

شستشوی مغزی بخش پنجم:

مغز تنبل و یا مغز مقتصد:

"حزب به تو گفت که آنچه را که چشم‌ها و گوش‌هایت به تو دیکته میکنند را نا دیده بگیر. این آخرین و مهمترین فرمان آنها بود." جورج اورول 1984

همانطور که در بخش‌های قبلی دیدیم مغز برای تجزیه و تحلیل اطلاعات بیشماری که هر لحظه توسط حواس پنجگانه از دنیای بیرون میگیرد، چاره ای ندارد مگر آنکه تا حدود زیادی به حافظه خود و برنامه های از قبل تنظیم شده تکیه کند! اگر چه فرار مردی که یکبار توسط مار گزیده شده است از یک ریسمان سیاه و سفید، مضحک بنظر میرسد، اما چنین حرکتی میتواند جان وی را نجات دهد، تا اینکه مغز منتظر دریافت اطلاعات دقیق از چشم شده، و بخواهد فرد بر طبق آن اطلاعات آگاهانه تصمیم بگیرد که آن یک طناب بی آزار است و یا یک مار سمی. سیاست مداران، رهبران فرقه ها، و حتی یک فروشنده معمولی اجناس بنجل، بدون آنکه بلحاظ علمی بدانند چرا و چطور، نسبت به این ویژگی «تنبلی» و یا «مقتصد» بودن مغز و برنامه های از پیش تعیین شده آن آگاه هستند و میدانند چگونه از آن نفع خود استفاده نمایند.

وقتی مغز بوسیله اطلاعات زیادی به ناگهان بمباران میشود، بلافاصله به حافظه خود جهت یافتن پاسخ مناسب برای اطلاعات تکراری مراجعه میکند تا در نتیجه بتواند وقت و امکانات بیشتری را به تجزیه و تحلیل اطلاعات جدیدتر و نا شناخته تر اختصاص دهد. همچنین مغز جهت صرفه جویی در امکانات خود، از شیوه های دیگری مثل دنباله روی از دیگران که در زیر میآید استفاده میکند. شیدان بخوبی این شیوه ها را میشناسند و از آنها حداکثر استفاده را برای مخدوش کردن ذهن ما میکنند؛ و جالب اینستکه آخر امر ما احساس میکنیم که تمام تصمیمات اتخاذ شده توسط خود ما و بطور آگاهانه گرفته شده اند. به سخنرانی یک حقه باز توانا، یک رهبر فرقه، یک سیاست مدار زیر دست، یک فروشنده ماهر توجه کنید: متوجه میشوید که آنها بلافاصله ما را با اطلاعات زیادی بمباران میکنند. صحبت‌های آنان، شامل جملاتی طولانی، پیچیده و در عین حال جذاب و هر از چند گاه شامل بخش‌هایی است که مورد تأیید و تصدیق ما میباشد. مغز ما بطور خستگی نا پذیری سعی میکند تک تک آن جملات را که گاه "همه آنها جدید هستند را تجزیه و تحلیل کند، گاه" آنقدر مطالب جدید میباشند که نمیتواند از حافظه خود استفاده نموده و بعضی از مطالب را حذف می نماید، از طرف دیگر آنها بنظر جذاب میآیند و مغز نمیتواند بدلیل بی اهمیتی از آنها بگذرد. بنابراین بعد از کار زیاد و خسته شدن مغز، وقتی به جمله ای از طرف سخنران میرسد که آنرا قابل تأیید و تصدیق میبیند، بناگهان خود را رها کرده و بقیه جملات را با شنیدن یکی دو کلمه اول و آخر آنها مورد تأیید قرار میدهد. چرا که تصمیم گرفته که فرد مقابل فردی است قابل اعتماد و احترام و یا به عبارت دیگر طنابی است بی آزار و نه ماری سمی.²

دکتر سیال‌دینی در کتاب «تأثیر گذاری» در اینباره میگوید: "گاهی برای اتخاذ یک تصمیم در مورد یک کار و یا یک فرد، ما تمام اطلاعات موجود در آنمورد را در نظر نمیگیریم، بلکه بعضی همه آنها، داده ای را که بتواند گویای مجموعه آن اطلاعات باشد را مورد تجزیه و تحلیل قرار میدهیم. بررسی یک قطعه از اطلاعات از همه داده های موجود گرچه اغلب ما را در جهت درست راهنمایی میکند، اما ممکن است منجر به یک تصمیم گیری احمقانه شود. اشتباهاتی که وقتی بوسیله دیگران مورد استفاده قرار گیرد، میتواند از ما چهره ای مسخره و بدتر از آن را به نمایش بگذارد. ... ما ظرفیت و محدودیتهای خاص خودمان را داریم و برای بهترین نوع استفاده از امکانات محدود خود، ما گاه" باید از تجزیه و تحلیل اطلاعات پیچیده و وقت گیر، و تصمیم گیریهای سنجیده، به بخش اتوماتیک و ابتدائی مغز خود و تصمیم گیریهای (بلی و یا نه) پناه ببریم. {با دیدن طناب سیاه و سفید همچون هر موجود چهار پای دیگر بجای تجزیه و تحلیل، فرار را بر قرار ترجیح دهیم} ... ما معمولاً این شیوه تصمیم گیری را زمانی انتخاب میکنیم، که یا تمایل و گرایش از قبل نداشته باشیم، و یا وقت و انرژی کافی برای یک تجزیه و تحلیل کامل در آن شرایط را نداشته باشیم. در چنین شرایطی ما نمیتوانیم تمام اطلاعات موجود را تجزیه و تحلیل کنیم و یا منتظر حواس پنجگانه مان برای دریافت اطلاعات جدید باقی بمانیم."³

برای آنکه مغز در امکاناتش صرفه جویی کرده و سریعتر تصمیم بگیرد، وی اضافه میکند: "ما در مغز خود برنامه هائی از پیش طراحی شده داریم که معمولاً گرچه نفع ما کار میکنند، اما اهرم‌هایی که آنها را فعال کرده و قدرت تصمیم گیری مختارانه ما را مختل میسازند، میتواند در دست یک شید ماهر قرار گرفته و در زمانها و جاهای نا بجا فعال شوند."⁴

زندگی امروزه ما بیش از هر زمان دیگر پیچیده شده است، و ما هر چه که میگذرد وقت کم و کمتری برای فکر کردن و تصمیم گرفتن داریم. اینروزها حتی برای خرید یک نان ما دهها انتخاب داریم و باید فکر کرده و تصمیم بگیریم. ما برای هر چیز از نگاه کردن به تلویزیون گرفته تا خوردن و صدها کار دیگری که در طی شبانه روز انجام میدهیم با صدها و بلکه هزاران انتخاب جور و واجور روبرو هستیم و باید برای هر یک در جای خود تصمیم بگیریم. بنابراین باید راهی باشد که حتی المقدور بتوانیم بسیاری از آنها را بدون فکر کردن و تصمیم گیری آگاهانه انجام داده و وقت و انرژی خود را اختصاص به مسائل و تصمیم گیریهای مهمتر و جدیدتر بدهیم. دکتر سیال‌دینی در همان کتاب، با اشاره به این برنامه های از قبل طراحی شده میگوید: "خیلی عجیب است که علی رغم استفاده زیاد ما از این برنامه ها و اهمیت و نقشی که آنها در زندگی ما دارند، بیشتر ما خیلی کم درباره برخوردها و تصمیم گیریهای خود بخودی خود میدانیم. شاید این دقیقاً بدلیل خود بخودی بودن و عدم ورود تعقل در اتفاق افتادن آنان است که ما به آنها توجه کافی نمیکنیم. دلیل هر چه که میخواید باشد، این خیلی مهم است که ما یکی از ویژگیهای مهم آنها را تشخیص دهیم: و آن اینستکه، آنها خیلی ما را در مقابل افرادی که آنها را میشناسند، آسیب پذیر میکنند."⁵ رهبران فرقه ها بخوبی میدانند که مغز خسته، بدنبال راهی است که خود را از تجزیه و تحلیل هر اطلاعات دریافتی نجات دهد، و در نتیجه مغز بدنبال این برنامه ها خواهد رفت و بدون تجزیه و تحلیل تمام اطلاعات دریافتی، تصمیم خواهد گرفت. درست بهمین دلیل است که آنها عاشق حرف زدن زیاد، بکار بردن جملات پیچیده، و استفاده از زبان عجیب و غریب و بکار گیری اصطلاحات نو هستند و به این ترتیب هست که میتوانند حتی شایعات⁶ و اطلاعات کاملاً غلط را بعنوان حقیقت محض بخورد ما بدهند. مخلوط کردن اطلاعات غلط غیر قابل

چک در میان اطلاعات درست که مغز بلافاصله تشخیص میدهد و صحت آنها برایش مسجل است، استفاده از انگیزه ها و غرائز و پیش برنامه ها، از دیگر تواناییهای آنهاست که وقتی مغز ما خسته است آنها را بنفع خود بکار میگیرند. یکی از راههای نجات مغز، وقتی که خسته است و باید تصمیمات زیادی بگیرد، و بخودی خود ایده ای از قبل ندارد اینستکه از دیگران دنباله روی کند، اجازه دهید که من در این مورد بطور مفصلتر توضیح دهم، چرا که علم به این موضوع، نه تنها توسط رهبران فرقه ها بلکه توسط خیلی از سیاستمداران برای آنکه عقیده و نظر خود را بما تحمیل کنند، استفاده میشود.

دنباله روی:

آیا هیچگاه خود را وسط یک سوپر مارکت و یا فروشگاه بزرگ یافته اید که برای خرید کالائی با دهها انتخاب ناشناخته روبرو باشید؟ نه وقت کافی دارید که تک تک برچسبها را خوانده، آنها را با یکدیگر مقایسه کرده، فکر کنید و تصمیم بگیرید که کدامیک را بخرید، و نه به فروشنده اطمینان دارید که از او سؤال کنید. در چنین شرایطی مغز چکار میکند؟ از یکی از پیش برنامه های مهم خود استفاده میکند و آن **دنبال کردن** است: از مارکی که میشناسید و یا اسمش را شنیده اید و مثلاً "تبلیغ آنرا در تلویزیون دیده اید دنباله روی میکند. ممکن است حتی از شکل روی جعبه که شبیه چیزی خاطره انگیز و زیبا باشد که هیچ ربطی هم به محتوای آن جعبه ندارد انتخاب خود را میگزیند. بعضی وقتها هم به افراد دیگر نگاه میکنید که آنها کدام مارک را انتخاب میکنند و مغز شما هم بدنبال آنها رفته و همان مارک را انتخاب میکند. درست است ما در زندگی روزمره خود دانسته و یا ندانسته، به خیلی چیزها بلی میگوئیم بدون آنکه واقعا بدانیم به چه چیزی داریم آری میگوئیم، بعضی اوقات آری ما به تصمیمات خیلی بزرگ است که میتوانند زندگی ما را تغییر دهند، ما خیلی اوقات از دیگران دنباله روی میکنیم بدون آنکه آگاهانه متوجه آن باشیم اما ما از چه کسانی دنباله روی میکنیم؟

1 - **ما از کسانی که آنها را تایید میکنیم، عاشقشان هستیم و یا حتی دوستشان داریم دنباله روی میکنیم** "جذابیت فیزیکی: تحقیقات نشان داده است که ما بطور خود بخودی، صورت زیبای یک فرد را شاخص هوش، مهربانی و صداقت او میدانیم، حتی بیشتر، ما این قضاوت را بدون آنکه خودمان نسبت به آن آگاه باشیم انجام میدهیم. ... چنین برخوردی در دسته ای از برخوردها قرار میگیرد که دانشمندان به آنها «تاثیر هاله نور که بالای سر قدیس گذاشته میشود»⁷ میگویند. میگویند یکی از دلایلی که جان کندی به رئیس جمهوری آمریکا انتخاب شد، زیبایی و جذابیت همسر وی بود. در فرقه ها، معمولاً افراد دوست داشتنی در جذب افراد جدید موفق تر هستند و بهمین دلیل افراد جذاب و دوست داشتنی به این کار گمارده میشوند.

