

فهرست مطالب

۹	سخنی با خوانندگان
۱۷	پیشگفتار
۲۹	فصل ۱: حقیقتِ نسبیّت
۴۹	فصل ۲: مغالطه‌ی عرضه و تقاضا
۷۵	فصل ۳: بهای مبلغ صفر
۹۱	فصل ۴: هزینه‌ی هنجارهای اجتماعی
۱۱۳	فصل ۵: تأثیر برانگیختگی
۱۳۱	فصل ۶: مسئله‌ی پشت‌گوش‌اندازی و خویش‌داری
۱۴۹	فصل ۷: بهای سنگین مالکیت
۱۶۱	فصل ۸: بازگذاوردن درها
۱۷۵	فصل ۹: اثر توقع‌ها
۱۹۳	فصل ۱۰: قدرت قیمت
۲۱۵	فصل ۱۱: بافت منش ما، بخش یکم
۲۳۷	فصل ۱۲: بافت منش ما، بخش دوم
۲۵۱	فصل ۱۳: ماء‌الشعیر و ناهار رایگان
۲۶۵	بازتاب‌ها و حکایت‌هایی درباره‌ی برخی از فصل‌ها
۲۹۷	اندیشه‌هایی درباره‌ی بحران وام رهنی ناممناز و پیامدهای آن

سخنی با خوانندگان

خوانندگان گرامی، دوستان، و علاقه‌مندان به علوم اجتماعی

به نسخه‌ی بازبینی شده و گسترش یافته‌ی نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر خوش آمدید.

از نخستین روزهایی که به عنوان بیمار در بخش سوختگی بستری بودم،^۱ با تیزبینی متوجه شده‌ام که آدمی درگیر کارها و تصمیم‌گیری‌هایی است که اغلب از خردمندی به دورند، و گاهی از ایده‌آل فرسنگ‌ها فاصله دارند. در طول سال‌ها کوشیده‌ام که این اشتباهات احمقانه، بی‌معنی، عجیب، بامزه، و گاهی خطرناکی را که همگی ما انجام می‌دهیم درک کنم، به این امید که با فهمیدن عادت‌های عجیب نابخردانه‌مان، بتوانیم برای تصمیم‌گیری‌های بهتر، جلوی خودمان را بگیریم.

علاقه‌ی نظری و کاربردی من به نابخردی، مرا به حوزه‌ی نوظهور اقتصاد رفتاری کشاند، که در آن این عادت‌های عجیب را به عنوان عنصر بنیادی رفتار آدمی پذیرا شده‌ام. در پژوهش‌هایم، من به گستره‌ای از نقاط ضعف آدمی پرداخته‌ام، و پرسش‌هایی مانند این‌ها را پیش کشیده‌ام: چرا هنگامی که چیزی رایگان است، سخت هیجان‌زده می‌شویم؟ نقش عواطف در تصمیم‌گیری‌های ما چیست؟ پشت گوش اندازی چه بلایی سرمان می‌آورد؟ کارکردهای هنجارهای اجتماعی عجیب ما چیست؟ چرا با وجود شواهد و مدارک موجود، باز هم دست از باورهای غلطمان بر نمی‌داریم؟ کوشش در جواب دادن به این پرسش‌ها، ساعت‌های بی‌پایانی از سرخوشی را برایم به ارمغان آورده، و فهم تازه‌ی به دست آمده به دگرگون ساختن زندگی حرفه‌ای و شخصی من انجامیده است.

۱. برای اطلاعات بیشتر در این مورد، به پیشگفتار بنگرید.

آزمایش‌هایی که من و همکارانم انجام داده‌ایم، به ما کمک کرده‌اند بفهمیم که چرا شرکت‌کنندگان (در کل آدمیزاد، از جمله من و شما) نمی‌توانند به درستی بیندیشند. کوشیدن برای درک این‌که چرا ما این‌گونه عمل می‌کنیم، رضایت‌بخش بوده است، و در میان‌گذاردن یافته‌هایمان با کسانی که خود دل‌نگران تصمیمات‌شان هستند، لذت‌بخش.

