

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ

این اثر ترجمه‌ای است از

Fool Proof

How Fear of Playing the Sucker Shapes Our Selves and
the Social Order—and What We Can Do About It

Tess Wilkinson-Ryan

Harper, 2023

جامعهٔ فریب‌کار

ترس از فریب خوردن چگونه بر شخصیت و نظم اجتماعی مان تأثیر می‌گذارد؟

تس ویلکینسون-رایان

ترجمهٔ نسیم حسینی



سرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

ویلیکینسون-رایان، تس Wilkinson-Ryan, Tess
جامعه فریب کار: ترس از فریب خوردن چگونه بر شخصیت ما و
نظم اجتماعی تأثیر می گذارد؟/ تس ویلیکینسون رایان؛ ترجمه
نسیم حسینی؛ ویراستار فاطمه اکبرزاده.

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی

تهران: انتشارات ترجمان علوم انسانی، ۱۴۰۳.

۳۲۰ ص.

۹۷۸-۶۲۲-۵۷۳۴-۵۳-۱

HM۱۱۱۷۶

۳۰۲/۱۳

۹۷۰۴۷۵۰



نویسنده

مترجم

ناشر

مدیر تولید

سرویراستار

ویراستار

دیزاین یونیفرم مجموعه

گرافیک جلد

صفحه آرا

نمونه خوان

چاپ

نوبت چاپ و شمارگان

تصویر جلد

تس ویلیکینسون-رایان

نسیم حسینی

ترجمان علوم انسانی

محمد مهدی پور

فرشته هدایتی

فاطمه اکبرزاده

صادق رهبری

حسین نیازی

افرا حسین زاده

محدثه دنیائی

زیتون

اول، ۱۴۰۳، ۱۰۰۰ نسخه

James Ensor,

The Intrigue, 1890

حقوق چاپ و نشر در تمام
قالب ها اعم از کاغذی،
الکترونیکی و صوتی
انحصاراً برای انتشارات
ترجمان علوم انسانی
محفوظ است.

پست الکترونیکی

tarjoman.nashr@gmail.com

فروشگاه اینترنتی

www.tarjomaan.shop



تس ویلکینسون-رایان استاد حقوق و روان‌شناسی در دانشگاه
پنسیلوانیاست. او دارای مدرک حقوق و دکتری روان‌شناسی است و
در زمینه روان‌شناسی اخلاقی تصمیم‌گیری در تعاملات اجتماعی و
حقوقی پژوهش می‌کند.

تحلیلی مستدل و خردمندانه ... مطالعه جالبی درباره سازوکارهای روان‌شناختی فریب‌خوردن که نشان می‌دهد چگونه می‌توان در دنیایی پر از فریب‌کاری به درستی زندگی کرد.

KIRKUS REVIEW

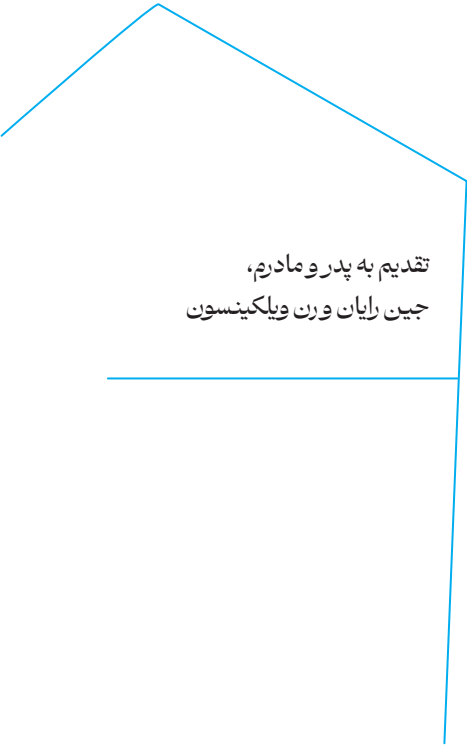
ویلیکینسون-رایان در این کتاب بدیع و فوق‌العاده مسئله مهمی را مطرح می‌کند و نقش قانون و سیاست را در آن به خوبی توضیح می‌دهد.

گس آر. سانس‌تاین

کتابی خوش‌خوان و علمی که توضیح می‌دهد چگونه ترس از فریب‌خوردن باعث می‌شود کارهای احمقانه از ما سر بزنند.

دنیل گیلبرت

۹	پیش درآمد	
۲۹	ترس	[۱]
۶۱	سلاح شدگی	[۲]
۹۱	گریز	[۳]
۱۲۷	ستیز	[۴]
۱۵۵	کلیشه سازی نژادی وقومی	[۵]
۱۸۵	جنسیت زدگی و حماقت	[۶]
۲۱۵	تسلی	[۷]
۲۴۹	فریب مادران	[۸]
۲۸۱	فریب خوردن و خویشتن	[۹]
۳۱۱	مؤخره	
۳۲۰	سپاسگزاری، پی نوشت ها، نمایه	



تقديم به پدر و مادر،
جین ریان ورن ویلکینسون

پیش درآمد

آخرِ بیشترِ دورهمی‌ها و سفرهای خانوادگی، موقع خداحافظی، مادرم پشت سرم داد می‌زند که «بپا سکهٔ قلبی بهت نندازن!». گمانم قصدش بیشتر شوخی است، حرف بامزه‌ای را تکرار می‌کند که از پدرش شنیده، اما هرچه هست همان دلشورهٔ پدر و مادرها را در دلش دارد. خواهش می‌کنم مراقب خودت باش. ای روزگار، با او مهربان باش.

ما آمریکایی‌ها در گفتار عامیانه‌مان دربارهٔ موضوعات اخلاقی واژه‌های فراوانی برای اشاره به آدم‌هایی داریم که از آن‌ها سوءاستفاده شده است. کلماتی مثل هالوها (که هر دقیقه یکی به تعدادشان اضافه می‌شود)، احمق‌ها (که هیچ‌کس حوصله‌شان را ندارد)، فریب‌خورده‌ها، کودکان، ساده‌لوح‌ها، بازیچه‌ها و بازنده‌ها. خیلی پیش می‌آید که بگوییم لعنت به شما که گولم زدید؛ لعنت به من که دوباره گولتان را خوردم. کلی هم حکایت عامیانه دربارهٔ هالوها داریم: اسب تروا، چوپان دروغگو، لباس جدید پادشاه، و حتی هانسِل و گرتل. و تعداد زیادی توصیه و نصیحت: اگر این قدر ابله باشی، پل بروکلین را هم قالبت می‌کنند؛ از غریبه‌ها شکلات نگیر؛ با فلانی نگرد،

ریگی به کفش دارد؛ این قدر ساده نباش، وگرنه از تو سواری می‌گیرند. ترس از حماقت صرفاً توصیف‌کننده وضعیت اطرافمان نیست، بلکه درون‌مایه‌اش تجویزی است: ساده لوح نباش.