2 - **ما از کسانی دنباله روی میکنیم که شبیه ما باشند:** برای مثال اگر شما یک دانشجو هستید به احتمال زیاد حرف یک دانشجوی دیگر را خیلی راحتتر قبول میکنید تا فرضاً توصیه یک خانم خانه دار را. حتی بهنگام خرید از سوپر مارکت اگر ببینیم کسی هم تیپ و بلحاظ طبقاتی و یا اجتماعی شبیه ما خریدی میکند، خیلی محتمل است که از او تقلید کنیم تا کسی که اصلاً شباهتی بما ندارد. وقتی میخواهیم وارد یک رستوران جدید شویم اولین چیزی را که نظاره میکنیم بعد از احتمالاً لیست غذای آن، اینستکه چه کسانی در آن دارند غذا میخورند، آیا شبیه ما و یا جذاب هستند؟ درست بهمین دلیل است که افراد فرقه برای جذب نفرات جدید و یا جمع آوری کمک مالی، اگر به دانشگاه میروند خود را شبیه دانشجویان درست میکنند و وقتی به خیابان و منطقه ثروتمند نشین میروند کروات زده و لباس مرتب و نسبتاً شیک به تن میکنند. و وقتی کنار کلیسیا میایستند بمانند یک انسان خداپرست و مومن برخورد میکنند. ... در میان افراد غریبه ما از خانواده و دوستان خود تقلید میکنیم و حتی اگر دیگران هیچ شباهتی بما نداشته باشند ممکن است ما از همجنسان خود دنباله روی کنیم. بطور کلی ما بیشتر از کسانی دنباله روی میکنیم که بیشترین مشترکات را با ما در میان حضار داشته باشند. و باز بهمین دلیل است که دوستان و افراد فامیل ما بهترین افرادی هستند که میتوانند ما را به یک فرقه جذب کنند.

پل زدن و رابطه دوستانه و یا سازگاری (Bridging and Rapport): فرقه ها، سیاستمداران، و حتی بازرگانان، خیلی خوب نسبت به اهمیت شبیه بودن به مخاطب در امر تاثیر گذاری روی وی آگاه هستند، بنابراین اگر هم هیچ شباهتی به مخاطب خود نداشته باشند سخت سعی میکنند که راهی پیدا کرده و خود را شبیه وی سازند. برای مثال به او میگویند که پدرشان و یا مادرشان و یا یکی از اقوامشان همشهری وی است و یا او هم در همان مدرسه ای درس خوانده که مخاطب تحصیل کرده و ... به اینکار میگویند پل زدن. و معنی آن اینستکه واقعیتهای و با داستانی پیدا کنیم که بنوعی ما را به «طعمه» ما پیوند زند. همکار و دوست مشترکی پیدا کنیم، حادثه ای را پیدا کنیم که برای هر دو ما اتفاق افتاده است و یا میتوانیم آنرا به یاد آوریم، فیلمی و یا برنامه تلویزیونی ای که هر دو دیده ایم و یا حتی شباهت اسمی مخاطب با برادر فرضی مان. هر شباهتی میتواند ما را به مخاطب نزدیک کرده و شانس نفوذ ما روی وی را زیادتیر کند. در درس حرفه «مشتری یابی و برخورد با مشتریان» به دانشجویان آموخته میشود که: " ایجاد رابطه دوستی و یا سازگاری (Rapport) در ایجاد فضای اعتماد، اطمینان و همکاری، بین شما و مخاطبتان ضروری است، در چنین فضائی است که گارد بسته افراد باز میشود و میتوانند بدون هیچ قید و شرطی با شما رابطه برقرار کنند."⁸ در این درس ما میبینیم که برای جذب اعتماد افراد و قدرت تاثیر گذاری روی آنها به دانشجویان گفته میشود که: " برای ساختن یک رابطه محکم بین خودتان و مشتریهایتان باید با آنها رابطه دوستی و سازگاری ایجاد کنید. سعی کنید شبیه آنها رفتو نمائید، مثل آنها حرف بزنید، حرکات خودتان را شبیه آنها بکنید. وقتی که پل میزنید و یا ایجاد رابطه سازگاری و دوستی میکنید، همواره باید مثل مشتریتان فکر کرده و احتیاجات او را در نظر بگیرید. یک لبخند و یک دست دادن گرم میتواند فاصله ها را کوتاه کند. سازگاری و یا ایجاد دوستی و یا پلی که ما بین خودمان و مشتریمان ایجاد میکنیم در واقع نقش سیمی را ایفا میکند که باید تمام مکالمات ما با مخاطبمان از آن سیم عبور نماید."⁹ دفعه بعد که میخواهید جنس گران قیمتی را از یک فروشنده ماهر بخرید و یا در فرودگاه با یکی از اعضا فرقه ها روبرو میشوید، به دقت متوجه پل زدن

وی باشید، اینکه چقدر سعی خواهد کرد که نقطه مشترکی با شما پیدا کند، از شما میپرسد از کجا آمده اید و یا به کجا میروید، اهل کدام کشور و یا شهر هستید، شغلتان چیست و مجردید و یا متأهل ... بعد به داستانی که برای شما میگوید توجه کنید که چگونه قهرمانان آن داستان افرادی نظیر شما هستند، در سن، شغل، رفتار و یا تاهل ... به این توجه کنید که چگونه وی سعی میکند با لبخندش، رفتارش که خیلی شبیه شما میشود، سعی میکند شما را جذب نماید. و یا اینکه اگر هیچ نقطه مشترکی بین خودش و شما پیدا نمیکند چقدر سعی خواهد کرد که بین پیمایی که برای شما دارد با شما رابطه برقرار کند. برای مثال کسانی که برای مجاهدین در خیابانهای اروپا و آمریکا جمع آوری کمک مالی میکردند، به فردی معلم که برخورد میکردند اسامی معلمان اعدام شده را ردیف میکردند و در مقابل افراد خانه دار بحث از ظلمی میکردند که در مورد خانم خانه داری اعمال شده است.

3 - ما از کسانی پیروی میکنیم که فکر میکنیم ما را دوست دارند و یا حداقل بیشتر اوقات موافق ما هستند؛ بنابراین یکی از راههایی که میشود دیگران را وادار کرد که از شما دنباله روی کنند، اینست که نشان دهید که آنها را دوست دارید، به آنها علاقه دارید، خیر خواهشان هستید، و یا حداقل نشان دهید که به آنها و عقیده شان احترام گذاشته و در بیشتر مواقع موافق آنها هستید، حتی اگر هیچ یک از اینها واقعیت نداشته باشند. سیستم دفاعی ما خیلی در مقابل تعریف و تمجید ضعیف است. میشود گفت که همه ما بنوعی معتاد "تائید عمومی و یا اجتماعی هستیم" و وقتی میبینیم کسی ما را دوست دارد، ما با موافق است، از ما تعریف میکند، ما بندرت حاضر میشویم که علاقه و یا تائید و تشویق او را با مخالفت نشان دادن با وی و یا رد دعوتش، از دست بدهیم. درست بهمین دلیل است که فروشنده گانی که به درب منازل ما مراجعه میکنند با انباری از تعریف و تمجید وارد خانه ما میشوند، تعریف از ساختمان خانه، باغ و گل کاری آن و دکوراسیون داخلی، و اینکه چقدر بچه های ما با هوش هستند. حتی به یاد داشتن نام قربانی خود و دانستن اسامی نزدیکان وی در بسیاری مواقع معجزه میکند. این یکی از حقه های رهبران فرقه هاست که اسامی کوچک افراد و حتی اسامی نزدیکان طعمه خود را بخاطر میسپارند و یا در یادداشتی نزد خود نگه میدارند و ناگاه در میان جمعیت آنها را به اسم خطاب کرده و در صحبتهای خود با او یکسری اطلاعات شخصی او را به او یادآور میشوند. چنین حرکتی از جانب رهبر فرقه نشانگر اهمیت و علاقه ای است که او به فرد مربوطه دارد و در نتیجه خود بخود رضایت و تائید او را بدست میآورد. یاد میآید اولین بار که رجوی را از نزدیک دیدم از من حال و احوال همسر و فرزندانم را به اسم پرسید و این مرا بکل شوکه کرد که او چگونه در میان اینهمه پیروان خود و مشغله ای که دارد توانسته است اسم حتی خود مرا به یاد بسپارد چه برسد اسم همسر و فرزندانم را؟! بعد ها فهمیدم که این بخشی از کار منشی های اوست که چنین اطلاعات خصوصی از افراد را در وقت مناسب در اختیار او بگذارند، بهر صورت این خود را بصورت بخشی از ویژگیهای او نشان میداد که خیلی برای بخصوص افرادی که برای اولین بار با او روبرو میشدند جذاب بود.