با این همه، پیش از بحران مالی ۲۰۰۸، هنگامی که می‌کوشیدم پیامدهای ایده‌ها، آزمایش‌ها، و یافته‌هایمان را گسترش دهم، با موانع زیادی رو به رو می‌شدم. مثلاً، پس از سخنرانی در یک کنفرانس، مردی که او را آقای منطقی می‌نامم (آمیژه‌ای از افراد بسیاری که در طول سال‌ها با آنان بحث کرده‌ام) یقه‌ام را گرفت.

او، با دادن کارت ویزیتش به من گفت «از شنیدن درباره‌ی انواع مختلف نابخردی‌های کم‌مقیاسی که شما در آزمایش‌های خود نشان دادید، لذت بردم. آن‌ها بسیار جالب‌اند - داستان‌های جالبی برای میهمانی‌های کوکتل.» او مکثی کرد «ولی شما نمی‌دانید که اوضاع در جهان واقعی از چه قرار است. واضح است که وقتی نوبت گرفتن تصمیم‌های مهم می‌شود، همه‌ی این نابخردی‌ها از میان می‌روند، چون وقتی اوضاع واقعاً جدی باشد، مردم پیش از دست زدن به هر کاری، کاملاً گزینه‌های پیش‌رو را سبک سنگین می‌کنند. و قطعاً وقتی داستان بازار سهام باشد که همه‌ی تصمیمات اهمیت حیاتی دارند، خردمندی و اقتصاد مانند فرد استر و جینجر راجرز از هماهنگی بی‌عیب و نقصی برخوردارند.»

هرگاه که با این نوع انتقاد رو به رو می‌شوم، سعی می‌کنم که کمی ژرف‌تر بروم و ببینم چرا هر وقت مردم در بازار سهام دست به تصمیم‌گیری می‌زنند، باور به خردمندی سر بر می‌آورد. معمولاً طرف بحث من با شکیبایی می‌کوشد که طرز فکر خود را به من بقبولاند. آقای منطقی ادامه داد «متوجه نمی‌شوید هنگامی که پول زیادی روی میز هست، مردم با دقت زیاد درباره‌ی گزینه‌هایشان می‌اندیشند و بیشترین تلاش خود را می‌کنند تا به حداکثر سود دست یابند.»

در پاسخ گفتم «بیشترین تلاش به معنی توانایی گرفتن تصمیمات بهینه نیست. درباره‌ی سرمایه‌گذاران انفرادی چه می‌گویید که تمام پول خود را در سهام شرکت خودشان می‌گذارند، به سبد سهام خود تنوع کافی نمی‌دهند.^۱ و بخش عمده‌ای از دارایی خود را می‌بازند؟ درباره‌ی مردمی چه می‌گویید که به شصتمین تولدشان نزدیک می‌شوند و هنوز در حساب (k) ۴۰۱ بازنشستگی خود مشارکت نکرده‌اند؟ آنان دارند پول خود را از دست می‌دهند، چون می‌توانند تقریباً بی‌درنگ آن را، به همراه معادلش از سوی شرکت، برداشت کنند.» [۱]

او با بی‌میلی موافقت کرد «بسیار خب، درست است که گاهی سرمایه‌گذاران انفرادی اشتباه می‌کنند، ولی سرمایه‌گذاران حرفه‌ای باید، بنا به تعریف، خردمندانه عمل کنند زیرا با پول هنگفتی سروکار دارند و برای به حداکثر رساندن سود بازگشتی، پول گیرشان می‌آید. گذشته از آن، آنان در محیطی رقابتی مشغول به کارند که آنان را گوش به زنگ نگه می‌دارد و اطمینان می‌دهد که آنان همواره تصمیمات هنجارمندانه درستی خواهند گرفت.»

با چشمانی نیم بسته از او پرسیدم «آیا واقعاً می‌خواهید بگویید که تنها چون آنان برای بیشترین سود خود می‌کوشند، پس سرمایه‌گذاران حرفه‌ای هیچ وقت اشتباهات بزرگ نمی‌کنند؟»

آقای منطقی به آرامی پاسخ داد «نه همیشه، ولی در مجموع آنان تصمیمات هنجارمندانه درستی می‌گیرند. یک نفر در این جهت اشتباهی تصادفی می‌کند، دیگری در جهتی دیگر، و روی هم رفته، همگی این اشتباهات یکدیگر را خنثی می‌کنند - و قیمت‌گذاری در بازار را بهینه نگه می‌دارند.»

