



# تا در هوس لقمه نانی، نانی

## آیا طرز تفکرمان در ارتباط با رویدادها، نتایج متفاوتی را رقم می‌زند؟

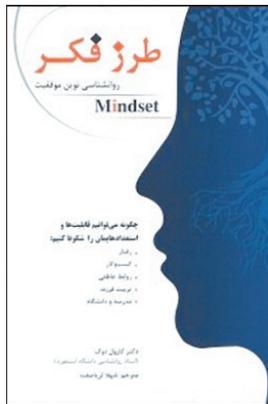
با نرخ اولیه ارز مقایسه می‌کنند. لنگرها کار کرد بسیار فراوانی در سیاستگذاری‌ها و همچنین زندگی شخصی افراد دارند. به عنوان مثال اگر یک کاسب قصد درآمدزایی هشت میلیون تومان در ماه را داشته باشد، کار کرد بهتری نسبت به کاسبی که هیچ لنگری برای درآمدش ندارد خواهد داشت.

اگر لنگرها اهمیت زیادی دارند، آیا می‌توانند سرنوشت خودمان و بقیه افراد را تغییر بدهند؟ برای بررسی این سوال بیایید دو پژوهش را بررسی کنیم. در پژوهشی یک فرد روبه روی دانشجویان یک کلاس قرار می‌گرفته است. سپس از دانشجویان خواسته می‌شده که قد آن فرد را تخمین بزنند. در یک کلاس آن فرد را دانشجو و در کلاسی دیگر آن فرد را استاد دانشگاه معرفی می‌کردند. نتایج نشان می‌دهد که به طرز معنی‌داری دانشجویان، قد آن فرد با عنوان استاد دانشگاه را بیشتر از قد همان فرد با عنوان دانشجو ارزیابی می‌کرده‌اند. این آزمایش نشان می‌دهد که اطلاعات اولیه و حدس‌های اولیه چطور قضاوت‌هایمان را تغییر می‌دهد.

اما پژوهش دیگر را که بسیار تکان‌دهنده است بیایید بررسی کنیم. پروفیسور کارول دوک (Carol Dweck) استاد روانشناسی دانشگاه استنفورد در کتاب طرز تفکر (Mindset) پژوهشی در ارتباط با دانش‌آموزان ابتدایی و معلمان آنها بیان می‌کند. خواندن این کتاب را که تصویرش را مشاهده می‌کنید، به تمام افراد، مخصوصاً تمام پدران و مادرانی که فرزند خردسال دارند توصیه می‌کنم.

پروفیسور دوک در این پژوهش یکی از مدارس مقطع ابتدایی آمریکا را بررسی می‌کند. در این مدرسه دانش‌آموزان به ترتیب درس خوان‌تر بودن و به اصطلاح زنگ‌تر بودن مرتب شده‌اند و در چهار کلاس A و B و C و D دسته‌بندی می‌شده‌اند. کلاس برترین‌ها و شاگرد زنگ‌ها همان کلاس A بوده است و به همین ترتیب تنبل‌ها در کلاس D دسته‌بندی شده‌اند. گروه پژوهشی به طور محرمانه کلاس دانش‌آموزان کلاس A و D را برای یک سال تحصیلی عوض می‌کنند. یعنی شاگرد زنگ‌ها به کلاس D و شاگرد تنبل‌ها به کلاس A تغییر داده شده‌اند. هیچ‌کس، حتی معلم‌ها نیز از این تغییر باخبر نمی‌شوند. سال تحصیلی می‌گذرد و امتحانات پایان سال برگزار می‌شود. نتایج همه پژوهشگران را شگفت‌زده می‌کند. شاگرد زنگ‌ها که در کلاس D بوده‌اند و معلم‌هایشان فکر می‌کرده‌اند اینها دانش‌آموزان تنبل هستند، به مرز اخراج از مدرسه به دلیل ضعف درسی رسیده‌اند. و شاگرد تنبل‌ها که به کلاس A رفته‌اند و معلم‌ها فکر می‌کرده‌اند آنها شاگرد زنگ هستند با معدل عالی امتحانات را به پایان می‌رسانند. ببینید قضاوت اولیه ما در مورد رویدادها و افراد چقدر می‌تواند در نوع عملکرد و نتیجه نهایی تاثیر بگذارد.