دقیقاً کجایش بد است که حس کنیم فریب‌خورده‌ایم؟ چرا حسش این قدر زهردار است، و زهرش چرا گرفته نمی‌شود؟ اکثر آدم‌ها این ضرورت را درک می‌کنند که هرگز نباید فریب بخورند و فریب‌خوردن ترکیبی نیرومند از احساس هراس و بیزاری را در آن‌ها برمی‌انگیزد. اما ترس از حماقت کردن، به‌عنوان تجربه‌ی شهودی و آشنایی که در جامعه راجع به آن حرف می‌زنیم و به‌لحاظ فرهنگی تقویتش می‌کنیم و مدام درباره‌اش نشخوار فکری می‌کنیم، خیلی کمتر به‌شکل یک پدیده‌ی منسجم مورد توجه قرار گرفته است.

راستش، درباره‌ی اینکه چطور فریب نخوریم کتاب و مقاله زیاد است. این کتاب اما از آن دسته نیست. این کتاب بیشتر در پی سازوکارهای روان‌شناختی است و با نگاهی نقادانه به بررسی عوامل فرهنگی‌ای می‌پردازد که سبب می‌شوند پدیده‌ی فریب‌کاری و آدم‌های هالو شکل بگیرند - اتهام‌زنی‌هایی که به‌شدت برای ما و نظم اجتماعی‌مان خطرناک‌اند. در اینجا خیلی قرار نیست بر خود فریب‌کاری تمرکز کنیم، بلکه می‌خواهیم در مفهومش تجدیدنظر کنیم. بیشتر ما پیوسته در حال اطاعت از دو جور دستور هستیم: موفق باش و خوب باش. ترس از حماقت نه فقط مانع به‌سرانجام رسیدن این دو مأموریت می‌شود، بلکه اغلب این را هم در گوشمان زمزمه می‌کند که عرضه‌ی هیچ‌کدامشان را هم نداریم. این کتاب صدای آن زمزمه را بلند می‌کند تا خوب بشنویمش - تا بتوانیم تصمیم بگیریم چه وقت این زمزمه را جدی بگیریم و چه وقت اهمیتی به آن ندهیم، چه کاری را انجام بدهیم و از چه چیز صرف‌نظر کنیم.



روزهای اول همه‌گیری کرونا، من و خانواده‌ام گاهی، فقط برای اینکه از خانه بیرون بزنیم، الکی برای خودمان کار می‌تراشیدیم و می‌رفتیم با ماشین چرخی می‌زدیم. همه‌مان گیج و کج‌خلق بودیم؛ بچه‌ها هدفون به‌گوش

روی صندلی عقب می نشستند و من به یکی دو جای نه چندان جذاب می بردمشان. یک روز بعد از ظهر، جدی جدی، آن‌ها را به بازدید از یک پارکینگ خیلی بزرگ و خالی بردم. آن روز، در اوایل آن بهار دلگیر، وقتی داشتیم به خانه برمی گشتیم پسر، که تقریباً سیزده سالش بود، یک دفعه از پشت سرم گفت «فکر کنم بزرگ‌ترین ترسم تو دنیا این است که گول بخورم و بروم برنامه 'دکتر فیل'» (به گمانم آن روزها از بس در یوتیوب می چرخید اسم دکتر فیل به گوشش خورده بود. در ضمن، باور داشتم و دلم به این خوش بود که خوب و بد را آن قدری از هم تشخیص می دهد که بداند چنین چیزی واقعاً بزرگ‌ترین ترسش نیست، اما به هر حال منظورش را می فهمیدم). خواهرش هم با اینکه فقط هشت سالش بود مدام ملاحظه دیگران را می کرد. یک دفعه همان‌طور که از پنجره به بیرون چشم دوخته بود و فکرش جای دیگری بود گفت «بزرگ‌ترین ترس من این است که کسی را اذیت کنم». درست است. به خوبی فهمیده بودند که باید در دو چیز احتیاط کنند: نه هالو باشند، نه حقه باز.

کودن

کودن‌ها ساده لوح‌اند؛ مهره‌های یک بازی ساختگی‌اند، سوژه شارلاتان‌ها. به تعبیر مردم سال‌های میانی قرن بیستم، آدم کودن کسی بود که باید آرایش می کردند، چون ممکن بود آن قدر ناراحت شود که کل بازی را خراب کند. فریب خوردن واقعاً حس مزخرفی است. ممکن است یک گوشه کز کنید و به حماقتی که کرده‌اید فکر کنید، به اینکه هم واقعاً باخته‌اید و هم از نظر جامعه بازنده‌اید. کودن یک جور قربانی است که میل شدیدی به بیزاری از خودش دارد.

۱. برنامه دکتر فیل برنامه‌ای به مجری‌گری روانشناس مشهوری به نام فیلیپ کالوین مک‌گراو است. او در این برنامه که هر روز بعد از ظهر پخش می شد به سؤالات روان‌شناسی و خانوادگی مردم پاسخ می داد [ویراستار].

برای آنکه ببینیم چه چیز تجربه حماقت را منحصربه فرد می کند، شاید بد نباشد آزمایش فکری مختصری انجام دهیم. تصور کنید یک روز بعد از ظهر از بانک به شما خبر می دهند که یک ساعت پیش، به طرز مشکوکی، ۲۰ دلار و ۵۰ سنت از حسابتان کسر شده است. برداشت حساب ظاهراً از طرف وبسایت EZGamezzzz.com است که شما تا حالا اسمش را هم نشنیده اید، چه برسد به اینکه اطلاعات کارت اعتباری تان را به آن داده باشید. کارمند پشتیبانی بانک می گوید که قطعاً کار یک شرکت قلابی است که احتمالاً هکرها را به صف کرده تا به طور تصادفی تعدادی عدد را پشت هم وارد کنند و لابد بالاخره یکی شان درست از آب درآمد. بانک تراکنش را لغو می کند و شما پولی از دست نمی دهید. خیلی هم خوب!