باید اذعان کنم که در این جا دیگر حوصله‌ام شروع کرد به سر رفتن.

۱. یکی از آموزه‌های عمده‌ی مالی آن است که تنوع‌بخشی اهمیت زیادی دارد. هنگامی که برای شرکتی کار می‌کنیم که از پیش سرمایه‌گذاری زیادی در آن کرده‌ایم، از نظر دستمزدمان، سرمایه‌گذاری بیشتر در همان شرکت از لحاظ تنوع‌بخشی بسیار بد است.

پرسیدم «چه باعث می‌شود فکر کنید که اشتباهات صورت گرفته از سوی مردم - ولو این‌که آن‌ها سرمایه‌گذاران حرفه‌ای‌اند - تنها تصادفی باشد؟ انرون را در نظر بگیرید. حسابرسان انرون درگیر ناسازگاری اساسی علایق بودند، که سرانجام به چشم‌پوشی (شاید بستن هر دو چشم، کیپ کردن بینی، و گرفتن گوش‌ها) از آنچه که درون شرکت رخ می‌داد، انجامید. یا درباره‌ی مشوق‌های مدیران مالی چه می‌گویید، که با سود بردن مشتریان پول هنگفتی به جیب می‌زنند ولی در صورت خلاف آن چیزی از دست نمی‌دهند؟ در چنین محیط‌هایی، هنگامی که مشوق‌های ناجور و ناسازگاری علایق شایع است، به احتمال زیاد آدم‌ها پشت سر هم اشتباهات یکسانی را انجام می‌دهند، و این اشتباهات یکدیگر را خنثی نمی‌کنند، راستش این اشتباهات از همه خطرناک‌ترند چون آن‌ها به هیچ وجه تصادفی نیستند، و روی هم رفته می‌توانند اقتصاد را از پا در آورند.»

اینجا بود که آقای منطقی آخرین تیر را از ترکش خردمندانه‌ی خود بیرون کشید و نیروی معامله به سود^۱ را به من گوشزد کرد - قدرتی جادویی که اثرات اشتباهات فرعی را حذف می‌کند و سبب می‌شود که بازار، در کل، خردمندانه بی‌عیب عمل کند. معامله به سود چگونه بازار را میزان می‌کند؟ هنگامی که بازارها آزادند و عاری از تنش - و حتی اگر بیشتر سرمایه‌گذاران نابخرد باشند - مجموعه‌ی کوچکی از سرمایه‌گذاران بسیار باهوش و خردمند از تصمیم‌گیری‌های بد دیگران بهره می‌برند (مثلاً شاید آنان دست به خریدن سهام کسانی بزنند که به اشتباه ارزش کمی برای آن قائل شده‌اند)، و در فرایند رقابت برای سهم بیشتری از این سفره پول زیادی به چنگ آورند و قیمت‌گذاری بازار را به سطوح خردمندانه و درست خود باز گردانند. آقای منطقی پیروزمندانه گفت «معامله به سود دلیل اشتباه بودن برداشت اقتصاد رفتاری شماست.»

بدبختانه، معامله به سود چیزی نیست که بشود به‌طور تجربی آن را آزمود، زیرا نمی‌توانیم یک نسخه از بازار سهام شامل آدم‌های معمولی مثل

شما و من، و یکی دیگر شامل آدم‌های معمولی به اضافه‌ی تعدادی از این سرمایه‌گذاران فوق خردمند خیلی خاص – سوپرمن‌هایی که هر روز دنیای مالی را از خطر نجات می‌دهند، ولی هویت واقعی خود را فاش نمی‌کنند – تهیه کنیم.