برای اینکه بتوانیم مفهوم لنگر را برای هدفی که داریم کامل‌تر کنیم، باید مفهوم اطلاعات در دسترس را نیز در نظر بگیریم. مثال معروفی برای اطلاعات در دسترس وجود دارد که می‌گوید



▲ طرز فکر  
نویسنده: کارول دوک  
مترجم: شهلا ثریامصفت  
نشر نوین

حال بیایید گزاره بعدی را بررسی کنیم. اگر انسان‌ها قضاوت اولیه در ارتباط با موضوعی داشته باشند، آیا این مساله، قضاوت‌های بعدی و همچنین نحوه رویکرد عملی‌شان به آن موضوع را تحت تاثیر قرار می‌دهد؟ اگر در شماره‌های قبلی تحلیل‌های اقتصاد رفتاری همراه ما بوده باشید، حتماً مفهوم لنگر را چندین بار شنیده‌اید. این مفهوم می‌گوید اعداد و اطلاعات اولیه تمام تصمیم‌ها و قضاوت‌های بعدی ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد. به عنوان مثال اگر قیمت دلار به ۱۲ هزار تومان افزایش پیدا کند، افراد احساس ناخوشایند شدیدی خواهند داشت. سپس اگر نرخ ارز به هشت هزار تومان کاهش پیدا کند، احساس به مراتب بهتری خواهند داشت. به دلیل اینکه یک‌بار نرخ ارز ۱۲ هزار تومان برایشان لنگر شده است و آنها می‌دانند که هشت هزار تومان بسیار بهتر از ۱۲ هزار تومان است. حال همین سناریو را برای جامعه‌ای در نظر بگیرید که نرخ ارز تا هشت هزار تومان افزایش پیدا کرده است و ثابت بماند. مردم تا طولانی مدت احساس ناخوشایندی با خودشان خواهند داشت، به دلیل اینکه این نرخ ارز را

دقیقه ۷۷ بازی حساس دربی شهر منچستر بین دو تیم منچستر یونایتد و منچستر سیتی در حال برگزاری است. بازی با نتیجه ۱-۱ مساوی است و هیجان بازی به اوج خودش رسیده است. تیم منچستر یونایتد از سمت راست حمله‌ای را طراحی می‌کند و سانتری بر روی دروازه تیم حریف ارسال می‌کند که منجر به گل برگردان استثنائی وین رونی می‌شود. اگر به صحنه آهسته این گل با دقت نگاه کنید، متوجه حالت بسیار نامتعادل و عجیب وین رونی در آن صحنه می‌شوید. زاویه بسیار نامناسب توپ، دلیل خوبی است تا هر مهاجمی قید آن توپ را بزند. اما چه رخ داده که وین رونی در همان شرایط آن توپ را به گل تبدیل کرده است؟

زمانی که بعد از اتمام بازی مصاحبه‌ای در ارتباط با گل زده‌شده با وین رونی انجام شد، او جمله‌ای غیرعادی بر زبان آورد. وین رونی در ارتباط با گل زیبایش گفت: «من در تمام لحظاتی که توپ به سمت می‌آمد به شادی بعد از گل فکر می‌کردم.» شاید اگر وین رونی در آن لحظات به احتمال رسیدن به توپ یا موارد دیگر فکر می‌کرد، هیچ‌گاه آن برگردان استثنائی به ثبت نمی‌رسید. جمله وین رونی نمونه بارزی از جمله «به هر چیزی فکر کنی، سرت میاد» است. اما به نظر شما این جمله و نوع دیدگاه ما به زندگی و بازار و شرایط جامعه باعث تغییر اتفاقات آینده نیز می‌شود؟ یا شما فکر می‌کنید که شرایط محیط ثابت است و در نتیجه تغییر دیدگاه ما تاثیری بر اتفاقات پیش‌آمده نخواهد داشت؟