تائید و یا پذیرش عمومی - دسته و گروه (Gang):

همانطور که گفته شد ما بنوعی و بمیزانی، معتاد تائید و یا پذیرش عمومی هستیم. "قاعده تائید و یا پذیرش عمومی و اجتماعی میگوید که یکی از راههایی که ما میتوانیم به قطعیت برسیم که چه چیز درست است و یا نیست، اینست که ببینیم چه چیز از نظر عموم مردم درست و یا نادرست است. این قاعده بخصوص بما کمک میکند که تصمیم بگیریم که چه رفتاری، در چه موقعیتی درست بنظر میآید. ... برخورد افرادی که در کنار ما هستند در پاسخ به این سؤال خیلی مهم خواهد بود. وقتی افراد زیادی یک کار را انجام میدهند، از نظر ما انجام آنکار چیز درستی است. ... موعظه گویان نو مسیحی (Evangelical preachers) بخوبی نسبت به این قاعده شناخت دارند و بهمین دلیل همواره در جلسات سخنرانی خود در میان جمعیت نوجه ها و یا ناقوس زنان (ringers) خود را دارند که در موقع مناسب شعارهای مناسب را داده، با صدای بلند حرفهای سخنران را تائید کرده و بهنگام کمک جمع کردن برای یاد دادن به اطرافیان کمک های بزرگ هدیه میکنند. برای نمونه محققین دانشگاه آریزونا آمریکا توانستند در میان اطرافیان بیلی گراهام (یکی از رهبران نو مسیحی آمریکا) نفوذ کرده و شاهد آماده سازیهای قبلی آنها برای یکی از جلسات صلیبی اش باشند. «وقتی قرار است که بیلی گراهام وارد شهری شود از قبل یک ارتش شش هزار نفره وارد آن شهر شده و همه آنها منتظر دستور هستند که در کجا تجمع کرده و نشان دهند که مردم بطور خودبخودی، برای استقبال از او به آنجا هجوم آورده اند.»^{10m}

سال 1364، یادم است که من از طرف مجاهدین، مأمور آوردن هواداران از منچستر و شهرهای اطرافش به لندن برای تماشای ویدئوی ازدواج رجوی ها شده بودم. درست بخاطر میآورم که آنزمان فصل امتحانات بود و بسیاری از هواداران ما دانشجو بوده و خیلی برایشان مشکل بود که برای یک یا دو روز درس و مشق را بکنار گذاشته و فقط برای دیدن یک ویدئو راهی لندن شوند. با هرکس در اینمورد صحبت میکردیم اولین چیزی را که مطرح میکردند این بود که چرا ما بجای اینهمه خرج و زحمت صحبت با آنها و برد و آورد آنها به لندن، از آن ویدئو یک کپی نمیگیریم و در همانجا به نمایش نمیگذاریم. من هم جواب این سؤال منطقی و اقتصادی را نمیدانستم و مجبور بودم در پاسخ جوابهایی من درآوردی تحویل آنها بدهم. اما جواب واقعی «تائید و یا پذیرش عمومی» بود. در منچستر و شهرهای اطراف آن ما نمیتوانستیم به اندازه کافی هوادار سنا گو (ناقوس زن) و شعار ده داشته باشیم که فضای هیجان آور مناسب را برای نمایش آن ویدئو ایجاد کنند. افراد نمیتوانستند آنرا همانند یک فیلم معمولی بدون کوچکترین هیجانی تماشا کرده و بجای قضاوت عاطفی و هیجانی از آن قضاوتی منطقی کنند. در نتیجه در خاتمه تماشای آن ویدئو آنها نمیتوانستند با سئوالات بیشتری بجای پاسخهای بیشتر در باره آن ازدواج سؤال برانگیز، روبرو شوند. {ازدواج مسعود رجوی با همسر مهدی ابریشم چی که با جلال و جبروت خاصی برگزار شد} ما برای غالب کردن آن حرکت بعنوان یک حرکت درست و عقلائی، احتیاج به یک فضای منفجر کننده داشتیم که تائید پر هیجان افراد، تمام شک و شبه ها را در جا بخشکاند. فضایی پر از هیجان، دست زندهای ممتد و شعار دادنهای پشت سر هم. فریادها و اشکها و ماچ و بوسه های صمیمانه افراد با یکدیگر. در چنین

شرایطی من از خود هیجان نشان میدهم که نشان دهم که موضوع را گرفته ام و همه چیز را فهم کرده ام. فرد کناری من هیجان و شعارهای مرا میبیند و برای عقب نیفتادن و خدای نا کرده خنگ و خرفت باقی نماندن شروع میکند شعارهای بلند تر و قرا تر از من داده و هیجانی بیشتر از خود نشان میدهد. من با دیدن هیجان او فکر میکنم که او چیزی را فهمیده که من هنوز نفهمیده ام و برای پنهان کردن نفهمی خود سعی میکنم شعارهای کوبنده تر و هیجانات شوراننده تر از خود نشان دهم. ... به این ترتیب جلسه انفجاری میشود و تائید عمومی، منطق کار و دلیل صحت آن شده و شکها بدون یافتن پاسخی منطقی تنها بدلیل حرکت جمعی محو و نابود میگردند.

"قاعده تائید عمومی، همچون سایر سلاحهای نفوذ و تاثیر گذاری، در شرایطی بهتر از شرایط دیگر کار میکنند. یکی از این شرایط «مطمئن نبودن» است. بدون هیچ شک و شبهه، وقتی مردم از چیزی مطمئن نیستند، خیلی بیشتر به برخورد دیگران با آن پدیده نگاه کرده و بر آن پایه تصمیم میگیرند که چگونه برخورد خود را تنظیم نمایند. اما، علاوه بر این یک عامل مهمتر دیگر که در این شرایط کار میکند «مشابهت» است. قاعده تائید عمومی موقعی بطور قوی عمل میکند که ما شاهد برخورد افرادی نسبت به آن باشیم که مشابه ما هستند.¹¹

"ظاهر" قاعده تائید عمومی آنقدر مهم و زمینه استفاده از آن بقدری پنهان است که میتوانست حتی در تصمیمات مرگ و زندگی ما هم تاثیر بگذارد. پروفوسود فیلیپ با یافته های خود نشان داده است که تبلیغ خودکشی توسط افراد متعدد و مشابه توانسته کسانی را که مشابه خود کشتی کنندگان بوده اند تشویق به انجام این امر بکند. چرا که آنها احساس کرده اند که خودکشی دیگر تابو نبوده و میتوانست تائید جمعی را داشته باشد.¹²

هیچ رهبر فرقه ای نمیتواند امیدوار باشد که به تنهایی، بطور منظم بتواند همه اعضا گروه خود را در همه موارد قانع ساخته و عقاید آنها را تغییر دهد. اما رهبران، بخصوص رهبران فرقه ای میتوانند، افرادی را نسبت به شعار خود جذب کرده و بعد با کمک آنها افراد دیگری را جذب نموده و با کثرت گرفتن پیروانشان جذب افراد جدید، آسان و آسانتر میشود. درست بهمین دلیل است که جذب فرد اول خیلی مهم است و معمولاً "وی در نزد رهبر فرقه جایگاه خاصی پیدا میکند. در مجاهدین این فرد که بعنوان اولین ستایش کننده مسعود رجوی شناخته شد، مریم بود که همردیف او و رهبر مشترک گروه گردید. با کمک وی او توانست افراد دیگری را به جرگه ستایش کنندگان خود کشانده و دیری نگذشت که توانست تمام اعضا سازمان را از هواداران و اعضا یک سازمان سیاسی تبدیل به پیروان فرقه ای خود کند. در هر مرحله انقلاب ایدئولوژیک شیوه کاریکسان بود: نخست وی سعی میکرد ایده ای را به نزدیکان خود فهمانده و آنها را وادار به پذیرش آن نظریه کرده و بعد با کمک آنها به دسته دورتری حمله میکرد و نهایتاً تمام اعضا را وادار به قبول آن عقیده مینمود.

مجدداً بهمین دلیل است که وقتی سیاستمداران و رهبران فرقه ای میخواهند یک سؤال مشکل آفرین را پاسخ گویند، سؤالی که در واقع جواب درستی برای آن ندارند، و یا میخواهند یک خبر مشکل آفرین را اعلام نمایند، آنرا در فضائی آرام و منطقی مطرح نمیکند، بلکه آنرا در جمع پیروان نزدیک خود بیان میکنند، جایی و زمانی که مطمئن باشند که آن نزدیکان با شعارها و دست زدنهای خود و نشان دادن هیجانات خویش به اندازه کافی صدای او را قطع میکنند که وی وانمود کند که حق مطلب را ادا نکرده و در عین حال موضوع آنقدر پذیرفته شده است که احتیاجی به بحث زلپتیر پیرامون آن نیست. به این ترتیب هر صدای مخالفی خفه میشود و افرادی که آن موضوع را نتوانسته اند قبول کنند، عدم پذیرش خود را دال بر نفهمی خود میگذارند و نه غیر منطقی و غیر عقلانی بودن آن موضوع و عقیده. بعکس اگر آنها نخواهند که مشکل و یا شک و ابهامی به دیگران سرایت کند، آنها فرد شک کننده را به تنهایی ملاقات کرده و سعی میکنند با بکار گیری حقه های دیگر نفوذ و تاثیر گذاری مشکل او را بطور فردی حل نمایند.

عضویت در دسته و گروه و یا گنگ (Gang): عضویت در گنگ و یا دسته و گروه انگیزه فوق العاده قوی ای در جذب افراد به یک فرقه است که من بطور مفصل در بخش بعدی درباره آن صحبت میکنم. اما بطور خلاصه عضویت در گنگ به فرد یک هویت جمعی میدهد، یک شخصیت تازه و یک حس مهم بودن. بخصوص اگر فرد از خود شخصیت قوی ای نداشته باشد و زندگی خود را بی حاصل دیده و یا در زندگی، خود را جزو افراد شکست خورده و نا موفق ببیند. حصول شخصیت، هویت، و حس مهم بودن، چیزهایی نیستند که فرد بتواند به راحتی از آنها چشم پوشی کرده و خطر جدائی و یا اخراج از گنگ را به جان بخرد. در این دوره و زمانه که مادیات زندگی اصل شده است، و بسیاری از جوانان ممکن است در رقابت برای پیشرفت مادی خود را ناکام دیده و احساس بی هویتی و بی شخصیتی بکنند، گنگ و عضویت در گنگ، بسته ای را به این جوانان میدهد که شامل تمام چیزهایی است که آنها در خواب و خیال میبینند. مهمتر از همه، رهبران فرقه ای و مخدوش کنندگان ذهن، با عضویت در گنگ به افراد جذب شده یک شخصیت و هویت جمعی میدهند که باعث میشود آنها بسهولت و سرعت و بدون آه و افسوس، شخصیت و هویت فردی خود را از دست بدهند و در اتخاذ تصمیمات و پذیرش اعتقادات جدید بجای تکیه به عقل و منطق و فرهنگ خود به برخورد جمعی گنگ تکیه نمایند.