دوست داشتم به شما می‌گفتم که اغلب اوقات طرف بحث را به پذیرش دیدگاه‌هایم ترغیب می‌کنم، ولی تقریباً در همه‌ی موارد به وضوح معلوم است که هیچ کدام از ما نمی‌خواهد دیدگاه دیگری را برگزیند. البته هنگامی که با اقتصاددانان خردگرای دارای کارت ویزیت، که عدم پذیرش داده‌های تجربی من از سوی آنان تقریباً همسنگ با باور تقریباً دینی آنان به خردمندی است (نمی‌دانم اگر «دست نامرئی» آدم اسمیت شبیه خدا نباشد باید آن را چه بنامم)، به بحث درباره‌ی نابخردی می‌پردازم، دشوارترین چالش را پیش رو دارم. این ذهنیت پایه که به‌طور موجد از سوی دو اقتصاددان افسانه‌ای شیکاگویی، استیون لویت و جان لیست ابراز شده، بیانگر آن است که سودمندی عملی اقتصاد رفتاری در بهترین حالت ناچیز است:

شاید بزرگ‌ترین چالش پیش روی اقتصاد رفتاری، نشان دادن کاربردپذیری اش در جهان واقعی باشد. تقریباً در هر نمونه‌ای، قوی‌ترین مدرک تجربی به نفع ناهنجاری‌های رفتاری از آزمایشگاه بیرون می‌آید. ولی هنوز دلایل زیادی برای تردید داشتن در مورد این‌که چنین یافته‌های آزمایشگاهی را بتوان به بازارهای واقعی تعمیم بخشید، بر جای می‌ماند... مثلاً سرشت رقابتی بازارها، رفتار فردگرایانه را تشویق می‌کند و شرکت کنندگان با این گرایش‌ها را بر می‌گزینند. بنابراین در مقایسه با رفتار آزمایشگاهی، در هم‌آمیزی نیروهای بازار و تجربه، چه بسا از اهمیت این نتایج در بازارهای روزمره بکاهد. [۲]

با دیدن این نوع پاسخ‌ها، اغلب سرم را می‌خارانم و تعجب می‌کنم که چرا وقتی نوبت تصمیم‌گیری‌های مهم درباره‌ی پول می‌شود، این همه آدم هوشمند به این نتیجه می‌رسند که نابخردی از میان می‌رود. چرا آنان می‌انگارند که بنگاه‌ها، رقابت، و سازوکارهای بازار می‌توانند ما را در برابر

اشتباهات مصون سازند؟ اگر رقابت برای چیرگی بر نابخردی کفایت می‌کرد، آیا نباید دعوا و مرافعه‌های مسابقه‌های ورزشی، یا رفتارهای نابخردانه‌ی خودتخریبگر ورزشکاران حرفه‌ای را هم از میان می‌برد؟ چه چیزی در پول و رقابت هست تا آدمی را خردمندتر سازد؟ آیا مدافعان خردمندی بر این باورند که ما برای گرفتن تصمیم‌های کوچک در برابر بزرگ، و نیز برای سروکله زدن با بازار سهام، دارای سازوکارهای مغزی گوناگونی هستیم؟ یا این‌که آنان تنها از ته دل باور دارند که دست نامرئی و فرزانی بازارها، رفتار بهینه در هر شرایطی را تضمین می‌کند؟

به عنوان یک دانشمند اجتماعی، مطمئن نیستم که بهترین مدل توصیفگر رفتار آدمی در بازارها - اقتصاد خردگرا، اقتصاد رفتاری، یا چیزی دیگر - کدام است، و امیدوارم برای پی بردن به آن، تعدادی آزمایش انجام دهیم. بدبختانه از آنجا که اصولاً نمی‌شود هیچ آزمایش واقعی با بازار سهام انجام داد، نسبت به ایمان عمیق به خردمندی بازار سردرگم مانده‌ام. من حیران مانده‌ام که چگونه می‌خواهیم واقعاً بنگاه‌های مالی، سیستم قضایی، و سیاست‌هایمان را بر این پایه بنا نهیم.