بگذارید همین ابتدا تکلیف‌مان را با یک مبحث کلی مشخص کنیم. آیا تفکر انسان در ارتباط با یک موضوع، تاثیری بر عملکردش می‌گذارد؟ جدای از تفکرات بلندپروازانه، یا تفکرهایی که انسان در ارتباط با بدترین احتمالات آینده در نظر می‌گیرد، آیا تفکر در مورد کارهای روتین نیز باعث بهبود آن کارها می‌شود؟ برای این منظور پژوهشی را بر روی گروهی از ورزشکاران در نظر می‌گیریم. ورزشکاران در این پژوهش به چهار گروه تقسیم می‌شوند. روزهای تمرین و قبل از رقابت اصلی، وظایف جداگانه‌ای برای هر کدام از این گروه‌ها تعریف می‌شود. گروه اول باید تمام وقت خود را روی تمرین‌های ورزشی صرف کند. گروه دوم باید ۷۵ درصد زمان را روی تمرین ورزشی انجام دهد و ۲۵ درصد از زمان را به تفکر در مورد نحوه انجام آن ورزش و تفکر در مورد تمرین بپردازد. گروه سوم نیز ۵۰ درصد زمان را باید تمرین ورزشی کند در حالی که ۵۰ درصد دیگر زمانش را باید به تفکر در مورد تمرین ورزشی بپردازد. به همین ترتیب گروه چهارم باید ۲۵ درصد زمانش را تمرین ورزشی فیزیکی انجام دهد و ۷۵ درصد زمانش را به تفکر در مورد تمرین ورزشی‌اش بپردازد.

زمانی که ورزشکاران داخل رقابت شدند و نتایج را بررسی کردند با نتیجه‌ای غیرقابل پیش‌بینی روبه‌رو شدند. گروه چهارم که بیشتر زمانش را به تفکر پرداخته بود و فقط ۲۵ درصد زمانش را به تمرین ورزشی اختصاص داده بود، بهترین نتیجه را کسب کرده بود و به همین ترتیب ترتیب گروه‌های سوم و دوم و اول نتایج بعدی را کسب کرده بودند.

اگر شما قصد خرید یک خودرو خاص آلبالویی رنگ را نیز داشته باشید، همان روز آن خودرو آلبالویی رنگ را در خیابان زیاد خواهید دید. در کلاس‌های روانشناسی آزمایش عملی برای بررسی این موضوع نیز انجام می‌شود. به افراد گفته می‌شود تمام اجسام قرمز درون اتاق را با دقت نگاه کنند. سپس از آنها می‌خواهند که چشمانشان را ببندند و سپس در حالی که چشمانشان بسته است، اجسام آبی رنگ را به خاطر بیاورند. افراد به یکباره متوجه می‌شوند که هنگامی که به اطراف نگاه می‌کردند، به دنبال اجسام قرمز بوده‌اند و در نتیجه اجسام آبی زیادی را به خاطر نمی‌آورند. سپس استادان جملاتی را به این عنوان بیان می‌کنند که در دنیا همان چیزهایی را به خاطر می‌آورید که در محیط به آنها دقت می‌کنید. اگر به دنبال بدی‌ها باشید، ذهن شما بدی‌ها را پیدا می‌کند و اگر به دنبال خوبی‌ها باشید، ذهن شما خوبی‌ها را راحت‌تر پیدا می‌کند و بعداً راحت‌تر به خاطر می‌آورد.

خوب دو گزاره اولیه را که بررسی کردیم در نظر بگیرید. اولاً می‌دانیم که تفکر ما بر روی یک موضوع باعث می‌شود نحوه عملکرد ما در آن موضوع تغییر کند. دوماً، فهمیدیم قضاوت و حدس‌های اولیه ما در ارتباط با هر مسأله‌ای باعث تاثیر بر تمام تصمیم‌گیری‌های ما در آن مسأله می‌شود. نویسندگان و شاعران زیادی در ارتباط با ماهیت این موضوع مطالبی را عنوان کرده‌اند. از شاعر بزرگ خودمان، مولوی، بگیریید تا تیم برتون (Tim Burton) کارگردان هالیوودی، همه این افراد در آثار خود به نحوی به این موضوع اشاره کرده‌اند. مولوی نیز می‌گوید:

تا در طلب گوهر کانی کانی/تا در هوس لقمه نانی نانی/این نکته رمز اگر بدانی دانی/هر چیزی که در جستن آنی آنی

تیم برتون نیز در فیلم ماهی بزرگ (Big Fish) همین مفهوم را به نوعی دیگر بیان می‌کند. شخصیت اول داستان در یکی از سکانس‌ها می‌گوید: «A man tells so many stories, that he becomes the stories». که به نوعی مفهوم آن این است: یک مرد داستان‌های زیادی تعریف می‌کند و او در نهایت به داستان‌هایش تبدیل می‌شود.