کاتالیزورها و یا شتاب دهنده ها:

اگر چه بیشتر تکنیکهای نفوذ و تاثیر گذاری عقلانی هستند و یا با استفاده از مکانیسمهای صرفه جوئی مغز کار میکنند، با اینحال رهبران فرقه ها و کسانی که خواهان تاثیر گذاری روی ما هستند که عقیده و یا نظر آنها را قبول کرده و یا حداقل کالای آنها را بجای جنس دیگر خریداری نماییم، حقه های دیگری هم در آستین خود دارند. من این شیوه ها را که شتاب دهنده و یا کمک کننده راه های نفوذ و تاثیر گذاری هستند کاتالیزورهای نفوذ میخوانم: تعدادی از آنها که در این بخش به آنها اشاره خواهم کرد عبارتند از:

- 1 - تبلیغات
- 2 - هیپنوتیزم و یا فضای تخدیر کننده

- 3 - سمبلیها، علامتها و نشانه ها و لباس متحد الشكل
- 4 - اقتدار و اطاعات
- 5 - انطباق و یا تقلید از همقطاران؛ همرنگ جماعت شدن

تبلیغات:

" تمام تبلیغات باید عامه پسند باشند و سطح فهم آنها باید محدود به فهم پائین ترین لایه فهمی گروهی شود که مخاطبین تبلیغات هستند. " (نبرد من ، آدولف هیتلر)

" بی تردید تبلیغات از زمانی که انسان توانست بلحاظ جسمی و فکری به میزانی از تکامل برسد که بتواند از آن استفاده کند، وجود داشته است. قطعات هنری متعلق به ماقبل شروع تاریخ که در غار ها پیدا شده است و یا مجسمه ها، قطعات اسرار آمیز و جواهرات رنگارنگ که از اولین تمدنهای بشری بجای مانده نشانگر وسائلی هستند که کشیشها و حکمرانان آندوران بوسیله آنها قدرت و توان مافوق طبیعی خود را سعی میکرده اند تبلیغ نمایند." ¹³

کریستوفر پروانت (taworP rehpotrsirhc) و هاها لانگ (Haha Lung) در کتاب دانش سیاه و یا جادویی (kcalB ecneicS) بحث مفصلی پیرامون تاثیر فوق العاده تبلیغات در تاثیر گذاری روی ما جهت اتخاذ تصمیماتی دارند که در حالت عادی ما ممکن است چنان تصمیماتی را نگیریم. " امروزه تبلیغات یک عامل اصلی و پایه ای در هر بسیج نظامی است. اما لازم نیست که ما درگیر جنگ باشیم که تحت تاثیر تبلیغات قرار بگیریم. هر یک از ما بطور مدام در طی روز توسط تبلیغات مختلف بمباران میشویم، بعضی از آنها سیاسی هستند، بعضی مذهبی، و بعضی سنوآل برانگیز، مشکوک، و با اهدافی خطرناک ما را مورد حمله قرار میدهند. ... اما بسته به کسانی که مورد حمله تبلیغات هستند، یک حقه تبلیغی میتواند شامل نوعی پیشنهاد باشد که روی ضمیر ناخودآگاه ما عمل نماید، نوعی اقترا باشد، و یا شایعه ای باشد که هم روی فرد و هم جمع تاثیر می گذارد. به عبارت دیگر تبلیغات همان شایعه است که بشدت تقویت شده است. " آنها در ادامه اضافه میکنند: " تبلیغات معمولاً یکی از دو هدف زیر را دارد: **تبلیغات هماهنگ کننده**، به استفاده کننده از آن کمک میکند که بتواند مردم را در یک مورد خاص در جمعی قابل کنترل به نظم بکشد. بطوریکه آنها در یک مورد خاص عقیده ای مشترک پیدا کنند. چنین چیزی باعث میشود که تبلیغ کننده زمانی که محتاج کنترل آنهاست بتواند این امر را راحتتر انجام دهد. مثلاً " تمام انرژی و فکر آنها را بسمت دشمن جهت دهد. **تبلیغات تحریک آمیز**، ما را تحریک و یا تشویق میکنند که کار خاصی را انجام دهیم. هر دو نوع از تبلیغ ممکن است در موارد زیر بکار گرفته شوند:

- **ما در مقابل آنها:** هیچ راه وسطی وجود ندارد. آنها (دشمن) با ما فرق دارند. آنها مانند ما فکر نمیکنند، آنها ارزش زندگی و داشتن امکاناتی مثل ما و به اندازه ما را ندارند. (تصویری که رجوی از طرفداران حکومت در ما بوجود میآورد و یا تصویری که اسرائیل از فلسطینیها در مردم خود بوجود آورده است.)
- **تابو و ترور، نجس بودن:** آنها جنایت کرده اند، جنایت بر علیه بشریت. آنها فرهنگ ما را به بازی گرفته و کارهایی کرده اند که هم انسان و هم خدا را به خشم درآورده اند.
- **غلو:** تعداد کسانی که کشته شده اند و یا بوسیله دشمن مورد ظلم قرار گرفته اند چند برابر میشود تا موضوع را خیلی بدتر از آنچه هست نشان دهند. در این نوع از تبلیغات آمار و ارقام به سیخ کشیده میشوند. میگویند اگر اعداد را به اندازه کافی شکنجه دهید به هر چه که شما بخواهید اقرار خواهند کرد. (ده و صد برابر کردن کشته شدگان توسط دشمن و همچنین چند ده و یا چند صد برابر کردن حامیان خود)
- **شیطانی کردن دشمن:** دشمن انسان نیست. آنها جانوران بی خدا هستند، و یا مادون انسانیت میباشند. جنایات حیوانی آنها نافی لقب انسانی آنهاست. (بنابر این میتوان آنها را بی رحمانه کشت، بدون آنکه قاتل احساس گناه کند.)
- **خدا در طرف ماست:** ما خوب هستیم و آنها شیطانی. خدا ما را خیلی بیش از آنها دوست دارد.
- **عمل ما عکس الجنایات آنهاست:** آنها اول اینکار را با ما کردند و بنابر این حق ماست که عمل به مثل کنیم. اینجا در ضمن جایی است که میتوان تبلیغات دشمن را بر علیه خودش بکار بست. لغات و جملات خود دشمن را نقل کرده و از آن بِنفع خود استفاده نمود. آنچه که این نوع از تبلیغ را خیلی موثر میکند، اینست که تمام آن دروغ نیست و بخشی از حقیقت در آن نهفته است. انسانها مغز تنبلی دارند، وقتی بخشی از خبری را بشنوند که حقیقت باشد، زودی تصمیم میگیرند که تمام آن خبر حقیقت است. مخدوش کنندگان ذهن این را میدانند و در میان اخبار بزرگ غلط خود اخبار درست نازلی را بطور برجسته جاسازی میکنند و یا باصطلاح اخبار غلط بزرگ را در زورق اخبار درست نازل میپیچند و به این ترتیب خبر بزرگ غلط بسادگی توسط مردم بخیال درستی زورق آن پذیرفته میشود.

حقه های تبلیغی برای حصول اهداف فوق عبارتند از:

- **آیا میخواهید از گردونه {انقلاب، تکامل، راه خدا و مردم، ...} کنار گذاشته شوید؟** چنین جملاتی به بخشی از شخصیت ما بر میگردد که میخواهیم جزو جمع باشیم و نمی خواهیم تنها بمانیم.
- **حقه شاهد آوردن:** برای اثبات حرف خود گفته ای از فرد محترم و یا مشهور و شناخته شده مثل یک قهرمان جنگی، یک شهید، یک هنرپیشه معروف، یک قهرمان ورزشی، یک فیلسوف و یا دانشمند میآورند، کسانی که ما را تشویق به خرید جنسی و یا انجام عملی میکنند.
- **اسم و یا لقب بد روی افراد گذاشتن:** دادن القاب و یا صفاتی مثل کمونیست، {مرتجع، ضد بشر، ...} بی خدا، به دشمن دادن و یا آنها را با اسامی ای که شکل فحش و ناسزا دارند مخاطب قرار دادن.
- **حقه تعمیم دادن:** بجای ذکر یک نمونه مشخص و یا ارائه یک راه حل روشن و آشکار، حقه تعمیم دادن از هیجانات استفاده میکند و با جملاتی کلی و مبهم سعی میکند افراد را بسمتی که میخواهد بکشد. استفاده از مفاهیم کلی مثل عدالت، ارزشهای خانوادگی، حقوق بشر، و یا ارزشهای دیگر اجتماعی که هیجانات ما را به غلیان میآورند. ¹⁴

فرقه‌ها استاد تبلیغات هستند، هر چه بزرگتر باشند، ماشین تبلیغاتی بزرگتری دارند، تبلیغات آنها میتواند به بزرگی ماشین تبلیغاتی هیتلر، مائو و استالین باشد و یا به کوچکی یک فرقه محلی در یک شهر کوچک که تبلیغاتش منحصر به پخش تبلیغات کاغذی توسط پیروانش در خیابانهای شهر است.

بعد از انقلاب وقتی که برای مدت چند سال مجاهدین مجبور شدند سلاحهای خود را موقتاً بکنار بگذارند، چیزی را که بسرت یاد گرفتند، استفاده از معجزه تبلیغات بجای سلاح بود. آنها از تمام ابزار تبلیغاتی، نثر، شعر، ضرب المثلهای، عکس و فیلم و کاریکاتورها و اعداد و ارقام، برای رساندن پیامشان به مخاطبینشان حداکثر استفاده را کردند. در ماههای نخست بعد از انقلاب که آنها احساس نمیکردند که به اندازه کافی بزرگ هستند که بتوانند شرایط را خصمانه کرده و آغازگر یک جنگ ناخواسته بر علیه حکومت مردمی باشند، که البته معنی آن موخودشان از صحنه سیاسی و تاریخ نه بوسیله نیروهای «ضد خلق» و «ضد انقلاب» بلکه بوسیله مردم کوچک و بازار و گروههای انقلابی بود؛ آنها سعی میکردند که دشمنی و مخالفت خود بر علیه حکومت جدید و بخصوص رهبرش را آشکار نکنند. در عوض تبلیغات آنها سمت و سوی آنرا داشت که بطور غیر مستقیم و بتدریج روی ضمیر ناخودآگاه هواداران بالقوه اش، دانش آموزان و دانشجویان مدارس و دانشگاهها و روشنفکران خون بجوش آمده و باصطلاح انقلابی اثر گذارد. آنها دشمن خود را به اسم خطاب نکرده و آنها را با القابی چون «چماقداران»، «فالانژها»، «نوکران امپریالیسم» و نهایتاً «مرتجعین» خطاب میکردند. (سپاس است اسم مستعار روی جریانات و افراد گذاشتن، به آنها لقب دادن و صف آنها در مقابل ما را چیدن)

به این ترتیب ذهن و روح هواداران و اعضا به داشتن دشمنانی جانی و مکار آلوده میشد و صحنه آماده میگردد که روزی به آنها گفته شود که آن دشمن خونخوار و مکار و ... کیست. بعد از تثبیت چنین دشمنانی، تبلیغات آنها رفته رفته از بحثهای منطقی و عقلانی خارج شده و کم کم شکل عاطفی و هیجانی بخود گرفتند. (لطفاً از بخش قبلی به یاد آورید که هیجانات، بخصوص اگر بطور مستمر فرد تحت بمباران آنها باشد، تا چه میزان میتواند در تغییر عقیده افراد موثر باشند.) در نشریات هفتگی و بعضاً در تبلیغات روزانه خود نیروهای جذب شده جدید را با اخبار بعضاً درست و اغلب اغراق آمیز¹⁵، گاه ساختگی تحت بمباران قرار میدادند، اخباری که تماماً هیجان آور و احساسی بودند، اخباری شامل شکنجه و کشتار اعضا و هواداران توسط «مرتجعین». اخباری مثل: «مرتجعین چشم یک خواهر قهرمان را از حدقه در آوردند.»، «مرتجعین دارند راه را برای ورود مجدد امپریالیسم به خاک کشورمان هموار میکنند.» (ایجاد تابو و ترور و وحشت).

