا ترفند که از چنته در می آورید، مخاطب را در جهت نزدیک شدن به خود تحریک و ترغیب کنید. گاهی اوقات در وضعیت وحالی هستیم که میل داریم از دیگری چیزی را که مطلقاً نمی خواهد به ما بگوید، اطلاع حاصل کنیم، یا به طور ساده نمی خواهد حداقل ما موفق شویم آن چیز را از زبان خودش بشنویم. در یک چنین حالتی روزنامه نگاران هنگامی که می خواهند از کسی مصاحبه ای بعمل آورند و چیزی را کشف کنند که مصاحبه شونده با میل و رغبت نمی خواهد آن را آشکار و یا فاش سازد.

در این حالت مصاحبه کننده های کار آزموده و مجرب از یک حيله و انتریک قدیمی که مختص ورق بازان حرفه ای است، استفاده می کنند: آنها بلوف می زنند و اینطور وانمود می کنند مثل این که- از قبل - آنها چیزی را که در این بازی برای طرف می تواند ناخوش آیند و نامطبوع باشد، می دانند. آنها به زمینه هایی اشاره می کنند، نظیر: «من شنیده ام که شما...» یا «راجع به شما می گویند که... این صحیح است؟» قابل توجه این که این گونه علامت و اشاره ها می تواند کاملاً تیری باشد که در هوا پرتاب شده است. شما باید به آن جهتی که مذاکره را می خواهید هدایت کنید، اشاره کنید. عکس العمل این کار اغلب خالی بندی کردن و یا توپ کشکی زدن است. در این حالت دشمن ناگهان خودش را در وضعیتی مشاهده می کند که باید به دفاع از خود برخیزد تا اینکه حقانیت خودش را ثابت کند. و اینجاست که او از تو داری و مدارایی خودش خارج می شود و عنان تحمل و صبر را از کف می دهد و مطالب ناگفتنی

را می گوید. افراد مجرب و کار آزموده این کار را در سه مرحله مختلف انجام می دهند: اول سعی می کنند که نظر مخاطب را به خود جلب کنند به طوری که او اطمینان پیدا بکند که حداقل شما مخالف او نیستید. دوم چنان وانمود می کنند که از موضوع مطلع هستند و هر طور شده، اشاره ای که حاوی مختصر اطلاعی از آن باشد را عنوان می کنند. در این مرحله به احتمال قوی مخاطب مطلب را بازگو می کند ولی اگر او آدم قرص و محکمی بود و دم فرو بست در مرحله سوم اشاره را کمی قویتر به صورت: «مثل اینکه آنچه راجع به شما می گویند باید درست باشد، اینطور نیست؟» و یا «شنیده شده که شما...» در این مرحله اغلب برای دفاع و حقانیت خود، زبان به سخن باز می کنند. و اگر بازهم ممکن نشد مسئله را رها می کنند و آنرا به زمان بعدی واگذار می کنند.

۳- تخیل دشمن را پروبال دادن

تخیل دشمن را پروبال بدهید تا بدین وسیله چیزی را که میل دارید برای او اثبات کنید، بتواند آنرا تصور کند. در تبلیغات تجارتي یک قاعده و قانون قدیمی وجود دارد که عبارتست از: «یک تصویر جذاب بیشتر از صد جمله مطلب بیان می کند و ارزش دارد.» همین ارزش نیز برای یک مثال خوب و مناسب موجود است.

مخاطب باید قادر باشد، آن چیزی را که شما می خواهید به او اثبات کنید، سرزنده و با روح، روی آن فکر کند. شما می توانید در مورد حادثه ای در روزنامه ای صفحات زیادی را بخوانید، اینهمه صفحات نمی تواند اینقدر که شما از دیدن یک فیلم خبری ۶۰ ثانیه ای در صفحه تلویزیون مشاهده می کنید، شما را تحت تأثیر قرار دهد. طبیعی است که چنین امکانی در حین مذاکره در اختیار مانیست. اما این نایبستی مانع از این بشود که ما واقعه ای را که میل داریم با تأثیر کامل آن را نشان دهیم، نتوانیم آنرا با روش دیگری نظیر «پرو

بال دادن تخیل دشمن» آنرا به نمایش بگذاریم. من هرگز این صحنه را که خیلی سالهای قبل یک بار در سالن دادگاه بچشم خود مشاهده کردم فراموش نمی‌کنم : فردی متهم به قتل در یک حادثه رانندگی بود. طبق روال عادی که قاضی واقعه را تشریح کرد، نکات تاریک و مبهمی بوجود آمد. در اینجا متهم جلوی میز قاضی آمد، لحظه ای جیبش را کاوید، سپس یک جعبه کبریت و چند سکه روی میز گذاشت. او گفت : «فرض کنید، این اتومبیل من بود. و این سه سکه که اینجا هستند، سه عابر پیاده ای هستند که در کنار خیابان ایستاده بودند.» او همه چیز را به طریق تشریح شده درست سرچایش قرار داد.

بعد از آن از وکیل مدافع تقاضا کرد، فندکش را در اختیار او قرار دهد. او از آن فندک اتومبیلی ساخت که در جهت مخالف می‌آمد. به محض اینکه قاضی می‌خواست بر علیه او از چیزی استفاده کند، میز که بصورت صحنه تصادف در آمده بود، در مقابلش قرار داشت که در روی آن سکه های متهم، جعبه کبریت، فندک و باز هم اشیا دیگری به اینطرف و آنطرف رانده می‌شد، صحنه تصادف واضح و آشکار سازنده تمام چیزها چنان به حقیقت نزدیک بود که وکیل مدافع و شاکی ناگهان از جایشان بلند شدند و در کنار میز قرار گرفتند. آنها همه نوع سؤال مطرح کردند و سرانجام آنها نیز به نوبه خویش اشیا را در روی میز به اینطرف و آنطرف می‌راندند. مختصر اینکه : متهم موفق شده بود با چند وسایل کمکی کاملاً ساده، تخیل دادگاه عالی را به نفع خودش به جریان بیندازد. شما نیز نباید ترس و باکی داشته باشید که همان روش و روشهایی نظیر آن را در خدمت خود بگیرید و برای پشتیبانی و حمایت قدرت اثبات و اقناع کلام خود، آنرا به صورت تصویر در آورده به نمایش بگذارید. معمولاً مثالها را برای این بکار می‌برند که بتوانند قدرت تخیل مخاطب را برای فکر کردن روی موضوع پر و بال دهند و فهم مطلب را برایش ساده کنند.

۴- اصلی کردن مسایل فرعی و جزئی

با اصلی کردن مسایل فرعی و جزئی، دشمن را ناگزیر به قبول خواسته خود می‌کنند. در بازیهای کار پذیرانه اثبات و اقناع کردن متقابل اهمیت بسزایی دارد. کسی که موفق بشود تاکتیک خودش را به طرف مقابل بقبولاند، موقعیت مهمی را کسب کرده است. برای این کار روشی وجود دارد که بیشتر در امور سیاسی به کار گرفته می‌شود تا اینکه دشمن را مردد و متزلزل سازند.

هنگامی که مخاطب (دشمن) در بحث و گفتگو - و در بیان کردن مطلب - قویتر است بندرت از منطق و دلایل ارائه شده بهره ای حاصل می‌شود، چون که او با اعتماد و اطمینان حرکت میکند زیرا خوب می‌داند که ما برای تشریح و بیان مطلب از دلایل و منطق برابری برخوردار نیستیم. روشی که در چنین وضعیتی وجود دارد این کار ساده است: نسبت به موضوع اصلی طرف مقابل عکس العمل نشان نمی‌دهند بلکه به یک مسأله فرعی و جزئی آن که یک نقطه برای حمله کردن به آنها ارائه می‌دهد، حمله می‌کنند. و اینطور شروع می‌کنند: «در این رابطه آنچه که شما بیان کردید باید بگویم، حقیقتاً به نظر درست و جالب می‌آید. به خصوص نوعی که شما آن را به نمایش گذاشته اید. این خیلی اثر گذارنده و مؤثر بود. اما بدون شک این موضوع یک نکته انحرافی کوچک دارد که میل دارم نظرتان را به آن جلب کنم:» ممکن است در لحظه اول یک مسأله فرعی و جانبی به نظر بیاید. اما همان طور که می‌دانید، در اکثر موارد این چیزهای فرعی وبی اهمیت هستند که موجبات شکست مسایل بزرگ را فراهم می‌کند. «طرف مقابل روی آن با دقت خیره شده و در انتظار خواهد ماند، ببیند شما برای گفتن چه در چنته خواهید داشت. افکارش ناگهان روی چیزهایی که او بحساب نیاورده بود، متمرکز می‌شود. و این عمل او را از موضوع اصلی

منحرف می کند. اکنون مسأله به این بستگی دارد که چگونه شما این مسأله فرعی و جزیی را کاملاً مؤثر و جالب می سازید و آنرا بزرگ جلوه می دهید و بازش می کنید، تا از این لحظه بعد، صحبت بیشتر از این مسأله فرعی باشد و نه مسأله اصلی که مخاطب می خواست آنرا بعنوان موضوع اصلی بیازی بیاورد.

