

چرا انسان دست به خودفریبی می‌زند

به نظر نمی‌رسد هیچ حد و مرزی برای انسان در خودفریبی وجود داشته باشد اما چرا دست به این کار می‌زند؟



زیست‌شناس برجسته پاسخ می‌دهد:

چرا انسان دست به خودفریبی می‌زند

جام جم آنلاین: به نظر نمی‌رسد هیچ حد و مرزی برای انسان در خودفریبی وجود داشته باشد اما چرا دست به این کار می‌زند؟ رابرت تریورس، زیست‌شناس برجسته‌ای است که پاسخ‌های جالب توجهی برای این پرسش دارد.

وی معتقد است انسان برای این خود را فریب می‌دهد تا بتواند دیگران را بهتر فریب دهد. گفت‌وگوی جام جم را با وی بخوانید.

روانشناسان سال‌هاست روی خودفریبی در میان انسان‌ها کار می‌کنند، اما شما معتقدید که ما به دانش جدیدی درباره خودفریبی نیاز داریم.

بله. چون روان‌شناسان تاکنون موفق به ارائه نظریه‌ای در این زمینه نشده‌اند. خودفریبی در بطن روان‌شناسی قرار دارد، اما اگر شما تنها روان‌شناسی را مطالعه کنید و بخواهید با تکیه بر اطلاعات به دست آمده از این طریق به بررسی مقوله خودفریبی بپردازید بدون شک راه را گم کرده و احتمالاً تا پیش از این‌که علل اصلی آن را کشف کنید دچار دیوانگی می‌شوید، اما اگر بخواهیم به نگرش کاربردی و مؤثری درباره خودفریبی دست پیدا کنیم باید آن را در منطق تکاملی جستجو کنیم و این یعنی دانشی تازه.

شما معتقدید ما انسان‌ها در تمام لحظات، خود را فریب می‌دهیم. فکر می‌کنید چرا این کار را انجام می‌دهیم؟

یک دلیل روشن برای چنین نظریه‌ای این است که بتوانیم دیگران را بهتر فریب دهیم. نکته‌ای که باید به آن فکر کنیم این است که فریب دادن آن هم از روی عمد و با آگاهی، چیزی نیست جز یک خواست آگاهانه. به عبارت دیگر شخص در موقعیتی قرار می‌گیرد که گرچه از حقیقت آگاهی دارد، اما داستان غلطی را خلق می‌کند که البته باورکردنی هم به نظر می‌رسد. کار به جایی می‌رسد که فرد مخاطب هیچ تعارضی میان آن و دانسته‌هایش پیدا نمی‌کند.

البته این کار نیاز به تمرکز دارد و ممکن است من (به عنوان کسی که قصد فریب دارد) نشانه‌هایی بروز دهم مبنی بر این‌که دارم دروغ می‌گویم؛ اما اگر بخواهم شخص مقابل را فریب دهم شاید نتوانم به چشمانش خیره شوم. در این وضعیت در حین صحبت کردن مکث کرده یا تعلل می‌کنم و این در حالی است که تلاش می‌کنم تا داستان ساختگی‌ام را به طرف مقابل دیکته کنم. در چنین حالتی از کلمات ساده‌تر استفاده می‌کنم و گذشته از آن بتدریج صدایم را نیز بالاتر می‌برم. در چنین وضعیتی کار برای طرف مقابل سخت‌تر می‌شود.

بنابراین می‌توان گفت که اگر شما خودتان این دروغ را باور کنید، در تحمیل کردن این داستان ساختگی به دیگران مؤثر خواهد بود؟

بله. اگر بتوانم تمامی یا بخشی از دروغ مورد نظرم را به طرف مقابل منتقل کنم پس می‌توانم کاری کنم که طرف مقابل متوجه فریبکاری من نشود. بنابراین اکنون می‌توان دلیل کافی برای خودفریبی ارائه کرد: القای ناآگاهانه دروغ و البته بهتر مخفی نگهداشتن آن.

آیا انواع دیگری از خودفریبی نیز وجود دارد؟

مقوله دیگری وجود دارد که بر اساس آن تمایل کلی به غرور و نخوت همواره در انسان وجود دارد. اگر از دانش‌آموزان دبیرستانی پرسیده شود که آیا توانایی‌های لازم برای هدایت کلاس را دارند یا نه بالغ بر 80 درصد می‌گویند؛ اما در حقیقت نمی‌توان آنها را مورد سرزنش قرار داد. حتی اگر از اساتید نیز این سوال پرسیده شود بالغ بر 94 درصد پاسخ مثبت می‌دهند.