هنگامی که با این پرسش‌ها کلنجار می‌رفتم، اتفاقی بسیار بزرگ رخ داد. اندکی پس از انتشار نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر در اوایل ۲۰۰۸، جهان مالی خرد و خاکشیر شد، مانند فیلم‌های علمی تخیلی^۱. آلن گرینسپن، رییس سابق بسیار مورد ستایش خزانه‌داری فدرال، در اکتبر ۲۰۰۸ به کنگره گفت که او از این‌که بازارها مطابق پیش‌بینی کار نمی‌کنند، یا آن‌گونه که انتظار می‌رود خود را خودکار درست نمی‌کنند «شوکه» (شوکه!) شده است. وی گفت که او در این فرض که سودجویی بنگاه‌ها، به ویژه بانک‌ها و سایرین، آن‌چنان هست که قادر به محافظت از سهامداران خود باشند، به خطا رفته است.

من هم به نوبه‌ی خود، از این‌که گرینسپن، یکی از هواداران خستگی‌ناپذیر آزادگذاری و کسی که به بازگاردن دست نیروهای بازار باور قلبی داشت، در

۱. فکر نمی‌کنم هیچ رابطه‌ی علی بین انتشار نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر و فروپاشی مالی وجود داشت، ولی باید اذعان کرد که همزمانی این دو رویداد تعجب‌انگیز است.

پیش روی همه اذعان می‌کرد که انگاره‌های او درباره‌ی خردمندی بازارها اشتباه بوده است، شوکه شدم. چند ماه پیش از این اعتراف، هرگز فکرش را هم نمی‌توانستم بکنم که گرینسپن چنین چیزی بگوید، سوای احساس محق دانستن او، احساس کردم که اعتراف گرینسپن گام رو به جلوی با اهمیتی است. هر چه باشد، می‌گویند گام نخست به سوی بهبودیابی، اذعان به داشتن مشکل است.

با این حال، از دست دادن وحشتناک خانه‌ها و مشاغل، بهای بسیار سنگینی بود برای آموختن این نکته که شاید ما آن گونه که گرینسپن و دیگر اقتصاددانان سنتی اندیشیده بودند، خردمند نباشیم. آنچه آموخته‌ایم آن است که تکیه کردن بر نظریه‌ی اقتصاد استاندارد به تنهایی به عنوان اصل راهنما برای ساختن بازارها و بنگاه‌ها، به راستی، خطرناک است. شوربختانه آشکار شد که اشتباهاتی که همگی ما می‌کنیم به هیچ وجه تصادفی نیست بلکه بخشی از وجود آدمی است. بدتر از آن، اشتباهات قوه‌ی داوری ما می‌تواند در بازار تلنبار شود و به سناریویی بینجامد شبیه به زمین‌لرزه، که کسی نمی‌داند اوضاع از چه قرار است. (آل راث، اقتصاددان هاروارد، و یکی از هوشمندترین آدم‌هایی که من می‌شناسم، این نکته را چنین خلاصه کرده است «در نظریه هیچ تفاوتی بین نظریه و عمل نیست، ولی در عمل تفاوت زیادی هست.»)

چند روز پس از ادای شهادت گرینسپن در کنگره، ستون‌نویس نیویورک تایمز دیوید بروک نوشت که اعتراف گرینسپن «... کفه را به سود گروهی آینده‌دار از اقتصاددانان رفتاری و دیگرانی سنگین کرد که دارند نظریه‌های پیچیده‌ی روانشناسی را به قلمرو سیاست عمومی می‌آورند. دست‌کم این افراد درباره‌ی این‌که چرا این همه آدم توانسته‌اند درباره‌ی ریسک‌هایی که می‌کنند دست به چنین اشتباه عظیمی بزنند، توضیحی پذیرفتنی ارائه می‌کنند.» [۳]

از قضای روزگار، چنین می‌نماید که انگار برخی افراد کم‌کم دارند می‌فهمند که مطالعه و بررسی اشتباه کم‌مقیاس تنها به درد گپ‌های سرگرم

کننده‌ی سر میز ناهار نمی‌خورد. من هم احساس بی‌گناهی و هم احساس آسودگی می‌کنم.