دلیل عمده پیروزی و موفقیت مسایل فرعی و کناری این است که دشمن با زمینه چینی و تمهیدات قبلی روی موضوع خاصی صحبت می کند. بنابراین وقتی شما بحث را از محور اصلی و عمده آن خارج ساخته و به مسایل فرعی و انحرافی کشانید، او در دو موقعیت متفاوت قرار می گیرد. در درجه اول سعی می کند سنگر اصلی و تهاجمی خود را حفظ کند و در مرحله بعدی سعی می کند. همزمان از حمله پیش بینی نشده دفاع کند. و به همین خاطر بندرت اتفاق می افتد کسی بتواند از این عرصه پیروز خارج شود.

شما اکنون اگر با این دید به بحثهای تلویزیونی، میزگردها، جلسات حزبی و نظایر آن توجه کنید، می توانید این فرعی کردن مسأله اصلی را مشاهده کنید. اغلب سیاسیون و کسانی که در بحثهای اقناعی و جدلی شرکت می کنند و قصد استدال و اثبات مطلبی را دارند، وقتی مواجه با مسأله ای می شوند که امکان پیروزی برایشان دشوار می گردد، فوری سعی می کنند که مسأله را به انحراف کشانده و آنرا از مسیر اصلی خود خارج سازند. و شاخه و حاشیه را موضوع اصلی بحث قرار دهند. این عمل بازیرکی خاصی انجام می پذیرد. اکنون شما باید قادر باشید که با ملاحظه و یا شرکت در بحثها فوری تشخیص بدهید که سیاسیون بخصوص برای فرار از پاسخگویی به مسأله اصلی، موضوع را به مسایل فرعی و کناری می کشانند. فکر نکنید که این روش فقط در زمینه سیاسی صادق است. خیر! این عمل در تمام امور سیاسی اقتصادی، اجتماعی، مذهبی و... صادق است، اما شما آنرا در مسایل سیاسی و اقتصادی خیلی ملموس مشاهده می کنید ولی وقتی دقت کنید آنرا در همه جا می بینید.

این چها نکته و یا روش تشریح شده فقط یک جزء از امکانات را نشان می دهد. همان طور که با بکار گرفتن درست و صحیح زبان، یعنی دستگاه کارپذیر سازی انسان، در جریان تحت تأثیر قرار دادن دیگران، می تواند نقش تعیین کننده ای داشته باشد و به این علت است که آخرین قانون کارپذیری هدفدار و آگاهانه، به خدمت گرفتن زبان ذکر شده است.

به نقش تعیین کننده زبان تقریباً همه واقف هستند، اما آنهایی که قادرند از قدرت جادویی زبان استفاده های وافر و ببرد خیلی کم هستند. توده محال است که تحت تأثیر اثرات زیبایی شناسانه و هیجان برانگیزاننده کلمات قرار نگیرد. یک سخنرانی عالی اثر تلقینی دارد که توده را یکسره در برابر اراده سخنران به زانو در می آورد. نطق و بیان از مهمترین عواملی هستند که مرد را از صلاحیت اداره عامه برخوردار می کند. آنچه که بیش از همه دستگیر توده می شود و مورد پسند او واقع می گردد، مهارت های سخنوری است. محتوای سخنرانی برای توده اهمیت درجه دوم دارد و بدون اینکه به محتوای سخنرانی توجه کنند، از روی احساسات جذب طرز بیان، گیرایی، قوت آهنگ، تسلط بر مستمعین و... می شوند. و همه اینها فقط از زبان ساخته است.

به کار گرفتن حتی الامکان تمام امکانی که به نحوی در اختیار ما قرار می دهند و یا می گیرند، سرانجام تعیین کننده است که چقدر قوانین تأثیر پذیری انسانها را که در این کتاب تشریح شده است، در عمل بکار گرفته می شوند. ما باید قبول کنیم و این شناخت را داشته باشیم که پیروزی نهایی، نتیجه صحیح برخورد متقابل دو عامل: آگاهی داشتن از پیوستگی روابط کار پذیرانه ای که ما دائماً در آن گره خورده ایم از یکطرف و تأثیر کامل مفصل بندی و طرز گفتار و بیان این اطلاعات و آگاهی ها از طرف دیگر است.

فصل نهم

مصونیت و پیش‌گیری از کارپذیر شدن

در هر قسمت راه‌های مختلف پیش‌گیری و مصون ماندن از کارپذیر شدن را در حد امکان آورده ایم، ولی قبل از اینکه به مجموعه‌ای از روشها که به انسان کمک می‌کنند تا از کارپذیر شدن حتی الامکان مصون بماند بپردازیم، لازم است که روی این مسأله تحقیق جدی بعمل آید، تا مشخص شود که انسان در ذات خودش چه دارد که به شکنجه و اذیت دیگران به وسیله راههای مختلف تمایل پیدا می‌کند و حاضر می‌شود هم‌نوعان خود را به هر وسیله ممکن تحت فشار قرار دهد بدون اینکه احساس ناراحتی و عذاب وجدان به او دست دهد و در نتیجه برای منافع شخصی، گروهی، حزبی و یا... آنها را با کمک انواع روشها و ترفندها کارپذیر سازد. نتیجه چنین تحقیقی هر چه باشد برای موضوع کار ما حرف زیادی در بر خواهد داشت.

چگونگی ساختن شکنجه‌گر و متجاوزین به حقوق انسان

این مشخصه که انسان حاضر می‌شود به شکنجه دیگران بپردازد، در بین تعداد زیادی از شخصیتها کشف شده است. در این رابطه رسانه‌های گروهی و سازندگان افکار عمومی و نیز شرایط اجتماعی مطالب مهمی با خود دارند. جالب توجه اینکه افراد رادیکال و تندرو در مقابل دولتمردان بیشتر مطمئن نظر هستند و از وجود اینان بیشترین بهره‌برداری را می‌کنند، چون این قبیل افراد به افکار، مواضع و رفتار بالایی‌ها توجه دارند. برای این افراد فرق نمی‌کند که این عمل

در مقابل رؤسا یا سایر اشخاص معروف در عالم سیاست و . . . و یا رسانه های گروهی واقع می شود. این اشخاص فقط به افراد و یا شخصی نیاز دارند که بتوانند بسوی او توجه کنند و سپس با کمال میل خود را تابع و مطیع او سازند.^(۱) نکات کشف شده در مورد کودکی آنها نیز جالب توجه است. آنها از نظر تربیتی تحت فشار قرار گرفته اند و در یک دنیای بسته نگاه داشته شده اند تا از تحریکات غیر اخلاقی دوری گزینند. بدین جهت کاملاً در فشارهای تربیتی بوده اند. اینگونه افراد اغلب انباشته از پیشداوری هستند. تمام حرکات و سکنات آنها با تعصب عجین است. آدمهای یکدنده و دگمی هستند. تعصب و پیشداوری آنها بیشتر در جهت ایدئولوژی خود متراکم شده است .

این قبیل افراد تشابه زیادی با جهان بینی نژادی و یا فاشیستی دارند که نمی توان آن را انکار کرد . دیگر اینکه تمایل شدیدی در جهت شخصیت زدایی ، در روابط انسانی نزد اشخاص این گروهها مشاهده می شود و هیچ نگران نیستند از اینکه شخصیت و حیثیت افراد را زیر سؤال ببرند و از این عمل لذت نیز می برند. تحقیق روی این قبیل افراد نشان میدهد که اینان تمایل شدیدی به همسانی و همشکلی با انواع گروه ها دارند. و در بین گروه خود خیلی قویتر و بهم وابسته تر از آنچه که در بین گروهها و دستجات متداول یافت می شود، هستند . نکته مهم اینکه در اینان نقش خیلی بیشتر مورد توجه است تا

۱- آنها خود را در بست در اختیار آن ستاره مشخص می گذارند و بدون تعقل و تفکر عامل بلا اراده او هستند. در بین اینان افراد زیادی از روشنفکران ، . . . را می بینید که خود فکر می کنند (و از آن دم می زنند) که آزاد اندیش هستند و مستقل عمل می کنند ولی توجه روی اعمال ، رفتار و بحثهای آن ها ، معلوم می شود که خود اینان نیز ، زندگی و حیات خود را از آن ستاره مشخص می دانند و در مقابل او عامل بی اراده هستند. اما وقتی مسأله غیر آن ستاره مطرح می شود، آنها نیز انسانهایی آزاد اندیش و مستقل می شوند . جالبتر اینکه اگر عیب و نقص و یا بی لیاقتی را در ستاره خویش مشاهده کردند و یا فهمیدند ، باز خود را به نفهمی می زنند و سعی می کنند به خود بیاورند که آن ستاره از همه عیبها مبری است و این اینان هستند که اشتباه فکر می کنند . حال به خود و اطراف خود بنگرید ، ببینید چقدر اینگونه افراد در بین اجتماع زیاد هستند.