حالا ما چرا را کمی متفاوت تصور کنید. یک ساعت پیش اطلاعات کارت اعتباری تان را وارد کرده اید و برداشت ۲۰٫۵ دلار از حسابتان را تأیید کرده اید، اما نه برای اینکه به حساب EZGamezzzz.com واریز شود. نماینده خوش رو و جوان یک صندوق بین المللی حمایت از کودکان جلوی مغازه خواربارفروشی محله تان غرفه زده و از مردم می خواسته به «کارزار نجات کودکان از فقر تا سال ۲۰۵۰» ۲۰٫۵ دلار کمک کنند. شما معمولاً این کارزارها را جدی نمی گرفته اید اما این بار عکس ها تأثیرگذار بوده اند و جوانک پشت میز هم دوست داشتنی بوده، و شما هم که طبیعتاً از پایان دادن به فقر کودکان حمایت می کنید دست به جیب شده اید. وقتی از بانک اخطار می گیرید، متوجه می شوید یک جای کار می لنگد. گروه ایمیلی هم محله ای ها هم، با هشدارها که درباره خیریه کلاهبردار جلوی سوپرمارکت داده، بر شک شما صحه می گذارد. خیال می کردید دارید به کودکان محروم کمک می کنید، اما درواقع جیب یک شارلاتان را پر کرده اید. خلاصه ماجرا را به بانک می گویند و باز هم پشتیبانی بانک موافقت می کند جلوی برداشت پول را بگیرد. هیچ پولی از دست نمی دهید.

در هر دو حالت، تنها ضرر مادی شما دقایقی است که صرف صحبت تلفنی با پشتیبانی بانک کرده اید، که آن هم زحمت چندانی نیست. فرقی

ندارد قربانی تصادفی این کلاهبرداری باشید، یا با پای خودتان به دام افتاده باشید، در هر صورت عاقبت حساب بانکی‌تان یکی خواهد بود. اما این دو سناریو برای خیلی‌ها کاملاً فرق می‌کند. هک شدن کمی دلخور و کلافه‌شان می‌کند، اما باعث نمی‌شود خود را سرزنش کنند یا خجالت بکشند. حال آنکه فریب خوردن از جنبه عمیق‌تر و پیچیده‌تری ناراحت‌کننده است، درس عبرتی است که تا مدت‌ها پس از اصلاح حساب بانکی هم از یاد نمی‌رود. هم پای خودتان را وسط می‌کشد (عقلم کجا رفته بود؟ چطور چنین حماقتی کردم؟) و هم یک خطای نابخشودنی است. از بُعد اجتماعی هم همدردی اندک و سرزنش فراوانی نصیب احمق‌ها می‌شود. آشکارشدن حماقت، یا حتی فکرکردن به آن، حس عمیقاً آزاردهنده‌ای دارد.

قابل درک است که بخواهیم از احساسات بد دوری کنیم. بی دلیل نیست که در خانه‌تان را باز نمی‌گذارید یا پس‌انداز کل عمرتان را دم دست نمی‌گذارید: باید از چیزهایی که برایتان ارزشمندند حفاظت کنید. در روایت‌های عامیانه، هراشتباهی - اعم از سکه قلبی، EZGamezzzz، دکتر فیل - فرصتی برای عبرت گرفتن است. یک بار که سرتان به سنگ بخورد دیگر آن کار را تکرار نمی‌کنید. اما احتیاط بیش از حد هم معایبی دارد که کمتر درباره‌شان صحبت می‌کنیم. از مواجهه با کلاهبرداری چه درسی می‌گیرید، و دفعه بعد که بخواهید دست‌ودل‌بازی یا سعه صدر به خرج دهید آن درس چطور مانعتان می‌شود؟

من در رشته حقوق اسناد و قراردادهای تجاری تدریس می‌کنم و مدرک کارشناسی ارشد روان‌شناسی دارم، پس کاملاً برایم عادی است که مردم نگران خیانت دیدن باشند. یک سر اختلافاتی که در قراردادها بین افراد پیش می‌آید فریب خورده‌ها هستند، یا دست‌کم افرادی که وقتی معامله‌شان به هم می‌خورد احساس می‌کنند فریب خورده‌اند، پس حرفه من طوری است که هر روز با آدم‌های نگرانی سروکار دارم که احتمال دارد سرشان کلاه رفته باشد.

با این همه، علاقه من به مسئله فریب خوردن در اصل از وجه دیگر تحصیلاتم نشئت می‌گیرد. سال ۲۰۰۵ از رشته حقوق فارغ‌التحصیل شدم، اما آزمون وکالت ندادم و وکیل نشدم. حین تحصیل در دانشکده حقوق، فکرم بیشتر و بیشتر درگیر این موضوع می‌شد که مردم عادی حقوق و تعهدات قانونی‌شان را چطور ادراک می‌کنند. بعد از فارغ‌التحصیلی، به جای اینکه شغلی واقعی پیدا کنم، سه سال دیگر هم در دانشگاه ماندم و مدرک دکتری‌ام را در رشته روان‌شناسی تجربی دریافت کردم. به شدت کنج‌کار بودم بدانم مردم چطور تصمیم می‌گیرند از قوانینی تبعیت کنند که با تعهدات اخلاقی‌شان در تعارض هستند. مردم این‌گونه مشکلات را چگونه حل می‌کنند، و چه حسی نسبت به راه‌حل‌هایشان دارند؟

وقتی دانشجوی حقوق بودم یکی از چیزهایی که خیلی درباره‌اش صحبت می‌کردیم این بود که افرادی که قراردادی را نقض می‌کنند گناهکار نیستند. مباحث فلسفی، حقوقی و اقتصادی قراردادهای به ندرت به جنبه اخلاقی نقض قرارداد پرداخته‌اند. این بی‌اعتنایی، به محض اینکه از دانشکده حقوق بیرون بیایید، برایتان عادی می‌شود اما من بیرون از دایره وکلا کسی را نمی‌شناسم که بی‌اخلاقی در قراردادهایی که می‌بندد برایش عادی باشد. بیشتر مردم تخطی از قرارداد را عهدشکنی می‌دانند و این مسئله اخلاقی مهمی است. این مشاهدات محدود درباره تفاوت استدلال بر مبنای قانون و استدلال اخلاقی مردم عادی به موضوع اصلی پژوهش و سپس حرفه من تبدیل شد و جرقه‌اش فقط با یک سؤال زده شد: «نقض قرارداد به شما چه حسی می‌دهد؟».

قراردادهای فرضی مختلفی را به گروه‌های متفاوتی از آدم‌ها می‌دادم، از شرکت‌کنندگان آنلاین و دانشجویان حقوق گرفته تا آدم‌های همان اطراف دانشگاه. معمولاً از آن‌ها می‌خواستم داستان کوتاهی را درباره شخصیتی خیالی به نام «باب» بخوانند که برای جلاکاری کف پوش یا کار پیش‌پاافتاده

دیگری با کارفرما قرارداد بسته و حالا باید بین نقض قرارداد و ردکردن سفارش نان و آب‌دارتی که مشتری جدید به او داده یکی را انتخاب کند. از شرکت‌کنندگان می‌پرسیدم «اگر حتی پیش از آنکه پولی ردوبدل شده باشد، باب قرارداد را زیر پا بگذارد، دادگاه باید او را به پرداخت چقدر جریمه به مشتری اول محکوم کند؟».