آنها بزودی برای گسترش و استمرار هر چه بیشتر اینگونه اخبار، هفته نامه خود را تبدیل به روزنامه کرده و نشریات بسیاری در کنار نشریه رسمی خود «مجاهد» برای قشرها و طبقات مختلف منتشر کردند. نشریاتی برای دانش آموزان و یا برای کارگران. ... آنها نشریات خود را در مغازه ها و کیوسکهای نشریه فروشی به فروش نمیرساندند، بلکه آنها توسط دانش آموزان دبستانها و دبیرستانها در خیابانها و معادین به فروش رسانده میشدند، این فروشندگان جوان که بعداً از جانب مجاهدین «میلیشیا» نام گرفتند بزودی خود از خبر رسان تبدیل به تولید کننده خبر شدند. بحث و جدل و برخوردهای فیزیکی هواداران حکومت و بعضاً گروه های دیگرو با آنها، باعث شد که بزودی این دختران و پسران جوان و بعضاً زیر ده سال، تبدیل به بزرگترین منبع خبر آور برای سازمان شوند. اما خبر کتک خوردن و ضرب و شتم و حتی کشته شدن این کودکان در خیابان پایان کار نبود، چرا که خبر بگونه ای ارائه میشد که ما فرض را بر این بگذاریم که این یک نمونه از صدها و هزاران نمونه بوده است. شایعه پراکنی در کنار اعلام اخبار درست و یا حداقل نیمه درست، استفاده از هیجانات و احساسات باعث میشد که تأثیر روحی و روانی این اخبار صد مقابل واقعیت آنها شود. این بدین معنی است که شما برای دادن یک خبر میتوانی آنرا در یک جمله کوتاه بیان کنی: مثل اینکه: " فلانی در خیابان فلان بهنگام کار فلان، بعد از درگیری لفظی با ... کتک خورده و یا حتی کشته شد." و یا میتوانی در باره آن به اندازه نیمی از یک نشریه مطلب نوشته، عکسهای فرد کتک خورده را بچاپ برسانید، بعد در هفته بعد با او در بیمارستان مصاحبه کنید، با دوستان او صحبت کرده و مصاحبه های آنان را به چاپ برسانید، عکس خانواده و مادر گریان او و پدر کارگر و خسته اش را به چاپ برسانید و ... به این ترتیب ضرب و شتم و یا حتی کشته شدن یک نفر تبدیل به یک بمب تبلیغاتی میشود که شما با ترکشهای هیجانی آن میتوانی تمام مخاطبان خود را بلحاظ روانی زخمی و مجروح سازید. ما با توجه به تاریخچه سازمان و مبارزات آنها بر علیه حکومت شاه و آمریکا، آنها را یک گروه انقلابی و حتی پیشتاز انقلاب دانسته و در نتیجه نشریه شان را از الف اول تا آخرین ی آن میخواندیم و طبعاً چون در تفکر ما «انقلابی» یعنی «خوب» و «راستگو» و «درستکار» بود، تمام مطالب آنرا به عنوان حقیقت و نه هیچ چیز دیگر قبول میکردیم، بخصوص اینکه همواره اخبار غلو آمیز و شایعات در زورق اخبار درست و واقعی پیچیده میشدند و بخورد ما داده میشدند. به این ترتیب رفته رفته در دلهای ما «خشم و عصبانیت» و «تنفرو انزجار» نسبت به «مرتجعین» که به جوانان کم سن و سال هم رحم نمیکند شکل میگرفت. (شیطانی کردن دشمن)

بدون آنکه فکر کنیم چه کسانی از این کودکان کم سن و سال سوء استفاده کرده و آنها را به خیابانها میفرست و اینکه آیا آنها این حق را دارند که از انسان و بخصوص کودکان بعنوان یک ابزار تبلیغاتی استفاده کنند و یا نه؟ اما این پایان کار نبود، چرا که همزمان تبلیغات استدلالی آنها هم کار میکرد و سعی میکردند ما را نسبت به آینده انقلاب و داشتن یک کشور مستقل، آزاد و دموکراتیک نا امید سازند. رفته رفته خشم ما از سمت «مرتجعین» متوجه دولت و حکومت میشد که یا نمیتواند و یا نمیخواهد پاسخگوی «جنایات مرتجعین» باشد. دیگر دشمن از یک شکل خیالی و با اسم مستعار داشت خارج میشد و شکل واقعی و حقیقی بخود میگرفت. دشمنی که ما از آن متنفر شده بودیم و آنرا عاملی میدیدیم که دارد کشور را بسمت نابودی میکشاند، دوباره دارد دیکتاتوری برقرار میشود و بزودی حتی کشور وابسته به امپریالیسم و آمریکا خواهد شد. (احساس خطر و مسئله مرگ و زندگی)

دیگر زمان معرفی علنی دشمن از طرف سازمان فرارسیده بود و کم کم در نشریات آنها ما با اخباری و یا حتی کاریکاتورهای روبرو میشدیم که علناً بیان کننده این بود که «مرتجعین = حزب جمهوری = حزب حاکم» و همانطور که شاهد بودیم بعد از شکست سازمان در سی خرداد، آنها انتقام خود را از این دشمن با انفجار دفتر مرکزی حزب و کشتن رهبر حزب، آیت الله بهشتی گرفتند. برای دیدن تأثیر تبلیغات، فقط به این نکته فکر کنید که اگر از روز اول آنها به ما میگفتند که منظور آنها از «مرتجعین»، «فالانژها» و یا «چماقداران» حاکمیت کشور و آنطور که بعداً اعلام کردند خود رهبر کشور و انقلاب است، نه تنها آنها نمیتوانستند یک نفر از ما را جذب خود کنند، بلکه نمیتوانستند تنفری که بعداً حداکثر استفاده را از آن کردند را نیز در دلهای ما

بکارند. اما بعد از سی خرداد تبلیغات مرحله به مرحله و حساب شده آنها کار خود را کرده بود و دیگر خیلی برای ما دیر شده بود که بفهمیم چه اتفاقی افتاده و چگونه ذهن ما نسبت به همه چیز مخدوش گردیده است. دیگر ما به این اعتقاد رسیده بودیم که مجاهدین طی چند سال اول نهایت صبر و شکیبایی را از خود نشان داده و «حتی یک تیر هم شلیک نکردند» و در عوض تعداد زیادی کشته و مجروح دادند و دیگر این حق آنهاست که دست به سلاح ببرند و حتی مردم را در نماز جمعه بقتل برسانند. (مقابل به مثل. ما گناهی نداریم و داریم جواب گلوله را با گلوله میدهیم)

حال ما را در مقابل این انتخاب قرار میدادند که طرف «انقلاب»، «مردم»، و «خدا» را خواهیم گرفت و یا طرف «شیطان» و «ضد مردم» را؟ (آیا میخواهی از جمع کنار بمانی؟ آیا میخواهی از تاریخ، انقلاب، و تکامل کنار گذاشته شوی؟) در اینجا بود که «شهادت» و صیقلنامه های آنان، شعر و شعارهای آنها، داستانهای هیجان انگیزشان که حکایت از قهرمانی شان میکرد و تحمل و بردباریشان زیر شکنجه و در گوشه زندان دائم بخورد ما داده میشد که تصمیم بگیریم که در کدام طرف میخواهیم باشیم؟ (شاهد آوردن)

بعدها دستگاه تبلیغاتی مجاهدین بلحاظ کمی و کیفی دستخوش تغییرات بسیاری شد، با استفاده از کمکهای صدام حسین در عراق توانستند رادیو و بعد تلویزیون خود را تاسیس کرده و کیفیت تبلیغات خود را اگر نه صد برابر بلکه حداقل دهها برابر کنند. آنها توانستند از تکنولوژی جدید از نوارهای ویدئو تا دی وی دی و اینترنت حداکثر استفاده را کرده و پیامهای خود را بشکل آهنگ، شعر، تانتر، رقص، آواز، و حتی طنز و برنامه های فکاهی، بخورد هواداران و اعضا بدهند.

تکنولوژی مدرن، تلویزیون، ویدئو، دی وی دی و اینترنت؛ در خدمت ماشین تبلیغاتی فرقه هج

مک کنا میگوید: " اینکه ما چه فکری درباره تلویزیون {و بعد از آن نوارهای ویدئویی و امروزه دی وی دی و اینترنت} داریم، بهر صورت احمق خواهیم بود اگر آنها را یک جعبه بی فکر بدانیم. دستگاه کنترل فکر ممکن است اسم درستی برای آن باشد. طبیعت تلویزیون بیشتر از هر چیز یک مخدر غالب شونده قوی است. کنترل مطالب آن، همنواختی مطالبش، و تکرار موضوعاتش، همه و همه آنرا تبدیل به یک دستگاه جبر ساخته است، دستگاه شستشوی مغزی و مخدوش کننده فکر و ذهن. تلویزیون یک حالت ترانس و یا خلسه در تماشایان بوجود میآورد که پیش شرط لازم برای شستشوی مغزی است." 16
دکتر لانگ میگوید: " فرقه ها بخوبی نسبت به قدرت بالقوه تلویزیون آگاه هستند. 17. تلویزیون و نوارهای ویدئویی {و امروزه دی وی دی و سی دی و استفاده از اینترنت که تبدیل به مهمترین منابع خبری و تفریح و سرگرمی برای بسیاری از جوانان شده اند} به آسانی میتوانند با ایده های دیگر روانی ترکیب شده و روی ضمیر نا خودآگاه انسان اثر گذاشته و مانند یک بخار جادویی خنثی کننده عمل نموده و قربانی را بیش از هر زمان دیگر پذیرنده پیامهای صحنه جادویی تلویزیون بکنند. بر طبق گزارش تیرماه 1354 (ه - ش) ژورنال آمریکایی هیپنوتیز کلینیک، تاثیر هیپنوتیزی (خلسه آور) نوارهای ویدئویی میتواند به قوی ای انجام همانکار توسط یک فرد زنده باشد. چنین نتیجه ای میتواند پاسخی باشد برای اینکه چرا فرقه های مذهبی و تحریک کننده مدرن به هوادارانی احتیاج دارند که حاضر به تماشای رهبر خود روی نوار ویدئوای برای ساعتهای بی پایان باشند." 18
استفاده از نوارهای ویدئوای تقریباً از شروع ارائه این اختراع جدید در بازار، توسط مجاهدین از سالهای میانه 1360 شروع شد. شاید یکی از نخستین ویدئو ها نمایش «عملیات انتحاری» مجید نیکو بود که در آن عمل تروریستی، وی آیت الله مدنی، امام جمعه تبریز و تعداد دیگری از حاضران را با عمل تروریستی- انتحاری خود به قتل رساند. 19 ویدئو های اولیه دیگری که آنها به نمایش گذاشته و در سطح وسیعی بین هواداران بخش کردند عبارت بودند از «اعدام یک مجاهد در زندان اوین» که مدعی بودند فیلم آن بطور مخفی از زندان خارج شده است و دیگر قدم روی «پیشمرگه های مجاهدین» در کردستان عراق بود، بدنبال آن نوارهای ویدئویی بمناسبتهای مختلف بسوی ما یکی پس از دیگری سرازیر شد. این نوارهای ویدئویی بسوی ما اعضا و هواداران تمام وقت، تقریباً تنها منبع اطلاعاتی، خبری و حتی تفریحی بودند، که در باصطلاح موقع خوردن چای و یا نهار و شام در سالنهای عمومی پایگاه ها به نمایش گذاشته میشدند. آنها نه تنها تاثیر زیادی روی ما اعضا و هواداران تمام وقت بلحاظ شستشوی مغزی داشتند بلکه تاثیر زیادی هم روی افراد در حال جذب داشتند. برای نمونه من بخاطر میآورم که آنها با نشان دادن ویدئو های فوق الذکر، در یکروز توانستند هواداران جدید زیادی را بخود جذب کرده و هواداران سابق را بخود نزدیکتر کرده و بسیاری از هواداران تشکیلاتی را وادار به پذیرش رفتن به عراق و شرکت در «نبرد مسلحانه» کنند.