شخصیت. انسان به عنوان وجود فردی خیلی کمتر آنها را مشغول می دارد تا به عنوان ایفا کننده نقش.

وقتی انسان به این نکات قابل توجه نظر می کند، می تواند بگوید و اذعان کند که این قبیل افراد و سلسله شخصیتها کم نیستند. و در نتیجه ممکن است که حالت و وضعیتی پیش آید و یا پیش آورند که تعداد کاملاً زیادی از انسانها را برای شکنجه و اذیت و آزار انسانهای دیگر بتوانند آماده کنند و تعداد آنها را نیز گسترش و توسعه دهند. فکر نکنید که شکنجه گران و متجاوزین به حقوق انسانی، افراد استثنایی هستند. نه! چنین نیست. در بعضی از شرایط انسانهایی که حاضرند دست به این قبیل اعمال بزنند و بدین وسیله خود و افکار القاء شده به خود را ارضا کنند، بسیارند و حتی خیلی از کسانی که از این قبیل اعمال انتقاد می کنند، وقتی شرایط مهیا شد، خود دست به همان قبیل اعمال و گاه شدیدتر از آن می زنند.

یک پرفسور روان شناس آمریکائی به نام زیمباردو (Zimbardo) با یک آزمایش نیمه تمام این مسأله را آشکار ساخت که اگر شرایط و محیط آماده شد، بسیاری از کسان را می شود شکنجه گر ساخت و آنها را واداشت که حتی دوستان و نزدیکان خود را شکنجه کنند و مورد اذیت و آزار قرار دهند. این پرفسور آمریکائی با کمک اداره پلیس و مدیریت زندان دست به چنین آزمایشی زد:

او دانشجویان خود را به دو گروه تقسیم کرد. یک گروه نقش زندانی را بعهده گرفتند و گروه دیگر نقش زندانبان و اداره کننده زندان را. زندانبان و اداره کنندگان زندان بجز شکنجه جسمی (کتک زدن) می توانستند با انواع و اقسام روشها، زندانبان را مورد اذیت و آزار قرار دهند. قبلاً دستگاههای فیلمبرداری نیز در جاهای لازم تعبیه شده بود که بدون آگاهی این دو گروه از تمام حرکات و سکنات آنها فیلمبرداری می کرد.

قرار بود که این آزمایش چهارده روز ادامه پیدا کند ولی بعد از پنج روز این آزمایش قطع شد چون فیلم تهیه شده نشان می داد که نگهبانان هر روز یک روش جدید را برای شکنجه کردن و اذیت و آزار زندانیان کشف می کردند. و از طرف دیگر زندانیان بر علیه زندانبانان و اداره کنندگان زندان تحریک شده، به آنها فحش و ناسزا می گفتند و آنها را نیز مسئول موقعیت و شرایط بد سلول خود می دانستند و کار به حدی بالا گرفته بود که شخص اداره کننده آزمایش از سلامتی هر دو گروه ترسید و بعد از پنج روز آزمایش قطع شد.

بعد از این آزمایش در میز گردی که با شرکت این دو گروه و استاد تهیه شده بود، یکی از زندانیان از دوست خود که نقش زندانبان را داشت پرسید: «تو که دوست من و بچه خوب و مهربانی بودی، چطور شد که حاضر شدی مرا مورد شکنجه قرار دهی؟» او در جواب گفت: «نمی دانم» بعد استاد از گروه زندانیان پرسید، اگر شما در شرایط مشابهی قرار گرفتید، آیا حاضر هستید که به اذیت و آزار دوستان خود پردازید؟ آنها به این سؤال پاسخ مثبت دادند و گفتند هنگامی که بسیاری از دوستان هم دوره ما توانستند تا مرز شکنجه

۱- فکر نکنید که این آزمایش مسخره ای است، و این دانشجویان آمریکائی چه و چه بودند که چنین کردند و ما تافته جدا بافته ای هستیم، خیر! وضع در انقلاب اسلامی نیز بهمین صورت روال پیدا کرد. نویسنده خود شاهد بوده است که در کشور ما بسیاری، دوستان قدیمی خود را با انواع و اقسام شکنجه مورد اذیت و آزار قرار می دادند و حتی به اعدام و سنگین گردن پرورنده آنها کمک می کردند. بسیاری از اداره کنندگان و دست اندر کاران زندانها در جمهوری اسلامی، همان زندانیان رژیم گذشته بودند که حالا به مناسبت تغییر رژیم، نقش آنها عوض شده و بجای زندانی بودن زندانبان و اداره کننده زندان بودند و چنان تحریک شده و تحمیق شده بودند که در کشف روشهای جدید شکنجه برای اقرار گرفتن از دوستان قدیمی خود، می شود گفت گوی سبقت را از گذشتگان برده بودند. در اغلب زندانهای کشور هم زندانی و هم زندانبان همدیگر را خوب می شناختند و به زیر و بم مسایل یکدیگر آگاه بودند و حال که هر کدام به مناسبتی نقشی را ایفا می کردند، نظیر همان دانشجویان عمل می کردند با این تفاوت که در اینجا با حیات و زندگی زندانی نیز بازی می کردند و شکنجه روحی و جسمی برای



کردن پیش بروند و تربیت بشوند، اگر شرایط مشابهی به وجود آمد وضع بسیاری از ما نیز چنین خواهد شد. بنابراین می توان گفت وقتی تعداد بسیار زیادی از انبوه اشخاص حاضر شده اند که بی ادبیت و آزار خود را در معرض تحمیق و کار پذیر شدن قرار بدهند، دیگران نیز برای پیشبرد اعمال خود آنها را کارپذیر می سازند. از تمام اینها نتیجه می شود که تعلیم و تربیت نقش اساسی در این امور دارد، و تربیت کردن یک شخصیت وظیفه بزرگی است. چون هنگامی که تک شخصیتی بعنوان مرکز ثقل و یاستاره توده مطرح شد، قادر است به سادگی توده را در جهت اهداف خود تحمیق کند، بدون آنکه آنها توجه کنند، توده را وا دارد که علیه منافع خودشان اقدام کنند و دست به تخریب هر آنچه که آن مرکز ثقل و یاستاره دستور می دهد بزنند.

شما اگر به انقلاب اسلامی خودمان توجه کنید، فهم این مطلب برایتان ساده می شود که وقتی شرایط آماده شد و انسانها مسخ شدند و مطیع قدرت گشتند، چگونه کسانی که خود شکنجه دیده بودند و سالیان زندان را تحمل کرده بودند، و یا کسانی که بخشی از کتاب خود را به فهرست کردن انواع و اقسام شکنجه در کشور خویش اختصاص داده بودند، در حکومت خود، در تجاوز به حقوق مردم و مورد ظلم و ستم قرار دادن آنها و کشف انواع شکنجه های جدید در زندانهای خود، پیش رفتند که انسان را مات و مبهوت می کند.^(۱)

گرفتن اعتراف و یا زندانی طویل المدت و یا اعدام هم بود. وضع در انقلاب اکتبر روسیه شوروی، چین، الجزایر، ... بهمین منوال بوده است. شما اگر تحقیقی روی زندانیان و زندانبانان در انقلاب شوروی، چین، الجزایر، ایران و ... بکنید، به همین نتیجه ای می رسید که استاد زیمباردو اثبات کرده است.

۱ - اینان با ترویج دروغ و قلب کردن حقایق، بنام دین و قرآن و نیز با عمل خود به جامعه چنان آموزش دادند که متدینین و آنتهایی که به خاطر عقیده و دین مبارزه می کردند، نه تنها دروغ را جایز شمردند، بلکه در توجیه، لزوم دروغ را برای پایداری دین و ملت از بزرگترین مصالح دانستند و شورای مصلحت و پایداری حکومت را بر قرآن و دین و روش حضر علی (ع)

اگر ما آرزومندیم که جلو تحقیق کردن گرفته شود، پس لازم است که به طور جدی و عمیق ریشه های دوانیده شده آن را در جامعه با کارهای علمی و عملی خود بخشکانیم و یا به حداقل ممکن برسانیم و اولین و مبرمترین شرط آن این است که ما خود از دروغ گفتن، قلب حقایق کردن و تمام روشهایی که منجر به ظلم و ستم و تعدی به حقوق دیگران می شود پرهیز کنیم.

بعد از این شرط اولیه برای خشکانیدن ریشه های کارپذیری و به وجود آوردن نسلی مستقل باید تحقیق کرد. چون انسان را از نفوذ پذیری گریزی نیست، لاجرم برای جلوگیری از مضار آن باید آموزش و پرورش را در تمام سطوح بر اساسی استوار ساخت که انسان را به اندیشیدن و ارزیابی و انتقاد کردن از اموری که در اطراف او می گذارد رهنمون کند و نیز او را قادر سازد که به چون و چرا و سؤال کردن در همه امور و حرفهای همه بدون استثنا بپردازد.