با این‌که اکنون دوران بسیار نا امیدکننده‌ای به‌طور کلی برای اقتصاد، و نیز برای تک‌تک ما است، تغییر موضع بخش‌گرینسپن برای اقتصاد رفتاری، و آنانی که می‌خواهند بیاموزند و شیوه‌ی اندیشیدن و رفتار کردن خود را دگرگون سازند، فرصت‌های تازه‌ای را فراهم ساخته است. از دل بحران، فرصت پدید می‌آید، و شاید این تراژدی سبب شود که سرانجام ما با ایده‌های تازه سازگاری پیدا کنیم، و – امیدوارم – شروع به بازسازی نماییم.

نوشتن کتاب در دوران وبلاگ‌نویسی و ایمیل واقعاً موهبتی است، زیرا پیوسته از خوانندگان بازخوردهایی می‌گیرم که سبب می‌شود درباره‌ی جنبه‌های گوناگون رفتار آدمی بیاموزم، بازنگری کنم، و به اندیشیدن دوباره دست بزنم. همچنین درباره‌ی پیوندهای بین اقتصاد رفتاری و آنچه که در بازارهای مالی در حال رخ دادن است، و نیز درباره‌ی موضوعات پراکنده‌ی مرتبط با نابخردی‌های روزمره، گفت و شنودهایی بسیار جالب با خوانندگان داشته باشم.

در پایان این کتاب (پس از مطالبی که از ابتدا در نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر وجود داشت)، تعدادی از بازتاب‌ها و حکایت‌هایی درباره‌ی برخی از فصل‌های کتاب، و نیز اندیشه‌هایی درباره‌ی بازارهای مالی را آورده‌ام؟ – چه چیزی ما را به این آشفته‌بازار کشاند، چگونه می‌توانیم از چشم‌انداز اقتصاد رفتاری به فهم آن نایل شویم، و چگونه می‌توانیم از دست آن رهایی یابیم. با این حال، نخست بیایید به کندوکاو در برخی از نابخردی‌هایمان بپردازیم.

پیشگفتار

چگونه یک جراحیت مرا به سمت نابخردی و پژوهش حاضر سوق داد؟

افراد زیادی به من گوشزد کرده‌اند که نگاه من به دنیا غیرعادی است. ۲۰ سال و اندی کار پژوهشی، به من این توانایی را بخشیده است که دریابم چه چیزی واقعاً بر تصمیمات زندگی روزمره‌ی ما تأثیر می‌گذارد (برخلاف آنچه که ما غالباً با اطمینان زیاد تصور می‌کنیم بر آن‌ها تأثیر دارد).

آیا می‌دانید چرا ما اغلب با خودمان عهد می‌بنسیم که رژیم غذایی را رعایت کنیم، ولی وقتی میز دسر را می‌بینیم دست و دل‌مان می‌لرزد و زیر قول‌مان می‌زنیم؟

می‌دانید چرا گاهی با شور و شوق چیزهایی را می‌خریم که اصلاً به دردمان نمی‌خورند؟

می‌دانید چرا وقتی آسپیرینی یک سنتی می‌خوریم باز هم سردرد راحت‌مان نمی‌گذارد، ولی با خوردن یک آسپیرین ۵۰ سنتی همان سردرد از میان می‌رود؟

می‌دانید چرا افرادی که از ایشان خواسته شده ده فرمان را به خاطر بسپارند، از کسانی که چنین نمی‌کنند، روراست‌ترند (دست‌کم درست بعد از آن)؟ یا این‌که چرا قوانین حفظ شرافت کاری، به واقع ریاکاری در محیط‌های کاری را کاهش می‌دهد؟

با به پایان رساندن این کتاب، پاسخ این‌ها و پرسش‌های متعدد دیگری را که بر زندگی شخصی، زندگی حرفه‌ای، و نگاه شما به دنیا تأثیر می‌گذارند، به دست خواهید آورد. مثلاً دانستن جواب مربوط به آسپیرین نه تنها بر شیوه‌ی

انتخاب داروها بلکه بر یکی از بزرگ‌ترین معضلاتی که جامعه ما بدان مبتلاست، یعنی هزینه و کارآمدی بیمه‌های درمانی تأثیر می‌گذارد. فهمیدن نقش ده فرمان در جلوگیری از ریاکاری شاید به ممانعت از کلاهبرداری بعدی شرکتی مانند انرون کمک کند. و پی بردن به دینامیک خوردن بی دلیل، بر هر تصمیم بی دلیل دیگری در زندگی مان - از جمله این که چرا پس انداز کردن برای روز مبادا اینقدر دشوار است - تأثیر می‌گذارد.