به نظر شما این قضیه چه درسی برای افراد یا بازار دارد؟ آیا در سیاستگذاری‌های کلی باید این مسأله در نظر گرفته شود؟ آیا رسانه‌ها و خبرنگاران باید حواسشان به لنگرهایی که بین مردم رواج می‌دهند باشد؟

اگر مغز انسان را در ارتباط با همین موضوع از منظر عصب‌شناسی مورد بررسی قرار دهیم، موارد جالبی را نیز پیدا می‌کنیم. برخی از این مفاهیم نشان می‌دهد که مغز خودش را برای پیش‌بینی‌هایی که برای آینده دارد آماده می‌کند و همچنین برای پلن‌هایی که در نظر دارد برنامه‌ریزی می‌کند. به عنوان مثال فردی امروز ماشینش را می‌فروشد و تصمیم می‌گیرد که در ماه آینده ماشین بهتری بخرد.

در یکی از روزها قیمت سکه و دلار افزایش ناگهانی پیدا می‌کند و آن فرد شب خواب می‌بیند که او به دلیل افزایش قیمت‌ها، نمی‌تواند ماشین بهتری بخرد. او با استرس و ناراحتی از خواب بیدار می‌شود و امیدوار است که این اتفاق برای او رخ ندهد. چند روزی می‌گذرد و قیمت ماشین‌ها نیز افزایش پیدا می‌کند و آن فرد نمی‌تواند ماشین بهتری را خریداری کند، اما او به دلیل آمادگی قبلی که در خواب پیدا کرده است، سکه نمی‌کند و فقط ناراحتی زیادی را تحمل می‌کند. یکی از عملکردهای مغز هنگام خواب تجربه موقعیت‌های پرخطر است. خطرهایی که شاید برای ما اتفاق بیفتد. این قضیه باعث می‌شود که مغز یک حافظه برای خودش

بسازد که در موقعیت‌های پرخطر باید چه کاری انجام دهد. این عملکرد مغز مانند مانور قبل از یک رویداد می‌ماند. اگر به زندگی شخصی‌تان دقت کنید موارد متعددی را پیدا می‌کنید که در مورد اتفاقات روز یا فکرهای آن روز یک رویا می‌بینید. این یکی از کارکردهای مغز است که خودش را برای فکرها آماده می‌کند.

همچنین از کارکردهای دیگر مغز طراحی نقشه (Planing) برای درازمدت است. یکی از تفاوت‌های انسان و حیوانات دقیقاً همین موضوع است. این موضوع همان دلیلی است که هیچ‌گاه نمی‌توانید سگی را پیدا کنید که برای بازنشستگی‌اش برنامه‌ریزی کرده باشد. اما نقشه‌ای که ما در ذهنمان طراحی می‌کنیم، به طرز تفکرمان نیز بستگی دارد. به عنوان مثال فردی برای خودش فارغ‌التحصیلی از دانشگاه شیکاگو و بردن جایزه نوبل را در نظر می‌گیرد. مغز آن فرد یک برنامه بلندمدت چند ده‌ساله پایه‌ریزی می‌کند تا به هدفش برسد، از آن طرف فردی دیگر را در نظر بگیرید که هدفش اخراج نشدن از دانشگاه آزاد تهران باشد. مغز آن فرد نیز طوری برنامه‌ریزی می‌کند که فقط آن فرد از دانشگاه اخراج نشود.

با توجه به گزاره‌ها و حالت‌های متفاوتی که از افراد بیان کردیم، بیایید به برخی از دیدگاه‌های عموم مردم در ارتباط با شانس و بدشانسی نگاه کنیم. جملات زیادی را تحت این عناوین می‌شنویم: «فلانی فروشنده ترسوئی است و همه بدشانسی‌ها و بدبختی‌ها برای او اتفاق می‌افتد.» یا گاهی اوقات برخی



انسان‌ها با توجه به هر حدسی چه خوب یا چه بد برای خودشان لنگری را در نظر می‌گیرند که به سختی از آن رهایی خواهند یافت. سپس بر اساس آن لنگر ذهنی، اطلاعاتی را در محیط جست‌وجو می‌کنند که برایشان تبدیل به اطلاعات در دسترس می‌شود. سپس با توجه به این اطلاعات برای خودشان برنامه‌ریزی می‌کنند. همان‌طور که دیدیم نحوه تخمین زدن و برنامه‌ریزی افراد برای مواجهه با یک موضوع با یکدیگر تفاوت می‌کند. در نتیجه اگر افراد از چیزی بترسند، احتمال زیادی دارد که آن اتفاق برایشان لنگر ذهنی شود و بر اساس بقیه مسائلی که صحبت کردیم آن اتفاق برایشان رخ بدهد.