دروهلۀ اول، افراد معتقدند بودند که باب باید جریمۀ هنگفتی بپردازد. گاهی افراد یک عدد می‌نوشتند و بعد باقی نقطه‌چین را با صفر پر می‌کردند، یعنی باب باید بابت قصور در جلاکاری کف‌پوش خانه‌ای میلیون‌ها دلار خسارت بدهد. در مجموع، ظاهراً افراد، علاوه بر طلب خسارت برای قربانی، خواستار مجازات متخلف هم بودند، چون همگی به شکلی هماهنگ مبلغی را برای خسارت تعیین می‌کردند که از خسارت متعارف قانونی بسیار بیشتر بود.^{۲۰}

سوژه‌ها بازخورد بی‌واسطه و مفصل هم می‌دادند. انتهای هر پرسش‌نامه کادر استانداری را برای «نظر یا سؤالات احتمالی» خالی گذاشته بودم تا اگر کسی خواست خراب‌بودن لینک پرسش‌نامه را اطلاع بدهد یا سؤالی به نظرش گنگ آمد، جا برای نوشتن داشته باشد. اما عدد قابل‌توجهی از پاسخ‌دهنده‌ها از آن کادر استفاده کردند که بگویند حتی فکر نقض قرارداد هم حسابی عصبانی‌شان کرده است. متن‌های بلندبالا و پرغلطی می‌نوشتند از این قبیل که «مشکل این روزهای آمریکا همین است. قدیم حرف آدم‌ها 'حجت' بود ولی حالا مردم به هم احترام نمی‌گذارند» یا «باب دارد به مشتری‌هایش 'خیانت' می‌کند». با کلی گیومه مواجه شدم.

افراد معتقد بودند که نقض قرارداد به منزله‌ی هالو فرض کردن دیگران است و خواسته بودند که فرد دسیسه‌کار توانش را پس بدهد. من به آن‌ها داستانک تقریباً کسل‌کننده‌ای درباره‌ی یک قرارداد کاملاً فرضی جلاکاری داده بودم، برای همین از دیدن آن همه خشم تحت تأثیر قرار گرفتم و البته خیلی هم هیجان‌زده شدم، چون حس می‌کردم دارم به جاهای خوبی می‌رسم.

من هم، مانند بسیاری از اهالی پژوهش، واقعاً داشتم به یک نتایجی می‌رسیدم اما نتایجم خیلی هم جدید نبودند. خصوصیات روحی آدم فریب‌خورده و تحقیرشده موضوعی بود که خیلی‌ها به آن علاقه داشتند، از جمله اروینگ گافمن که از مشاهدگان نام‌آشنای قرن بیستم در حوزه رفتار اجتماعی بود. گافمن کل نظریه‌اش را بر پایه فرضی ساده بنا کرده بود: افراد از اینکه رابطه‌شان با دیگران به هم بخورد بیزارند و پی‌بردن به فریب‌کاری طرف مقابل عاملی به شدت اخلاک‌گر است. خیلی دور از ذهن بود که گافمن در روان‌شناسی به جایی برسد، چون در اصل جامعه‌شناس بود و بخش زیادی از نظریه‌اش برآمده از علاقه قلبی‌اش به نمایش بود. «مدل نمایشی زندگی اجتماعی» حاصل گذراندن کودکی‌اش در میان هنرپیشه‌های تئاتری آماتور در شهر مانی‌توبا^۱ کانادا است. موضوعی ذهن گافمن را در تمام سال‌های کارش مشغول کرده بود: مردم برای آنکه آبرویشان جلوی دیگران نرود یا با حرف نابجایی دردرس به پا نکنند، حاضرند تا کجا پیش بروند؟ او البته دریافت که همین میل به تعاملات اجتماعی بی‌درس‌مردم را طعمه فریب می‌کند. این افراد، به جای آنکه موشکافی به خرج دهند، تصمیم می‌گیرند همراهی کنند یا مؤدبانه سر‌تکان دهند؛ همین می‌شود که دست‌آخر به یک خیریه قلبی کمک می‌کنند یا ملک مسئله‌داری می‌خرند. گافمن در سال ۱۹۵۲، وقتی هنوز دانشجوی کارشناسی ارشد بود، مقاله مختصری درباره هالوها در جهان اجتماعی پیرامونشان منتشر کرد، مقاله‌ای که عنوانش حقیقتاً گیرا بود: «تسلی ساده‌لوح: برخی ابعاد خوگیری به شکست»^۲.

این مقاله داستانی تمثیلی درباره عاقبت شیادی بود و سه شخصیت داشت: کلاهبردار، ابله و تسلی‌دهنده. کلاهبردار قربانی ابله خود را پیدا می‌کند و انتخاب می‌کند، معامله آن‌طور که باید پیش نمی‌رود. و بعدش چه می‌شود؟ گافمن در آغاز مقاله می‌گوید «در کلاهبرداری‌های تبهکارانه، قربانیان درمی‌یابند که به یک‌باره باید با فقدان منابع امنیت و جایگاه

1. On Cooling the Mark Out: Some Aspects of Adaptation to Failure

اجتماعی‌ای که قبلاً داشتندشان در نظرشان بدیهی بود کنار بیایند». ه. گافمن به نگرانی مهمی اشاره کرد: مردم از اینکه خجالت زده شوند بیزارند، برایشان شرم‌آور است که فریب بخورند. از طرفی، سرشت بشر جوری است که مدام فریب می‌خورد. آدم‌ها باید با این وضعیت کنار بیایند، اما چگونه؟

اینجاست که «تسلی» وارد عمل می‌شود. گافمن، که به وضوح از کارش لذت می‌برد، از کلاهبرداری می‌نویسد که «وقتی کار همدست‌هایش تمام می‌شود در مقام کسی که می‌توان نامش را تسلی‌دهنده گذاشت کنار ابله می‌ماند و فن دلداری را روی او اجرا می‌کند». روایت دیگری برای کودن تعریف می‌کند، از واقعیت‌های مسلم شرح معقولی ارائه می‌دهد تا او ناامید نشود. «برای فرد ابله، تسلی دادن به مثابه فرایند سازگاری با یک موقعیت دشوار است...»^۷.

تسلی‌دهنده گافمن مأموری بود که وظیفه داشت ابله را به آرامی با واقعیت تلخ روبه‌رو کند، او را با چرب‌زبانی ترغیب کند تا اجحافی که در حقش شده را بپذیرد و سکوت کند. شاید تسلی‌دهنده برای تسلی دادن ابله جایزه کوچکی هم برای او در نظر بگیرد، مثلاً تخفیفی ناچیز یا بن خرید برای دفعه بعد تا کمی از زهر آن شیادی را بگیرد. ابله که حالا دیگر آرام شده مجاب می‌شود که برود پی کارش. اخلال برطرف شده و سیستم صحیح و سالم است.