خلسه، هیپنوتیسم؛ فضای خلسه آور و یا هیپنوتیسم کننده در جلسات عمومی:

" در این لحظه تمام حضار با صدائی آهسته، اما عمیق و همنوا، شروع کردن به گفتن بع! بع! ... بع! بع! بع! دوباره و دوباره، خیلی آهسته و با یک مکتب بین اولین بع و دومین، و با یک صدای زمزمه در میان آنها، بنوعی فضائی وحشت آفرین را بوجود میآوردند، در کنارش بنظر میرسید که پاهای برهنه به زمین خورده و صدای تام تام را بوجود میآورند. ... در یک لحظه ناگهان وینستون دید که خودش هم دارد مانند دیگران فریاد میزند و پاهای خود را بسختی بر زمین میکوبد. آنچه که وحشت آفرین بود، این نبود که در زمان دو دقیقه شعار نفرت، ما مجبور به تکرار و شرکت در آن بودیم، بلکه این بود که غیر ممکن بنظر میرسید که ما بتوانیم به آن نیبوندیم. بعد از سی ثانیه اول دیگر احتیاجی به تظاهر نبود. یک از خود بیخودی زشت و قبیح ترس و کینه و انتقامجویی، آرزوی کشتن، شکنجه کردن، خرد کردن صورتها با یک چکش، بنظر میرسید در شریانیهای افراد همچون یک جریان برق جاری میگردد و فرد را بر علیه اراده خودش وادار به فریادهای دیوانه وار میگردد. با اینحال این حالت عصبانیت و خشونت که افراد حس میکردند، یک هیجان بی هدف بود که میتوانست توسط مسئولین و رهبران {همچون یک لامپ در جای مناسب روشن و خاموش شود." جورج اورول؛ 1984

دکتر لانگ میگوید: " بدون آنکه خودتان بدانید و یا ندانید، شما تا کنون هزاران بار در حالت هیپنوتیزی می و یا خلسه آور قرار گرفته اید. هرگاه که در ذهن خود احساس خلأ میکنید و یا در بیداری به فکر و خیال پردازی میافزید، شما تحت تاثیر یک نوع از

هیپنوتیزم قرار گرفته اید. نود درصد مردم با قصد قبلی از طرف دیگران به درجاتی هیپنوتیزم میشوند؛ از این میان حدود ده درصد آنها تحت تاثیر بیشتری قرار گرفته و وارد یک حالت خلسه (Trance) میشوند.²⁰ درباره تاریخچه هیپنوتیزم وی اضافه میکند: «از دوران باستان، از شامانهای معبد اوراکل، تا روانشناسان دنیای مدرن امروز، شفا دهندگان اصولی ذهن و حقه بازان مخدوش کننده فکر، همه از هیپنوتیزم استفاده کرده و میکنند. بر طبق یک گزارش هیپنوتیزم توسط کیشیشان مبلغ از آسیا به اروپا آورده شد، آنها این تکنیک را از شامانهای آسیایی فرا گرفتند.²¹ از هر کجا که آمده باشد، کشیشان کلت باستان این مهارت را تحت عنوان «جذابیت (glamour)» داشته و آنرا تنها با بکار گیری لغات برای گیج وویچ کردن دیگران بکار میبردند. کسی که در غرب بعنوان کاشف هیپنوتیزم شناخته شده است، فردیست بنام مارکوس د پسیگار (Marquis DePuysegur) که شاگرد دکتر فرانس مسیمار (Dr. Franz Mesmer (1733-1851)) بوده است. مسیمار بر طبق تحقیقاتش روی یک نوع از حالت خلسه ابتدائی توانست «مغناطیسیم حیوانی (animal magnetism)» را بوجود آورد، که نوعی از هیپنوتیزم اولیه بود. دپسیگار تحقیقات معلم خود مسیمار را ادامه داده و در یک ویزیت با یکی از بیمارانش متوجه شد که وی به حالت خلسه رفته، حالتی مثل یک حالت هیپنوتیزمی واقعی. از اواسط قرن نوزدهم میلادی دیگر شیوه هیپنوتیزمی دپسیگار برای آرام کردن درد بیماران بهنگام عمل جراحی در لندن استفاده میشد. فروید بعد از مشاهده عکس العمل بیماران بهنگام یک خواب مغناطیسی، تنوری خود درباره ذهن غیر هوشیار را فرموله کرد. در سال 1852، جیمز براید (James Braid) یک محقق اصطلاح امروزی هیپنوتیزم را مطرح و عنوان نمود، تا آن زمان از هیپنوتیزم برای تفریح و سرگرمی و گاهاً مداوای بیماران استفاده میشد. امروزه هیپنوتیزم توسط مخدوش کنندگان ذهن برای مقاصد تاریک آنها استفاده میشود.²²

اینکه هیپنوتیزم چگونه کار میکند؟ وی اضافه میکند: «ما هنوز بدرستی نمیدانیم که مکانیسم هیپنوتیزم چیست. اما بهر حال میدانیم که موفق بودن آن بستگی به قدرت پیشنهاد دهندگی استفاده کننده اش دارد. لغت گیج شدن شاید لغت درستی برای بیان این حالت باشد، چرا که بهنگام هیپنوتیزم کنترل آگاهانه معمولی ما مختل میشود و یا به خواب میرود، در حالیکه بخش پائینی مغز که مسئول اداره بدن و ایجاد هیجانات است بکار خود ادامه میدهد. به این ترتیب مغز بجای فرمان گرفتن از بخش بالائی مغز شروع میکند به فرمان گرفتن از هیپنوتیزم کننده. سه عامل هیپنوتیزم را ممکن میسازد: نخست آنکه فرد هیپنوتیزم شونده وادار میشود که تنها به یک چیز {مثلاً} نوک یک مداد و یا حرکت یک زنجیر} توجه کند و تنها به آن فکر کند. بنابراین تنها یک نوع اطلاعات و تنها از یک منبع خیر رسانی به مغز اطلاعات رسانده میشود. اطلاعاتی که توسط هیپنوتیزم کننده کنترل میشود و وی رفته رفته قادر میشود که خیلی واضح واقعبیت را آنطور که میخواهد به مغز هیپنوتیزم شونده دیکته نماید. دومین عامل اینستکه هیپنوتیزم شونده به این پروسه و هیپنوتیزم کننده معتقد و یا به آن باور داشته باشد. نهایتاً برای آنکه این روش موفق شود، فرد باید اراده کند که بطور موقت منطق را کنار گذاشته و مغشوش شدن زمان و مکان را بپذیرد. برای مثال به فردی در این شرایط گفته میشود که عدد هفت را فراموش کند. وقتی که وی از خواب هیپنوتیزمی خارج میگردد و از او خواسته میشود که اعداد را از یک تا ده بشمارد وی بعد از گفتن شش خواهد گفت هشت و یا وقتی از او پرسیده میشود که چند انگشت دارد میگوید ده تا ولی وقتی که آنها را میشمارد چون عدد هفت را جا میاندازد به تعداد یازده میرسد و گیج باقی میماند که این انگشت یازدهم از کجا آمده است. هر گاه که بعد از یک خواب هیپنوتیزمی فرد با چنین مشکلی روبرو میشود سعی میکند یا یک دلیل منطقی برای آن جور کند و یا بکل آنرا فراموش نماید. به این اصطلاحاً منطق ترانس و یا منطق حالت خلسه میگویند و اغلب در پیروان فرقه ها دیده میشود که سعی بسیاری میکنند که رفتار و پیش گوئی های غیر منطقی رهبر خود و تراقصات رفتاری و گفتاری وی را منطقی جلوه دهند.²²

صدا و نحوه صحبت بعنوان کاتالیزوری قوی در امر تاثیر گذاری و نفوذ و ایجاد فضای هیپنوتیزمی:
"تاثیر گذاری روی توده ها، بجای نفوذ روی یک فرد، البته که مشگلتر است، اما بکارگیری لغات خاص، شعارهای مطرح شده، لحن و قوت صدا، و شرایط هیجانی و احساسی ایجاد شده، همه و همه بخشی از فضای هیپنوتیزمی هستند که کار را سهل خواهند کرد." (هنس هولزر. نیویورک: انتشارات هاوتورن 1966)

مکالمه و صحبت خیلی بیشتر از کلماتی است که ما برای ادای آنها بکار میگیریم. بکار گیری لغات تنها بخش کوچکی از بیان یک عقیده را تشکیل میدهند. تحقیقات نشان داده که در یک جلسه در مقابل گروهی از افراد، پنجاه و پنج درصد تاثیر گذاری به طرز تکان دادن دستها، نگاه کردنمان به مخاطبان و تغییراتی که ما در چهره و اندام خود بوجود میآوریم بر میگردد. سی و هشت درصد به لحن و شریک و ضعف صدایمان مربوط است، و تنها هفت درصد تاثیر گذاری، به موضوعی که میگوئیم مرتبط میشود.²³ اغلب رهبران فرقه ها برای هیپنوتیزم کردن قربانیان خود از ساعت زنجیر دار و یا نوک مداد و به چرخش درآوردن یک سکه استفاده نمیکنند، بلکه آنها از صدا، نحوه رفتار و حرکات خود برای هیپنوتیزم کردن پیروان استفاده کرده و آنها را وادار به پذیرش حرفهای خود به عنوان واقعبیت و حقیقت محض میکنند. دکتر لانگ میگوید: «تن صوتی ای که یک انسان استفاده میکند، علاوه بر نوع لغاتی که وی در صحبت خود بکار میبرد، خیلی بیشتر از معنی خود آن لغات مهم هستند. نزدیک چهل درصد تماس مکالمه ای ما با دیگران لغات بکار برده شده نبوده بلکه تن صدای ماست. برای مثال تن آرام صدا میتواند نشانگر ترس، توطئه و یا عشق و علاقه باشد. صدای بلند و تن قوی میتواند نشانگر اعتماد بنفس، و یا بالعکس یک شجاعت دروغین باشد. یک گفتار کوتاه و مختصر میتواند پرخاش به دیگران بوده و نشانگر بیصبری ما باشد. صدای ملایم میتواند دیگران را آرام کرده و تسکین بخش باشد.»²⁴ وی اضافه میکند: «مهمترین ویژگی یک حرکت هیپنوتیزمی، صدای هیپنوتیزم کننده است. صدای انسان بخودی خود میتواند نقش هیپنوتیزم کننده داشته باشد چرا که حرکت بخش پائینی مغز در گرو قدرت بیان بخش بالائی مغز است.»²⁵ برای درک قدرت تون صدا، و همچنین نحوه بیان یک داستان در تغییر یک انسان از فردی منطقی به شخصی هیپنوتیزم شده، ما تنها کافیست به سخنرانی های هیتلر {حتی بدون دانستن زبان آلمانی} گوش دهیم. یا بعنوان نمونه ای که خود من آنرا لمس نمودم، میتوانم شما را دعوت به گوش دادن دو سخنرانی رجوی کنم. نخست سخنرانی وی در امجدیه زمانی که هنوز در ایران بود تحت عنوان «چه باید کرد» است. در بخشی از این سخنرانی وی داستان یک دختر فلسطینی را به زبان عربی که شعر گونه بود خوانده