انسان در برابر بسیاری از مسایل جذب می شود و لاجرم قابلیت کارپذیری پیدا می کند. و متقابلاً انسان سعی می کند مسایلی را از خود دور کند. پس طبیعی است که اگر کسی پیدا بشود که او را از آن مسایل برهاند.

ارجحیت دادند. نویسنده بر این عقیده است که در هیچ شرایطی دروغ گفتن جایز نیست و از بزرگترین گناهان کبیره است و اساس سیئات در دروغ گفتن خلاصه می شود. دروغ گفتن است که موجب پایداری و استمرار شکنجه و تجاوز به حقوق انسان در جامعه می شود و هم جامعه را به فساد و تباهی می کشاند. کسانی که دروغ را جایز می شمردند و مصالح دین و ملت را در آن می بینند، بزرگترین متجاوزین به حقوق انسان هستند و آیا به نظر شما دروغگویان بزرگترین شکنجه گران نیستند؟ فکر می کنم که این جایز بودن دروغ و گواهی نادرست به خاطر دین از ابداعات ابوالخطاب که به نام محمد بن ابی زینب و یا مقلاص بن ابوالخطاب معروف است، می باشد و بنا به نوشته نوبختی او یکی از شاگردان و یاران نزدیک امام محمد باقر (ع) و امام جعفر صادق (ع) بود. بنا به همین نوشته او یکی از داعیان این دو امام بود. وی عقاید بدعت آمیز جدیدی را مانند: «اباحه» «جایز بودن دروغ» و «گواهی نادرست» را به خاطر دین تبلیغ می کرد (برای توضیح بیشتر به کتاب کشتی، فرق شیعه نوبختی و تاریخ اسماعیلیان نوشته برنارد لوئیس ترجمه دکتر فریدون بدره ای مراجعه شود). بر آنهایی که درد دین دارند، واجب است که با کار تحقیقی خود ریشه دروغ را که با دین عجین شده است بخشکانند و



و به این یکی برساند و یا حداقل و عده و عید رهانیدن از یک دسته امور و رساندن به دسته دیگر را بدهد- همچنانکه اکثر سیاستمداران دراول کار قول می دهند و بعد که به هدف خود رسیدند ، همه را به باد فراموشی می سپارند- می تواند انسان را تحت تأثیر قرار دهد و او را کار پذیر سازد.

خواننده عزیز اگر شما به مطالب و روشهایی که در مورد کارپذیر سازی به آنها اشاره کردیم خوب توجه کرده باشید، در خواهید یافت که ساختن و تربیت کردن شکنجه گر و متجاوز به حقوق انسان کار چندان مشکلی نیست . قربانیان مانی پولاتورها یعنی افراد کارپذیر شده بعد از مدتی در دست دشمن به صورت مومی در می آیند که دشمنان مردم می توانند براحتی هر شکلی که می خواهند از آنها بسازند، از عروسکهای بسیار زیبا و فرشته وش تا صورتکهای مسخ شده و خشن . چون مانی پولاتورها اولین چیزی را که در قربانیان خود نابود می سازند، اراده و حق انتخاب می باشد.

شکنجه گران گذشته از خصوصیات ذاتی و اکتسابی خود ، در مرحله تعلیم و تربیت نیز بیش از افراد دیگر اراده ، استقلال شخصیت ، عواطف ، احساسات ، اختیار و انتخاب در آنها کشته و نابود می شود. آنها در عمل به ماشین هایی تبدیل می شوند که از جنس انسان و از هویت و شخصیت حیوان برخوردار هستند و همان گونه که قانون جنگل می گوید : «بخور یا خورده می شوی و بکش یا کشته می شوی» طبق دستور و فرمان آن مرکز ثقل ، ستاره و یا مانی پولاتور خود عمل می کنند.

همچنان که بسیاری بر این عقیده هستند که دین و عقیده نیاز به دروغ گفتن ندارد ، دست به یک کار جدی و تحقیقی بزنند و با استعانت از قرآن و روش حضرت علی (ع) به ریشه یابی این بدعت بپردازند و این لکه سیاه دروغ گفتن به خاطر مصلحت دین و ملت را از جامعه بزدانید.

جلوگیری از تحمیق شدن

- چگونه می شود از دست کار پذیری فرار کرد؟ در مورد جواب این پرسش ، در چهار چوب یک جمع بندی به آن پاسخ می گوئیم: باشش اقدام که بعضاً قابل بهم پیوستن هستند، می شود به جنگ کار پذیری رفت :
- ۱- به وسیله شناسائی فوت و فن کار پذیری و معرفت انتقادی نسبت به آن .
 - ۲- تقویت استقلال و خود آگاهی و تجهیز خود علیه کار پذیری .
 - ۳- تخریب هر نوع افسون گری و مسخ شدن.
 - ۴- مقاومت فعال در برابر آنچه که منجر به تحمیق می شود و ساختن یک بنای فعال در برابر دیگران.
 - ۵- با کمک کار پذیری متقابل.
 - ۶- دفاع متقابل به وسیله بنیادهای اجتماعی و سازندگان افکار عمومی.

۱- شناسایی فوت و فن کار پذیری و معرفت انتقادی نسبت به آن

در تشریح و توضیح اولین نکته به دفعات و در جاهای مختلف به آن پرداخته شده است. بدون شک می توان گفت : کسی که می داند چگونه نسبت به مسایل معرفت حاصل کند و با دید انتقادی به آنها برخورد نماید، به سختی کار پذیری می شود. هر چه انسان بیشتر از معرفت و آگاهی بهره مند می شود ، به همان میزان مشکلتر و در نتیجه کمتر قابل تحمیق شدن است . جامعه ای که از آگاهی نسبی بر خوردار است کمتر در معرض کار پذیر شدن واقع می شود.

انسان ها عموماً در مقابل مغزشویی دارای دفاع پر جنب و جوشی هستند، بخصوص هنگامی که کسی دشمنانه و غضبناک به طرف آنها بیاید، در این

صورت کوشش و مجاهدتی را بر علیه او آغاز می کنند. به این علت است که تحمیق کنندگان با تجربه، برای تحمیق کردن انسانها یک روش و آهنگ ملایم و آرامی را انتخاب می کنند و به قول معروف با پنبه سر می برند. این گروه در کارپذیر ساختن دیگران موفق هستند. چون روش آنها به گونه ای است که شخص کار پذیر شونده احساس نمی کند که در حال کار پذیر شدن است. نمی داند به این مسأله فکر کرده آید، که چرا انسان ضربه را از جاهایی که اعتماد مطلق دارد، می خورد؟ و بیشتر ضربه را از دوست می خورد تا از دشمن؟ دلیل این است که دشمن را چون دشمن می داند، تمام اعمال و رفتار او را در برخورد با خود و دیگران تحت نظر می گیرد و با چشم انتقادی به آنها می نگرد. نقاط قوت و ضعف او را شناسایی می کند.

اما چون دوست را به چشم دوستی می نگرد، به اعمال و رفتار او کمتر توجه دارد همه رفتار و کردار و گفتار او را با حسن نیت نگاه می کند و ارزیابی انتقادی نسبت به او ندارد. ناگهان وقتی از دست او ضربه می خورد، دادش به هوا بلند می شود: «که دیدی این نمک به حرام با من چه کرد؟» دوست است که از نقاط ضعف و خطاهای دوست با خبر است. امکانات و توانایی های او را می شناسد، و می داند برای پیشبرد مقاصد خود از چه راهی وارد شود که طرف مقابل متوجه اعمال و حرکات او نشود. سیاستمداران وقتی نظرها و اعتماد مردم را به خود جلب کردند، دست به اعمال تحمیق می زنند و به خاطر برخورداری از اعتماد. مرتب حرفها و نظرات خود را تغییر می دهند و جامعه را به سویی می کشند که گاه راه برگشت برایشان باقی نمی ماند. در این موقع اگر کسانی مطلع شدند و خواستند از آنها انتقاد کنند، زور را چاشنی آن اعتمادی که هنوز در اکثریت باقی مانده است می کنند و بدین وسیله زبان دوست و دشمن را خاموش می سازند.

حال که چنین است، آیا باید به بی اعتمادی روی آورد و نسبت به زمین و

زمان مشکوک بود؟ خیر! اما باید با یک دید نسبی حرکت کرد و این را پذیرفت که انسان موجودی است نسبی، با نکات قوت و ضعف و هرکسی در هر مرحله و هر درجه ای که باشد، کارهایش عاری از اشتباه و خطا نیست. پس لاجرم در عین اعتماد لازم است که اعمال و رفتار هرکسی را در مورد خویش بیشتر مورد توجه و ارزیابی قرار دهیم چون که ممکن است اگر نگوییم از روی عمد، سهواً اشتباه بکند. همچنان که بی اعتمادی خطرناک است، اعتماد مطلق داشتن هم خطرناک است. باید اعتماد داشت ولی چشم بسته حرکت نکرد. بهترین تجربه موفق این است که اعمال، رفتار و گفتار هر شخص (هرکه باشد)، گروه، دسته و... را در طول زمان مورد توجه قرار داد و آنها را در یک مجموعه تجزیه و تحلیل کرد.