گافمن برداشتی منفعت‌طلبانه و فریب‌کارانه از پدیده تسلی در ذهن داشت که البته قابل فهم است. اما من، به عنوان روان‌شناس، برداشتی تکمیلی از این پدیده دارم. تسلی دادن لزوماً بار منفی ندارد و حتی لازم نیست که بین دو یا چند نفر باشد. گاهی خودم ترجیح می‌دهم معامله بدی را بپذیرم و حس خیلی بدی هم درباره‌اش نداشته باشم. شاید به یکی از اقوام پول قرض بدهم و او پول را پس ندهد؛ ممکن است احساس کنم به من خیانت کرده، اما بیشتر از اینکه توانسته‌ام کمکی به او بکنم به خودم افتخار می‌کنم. گاهی وقت‌ها می‌خواهم حس فریب خوردن را از خودم دور

کنم؛ گاهی وقت‌ها تسلی صرفاً برایم به مثابه نادیده‌گرفتن طرز فکری است که اساساً کمکی به من نمی‌کند یا ربطی به تحقق اهداف مهم‌ترم ندارد.

چرا باید احساس بلاهت کنم وقتی اصلاً ضرورتی ندارد؟

هیچ‌کس ذاتاً ابله نیست، بلکه گاهی ممکن است به اقتضای شرایط در دسته ابله‌ها قرار بگیرد. اگر موقع رانندگی به ماشین‌های دیگر راه بدهم و بگذارم جلوتر بروند کودکانم؟ اگر به کسی که در خیابان گدایی می‌کند پول بدهم، خیلی ساده‌ام؟ اگر به سرمایه‌گذاری پرخطری امید ببندم و به نتیجه خوبی نرسد، چطور؟ شاید من آدم هالویی باشم، حرفی نیست، اما شاید هم فقط راننده‌ای خونسرد باشم، یا خیری مهربان، یا سرمایه‌گذاری که قدرت ریسک زیادی دارد. همین شاید‌هاست که دل آدم را خوش می‌کند.

این جور تنگناهای پیش‌پاافتاده مدام سرراهمان قرار می‌گیرند و من که خودم را متخصص شناسایی احمق‌ها می‌دانم، درباره این خرده‌شیادی‌های روزگار داستان‌های زیادی شنیده‌ام. یک‌روز بعد از ظهر خواهرم، ایوی، که دست‌کم پانزده سال است دارد به حرف‌های من درباره فریب خوردن گوش می‌کند، با من تماس گرفت و ماجرای را تعریف کرد که دقیقاً نمونه بارز اوقاتی بود که خودمان را تسلی می‌دهیم. او که در ورمونت زندگی می‌کند برایم تعریف کرد که یک روز با شوهرش و دوستانشان مسافت زیادی را دوچرخه‌سواری کرده‌اند. اما ظاهراً دوچرخه‌سواری سخت‌تر از حد انتظارش بوده است؛ به عنوان پزشک متخصص سرطان آمادگی جسمانی خیلی خوبی داشته، اما آمادگی جسمانی دوچرخه‌سوارهای دیگر در حد و اندازه بازیکنان مسابقات سه‌گانه بوده است. دست‌آخر، سرازیر می‌شوند به داخل شهر کوچکی که فقط یک خواربارفروشی داشته و توقف می‌کنند تا کمی خوراکی بخرند. ایوی خیلی تشنه بوده و سرگیجه داشته.

«رفتیم داخل مغازه و دیدیم از این بقالی‌های عادی نیست؛ معلوم شد قیمت‌هایش در حد بالاشهر ورمونت است، حتی جای کامپوچای خانگی

هم می فروخت. یک نوشیدنی انرژی‌زای معمولی را می‌خواست شش دلار با من حساب کند».

اوقاتش تلخ بود. درست است، شاید گردشگرهایی که به ورمونت می‌آیند حاضر باشند شش دلار بابت نوشیدنی انرژی‌زا بدهند یا نیویورکی‌ها ممکن است شش دلار بابت نوشیدنی انرژی‌زا بپردازند و بعد یکی از آن برچسب‌های سفید و بیضی «ویرجینیا تک» بگیرند و روی شیشه اتومبیلشان بچسبانند. اما خواهر من که می‌داند این نوشیدنی شش دلار نیست! (به‌عنوان خواهر بزرگش، وظیفه دارم اشاره کنم که خود او هم ورمونتی نیست. نمی‌دانم چطور جلوی بعضی از اهالی اصیل و قدیمی ورمونت این‌همه ادعایش می‌شود، تازه بگذریم که در ایالت مین هم بزرگ شده. این محصول جذاب ورمونتی را دقیقاً برای من و خواهرم ساخته‌اند، چون هر دو می‌میریم برای چای کامبوچا).

ادامه داد که «خلاصه، آن لحظه حاضر بودم حتی صد دلار هم که شده پای آن نوشیدنی بدهم. یاد تو افتادم و با خودم گفتم 'چی کار دارم می‌کنم؟'». در هر صورت خودش را تسلی داده بود، نوشیدنی را خریده بود و تا خانه رکاب زده بود.

خطرات

تنگناهایی که ممکن است در آن‌ها حماقت کنیم فراتر از نوشیدنی و شیادی‌های ۲۰ دلاری هستند. گافمن دریافته بود که فریب خوردن به معنی «از دست دادن امنیت و جایگاه» است.^۸ برای آمریکایی‌ها معمولاً دشوار است که درباره مسئله جایگاه و سلسله‌مراتب اجتماعی بی‌پرده صحبت کنند؛ به نظرشان این کار سطحی و شرم‌آور است و با تصویر برابری طلبی که از خود دارند در تضاد است. اما هالوها، ساده‌لوح‌ها، بازیچه‌ها و کودکان معمولاً جایگاه اجتماعی فرومایه‌ای دارند و تهدید جایگاه هر فرد تهدیدی وجودی است. حماقت کردن اتهامی جدی است: شما با این کار خودتان را خوار و

خفیف می‌کنید و، از آن بدتر، با دست خودتان جایگاه اجتماعی‌تان را تنزل می‌دهید. فوقی ندارد حقه‌ها اختصاصی و آشکار باشند یا ساختاریافته و پنهان، حس خیلی بدی است که یک‌باره دوروبرمان را نگاه کنیم و با خود بگوییم «صبر کن ببینم، گولم زدند؟».