بنابراین معتقدید که ما خود را فریب می‌دهیم تا خود را مملو از غرور و بزرگی کنیم؟

توجه کنید که ما انسان‌ها در ادامه از این تکنیک (غرور و بزرگی ناشی از خودفریبی) برای فریب دادن دیگران استفاده می‌کنیم. به یاد داشته باشید بدون این هدف که بخواهید دیگران را فریب بدهید، فریب دادن خودتان ارزشی ندارد.

پس با توجه به این نگرش، فریب دادن دیگران چه منفعتی برای شخص دارد؟

موقعیت‌های بسیار زیادی در زندگی است که فرد در آنها می‌تواند منافع شخصی خود را دنبال کند. مثلا اگر قصد دارید چیزی را به سرقت ببرید باید دروغ بگویید. حتی اگر به دنبال منافع مالی خاصی هستید نیز دروغ می‌گویید تا روابطتان را حفظ کنید.

و کسانی که چنین نگرشی دارند هزینه‌های زیادی نیز می‌پردازند؟

بله. البته این هزینه اشکال مختلفی دارد. یکی از این اشکال می‌تواند این باشد که شخص همواره تمایل دارد که از سوی دیگران تحت تأثیر قرار گیرد. شخصی که خود را فریب می‌دهد احتمالا تنها شخص حاضر در اتاق است که نمی‌داند چه اتفاقاتی در پیش است.

با این حال هنوز هم به نظر می‌رسد منافع موجود سنگین‌تر از هزینه‌ها هستند؟

در برخی موارد بله، این‌گونه است و البته در برخی موارد نه. درحقیقت اگر هزینه‌ها همواره بر منافع شخصی بیشتر باشند خودفریبی تکامل پیدا نمی‌کند.

آیا انسان‌ها تنها گونه‌های زیستی در جهان هستند که از قابلیت خودفریبی برخوردارند؟

نه، من این‌گونه فکر نمی‌کنم. دروغ گفتن در دنیای حیوانات نیز دیده می‌شود. مثلا نوعی حشره وجود دارد که خطری برای محیط اطرافش ندارد، اما به وسیله خطرناک نشان دادن خود، به نوعی خود را محافظت می‌کند که این نیز خود یک نوع دروغ است. از سوی دیگر زیست‌شناسان به یافته‌هایی درخصوص خودفریبی در دنیای میمون‌ها نیز دست پیدا کرده‌اند.

به دنیای انسان‌ها بازگردیم و این بار کودکان. آیا کودکان از همان ابتدا خودفریبی را در خود دارند یا برای رسیدن به این مرحله کمی زمان باید بگذرد؟

این یک سوال سخت است. شواهدی وجود دارد مبنی بر این‌که از حدود شش ماهگی فریبکاری در کودکان شکل می‌گیرد. آنها در هشت یا 9 ماهگی به سطحی از توانایی دست پیدا می‌کنند که با تکیه بر آن می‌توانند نشان دهند نسبت به چیز خاصی بی‌اهمیت هستند حال آن‌که واقعا این‌گونه نیست.

آیا حقیقت دارد که خودفریبی وابستگی نزدیکی با هوش دارد؟

بله. هرچه کودک خردسال شما هوشمندتر باشد، دروغ‌های بیشتری می‌گوید. در میمون‌ها نیز ارتباط جالب توجهی میان این دو مقوله دیده شده است به طوری که هرچه مغز بزرگ‌تر باشد، احتمال بیشتری وجود دارد که رفتاری ناشی از دروغ‌گویی بروز دهند.

آیا شما خودتان یک انسان خودفریب هستید؟

در کتابی که بتازگی در این زمینه منتشر کرده‌ام به مقوله مقابله با خودفریبی پرداخته‌ام. من شخصا در این باره ناموفق بوده‌ام. من همواره برخی خطاها را تکرار می‌کنم. اگر از من درباره خودفریبی‌هایی که انجام می‌دهم بپرسید باید داستان‌ها و کتاب‌های زیادی بنویسم، اما به نظر شما می‌توانم این کار را در آینده متوقف کنم؟ معمولا چنین چیزی امکان ندارد، حتی اگر شخص مورد نظر یک دانشمند باشد.

رابرت تریورس در یک نگاه

تریورس یکی از برجسته‌ترین زیست‌شناسان تکاملی در دنیا محسوب می‌شود. کارهای وی دانش زیست‌شناسی جامعه (sociobiology)، روان‌شناسی تکاملی و بوم‌شناسی رفتاری را تحت تأثیر قرار داده است.

وی در دانشگاه راجرز نیوجرسی به عنوان استاد رشته انسان‌شناسی مشغول به تدریس و پژوهش است.

بتازگی نیز کتابی از این دانشمند درخصوص خودفریبی تحت عنوان Folly Of Fools منتشر و روانه بازار شده است.