۲- تقویت استقلال و خود آگاهی

استقلال و خود آگاهی، دشمن کار پذیری به هر شکل و نوع آن است. وقتی انسان برای خودش خط مشی داشت و کوشش کرد تا مسایل را بشناسد و آگاهی خود را نسبت به آن بالا ببرد، دیگر بدون دلیل و برهان چیزی را نمی پذیرد. نسبت به مسایل چون و چرا می کند. چرا باید اینطور باشد و آن طور نباشد و هزاران چراهای دیگر. این گونه افراد به خاطر استقامت، استقلال و خود آگاهی تحمیق نمی شوند.

حتماً مشاهده کرده اید که در جمعها، دسته ها، گروهها، احزاب و... به این گونه افراد بر چسب وانگهای مختلف می زند تا آنها را از میدان به در کنند. چون می ترسند که علاوه بر خود دیگران هم از روش اینان تأسی جویند و هم باعث آگاهی آنها بشوند. آیا تا به حال فکر کرده اید که چرا می گویند فلانی مسأله دار شده است، فلانی منفعل شده است، فلانی بی دین شده است، فلانی ضد انقلاب است، فلانی به زندگی رفاه و بورژوازی روی آورده است و و، همه

اینها بدین خاطر است که او را از صحنه خارج کنند و اعتماد مردم را از او سلب نمایند، تا وقتی شروع به عمل کند، مردم به او توجه نداشته، حرفهای او را باور نکنند. در این رابطه انسان می تواند ضرب المثل قدیمی آگاهی و دانستن قدرت است را به میان آورد و در تکمیل و بسط آن ادامه دهد که: علم و آگاهی، شخص تحقیق کننده را خلع سلاح می کند.

کسی که می داند چگونه تحقیق می توان شد و کسی که فن و تکنیک کار پذیر سازی را آموخته است، همیشه سریعتر و بهتر درک می کند که چگونه کارپذیری انجام می گیرد و در کجاها انسان کارپذیر می شود. در مواقعی که انسان قادر نیست اثبات کند که چگونه دارند کارپذیر می کنند، نبایستی به کار پذیر کننده فحش و ناسزا بدهد. با ناسزا گفتن، انسان قابلیت اعتماد و شایسته بودن خود را از دست می دهد و با این روش، تحقیق کننده روش خود را تغییر نمی دهد. تنها به وسیله شناخت دقیق، انسان مصونیت شخصی پیدا می کند و برای دفاع در مقابل کار پذیری بیگانگان آماده می شود. این مسلم است که انسان از زمان طفولیت و در درون گهواره و بعد بزرگترها بر او ریاست داشته و خواهان حفظ آن بوده اند. هر کس باید با زحمت و کوشش، طبیعت استقلال طلبانه اش را بدست آورد و آنرا تقویت کند. این بديهی است که اگر برای بدست آوردن استقلالش زحمت نکشد، کسی حاضر نیست استقلال او را به رسمیت بشناسد.

استقلال

لفظ استقلال خود کلمه مقدسی است و هر کسی مایل است چنین وانمود کند که در اعمال و رفتار خود، مستقل عمل می کند اما بسیاریند کسانی که فاقد استقلال و خود آگاهی هستند ولی فکر می کنند آگاهند و مستقل عمل می کنند. کسانی که کوچکترین کوششی برای خود آگاهی و تقویت استقلال خود نمی کنند، چگونه توقع دارند که تقلیدی و کورکورانه عمل نکنند؟ اینکه می بینیم

اعمال و رفتار اغلب مردم کلیشه ای و تقلیدی است، علتش آنست که اینان حاضر نیستند به خود زحمت بدهند و از آن چیزی که خداوند در نهاد آنها گذاشته است استفاده نکنند، حتی حاضر نیستند که حرفهای مختلف را بشنوند و بهترین آن را انتخاب کنند. با وجودی که قرآن اساس کار را بر فکر کردن و انتخاب و مشورت قرار داده است، آنها از این اعمال وحشت دارند. برای تقویت استقلال و خود آگاهی نکات زیر بایستی مورد توجه قرار گیرد:

۱ - کوشش برای حاصل کردن شناخت نسبت به مسایل مختلف اطراف خود.
 ۲ - استفاده کردن از نعمت خدا دادی فکر و اندیشه و زحمت فکر و اندیشه را به خود دادن.

۳ - در برابر هر مسأله ای دست به چوَن و چرا زدن و از چوَن چرا کردن نهراسیدن.

۴ - از تقلید کورکورانه و کلیشه ای پرهیز کردن و خود را در بست در اختیار هیچکسی قرار ندادن.

۵ - بادی انتقادی به هر کس و هر مساله ای نگریستن و هر چیزی را مورد آزمایش قرار دادن.

۶ - با دید باز نسبت به مسایل برخورد کردن واز تنگ نظری، و این است و جز این نیست، به شدت دوری کردن.

۷ - نسبت به مسایل مبهم و ناروشن دست به اقدام نزدن.

۸ - نپذیرفتن مسؤولیت کار و یا چیزی که معلوم و مشخص نیست.

۹ - بدون تخصص و علم و اطلاع، مسؤولیت کاری را قبول نکردن.

۱۰ - به درون شعارها، راه پیدا کردن و از شعارهایی که فقط انگشت بر احساسات می گذارند و حاصل باید ها و نبایدهای رؤیایی هستند پرهیز کردن. در اینگونه موارد لازم است که این باید ها و نبایدها را شکافت و دید که اینها در دنیای واقعیت عملی است یا خیر! و اگر باید انجام داد چرا؟ و اگر نه! نیز چرا؟

کسانی که به این نکات توجه کنند و حتی الامکان در زندگی روزانه خود آنها را بکار گیرند، قطعاً روز به روز خود آگاهی و استقلال خود را تقویت خواهند کرد

وزمانی فرا می رسد که انسانهایی آگاه و مستقل در صحنه عمل می کنند.

۳- تخریب هر نوع افسونگری و مسخ شدن

مرکز ثقل دوری جستن از کارپذیری انفرادی نکته سوم و چهارم را می سازند. دوری کردن از کارپذیر شدن یک موضوع بسیار قدیمی است که حتی در قدیمی ترین کتاب ادبی جهان، در داستان ادیسه اثر هومر^(۲) در قرن نهم قبل از میلاد آمده است: قهرمان داستان ایس^(۳) در حرکت اشتباهی خود بر فراز دریا به خطرات مخصوص آن فکر می کند. حوریان جذّاب و دلغریب، فریب می دهند و ناخدای کشتی و همراهان را با آوازشان برای پریدن به دریا گمراه می کنند کیرکه^(۴) زن دلغریب و جادوگر یونانی ایس را راهنمایی می کند که خود و همراهانش برای در امان ماندن از حوریان جذّاب و دلغریب، بایستی گوشه‌هایشان را باموم عسل ببندند و علاوه بر آن اولیس خودش را محکم به دکل کشتی چنان می بندد که در جای خود یارای جنبیدن نداشته باشد.

نکته سوم و چهارم شبیه همین عمل است: تخریب افسونگری و مسخ شدن و بناکردن دیوار حفاظتی به وسیله ایستادگی و مقاومت. اما قبل از این که انسان گوش خود را با موم ببندد، باید به ضعفهای شخصی خودش آگاه باشد. بر اساس ضرب المثل قدیمی که آگاهی اولین قدم به سوی بهبودی و اصلاح است. کسی که می داند، کجا ممکن است سقوط کند، با اطمینان از آن تله و دام دوری خواهد کرد. اجتناب اولین شکل تخریب افسونگری و دومین قدم چشم سیری و اشباع است.

انسان می تواند با وسایل ضد تحمیق، عمل موفقیت آمیز طرف مقابل را قیچی کند و از تحمیق شدن دوری ورزد. فعالترین شکل تخریب افسونگری، به هم زدن اثرات و سوسه آمیز آن از روی عمد و قصد است. از هر آن چه که موجب

می شود انسان خود را در بست در اختیار کسی قرار دهد، دوری گزیند.