این ترس فزاینده می‌تواند به‌طور ناخواسته در مناسبات گسترده‌تر سیاسی و اجتماعی محرک نیرومندی باشد. از لحاظ رتوریکی، خطر فریب‌خوردن ممکن است - به‌شکل توهین یا تهمت - عیان باشد، ولی معمولاً پنهانی است؛ بیشتر به‌شکل حيله است تا پیکار علنی. ترسی که چنین خطری برمی‌انگیزد هم مؤثر و هم نامشهود است، بنابراین به‌راحتی می‌شود از آن به‌عنوان سلاح استفاده کرد. این نوع استفاده از خطر فریب‌خوردن قطعاً باید به چشم کسانی که اوایل قرن بیست‌ویکم شاهد سیاست‌های آمریکا بوده‌اند آشنا باشد، دوره‌ای که همه ما در نظام آموزشی پر از ارباب و عبرت یک نظام عوام‌فریب و حماقت‌هراس درس خواندیم. یکی از اصول سیاسی استوار دونالد ترامپ امتناع جدی خودش و ایالات متحده از حماقت‌کردن بود.

یکی از جوسازی‌های موردعلاقه ترامپ در کارزار انتخاباتی‌اش این بود که ترانه «مار» را دکلمه کند که اسکار براون جونیور، خواننده و فعال حقوق بشر، آن را سروده بود. این ترانه در اصل در رد نژادپرستی نوشته بود، اما ترامپ قصه روایت‌شده در آن را برای القای پیام کاملاً متفاوتی به نفع خود مصادره کرد. در این ترانه، زنی مار زخمی و سرمزده‌ای را پیدا می‌کند. مار التماس می‌کند که زن او را با خود به خانه ببرد. زن قبول می‌کند، ولی مار بی‌درنگ او را نیش می‌زند. زن دارد جان می‌دهد که مار این‌طور سرزنشش می‌کند: «تو که خوب می‌دانستی من مار هستم، نباید مرا به خانه‌ات می‌آوردی».

اگر به‌سوی کودکان، پناه‌جویان یا انبوه مهاجران دست یاری دراز کنید، هالو جلوه می‌کنید، نه قدیس. ترامپ ترانه «مار» را از سر عبرت‌آموزی می‌خواند: مواظب مارهای دوروبرتان باشید. اما خوب است کمی راجع به مارهای بخصوصی که ترامپ از آن‌ها حرف می‌زد تأمل کنیم. آن مارها شاید

تبهکار یا مدیر بهره‌کش نبودند، مارهایی که ترامپ درباره‌شان حرف می‌زد خانواده‌های بینوایی بودند که اغلبشان بچه‌دار و فقیر و مستأصل بودند و درخواست پناهندگی داشتند. این‌ها نه قدرت اقتصادی و سیاسی خاصی داشتند، نه بضاعت مالی. به نظر خیلی بعید بود که تهدیدی برای دیگران باشند. درواقع، تمرکز بر شیاد بودن ضُعبا از ترفندهای اصلی رتوریک این حوزه است. شیادانی که مردم بیش از همه از آن‌ها می‌ترسند و بیش از همه ممکن است بازخواستشان کنند آن‌هایی هستند که جایگاه فرد فریب‌خورده را تهدید می‌کنند و وضع موجود اجتماع را به خطر می‌اندازند.

مضامینی که در فصل‌های این کتاب مطرح می‌شوند از بحث فریب‌کارها و فریب‌خورده‌ها فراتر می‌روند و به قدرت اجتماعی و عاملیت اخلاقی می‌پردازند. رتوریک حماقت کارکردی دارد: سلسله‌مراتب اجتماعی را تهدید می‌کند. همچنین قدرتی هم دارد: مردم را واهی دارد به هر نحوی که شده تهدید را سرکوب کنند و از این طریق از سلسله‌مراتب محافظت کنند. القاکردن حس حماقت به آدم‌ها آسان است، و به محض القاشدن دیگر به سختی می‌شود انکارش کرد، ازاین‌رو این حس برای پردازش شناختی و تعاملات اجتماعی پیامدهای سنگینی دارد. ترامپ با توسل به داستان مارِ دغل‌کار توانست محبت غریزی آدم‌ها را بلاهت یا ساده‌دلی جلوه دهد.

ترس از احمقانه رفتارکردن است که مجبورمان می‌کند به بعضی‌ها اعتماد کنیم و از بعضی‌ها فاصله بگیریم؛ ما را متوجه سلسله‌مراتب می‌کند و بر تقسیم قدرت و جایگاه نظارت می‌کند. ساختار این ترس، به عنوان هراسی بیمارگونه، مشابه ترس‌های دیگر است؛ وقتی خرسی را می‌بینیم، احتمالاً واکنش ستیز یا گریزمان بیشتر شکل دیدن به خود می‌گیرد، ولی مابقی‌اش دقیقاً همان مجموعه‌غریزی است که شیوه واکنش آدم‌ها به شیادهای قریب‌الوقوع را هم تعیین می‌کند. «ستیز» غریزی است و در هر حیطه‌ای، از بازی‌های اقتصادی در آزمایشگاه‌ها گرفته تا خشونت خانگی و جنگ‌های مسلحانه، بروز می‌کند. فردی که حس می‌کند خطر

فریب‌خوردن تهدیدش می‌کند دست به مقابله به‌مثل می‌زند تا جلوی حمله به نظم اجتماعی را بگیرد.

باین حال، ناخوشایندترین حالت وقتی است که فرد ابله بعد از احساس خطر از طریق گریز یا پرهیز واکنش نشان دهد. چنین واکنشی به اندازه‌ستیز مهیج نیست، ولی مواقعی که از اعتمادکردن خیلی می‌ترسیم یا برای انجام کاری خیلی دودل هستیم، پیامدهای وخیمی هم دامن‌گیرمان می‌شود. خودداری از درگیرشدن می‌تواند به شکل ردکردن پیشنهادها، قطع همکاری، یا مقاومت در برابر بایدهای موردپسند جامعه، مانند بخشندگی و مهربانی، باشد. این میل توأم با نگرانی به عقب‌نشینی عواقب سیاسی و اجتماعی هم دامن‌گیرمان می‌شود، از پیامدهایش برای خدمات درمانی و بیمه‌های اجتماعی گرفته تا مهاجرت.