هدف من آن است که با به پایان رساندن این کتاب، به شما کمک کنم تا درباره‌ی شیوه‌ای که خودتان و اطرافیان‌تان رفتار می‌کنید بازنگری اساسی نمایید. امیدوارم که با عرضه‌ی گسترده‌ی وسیعی از آزمایش‌های علمی، یافته‌ها و حکایت‌ها که در خیلی از موارد بسیار سرگرم کننده‌اند، بتوانم شما را بدان کار ترغیب کنم. پس از این که شما با اشتباهات معین اسلوب‌مند - و چگونگی تکرار کردن دائم آن‌ها - آشنا شدید، تصور می‌کنم که دست به آموختن چگونگی پرهیز از برخی از آن‌ها بزنید.

ولی پیش از آنکه پژوهش شگرف، عملی، سرگرم کننده (و در مواردی حتی خوشمزه) خودم درباره‌ی خوردن، خرید کردن، عشق، پول، از زیر کار در رفتن، نوشیدن، راست کرداری، و دیگر جنبه‌های زندگی را برایتان بگویم، می‌اندیشم که بیان کردن ریشه‌های جهان‌بینی تا حدی نامتعارف من - و به تبع این کتاب - با اهمیت باشد. بدبختانه ورود من به این حیطه با حادثه‌ای در سال‌ها پیش آغاز شد که به هیچ وجه چیز خوشایندی نبود.

در عصر جمعه‌ای که می‌توانست چیزی عادی در زندگی یک سرباز هجده ساله باشد، همه چیز طی چند ثانیه به طرزی برگشت‌ناپذیر زیر و رو شد. انفجار یک خمپاره‌ی منور بزرگ منیزیمی، که برای روشن کردن شبانگاهی میدان رزم به کار می‌رود، به سوختگی درجه‌ی سه ۷۰ درصدی بدن من انجامید.

سه سال بعد را باندپیچی شده در بیمارستان گذراندم و گاه‌گذاری با لباس مخصوص چسبان و ماسکی که مرا به شکل اسپایدرمن در می‌آورد، سری به بیرون می‌زد. بدون آنکه بتوانم در فعالیت‌های عادی روزمره‌ی دوستان و

خانواده‌ام شرکت کنم، تا حدی احساس می‌کردم که از جامعه دور شده‌ام و در نتیجه شروع کردم به مشاهده‌ی فعالیت‌هایی که زمانی کار روزمره‌ام بود. انگار که از فرهنگ (یا سیاره‌ای) دیگر آمده باشم، شروع کردم به اندیشیدن درباره‌ی اهداف رفتار مختلف خودم و دیگران. مثلاً از خودم پرسیدم که چرا از دختری خوشم می‌آید ولی از دیگری نه، چرا روال روزانه‌ی من برای راحتی پزشکان طرح شده بود نه خود من، چرا سنگ‌نوردی را دوست دارم ولی از مطالعه کردن تاریخ بیزارم. چرا برایم خیلی مهم است که مردم درباره‌ی من چه فکر می‌کنند، و عمدتاً چه چیزی در زندگی هست که مردم را به پیش می‌برد و سبب می‌شود بدین گونه رفتار کنند.

در سال‌هایی که پس از آن حادثه در بیمارستان بستری بودم، به تجربیات گسترده‌ای درباره‌ی انواع مختلف درد دست یافتم و مدت‌هایی دراز در بین درمان‌ها و عمل‌ها به تأمل درباره‌ی آن پرداختم. در آغاز، عذاب روزانه‌ی من عمدتاً در «حمام» رخ می‌داد، و آن غوطه‌وری در محلول ضدعفونی کننده، برداشتن باندپیچی‌ها، و زدودن تکه‌های پوست مرده بود. وقتی پوست سالم است، ضد عفونی کننده‌ها سوزشی خفیف ایجاد می‌کنند و باندپیچی‌ها به‌طور کلی به سهولت کنده می‌شوند. ولی وقتی اندکی پوست باقی مانده یا اصلاً پوستی در کار نیست – چیزی که به دلیل سوختگی گسترده‌ی من وجود داشت – سوزش ناشی از ضدعفونی کننده واقعاً غیر قابل تحمل می‌شود، باندپیچی‌ها به پوست می‌چسبند و برداشتن (غالباً کندن) آن‌ها چنان دردی دارد که به وصف در نمی‌آید.