انسان افسون شده انسانی است که تمام خواسته هایش را در وجود دیگری می بیند و به او به شکل یک حلال مشکلات نگاه میکند و چنان تحت تأثیر او قرار می گیرد که اجازه چون و چرا کردن را در برابر اعمال و کردار او به خود نمی دهد. چنان از روی اعتماد به او می نگرد که قادر نیست مواضع متفاوت و حرفهای ضد و نقیض چند روزه، چند هفته، چند ماهه، ... و حتی سخنان ضد، نقیض یک سخنرانی او را مورد ارزیابی قرار دهد تا چه رسد به اعمال و گفتار، متضاد و همیشگی او که متناسب با هر وضعی که پیش می آید، رفتار و گفتار خود را تغییر می دهد و آن را به خورد دنباله روان خود می دهد. و این پیروان به جای اینکه به او شک کنند و عینک خوش بینی را از چشم خویش بردارند، به فهم و درک خود شک می کنند، و می گویند بله، صلاح اینطور است و اصلاً باید اینطور باشد، این ما هستیم که مسأله را درک نکرده ایم. به عبارت دیگر انسان کور کوانه عاشق می شود و همه چیز را با عینک خوشبینی عشق کور می بیند و تا زمانی که این عینک شکسته نشود، او هرگز قادر به دریافت حقایق نیست و همچنان مسحور باقی می ماند. برای تخریب و دوری از افسون شدن راهی جز این نیست که:

- خود را در بست در اختیار هیچ کس قرار ندهد و انسان دیگری را برای خود بت نسازد.

- شخص را هر اندازه هم که بزرگ و والا باشد، حلال مشکلات نداند و خواسته هایش را در وجود او متجلی نبیند، بلکه با چشم واقع بینی به مسایل و مشکلات

۱ - عشق کور انسان را به ورطه هلاکت می اندازد و عشق همراه با آگاهی انگیزه حرکت به سوی فلاح و رستگاری به انسان می بخشد. عشقی که از علم و آگاهی بر می خیزد، انسان و جهان را می سازد. و عشق کور همه چیز را تخریب می کند. بعضی ها فکر می کنند که عشق خود به خود حاصل می شود. عشق واقعی از ایمان واقعی است و ایمان واقعی از آگاهی و علم و حرکت سرچشمه می گیرد. عشق بدون آگاهی، عشق نیست، بلکه جهل و نادانی است که بصورت احساس تند ظاهر می شود و در جهت تخریب و نابودی پیش می رود

برخورد کند و راه حل هر مسأله ای را در درون خود آن مسأله جستجو کند.

- اعمال و رفتار هر کسی را مورد ارزیابی و انتقاد درست قرار دهد و نسبت به حرفهای او چون و چرا روا دارد و به کسی اعتماد محض نداشته باشد، بلکه باید اعتماد همراه با ارزیابی و انتقاد باشد.

- حرکات، گفتار و مواضع مختلف او را در کنار هم بگذارد و از آن ها نتیجه را بیرون بکشد.

- و خلاصه در یک کلام عینک عشق و خوشبینی را بشکند و این را بداند که تا این عینک شکسته نشود، هرگز قادر نخواهد بود چیزها را با رنگ واقعی خودش مشاهده کند، با همه رنگها آنها را مشاهده می کند، جز با رنگ اصلی خودش :

۴- مقاومت فعال و ساختن بنای محکم در برابر دیگران

آگاهی داشتن از توانایی ها و جرأت شخصی خود، نقطه ثقل مقاومت انفرادی در مقابل کارپذیر شدن است. هر چه بیشتر نسبت به استعداد و تواناییهای خود آگاه باشیم ، کمتر کار پذیر می شویم و مقاومت ما در برابر کسانی که دست به تحمیق می زنند ، بیشتر می شود. در این رابطه لازم است که :

- ۱- یک تصویر آگاهانه از خود داشته باشیم و در واقع خود را بشناسیم.
 - ۲- از طریق محدود سازی بر خود کنترل داشته باشیم.
 - ۳- داشتن جرأت و جسارت شخصی که این هم نشانه هایی دارد از جمله :
- مدح و ستایش ما را مغرور و از خود بی خود نکند.
- در برابر فشار بار انتقاد ، تحمل کردن و بردباری از خود نشان دادن.
- به تحمیق بشدت انتقاد شود حتی در جاهایی که بی فایده به نظر می رسد.
- همه فکر می کنند که خود را می شناسند و اگر از آنها پرسید که آیا خود را می شناسید و به استعداد و تواناییهای خویش واقف هستید؟ جواب خواهند داد که این چه سؤال احمقانه ای است، مگر می شود انسان خودش را شناسد . با

وجود این ، بسیارند کسانی که خود را نمی شناسند و از استعداد و توانایی خویش بی خبرند:

نمی دانند جرأت و جسارتشان تا کجاست ؟

در برابر مشکلات چقدر تحمل دارند ؟

تا کجا حاضرند از خود مایه بگذارند ؟

قدرت تصمیم گیری دارند یا خیر ؟

و یا اینکه تمرین نکرده اند اینها را برای خود روشن کنند و یا اگر کرده اند به مجرد اینکه به مشکلاتی بر می خورند فوراً کار را رها کرده و با این عمل نقاط ضعف خویش را نیز برای دیگران آشکار می سازند. کسانی که در برابر این سؤال ها جواب روشنی دارند، چنان شخصیتی از خود نشان می دهند که کمتر کسانی حاضرند به کار پذیر کردن آنها بپردازند و اگر کسانی هم حاضر شدند و دست به عمل زدند موفقیت چندان کسب نخواهند کرد.

برای کار پذیر ساختن همیشه دنبال اشخاص ضعیف و کسانی می روند که خود را نمی شناسند، نقاط قوت و ضعف خود را ارزیابی نکرده اند و پر از عقده ها و ضعفهای شخصی هستند و طبیعی است ، کسی که این عقده ها و ضعف ها را بشناسد و وعده گشودن اینها را بدهد و حرف جبران کردن این کمبودها را به میان آورد، او قادر است که او را به هر سویی که بخواهد به حرکت در آورد. بنابراین معرفت داشتن از خود رکن اساسی در بوجود آوردن مقاومت فعال در برابر کار پذیری است.

۵- کار پذیری متقابل

کسانی که زحمت به خود می دهند که فن و تکنیک کار پذیر ساختن را فرا بگیرند تا این که بتوانند با کسانی که دست به این اعمال می زنند به مبارزه برخیزند، به این اندیشه و نظر نیز تمایل پیدا می کنند :

«کارپذیری را فقط با کارپذیری متقابل می شود از بین برد.» و یا «شیطنت را فقط به وسیله شیطنت متقابل باید بر طرف ساخت». گرچه متأسفانه غالباً مردم به این طرز تفکر تمایل پیدا می کنند، اما این طرز فکر درستی نیست. این طرز تفکر مجموعه جامعه را در نادرستی و زیر پا گذاشتن حقوق یکدیگر سوق می دهد. باید برهمگان روشن باشد، که کار پذیری متقابل، کارپذیری را برطرف نمی کند، بلکه این عمل خود موجد و نگهدارنده آن است. چون شخص تحمیق کننده احساس نمی کند که با تحمیق متقابل نظر و مقصد حقیقی خودش آشکار می شود، بلکه این عمل خود تأیید این فکر اوست و لذا باز هم بیشتر و با تمام قدرت به پیش می رود. همچنان که دروغ را ممکن نیست با دروغ متقابل از بین برد و ریشه کن کرد. اگر کسی در این دام افتاد، بعد از مدتی خود دروغگوی ماهری می شود و این دور و تسلسل همچنان ادامه پیدا می کند، برای اصلاح پدیده دروغگویی باید:

- ۱- فوت و فن دروغگوها را شناخت و آنها را کشف کرد.
- ۲- در موقع مناسب دروغها را آشکار ساخت حتی آن دسته از دروغهایی که ظاهراً مضراتی در بر ندارند.
- ۳- جلو استفاده از دروغ را گرفت و اجازه نداد که شخص دروغگو از آن بهره ببرد و بنابر این فرصت استفاده کردن از دروغ را به هر شکلی که باشد به کسی نداد.

۴- مرتب ریشه های اخلاقی و تأثیرات دروغ را در مرحله اول بر شخص دروغگو و در مراحل بعدی نسبت به سایرین به او نشان دهند و برایش آشکار سازند که عملش چه مضراتی در بردارد. برای جلوگیری از کار پذیری و اصلاح آن نیز عیناً باید همین راه و روش را دنبال کرد و با صبر و حوصله آنها را پی گرفت تا به نتیجه رسید. بنابراین قبل از هر چیز و هر عمل باید فوت و فن کارپذیر سازی را شناخت و آنها را کشف کرد. و ثانیاً در مقابل کارپذیر کننده ایستاد و اجازه نداد که او از این روش خود بهره ببرد.

ثالثاً روشهای کارپذیرسازی او را آشکار ساخت و سدی در برابر روشهای او بنا

کرد و فرصت تحمیق را از او گرفت.

رایعاً هم به او و هم به مردم ریشه های اخلاقی و تأثیرات کارپذیرسازی را نشان داد و اثبات کرد که این عمل چه عوارض فردی و اجتماعی در بردارد، مهمتر از همه آشکار ساختن دست کسانی است که دست به این قبیل اعمال می زنند و آگاه و ناآگاه برای انسانها ارزشی قایل نیستند. عملاً مشاهده شده است که مغزشویان حرفه ای که قادرند توده ها را تحمیق کنند و آنها را کار پذیر سازند، در عمل ارزشی برای انسان قایل نیستند و فقط وظیفه مردم می دانند که قدم به قدم عامل بی چون و چرای دستورات آنها باشند.