درون‌مایه‌های روان‌شناختی پرتکرار در این کتاب، اعم از کلاهبردارها، کودکان، جایگاه، قدرت، عاملیت، و اجتناب، یادآور برخی بحث‌های سیاسی آشنا و بعضی حکایت‌های فراموش‌شده عامیانه هستند. با نگاهی اجمالی به جامعه، حکایت‌های مربوط به فریب‌خوردن را همه‌جا می‌بینیم. از دید تحلیلی، سازوکار حماقت به ساخت اجتماعی جنسیت شکل می‌دهد؛ مفهوم سلطه و ضعف، زودباوری و زیرکی، برای زنان و مردان یکی نیست. این سازوکار بر خصومت نژادی حاکم می‌شود و بر سلسله‌مراتب نژادی تأکید می‌کند؛ به ما می‌گوید چه کسی را باور کنیم، از چه کسی بترسیم، و چه کسی را به سخره بگیریم. مضامین دغل‌کاری و ساده‌لوحی مدام در مباحث نژادپرستانه تکرار می‌شوند، معمولاً در این مباحث ادعاهای پیروزمندانه‌ای که عده‌ای را به لحاظ فکری دون‌پایه (هالوها) می‌نامند فرق چندانی با هشدارهای گزنده‌ای ندارند که «آن‌ها» (دسیسه‌بازها) را طالب پول و جایگاه سفیدپوستان معرفی می‌کنند. شایداً آشکار بر استنباط ما از پیشرفت اجتماعی تأثیر می‌گذارد؛ آیا به مساوات و برابری مقیدیم یا خودمان به نماد سوءاستفاده از امکانات بدل شده‌ایم؟ به تبع، افزایش ترس از

خطرات فریب خوردن از گروه‌های حاشیه‌ای باعث می‌شود کسانی که از کمترین قدرت برخوردارند بیش از همه مورد سوءظن و پایش مداوم قرار بگیرند، این را آدم‌هایی که مشمول معافیت مالیاتی هستند اما مالیات می‌پردازند، یا رانندگانی که به جرم «سیاه‌پوست بودن» جریمه می‌شوند، یا کارگران انبار که از طریق دوربین‌های مداربسته تحت نظرند می‌توانند تأیید کنند.

از طرفی، شیادی‌هایی هم، دست‌کم در نظام اقتصادی ما، هستند که اساساً -و تعمداً- باعث می‌شوند فرد فریب‌خورده خودش را تسلی بدهد. فریب‌کاری‌های زیادی هستند که مجبوریم از آن‌ها چشم‌پوشی کنیم، چراکه زندگی در این دنیا مستلزم کنارآمدن با بی‌انصافی‌های فراوانی است. تعجبی ندارد که وقتی شیادی سبب تقویت وضع موجود می‌شود دوست داریم نام دیگری روی آن بگذاریم. وقتی اعضای انجمن اخوت دانشگاه شما را که عضو تازه‌وارد گروه هستید آزار می‌دهند، رفتارشان را به حساب رسم انجمن می‌گذارید. اما وقتی جف بزوس در بحبوحه همه‌گیری جهانی میلیاردها دلار پول به جیب می‌زند، آن را پای نبوغ او می‌گذارید. وقتی بانک‌ها بابت برداشت اضافه از حساب هزینه اضافی طلب می‌کنند، آن را روال کار بانک می‌دانید. ترس از احمق جلوه‌کردن به طرز نامعقولی باعث می‌شود که به‌سختی بتوانیم نظام‌های استثماری را به نام اصلی‌شان بشناسیم: اگر شایسته‌سالاری شیادی باشد، دیگران درباره من چه فکری می‌کنند؟

هدف

کمک کنم یا نه؟ اعتماد کنم یا نه؟ فلان خطر را بپذیریم یا نه؟ اگر از افراد بپرسید که در موقعیت‌های بغرنج، مثل تنگناهای اقتصادی، اخلاقی و اجتماعی، معیار اصلی‌شان چیست، معمولاً به چیزی مانند شرافت اشاره می‌کنند. کدام تصمیم شرافتمندانه است؟ پاسخ‌دادن به این پرسش دشوار است: شرافت امر پیچیده‌ای است و دست‌یافتن به آن نیازمند درایت فراوان

است. آیا باید به صندوق حمایت از کودکان محروم کمک کنم؟ آیا باید به دخترخاله‌ام پول قرض بدهم؟ اگر معیارهای اخلاقی مشخصی داشته باشیم، در محذورات خانوادگی گیر افتاده باشیم، و مسائل پیچیده‌ای در کار باشد و نتوان عواقب کار را پیش‌بینی کرد، آن وقت احتمالاً پاسخ این سؤال‌ها نامعلوم خواهد بود. بیشتر تردیدهای اخلاقی احتمال خطا را افزایش می‌دهند.

در مقابل، باعث آرامش است که می‌توانیم به‌سادگی تشخیص دهیم که جایگاه چه کسی بالاتر است، و چه کسی دارد سر چه کسی چه کلامی می‌گذارد. من هم، مثل خیلی‌ها، مناسبات جایگاه اجتماعی را در هر موقعیتی با یک نگاه تشخیص می‌دهم (بعد از چهل سال آن قدر از اطرافم بازخورد گرفته‌ام که بتوانم حدس بزنم چه کسی اسمم را به خاطر می‌سپرد یا چه کسی برایم جا نگه می‌دارد، و می‌توانم تشخیص بدهم چه کسی دنبال توجه است و چه کسی بدون هیچ تلاش خاصی توجه دیگران را جلب می‌کند). به‌لحاظ روان‌شناختی، بدون اینکه حتی متوجه باشیم، ممکن است سؤال سخت‌تر را با سؤال ساده‌تری جایگزین کنم و، به‌جای اینکه ببینم چه چیزی تعهدات اخلاقی‌ام را برآورده می‌کند، دنبال چیزی بگردم که جایگاهم را ارتقا دهد. اگر کسی قرض بخواهد قبول نمی‌کنم، چون نمی‌خواهم فکر کند که ابله هستم. اگر کسی طلب بخشش کند روئرش می‌کنم، چون نمی‌توانم به او اجازه بدهم از اخلاق خوشم سوءاستفاده کند. شاید هم نه. فرقی ندارد که نظام ارزشی‌مان بر قاعده طلایی^۱ مبتنی است، یا بر دفاع از خودمان، یا انجام وظیفه، یا هر چیز دیگری؛ در هر حال وقتی با خطر فریب‌خوردن مواجه می‌شویم، به‌نوعی اصول اخلاقی‌مان را ارتقا می‌دهیم. می‌توانیم از خوف این تهدید بکاهیم، یعنی آن را جدی بگیریم اما با آن مانند متغیری از میان چندین متغیر برخورد کنیم، نه اینکه آن را باعث و بانی نهان زوال و تباهی بدانیم. می‌توانیم این تهدید را سلاحی در برابر

۱. قاعده‌ای که می‌گوید باید با دیگران همان‌گونه رفتار کنید که دوست دارید دیگران با شما رفتار کنند [مترجم].

پیشرفت جامعه بدانیم و سپس آن را خنثی کنیم. مقابله با ترس از حماقت پیام‌آور این است که عاملیت اخلاقی فراگیر امری شدنی است.