ابتدا با پرستاران بخش سوختگی صحبت کردم تا از شیوه‌ی درمانی آن‌ها سر در بیاورم. به‌طور متداول پرستاران یک تکه باند را در دست می‌گرفتند و تا جایی که می‌توانستند با سرعت آن را می‌کنند که به درد شدید نسبتاً کوتاهی منجر می‌شد؛ آن‌ها در حدود یک ساعتی به این کار ادامه می‌دادند تا این‌که تکه‌های باندپیچی برداشته می‌شد. وقتی این روند به پایان می‌رسید، سرتاپایم پمادمالی می‌شد و باندپیچی جدید روی آن می‌آمد و فردا روز از نو روزی از نو.

به سرعت متوجه شدم که پرستاران بر این باورند که کندن سریع باند که منجر به درد ناگهانی شدیدی می‌شد، نسبت به برداشتن آرام باندپیچی که شاید به چنین درد شدیدی منجر نمی‌شد ولی طولانی‌تر بود و لذا در کل دردآورتر، (برای بیمار) راحت‌تر است. گذشته از آن پرستاران به این نتیجه رسیده بودند که بین دو روش ممکن هیچ فرقی نیست: آغاز کردن از دردناک‌ترین قسمت بدن و رفتن سراغ قسمت‌های با درد کم‌تر؛ یا آغاز کردن از قسمتی که کم‌ترین درد را دارد و رفتن به سراغ آسیب دیده‌ترین بخش‌ها.

به عنوان کسی که عملاً داشت درد برداشتن باندپیچی‌ها را تحمل می‌کرد، من با عقیده‌ی آنان موافق نبودم (که اصولاً به صورت علمی نیز آزموده نشده بود). به علاوه در نظریه‌های آنان به مقدار ترسی که بیمار از فکر کردن درباره‌ی آن درمان پیدا می‌کرد؛ به دشواری‌های ناشی از تحمل کردن افت و خیز درد و طول زمان؛ به پیش‌بینی‌ناپذیری ندانستن این‌که درد کی شروع و کی آرام می‌شود؛ یا به مزیت‌های آرام بودن با امکان‌پذیری کاهش یافتن درد در طول زمان، هیچ توجهی نمی‌شد. باری در آن وضعیت درماندگی، تأثیر من بر شیوه‌ای که درمان می‌شدم ناچیز بود.

به محض این‌که توانستم برای مدت‌های طولانی از بیمارستان به دور باشم (پنج سال آزرگار هر از چند گاهی برای درمان و عمل به بیمارستان مراجعه می‌کردم)، در دانشگاه مشغول تحصیل شدم. در ترم اول، در کلاسی حضور یافتم که دیدگاه مرا نسبت به پژوهش عمیقاً زیر و رو کرد و عمدتاً آینده‌ی مرا رقم زد. کلاسی درباره‌ی فیزیولوژی مغز که توسط پروفیسور هانان فرنک تدریس می‌شد. گذشته از آنچه که پروفیسور فرنک درباره‌ی کارکرد مغز ارائه می‌کرد، برخورد وی با پرسش‌ها و نظریه‌های جایگزین چیزی بود که بیش از هر چیز دیگری مرا شیفته‌ی آن کلاس می‌کرد. در موارد بسیاری که من دستم را در کلاس بلند می‌کردم یا سری به دفتر وی می‌زدم تا تفسیری متفاوت را درباره‌ی نتایجی که وی ارائه کرده بود، پیشنهاد کنم، پاسخ او آن بود که نظریه‌ی من واقعاً امکان‌پذیر است (تا حدی محتمل، ولی به هر صورت امکان‌پذیر) و سپس از من می‌خواست تا آزمونی تجربی برای متمایز کردن آن