افراد را می‌بینیم که همیشه به صورت غیرمعمولی نسبت به رویدادها خوش‌بین هستند و خاطرات را با اعتماد به نفس زیاد تعریف می‌کنند. این افراد همیشه به «خوش‌شانس» بودن در میان افراد معروف می‌شوند. اگر از بالا به این مفاهیم و صحبت‌هایی که انجام دادیم نگاه کنید، باید اکنون بتوانید ارتباط بین این مطالب را پیدا کنید.

افرادی که خوش‌بین هستند، طرز تفکرشان بر اساس رویدادهای مثبت رقم می‌خورد و خیلی از اوقات رخدادهایی مثبتی برای آنها اتفاق می‌افتد. به نوعی می‌توانیم بگوییم «به هرچه فکر کنی همان به سرت می‌آید.»

اما دنیل کانمن (Daniel Kahneman) به زیبایی در کتاب تفکر، سریع و کند (Thinking, Fast and Slow) به چرایی رخداد اتفاق‌های خوب برای افراد خوش‌بین می‌پردازد. او در ابتدا پژوهشی را بیان می‌کند که در آن متوجه شده‌اند افرادی که در ارتباط با پیش‌بینی طول عمر خود اغراق کرده‌اند، در زندگی واقعی‌شان ساعات طولانی‌تری کار می‌کنند، درباره درآمد خود خوش‌بین هستند و همچنین احتمال بیشتری دارد که بعد از طلاق دوباره ازدواج کنند و همچنین این افراد بیشتر تمایل دارند بر روی سهامی خاص شرط‌بندی کنند. دنیل کانمن در مورد افراد خوش‌بین می‌گوید که آنها پیش‌داوری کمتری دارند و در حالی قادرند نکات مثبت را ببینند که حقیقت را نادیده می‌گیرند. در نتیجه بیشتر احتمال دارد این افراد در زندگی خطر کنند و با اعتماد به نفس بیش از اندازه در اتفاقات و در مقابل چالش‌ها مقاومت کنند.

احتمال بیشتری وجود دارد که افراد خوش‌بین تبدیل به مخترع، کارآفرین و رهبر سیاسی شوند تا اینکه تبدیل به یک انسان معمولی شوند. همچنین دنیل کانمن عنوان می‌کند که خوش‌بینی در اجتماع و بازار نیز ارزش بالایی دارد. به همین دلیل شرکت‌ها برای کسانی که اطلاعات گمراه‌کننده‌تری ارائه می‌دهند، نسبت به کسانی که حقیقت را بیان می‌کنند، ارزش بیشتری قائل می‌شوند.

همچنین وقتی خوش‌بینی اغراق شده برای انسان در رویدادها اتفاق می‌افتد، باعث می‌شود که افراد به خطرهایی دست بزنند که اگر مشکلات آن را می‌دانستند، بدون شک از انجام آن صرف‌نظر می‌کردند. در نتیجه می‌توان بزرگ‌ترین مزیت خوش‌بینی را مقاومت در برابر عقب‌نشینی نامید.

به احتمال فراوان باید قسمت‌هایی از پازل چرایی اتفاق افتادن رویدادهایی را که در ذهن می‌آید کامل کرده باشید. انسان‌ها با توجه به هر حدسی چه خوب یا چه بد برای خودشان لنگری را در نظر می‌گیرند که به سختی از آن رهایی خواهند یافت. سپس بر اساس آن لنگر ذهنی، اطلاعاتی را در محیط جست‌وجو می‌کنند که برایشان تبدیل به اطلاعات در دسترس می‌شود. سپس با توجه به این اطلاعات برای خودشان برنامه‌ریزی می‌کنند. همان‌طور که دیدیم نحوه تخمین زدن و برنامه‌ریزی افراد برای مواجهه با یک موضوع با یکدیگر تفاوت می‌کند. در نتیجه اگر افراد از چیزی بترسند، احتمال زیادی دارد که آن اتفاق برایشان لنگر ذهنی شود و بر اساس بقیه مسائلی که صحبت کردیم آن اتفاق برایشان رخ بدهد.

پس بگذارید جمله پایانی را دقیقاً از صحبت دنیل کانمن انتخاب کنیم: «اگر اجازه داشته باشید تنها یک آرزو برای فرزندتان بکنید، جدا آرزوی خوش‌بین بودن را در نظر بگیرید.»