آشکارکردن ترس‌های نهفته‌مان قدرتی حقیقی و محرزر خود دارد؛ این کار مبنای شیوه‌هایی مانند درمان شناختی-رفتاری، تمرین‌های ذهن‌آگاهی، یا حتی تحلیل‌های هزینه-فایده است. خطر فریب خوردن خطری موزی و نامرئی است، فکرم‌ان را درگیر می‌کند اما حضورش را علنی نمی‌کند. این مسئله استدلال بر مبنای شرافت، یا حتی استدلال محکم، را در موقعیت‌های بغرنج بسیار سخت می‌کند. با این حال، گاهی هم الگویی پدیدار می‌شود و واقعیت‌های ناموزون اجتماعی ناگهان خود را با آرایشی می‌کنند و معنایی اجتماعی می‌یابند. اینجا دیگر مسئله ترس از آشفتن اوضاع یا شرمساری نیست، بلکه مسئله این است که حقه‌ای در کار است. به خودمان بستگی دارد که وقتی می‌خواهند فریبمان دهند چه تصمیمی بگیریم.

این کتاب با بحث درباره مفهوم فریب خوردن آغاز می‌شود و علت قدرتمندی آن را از لحاظ روان‌شناختی بررسی می‌کند. ردپای ترس از حماقت را در مطالعات رشته‌های دانشگاهی مختلف - روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، اقتصاد و حتی فلسفه - دنبال خواهیم کرد تا مجموعه‌ای از الگوهای رفتاری پیش‌بینی‌پذیر را نشان دهیم که نه تنها واکنش‌های انفرادی انسان، بلکه کشمکش‌ها و تعصبات افراد در سطح جامعه را هم شرح می‌دهند. کتاب با نگاهی به ملزومات تسلی‌یافتن و آنچه قرار است از تسلی‌عایدمان شود به پایان می‌رسد.



دو سال از آغاز همه‌گیری کرونا گذشته بود که دختر کلاس پنجمی‌ام در لیگ محلی بسکتبال دختران نه و ده‌ساله در فصل زمستان شرکت کرد. آن زمستان تجربه سرخوشانه‌ای برای همه‌مان - بچه‌ها، خانواده‌ها، مربی‌ها - بود. شرایط ایدئالی برای بسکتبال نبود؛ دخترها با ماسک بازی می‌کردند و فقط وقتی می‌خواستند در زمان استراحت کمی آب بنوشند آن را برمی‌داشتند.

اما این واقعاً نه برای خودشان و نه برای ما والدین اهمیتی نداشت؛ خیلی وقت بود که ندیده بودیم بچه‌هایمان بیرون از خانه بازی کنند، و حالا دیدن این صحنه برایمان مثل رؤیا بود. با ماسک کی‌ان ۹۵ و عینک بخارگرفته روی نیمکت‌ها می‌نشستیم و درست به اندازه بچه‌ها از لذت جنب‌وجوش بازی کیف می‌کردیم. برای تماشای مسابقه نیمه‌نهایی پسر نوجوانمان را هم با خود بردیم، خوشحالی به او هم سرایت کرد؛ وقتی خواهرش پرتاب پنالتی‌اش را گل کرد، از جا پرید و مشت‌هایش را در هوا تکان داد و بعد از ته دل خندید. اشک در چشم‌هایش حلقه زد.

نیمی از دخترها تازه‌کار بودند. قانون و مقررات بسکتبال را بازی به بازی و در لحظه یاد می‌گرفتند. خوشبختانه داورها سختگیر نبودند. اگر می‌خواستند خطاهایی مثل دبل و رانینگ را جدی بگیرند وقفه زیادی در بازی می‌افتاد، ولی هرازگاهی از یک نفر خطا می‌گرفتند. در بازی‌های اول، بازیکن خاطی معمولاً از مربی‌اش یا داور بابت سرپیچی از مقررات عذرخواهی می‌کرد. این کارشان ناشی از یک خطای مقوله‌ای جالب بود. توضیحش سخت است و علی‌رغم تلاش مربی‌ها برای توضیحش به بچه‌ها باز هم رخ می‌داد. خطاکردن واقعاً با تقلب‌کردن فرق دارد و نوعی قانون‌شکنی است که کاملاً محتمل است که مرتکبش شوید، ولی مگر نه اینکه خودتان هم باید برای پرهیز از خطاکردن تلاش کنید؟

هم‌زمان، مربی تیم دخترم سعی می‌کرد به بازیکنانش کمک کند که روی دیگر سکه را هم ببینند. بچه‌ها وقتی بازی به نظرشان منصفانه پیش نمی‌رفت خیلی سرخورده می‌شدند. نیمکت ذخیره‌ها پر می‌شد از هیاهوی بچه‌ها که معترض بودند داور خطای هل‌دادن یا دفاع دابل‌تیم یا هر چیز دیگری را نگرفته است. یکی از درس‌های مربی، که به نظرم می‌تواند معیار ورزش نوجوانان باشد، این بود: این منم که باید نگران این چیزها باشم، نه شما؛ شما لازم نیست کاری به این کارها داشته باشید، و نباید هم داشته باشید. دخترم از این حرف مربی‌اش خیلی خوشش آمده بود. نصیحتش را جدی گرفته بود و رها بازی

می‌کرد. این کار رقیب درست بود؟ این کارشان جوانمردانه بود؟ این خطا نبود؟ لازم نیست نگران این‌ها باشی! یک بار که، در رویارویی تن‌به‌تن، در مقابل قدبلندترین بازیکن لیگ دفاع موفقیت‌آمیز داشت، در راه خانه گفت «می‌دانی، حریف‌هایم تعجب می‌کنند که من کینه به دل نمی‌گیرم. تازه، می‌دانستی او الان توی تیک‌تاک من را دنبال می‌کند؟». تیمشان آخرین بازی حذفی را با نتیجه ۱۵ به ۱۶ باختی بود.

نکته این است که شما می‌توانید احساس فریب‌خوردگی کنید، اما نباید این‌طور باشد. مهم نیست واقعاً تهدیدی در کار هست یا نیست، مسئله این است که بدانید باید به کدام تهدید توجه کنید. احتمال احمقانه رفتارکردن نباید برای شما تبدیل به چالشی جدی شود. امیدوارم تشخیص سازوکار حماقت باعث شود بتوانید تصمیم بگیرید که چه چیز ارزش خطرکردن دارد، کدام روابط معنادارند، چه وقت در کاری شریک شوید و چه وقت اعتراض کنید یا، به عبارت دیگر، چطور در دنیایی که هر لحظه ممکن است در آن دست به حماقتی بزنید شرافتمندانه زندگی کنید.