و آنرا به فارسی ترجمه می‌کرد، اما بیش از هر چیز لغات عربی این شعر ما را به حرکت در می‌آورد بدون آنکه معنی آنها را بدانیم. در حین خواندن این شعر فلسطینی، وی با بالا و پائین بردن صدایش، حرکت خاص دستها و بدنش، نگاه کردنهای گاه و بیگاهش به جمعیت، همه را به هیجان آورده و وادار به شعار دادن به نفع سازمان و بر علیه حکومت کرد. صحبت دوم وی بهنگام مراسم ازدواج وی با همسر سومش بود، جائیکه وی میخواست همه ما را به هیجان آورده تا این وصلت را به عنوان آغازگر «انقلاب ایدئولوژیک» سازمان پذیرفته و بجای شک و تردید به وی، او را بعنوان رهبر مطلق سازمان قبول نموده و تکمیل شدن دگر دیسی سازمان به یک فرقه را پذیرا شویم. در بخشی از این صحبت وی شروع کرد به تعریف داستان سی مرغ و آنقدر با بالا و پائین بردن صدا و حرکت دستها و پا شدن و نشستهای بموقعش داستان را مهیج کرد که تمام افراد به هیجان آمده چه در خود آنجلسه و چه ما که ویدئوی آنرا تماشا می‌کردیم بعد از اتمام داستان حداقل برای مدت نیم ساعت شعارهای مختلف داده و از جمله «ایران- رجوی، رجوی-ایران» و یا «با مسعود، با مریم می‌جنگیم تا آخر» می‌گفتند و می‌گفتیم.

بیشتر رهبران فرقه ها ز تنها از خیره شدن چشم، لمس کردن مخاطبین²⁶، بالا و پائین بردن صدای خود و هنر داستانسرایی خویش، سئوالات گاه و بیگاه میهم و گیج کننده خود از حضار، برای خارج کردن اعضا و هواداران از دنیای واقعی، و پذیرش بی منطقی بجای منطق استفاده میکنند²⁷، بلکه آنها را وادار به تکرار شعارهایی ریتماتیک و برای مدت طولانی و احتمالاً با دست زدن و پا کوباندن کرده و با طولانی کردن هر چه بیشتر این فضا، آنها را وارد شرایطی خلسه آور کرده و بخش عقلانی و منطقی آنها را مختل نموده و باعث میشوند که هر عقیده نوعی را پذیرا گردند.

سینگر در تعریف یک فضای هیپنوتیزمی و یا خلسه آور می‌گوید: "هیپرونتیلیشن یا حالت تند نفس کشیدن (Hyperventilation) به حالتی می‌گویند که بوسیله نفس کشیدن عمیق و مکرر به‌مراه آه کشیدن بوجود می‌آید. چنین شرایطی به راحتی با مجبور کردن مردم به شعار دادنهای مکرر و بلند بوجود آمده و تشدید میشود. شعارهایی مثل «ما رهبران را دوست داریم»، ... { و یا آنطور که در مجاهدین معمول است حتی نیم ساعت و یا یک ساعت شعارهایی مثل «ایران رجوی- رجوی ایران» و یا «با مسعود با مریم می‌جنگیم تا آخر» و یا «مریم مهر تابان می‌بریمش به تهران» و ... را تکرار کردن و به‌مراه آن دستها را بطور مرتبی بالای سر بهم زدن و یا پاها را بشکل ریتماتیک بر زمین کوبیدن} تکرار این شعارها، حرکات موزون و تکراری مثل دست زدن به‌مراه شعار دادن، همه اینها باعث میشود که فرد از حالت معمول خود آگاهی خارج شود. به نظر من تعدادی از سخنرانی رهبران فرقه ها و نحوه شعار دادن اعضا آنها فضایی را ایجاد کرده و میکنند که در دسته بندی حالت ترنس و یا خلسه جای می‌گیرند. برای نمونه یکی از دانشجویان من که فارغ التحصیل شده، مقایسه ای کرد بین یک نوار صوتی سخنرانی یک رهبر کریسماتیک فرقه ای با یک نو مسیحی مبلغ تلویزیونی، و یک رهبر مذهبی کلیسای مردمی، وی بدنبال یافتن کیفیت‌هایی بود که حکایت از ترنس می‌کردند. یافته های وی نشان داد که سخنرانی رهبر فرقه و نو مسیحی تلویزیونی در لحن و گفتارشان کیفیت هیپنوتیسمی بیشتری داشت تا رهبر مذهبی یک کلیسای معمولی. تکرار یک جمله بارها و بارها، ... بطور یک صفحه سخنرانی را میتوان با بیان داستانها و نقل قولهای متعدد از کتاب مقدس تبدیل به یکساعت و بیشتر سخنرانی بکنند. صحبت‌هایی که مغشوش کننده ذهن هستند بطوریکه نمیتوان بطور منطقی آنها را دنبال نمود و اگر کسی بخواهد اینکار را بکند از واقعیت جدا میشود.²⁸ درخصوص داستانسرایی رهبران فرقه ها برای انتقال افراد به یک حالت ترانس، سینگر می‌افزاید: " ایجاد یک حالت ترانس غیر مستقیم ممکن است از طریق داستانسرایی هم ممکن شود. رهبران فرقه ها معمولاً حرف خود را بارها تکرار میکنند و سعی میکنند شعر گونه صحبت کنند، علاوه بر این صحبت‌های خود را با تعریف داستان‌هایی ترکیب میکنند که خیلی قابل تصویر سازی در ذهن هستند. آنها از لغات بعنوان تصاویر روانی استفاده میکنند که معمولاً به آنها «تصاویر راهنما (guided imagery)» می‌گویند. در استفاده از اینگونه «تصاویر راهنما» سخنران از شنونده می‌خواهد که در ذهن خود داستان را تصویر سازی کند. وی ممکن است بگوید: " لازم نیست داستان را بالا و پائین کنید، فقط به آن گوش داده و خود را به تصویر آن در ذهنتان بسپارید." کسانیکه از محیط پیرامون جدا شده و خود را به آن تصویر می‌سپارند، به ناگهان احساس میکنند که غرق در داستان شده، سبک و راحت شده اند و خیلی متمرکز روی آن داستان و حرف‌های سخنران شده اند. ... دانشجویان این پدیده شش ویژگی و کیفیت را در شعری که افراد را بحالت ترنس و خلسه میبرد تشخیص داده اند. 1- رهائی {از نگرانی بکار گیری} لحن و یا کلمات غیر منتظره، گستاخانه و خارج از نزاکت. { رجوی یکبار در یک جلسه در حضور تعداد زیادی به ناگهان از مردان پرسید که کدامیک از آنها در هفته های گذشته خود ارضائی کرده اند (البته وی لغت مربوطه را ذکر کرد) و یا در نشستی دیگر به ناگهان گفت شنیده ام که شاش آلبان کف دارد.} 2- بکار گیری سخنان ریتمیک تسکین دهنده. {حتی اگر خود رهبران فرقه ها چنین هنری را نداشته باشند میتوانند از شعر دیگر شعرا و یا شعرا دربار خود استفاده نمایند.} 3- تکرار مکرر {تکرار حرف‌هایی که میخواهند جا بیاندازند و یا زیبا و ریتمیک و شعار گونه هستند.} 4- بکار گیری جملاتی جذاب که بتوانند توجه افراد را روی مطلب ثابت نگه دارند. 5- مبهم بودن و مغشوش بودن تصاویر. 6- در ابهام و یا تاریکی نگه داشتن خسته کننده. چنین ویژگی‌هایی را میتوان در صحبت اغلب رهبران فرقه ها، بخصوص وقتی آنها برای تعدادی از اعضا و هواداران صحبت میکنند، دید.²⁹

سمبلیها، نمادها و نشانه ها:

" شیوه های سمبولیک، همانند بسیاری از زمینه های دیگر تجارب انسانی، هم معانی عقلانی دارند و هم مفاهیم اجتماعی. در زمینه عقلانی، سمبولها کوشش میکنند توضیح سمبولیکی برای انتقال یک تجربه واقعی و یا بیان آن ارائه نمایند. در بیان اجتماعی آن، رفتار سمبولیک اشاره به مراسمی دارد که آن ایده های سمبولیک را بشکل آداب و رسوم فورموله کرده است.³⁰

همانگونه که عکس یک دلقک و یا حرف (M) در ذهن هر کودک غربی تداعی کننده رستوران مک دونالد است، و باعث میشود که هوس همبرگر کند، هر مسیحی با دیدن صلیب و یا هر یهودی با دیدن ستاره دیوید و هر مسلمان با شنیدن لغت الله، به یاد مجموعه ای از اعتقادات و تاریخچه مذهبی خود افتاده و مثلاً "ممکن است باعث شود که با به یاد آوردن معاد و جزای آخرت کار بد نکرده و بدنبال عمل نیکو برود. بعضی اوقات یک سمبل خیلی قویتر از بیان هزاران کلمه است و میتواند هیجان فوق العاده ای