۶- دفاع متقابل به وسیله بنیادهای اجتماعی و سازندگان افکار عمومی

وضعیت امروز جهان به گونه ای است که اگر در کشوری بنیادهای اجتماعی و سازندگان افکار عمومی، توده و افراد اجتماعی را در مقابل این پدیده خطرناک مانی پولاسیون حمایت نکنند، افراد اجتماع خود کمتر قادر به مقاومت در برابر آن خواهند بود ولی متاسفانه، نه هیئتهای حاکمه و نه قدرتهای اقتصادی و سیاسی، تمایل چندانی نسبت به آن از خود نشان نمی دهند. بلکه به عکس سعی بر این است که هر چه بیشتر انسان را کار پذیر سازند. و از او انسانی بسازند که در خوراک، پوشاک، ریخت و قیافه، روابط اجتماعی، مسکن و حتی فکر کردن تابع نظرات و نیازهایی باشد که آنها برایش به وجود می آورند.

در دنیای امروز انسان مدام در معرض شدید بمبارانهای تبلیغاتی قرار دارد. جایی را نخواهید یافت که خالی از این بمبارانها باشد. به هر کجا که بنگریم و یا برویم: در خانه، در اتوبوس، در کوچه و خیابان، در شهر و ده،... در همه جا، مدام در معرض این بمبارانها قرار داریم. بنابر این اگر در تمام عرصه های مختلف زندگی اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و حتی نیازهای روزمره و کالاهای مصرفی تبادل فکر و اندیشه وجود نداشته باشد، لاجرم انسان

در برابر این بمبارانهای دائمی کارپذیر می شود، و به خاطر همین کارپذیر شدن و ساختن افکار قالبی و کلیشه ای است که به وسیله انواع و اقسام وسایل و روشهای مختلف سانسور^(۱) برقرار می گردد.

آیا کشورهای زیر سلطه جهان، قربانی سانسور کشورهای قدرتمند نیستند؟ و آیا در سایه همین جو سانسور نیست که نظم نوین جهانی را با تخریب همه جانبه بخشهای وسیعی از جهان برقرار می کنند؟
با وجودی که خطرات سانسور بر کسی پوشیده نیست به بعضی از آنها گذرا اشاره می شود:

- لاقیدی نسبت به کار و فعالیتهای دستجمعی.
 - تمایل به اطلاعات کورکورانه و احساس منع در خود از اظهار رأی و نظر.
 - خشکیدن قوه ابتکار و خلاقیت.
 - تمایل به تشبه جویی.
 - جایگزین شدن ارزشهای مادی بجای ارزشهای معنوی.
 - بی تفاوت بودن نسبت به سرنوشت خویش و نسلهای آینده.
 - و خلاصه در یک کلام ساختن انسانهای دون
- ملاحظه می کنید که اساس سانسور بر ساختن انسان دون استوار است. انسانی که قدرت تصمیم گیری از او سلب شده است و هر تصمیمی را که بخواهند برایش اتخاذ می کنند و چنین انسان کار پذیر شده ای، عامل اجرای نظرات و تصمیمات دیگران خواهد بود.

۱ - وقتی بحث از سانسور به میان می آید، فوری نظرها به سانسور کتاب و مطبوعات یا فلان مقاله و یا بخشی از کتاب که قیچی سانسور آنرا حذف می کند جلب میشود. این بخشی از انواع سانسوری است که در جامعه برقرار می گردد. سانسور یک پدیده گسترده ای است و به تمام اعمال و روش های که مانع می شود، انسان به درستی از آنچه که در اطراف خودش، کشورش و جهان می گذرد آگاهی پیدا بکند اطلاق می شود.

برای جلوگیری از ساختن چنین انسانی لازم است که بنیادهای اجتماعی که سازنده افکار عمومی هستند تقویت گردند و برخورد صحیح آراء و عقاید مختلف روش همیشگی آنها باشد. مبرمترین وظیفه آموزش و پرورش در تمام سطوح ساختن انسانی منتقد و ارزیاب است. به وجود آوردن امکان انتخاب از طریق ارائه راه‌های متفاوت و منطقی در آموزش و پرورش و رسانه‌های گروهی نکته دیگری است که بایستی توجه خاص بدان مبذول گردد. بدون سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی درست در آموزش و پرورش انسان منتقد و ارزیاب ساخته نمی‌شود.

بنیادهای اجتماعی که سازنده افکار عمومی هستند باید برخورد صحیح آراء و عقاید و روش تحمل عقاید مختلف را به مردم آموزش دهند. چون امروزه وسایل بمبارانهای دائمی برای کاربرساختن انسان در زمینه‌های مختلف به زوایای خانه‌ها نیز کشیده شده است، بهترین روش مبارزه با آنها، آگاهی دادن صحیح به مردم در رابطه با تمام مسایل مختلف زندگی است. از منع و تحریم استفاده از این وسایل کاری ساخته نیست و این ره که تو می روی به ترکستان است.

حاصل سخن

همه ما از بدو تولد دائماً در معرض کارپذیری هستیم و همه ما روزانه کوشش می‌کنیم انسانهای دیگر را در جهت منافع خود تحت تأثیر قرار دهیم. این کوشش دایمی قسمت مهمی از زندگی اجتماعی ما را در بر می‌گیرد. کسی که در این بازی کارپذیرانه می‌خواهد آزادی خود را اثبات کند و کسی که می‌خواهد خودش را از میان توده کارپذیر شده بیرون بکشد و روی پای خودش بایستد، به جای اینکه زندگی دست دومی داشته باشد، حتماً لازم است که بر قواعد بازی ذکر شده در این کتاب مسلط باشد. این کتاب خواننده را با قوانین کارپذیری مأنوس می‌سازد و نشان می‌دهد که :

- چگونه انسان آنها را در زندگی روزانه خویش صحیح بکار ببندد.
- چگونه دلایل خود را جمع و جور کند و به شکل ظاهری خوبی در آورد و از این که مورد بهره برداری واقع بشود خود را محافظت کند.
- چگونه منافع شخصی خود را درک کند و نقاط قوت و ضعف خود و دیگران را شناسایی کند و آنها را مورد بهره برداری قرار دهد.
- چگونه انسان خودش را در برابر قدرتها اداری، اجتماعی و خانوادگی اثبات خواهد کرد و ایده خودش را محقق خواهد ساخت.

این کتاب روشن می‌سازد که هرکسی این شانس را دارد که زندگی خودش را خودش سرو سامان دهد و برای تحقق بخشیدن آن فقط باید در بر داشتن اولین گام عملی پیشقدم باشد. وهمان گونه که در شروع این کتاب ذکر شده است، این کتابی نیست که شما کمی آنرا ورق بزنید و برای همیشه نظیر بسیاری از کتابها آن را بکناری بگذارید و فقط آنرا زینت بخش کتابخانه خود قرار دهید.

اگر استوار و محکم می خواهید از آن بهره کافی ببرید، لازم است که باز هم، هر چه بیشتر محتویات آنرا مطالعه کنید تا از آن همیشه انگیزه ای برای معاشرت و ارتباط با دشمنانتان در بازی کارپذیرانه روزانه پیدا بکنید. علاوه بر آن لازم است که این تصور غلط را که ما انسانهای کوچک و دون همیشه قربانیان عادی و عمده مغزشویی کنندگان هستیم و باید که بدون هیچگونه حمایت و کمکی خود را تسلیم شده بدانیم، از ذهن خود خارج سازیم. آنچه که ما را اینچنین قربانی می کند، قبل از هر چیز ترس از ناتوانی فرضی و پنداری ماست که دیگران را قادر می سازد از آن در مقابل ما استفاده کنند. در این بازی باید به این کتاب به عنوان یک وسیله تهییج و تشجیع برای یک پیروزی موفقیت آمیز که در نتیجه بکارگیری قوانین کارپذیری که خود آنرا به تحقق رسانده ایم نگاه کرد.

داشتن این انتظار که شاید شخص در وضعیتی باشد که تمام قوانین تحت تأثیر قرار دادن رفتار و کردار آدمی را که در اینجا تشریح شده است، در کوتاهترین مدت در چنته معاشرت ها و روابط روزانه اش با انسانهای دیگر بتواند از آنها استفاده کند، غیر واقعی است. یک چنین انتظاری نه لازم است و نه ضروری. بیشتر مسأله بدین شکل است که هرکسی خودش بتواند هر اشاره، اطلاعات و دانسته ای را که با وجود و هستی اش و نیز صلاحیتش مطابقت می کند به خود اختصاص دهد و در موقع خودش از آن بهره برداری کند.

تکمیل و اتمام یکی از این صلاحیتها - تخصصها - می تواند در موفقیت انسان مؤثر باشد و بر روی عواملی که زندگی انسان را به سوی بهبودی تغییر می دهد، اثر مثبت بگذارد. این کتاب هیچ نوع ادعا و حقی را در دستاوردها و کارهای علمی اعتبار نمی بخشد. و این فقط نتیجه تجربه های عمومی شخصی و شناسایی است که از معاشرت و همکاری انسانها با هم و یا از برخورد فعال من با

شما نتیجه می دهد. در پایان از تمام کسانی که مرا راهنمایی و تشویق به این کار کردند و کسانی که در حک و اصلاح مطالب یاری رساندند و نیز از تمام کسانی که با نظرات اصلاحی و انتقادی خود و یا با ارائه اطلاعات تازه و نمونه های برجسته ای که در اینگونه روابط در اختیار دارند مرا در بهبود و تکمیل چاپ های بعدی یاری رسانند تشکر و قدر دانی می نمایم.

محمد جعفری

۹۵/۶/۱۶

فهرست

مدخل

۱	مانی پولاسیون یا کارپذیری
۲	واژه مانی پولاسیون
۴	قواعد وقوانین کارپذیرکردن
۶	بهره برداری بیشتر از کتاب
۱۰	ترس
۱۳	کارپذیری ویا تحمیق
۱۴	وجود یک دشمن

فصل اول

۱۶	دشمنان یا مخاطبین ما
۱۸	دشمن شماره یک - جنس مخالف
۲۰	دشمن شماره دو - تمام کسانی که سدّ پیشرفت ما هستند
۲۲	دشمن شماره سه - حاکمیت یا قدرت سازمان یافته
۲۴	دشمن شماره چهار - اطرافیان
۲۸	دشمن شماره پنج - سازندگان افکار عمومی یا رسانه های گروهی
۳۰	وظیفه رسانه های گروهی
۳۳	صحت وسقم خبر وگزارشها
۳۵	دشمن شماره شش - خانواده

فصل دوم

- ۳۹ توجه دیگران را به خود جلب کردن
- ۴۰ گام اول را برداشتن و دست از صبر و انتظار کشیدن
- ۴۳ ۱- عمل کرده برخلاف آن چیزیکه انتظار می رود
- ۴۶ ۲- تملق و چاپلوسی هدفدار
- ۵۳ ۳- تحریک و تهیج هدفدار
- ۵۶ ۴- شناخت آگاهانه
- ۶۰ ۵- روشهای پریپیچ و خم
- ۶۰ انتخاب یکی از امکانات مختلف موجود
- ۶۳ ۶- روش عروسک بازی
- ۶۷ ۷- روش تماس مستقیم
- ۶۹ تماس مستقیم

فصل سوم

- ۷۱ سومین قانون کارپذیری : شکل و محتوی
- ۷۲ یکی نگرفتن شکل و محتوی
- ۷۵ طعمه برسرقلاب
- ۷۷ شکل گرایی
- ۷۹ حفظ منافع هرکسی بدست خود اوست
- ۸۱ مشخصات «انسان کوچک» در بین توده
- ۸۲ ستاره و یا بت توده
- ۸۴ بت، قهرمان و یا ستاره شدن
- ۸۶ تسلیم شدن توده تحت فشار
- ۸۷ علت و سبب جهش انسان ها

- ۹۰ تعلیم و تربیت در جهت ساختن انسان فرد پرست
 ۹۲ اولین نتیجه : آزمایش ارزش درونی هر شکل ظاهری
 ۹۵ دومین نتیجه : مشخص کردن نیازها
 ۹۶ سومین نتیجه : مشاهده حداقل یکی از خواسته ها

فصل چهارم

- ۹۸ چهارمین قانون کارپذیری : تأثیر تکرار
 ۱۰۳ شکست و پیروزی
 ۱۰۶ روشهای مختلف تکرار کردن
 ۱۰۷ چند برابر کردن کمیت
 ۱۰۹ تقویت کردن کیفیت
 ۱۱۳ چشم پوشی از خطای دشمن
 ۱۱۵ تملق ماهرانه و تنزل دادن ارزش

فصل پنجم

- ۱۲۱ پنجمین قانون کارپذیری : احساسات
 ۱۲۳ نیاز
 ۱۲۷ خوش باوری و زود باوری توده مردم
 ۱۳۳ شجاعت را خوب و ترس را بد دانستن
 ۱۳۷ عمل در دنیای احساسات
 ۱۴۹ چند نکته در مورد وابستگی احساسات
 ۱۵۲ ۱- بازی تواضع و توداری
 ۱۵۳ ۲- فرار به جلو

فصل ششم

- ۱۵۵ ششمین قانون کارپذیری: ترس
- ۱۵۵ اشکال مختلف ترس
- ۱۶۰ ۱- ترس از دست دادن آنچه که هست
- ۱۶۱ مراحل مختلف ترس
- ۱۶۴ ۲- ترس از ناآگاهی و ندانستن
- ۱۶۷ ۳- ترس از حقیقت
- ۱۶۹ ۱- راه فرار
- ۱۷۰ ۲- راه غلبه کردن بر مشکل بجای فرار از آن
- ۱۷۱ ایجاد دشمن خارجی
- ۱۷۳ تفرقه بینداز و حکومت کن
- ۱۷۶ گامهای مؤثر غلبه بر ترس
- ۱۷۸ بهره گیری از وجود ترس دشمن

فصل هفتم

- ۱۸۲ هفتمین قانون کارپذیری: روند تصمیم گیری
- ۱۸۲ تصمیم گیری
- ۱۸۶ دو نوع تصمیم گیری و چگونگی تأثیر پذیری آن ها
- ۱۹۰ تأثیر گذاری و اطلاعات
- ۱۹۳ از تأثیر پذیری گریزی نیست
- ۱۹۶ علت تغییر تصمیم
- ۱۹۸ تحت تأثیر قرار دادن یک تصمیم
- ۲۰۶ تصمیم گیری و امکانات اعمال نفوذ و مراحل مختلف آن

فصل هشتم

- ۲۱۵ هشتمین قانون کارپذیری: زبان
- ۲۱۶ کمتر حرف زدن و بیشتر نتیجه گرفتن
- ۲۲۰ فن و هنر فکر کردن به شیوه ای و صحبت کردن به شیوه ای دیگر
- ۲۳۰ زبان و روشهای مؤثر بکارگیری آن
- ۲۳۲ ۱- ده بار «بله» گفتن بهتر از یک بار «نه» گفتن است
- ۲۳۵ ۳- تخیل دشمن را پر و بال دادن
- ۲۳۷ ۴- اصلی کردن مسائل فرعی و جزئی

فصل نهم

- ۲۴۰ مصونیت و پیش گیری از کارپذیر شدن
- ۲۴۰ چگونگی ساختن شکنجه گرو متجاوزین به حقوق انسان
- ۲۴۷ جلوگیری از تحمیق شدن
- ۲۴۷ ۱- شناسائی فوت و فن کارپذیری
- ۲۴۹ ۲- تقویت استقلال و خود آگاهی
- ۲۵۰ استقلال
- ۲۵۲ ۳- تخریب هر نوع افسونگری و مسخ شدن
- ۲۵۴ ۴- مقاومت فعال و ساختن بنای محکم در برابر دیگران
- ۲۵۵ ۵- کارپذیری متقابل
- ۲۵۷ ۶- دفاع متقابل
- ۲۶۰ حاصل سخن
- ۲۶۳ فهرست مطالب

- آنچه که انجام می دهیم و هر آنچه که هستیم، اینکه خوشبخت و یا بدبخت هستیم و یا زندگی روزانه ما روند صحیح خودش را دارد یا نه! همه اینها بستگی به این دارد که آیا ما توانائی و استعداد این را داریم که تصمیمات خود را صحیح و به موقع اتخاذ کنیم. (ص ۱۸۴ کتاب)

- نبایستی اجازه داد که بتی ساخته شود که اگر آن بت ساخته شد، کارپذیر کردن و تحمیق توده را به همراه خواهد داشت و تا زمانی که این ستاره و یا بت پابرجاست، به هر کجا که او اراده کند، توده را خواهد برد، در یک چنین حالتی توده منطق و فکر خودش را مثل اینکه از دست داده است. او کورکورانه گوش به فرمان بت و ستاره خویش است و به دور او می چرخد. (ص ۸۳ کتاب)

- هنگامی که تحمیق کردن مشروعیت قانونی به خود بگیرد و به صورت یک سیستم حکومتی در آید بسیار خطرناک می شود و مقابله با یک چنین دستگاه تحمیق کننده ای بس دشوار و سنگین خواهد بود. هر حرکتی تحت لوای مقابله با حکومت قانونی و مشروع، و یا بر هم زدن امنیت و یا براندازی، بشدت درهم کوبیده می شود و گاه دامنه قدرت و حفظ آن بجائی کشیده می شود که عزیزترین یاران خود را از دست می دهد. و چون توده مردم ساده اندیش و ظاهربین هستند، اعمال آنها را تایید خواهند کرد و آنها را خواهند ستود. (ص ۱۱۹ کتاب)