در انسان تولید کند. دکتر لانگ در باب اهمیت سمبها و قدرت آنها در ایجاد هیجان‌ها فوق العاده که می‌توانند باعث تغییر اعتقادات ما هم بشوند می‌گوید: "تمام پیچیدگی موجودیت آمریکا می‌تواند با دیدن پرچم ستاره دار و نوارهای موازی آن و یا پوستر عمو سام در ذهن آمریکائیان در یک لحظه و به ناگهان مجسم گردد. و یا شنیدن سرود ملی آن کشور از رادیو می‌تواند در ذهن مردم آنکشور یاد آور تمام شکوه و عظمت مملکتشان باشد. مخدوش کنندگان ذهن، از نفر گیران برای ارتشها، تا رهبران سیاسی، ارزش سمبها در تاثیر ناخودآگاهانه‌ی که در ذهن و فکر و تصور ما می‌سازند آگاه هستند و از آن حداکثر بهره را می‌گیرند. استفاده از سمبهای که باعث جرقه زدن یک رفتار خاص در ذهن ما میشوند، چه ما بخواهیم و چه نخواهیم ... این دیگر یک حقیقت پنهان نیست که سمبهای روانی می‌توانند بواقع عوارض فیزیکی بوجود آورند. برای مثال یک سمبل نژاد پرستانه می‌تواند ما را به هیجان آورد، ما را بوحشت بیاندازد و یا باعث ظهور علائم انزجار در ما شود. در نقطه معکوس یک سمبل وطن دستانه، یک علامت تیم محلی، خون ما را به حرکت درآورده و باعث میشود که حس غرور و افتخار سینه ما را پر کند. به عبارت دیگر، یک تصویر روانی، و یا یک سمبل می‌تواند باعث بروز عوارض فیزیکی ای شوند که به همان اندازه قوی و مهم هستند که یک برخورد فیزیکی از بیرون می‌تواند تولید کننده آنها باشد. چرا سمبها آنقدر موثر و کارگرند؟ چرا آنها تا این حد در توبره حقه های مخدوش کنندگان ذهن از مفیدترین وسائل هستند؟ یک تئوری برای پاسخ به اینکه چرا سمبها به این میزان موثرند اینست که سمبها بخش مهمی از مغز را مثل بخش منطق نگرانی آنها خنثی میکنند و مستقیماً با بخش ضمیر ناخودآگاه ما که قضاوت نمیکند تماس میگیرند."³¹

رهبران فرقه‌ها بخوبی ارزش سمبها را دانسته و از آن حداکثر استفاده را میکنند. برای مثال در دوران مبارزه بر علیه شاه، مجاهدین خیلی روی سمبهای مذهبی حساس بوده و آنها را بکار می‌گرفتند اما توجهی به سمبهای ملی نداشتند. دلیلی آن خیلی روشن بود، چرا که تبلیغات شاه روی سمبها و آداب و رسوم ملی و باستانی ایران متمرکز بود و توجهی به سمبها و اعتقادات مذهبی مردم نداشت. در نتیجه آرم سازمان با آیه ای از قران و نه آرم باستانی ایران مزین شد. حتی تا سال 1361 اعضا و هواداران سازمان هیچ احساسی نسبت به پرچم و سرود ملی ایران نداشتند، مراسم روزانه ما در مقابل پرچم سازمان برگزار میشد و سرودهای سازمان در آن مراسم خوانده میشد. اما بمحض اینکه سازمان به اهمیت سمبهای ملی در جذب ایرانیان خارج از کشور پی برد، به ناگهان استفاده از پرچم ایران و خواندن سرود ملی متداول گردید. و حتی شیر و خورشید و سرود ای ایران، آرم و سرود رسمی شاخه سیاسی آنان یعنی شورای ملی مقاومت شد. برای جذب ایرانیان خارج از کشور آنها تا آنجا پیش رفتند که مهرگان را که بقول خودشان جشن ایرانیان باستان معتقد به میترا بود را جشن گرفتند. اما اگر استفاده از سمبهای ملی برای جذب نفرت جدید در خارج از کشور، برنامه روزانه سازمان بود، در داخل فرقه و برای به هیجان آوردن اعضا کماکان سمبهای مذهبی از جمله مراسم عاشورا بکار گرفته و با سوء استفاده از آنان سرعی کرده و میکنند که فکر اعضا را در بند خویش نگه دارند. فرقه‌ها نه تنها از سمبهای ملی، مذهبی، و مردمی برای جذب افراد جدید استفاده میکنند، آنها بتدریج سمبهای خود را بوجود آورده و از آنها بعنوان یک قلاب (anchor) استفاده میکنند.³² مجاهدین نه تنها از آرم و سرودهای خود بعنوان قلاب برای احیای عواطف و هیجان‌ها ما که طی سالها در قلب و روح ما بتدریج کاشته بود استفاده میکردند، بلکه در هر شرایط هیجانی سازمان مثل کشته شدن یک دوست و یا یک «عمل قهرمانانه» یک عضو، و یا «یک عمل انتحاری» سعی میکرد آن حالت هیجانی ما را به عکسها، آهنگها و سرودها، شعرها و حتی مراسم و آداب و رسوم خاصی قلاب کرده و بعد با بکار گیری آنها همان حالت احساسی و هیجانی را در ما احیای نماید. تقویم سازمان رفته رفته پر شده است از این رخدادهای مملو از هیجان که هر یک با قلابی به روح و روان اعضا وصل شده اند و هر گاه که سازمان با شک و تردید عضوی روبرو شود با فعال کردن این قلابها می‌تواند نامبرده را به آن حالت هیجانی بازگردانده و شک و تردید وی را سرکوب سازد.

لباس متحد الشکل، یونیفرم:

همانگونه که سمبها، پرچمها، سرودها شتابدهنده‌ها و یا کاتالیزورهای مناسبی هستند که می‌توانند در امر جذب و تاثیر گذاری استفاده شوند، و بعد از عضو گیری می‌توانند نقش متحد کننده اعضا و هواداران را ایفا کرده و به ایجاد یک روحیه جمعی در آنها کمک نمایند، یونیفرم هم می‌تواند چنین نقشی را ایفا نماید. لباس متحد الشکل و یا حتی ظاهر مشترک (مثل سبیل گذاشتن اعضا مذکر مجاهد و یا روسری متحد الشکل زنان مجاهد) می‌تواند علامت فرهنگ مشترک، وحدت، دوستی و اخوت بین اعضا یک فرقه باشد. ... یونیفرم اعضا جوان حزب نازی آلمان، یونیفرم ارتش سرخ جوانان چین، به همان اندازه در وحدت این جوانان مهم بودند که لباس و ریش مخصوص هواداران بن لادن در دنیای امروز آنها را به القاعده گره میزند. مارگرت سینگر می‌گوید: "اگر شما میخواهید کسی را واقعا تغییر دهید، نخست ظاهر آنها را عوض کنید." بنابراین برای فرقه‌ها این خیلی مهم است که بتوانند ظاهر هواداران و افرادی را که میخواهند عضو گیری کنند هر چه زودتر تغییر داده و به آنها شکلی متحد الشکل و قلاب شده بخودشان بدهند. برای نمونه مجاهدین از همان روزهای اول بعد از انقلاب سعی بسیاری کردند که به نوعی یک ظاهر همسان و حتی یک یونیفرم مخصوص برای خود بوجود آورند، کاپشن سبز نظامی، مثل کت نظامی آمریکائیان برای مردان جوان و روسری و لباس قهوه ای و یا سرمه ای برای زنان و دختران اولین کوشش آنها برای ایجاد یک لباس متحد الشکل بود. یادم است حتی در خارج از کشور ما هواداران سازمان با افتخار کاپشن سبز رنگ آمریکائی خود را به یاد «برادران و خواهران» خود در داخل میپوشیدیم و در آن شرایط که از ندیدن خانواده و کشور دلتنگ بودیم در پناه این شکل جمعی احساس وحدت و یگانگی و همبستگی میکردیم. بی تردید یونیفرم و ظاهر شبیه یکدیگر در کنار سایر سمبها و قلابها نقش بسزائی بعنوان شتابدهندگان در جذب هر چه بیشتر ما به سازمان داشتند.

اقتدار و اطاعت (Authority and Obedience) – مسئول بودن و نبودن همزمان:

یکی از ویژگی‌های قوی رهبران فرقه‌ها و نمایندگان آنها بهنگام برخورد با افراد در حال جذب و یا تازه جذب شده، اقتدار (Authority) آنهاست. افراد در حال جذب بمحض دیدن رهبر فرقه و یا نمایندگان وی، اولین چیزی را که مشاهده میکنند یک فرد مقتدر است، ه‌م‌چون ستونی محکم که میتوان به آن تکیه کرده و اعتماد نمود، چنین اقتداری بیشتر آنها را بلادرنگ به اطاعت و فرمانبرداری واداشته و آنها را وادار میکند که بیانات ایشان را بعنوان واقعیت، قانون، علم و یا حقیقت بپذیرند.³³ رهبران فرقه‌ها با نگاه نافذ خویش، طرز حرکت دستیان و رفتار بدنی خویش (body language)، استفاده زبردستانه‌ای که از بکارگیری لغات و جملات خود میکنند و تن صدای خویش قربانیان جدید خود را در شرایطی هیپنوتیزم شده قرار میدهند که آنها بدون هیچ سؤال و شکی وادار به اطاعت از آن رهبری شوند. بعد از جذب به فرقه، فید جذب شده جدید چه بدلیل فضای موجود در فرقه و چه به دلیل آموزشهای شفاهی و عملی و شاید حتی نوشتاری، بزودی فرا میگیرد که اولین و مهمترین وظیفه وی اطاعت و فرمانبرداری است. اطاعتی بدون هیچ شک و تردید و سؤال و ابهامی، بمرور در ترکیب با دیگر روشهای مخدوش سازی ذهن و شستشوی مغزی نخست رفتار و بعد عقاید و نهائینا شخصیت و هویت وی را عوض کرده و از او یک فرد فرقه‌ای میسازد. اگر چه بیشتر افراد با حربه «مسئول بودن» به فرقه‌ها جذب میشوند، مسئولیت در قبال «خلق»، «خدا»، «انسانیت»، «کشور» و یا «مذهب و اعتقادات»، بزودی آنها در چارچوب اقتدار رهبر فرقه و اطاعت مطلق از او، تبدیل به غیر مسئول ترین افراد نسبت به همه چیز حتی سلامت و آینده خودشان شده و تنها مسئولیت خود را اطاعت از رهبری فرقه خواهند دانست. برای فهم اینکه اقتدار چگونه عمل میکند و چطور افراد تحت یک اقتدار قوی میتوانند تا به این میزان غیر مسئول شوند، لازم است این پدیده را قدری عمیق‌تر مورد بررسی قرار دهیم.³⁴

یکی از سئوالاتی که افراد جدا شده از فرقه‌ها و نزدیکان به آنها بعد از جدایی با آن روبرو میشوند اینستکه چگونه آنها که ظاهرًا آنقدر فهمیده و باهوش بودند، در دام فرقه‌ها افتاده و کارهایی را کردند که انجام دادند؟ چگونه پتی هرست حاضر شد ظاهرًا به اختیار خود بانک ربائی کرده و حتی انسانهای دیگر را بقتل برساند؟ چگونه مادرانی که پیرو دیوید کوروش و یا جیم جونز بودند حاضر شدند مرگ فرزندان خود را بپذیرا شوند؟ چگونه پیروان بن لادن حاضرند هر انسان بیگناهی و حتی مسلمانان عادی دیگر را به نام اسلام به قتل برسانند؟ چگونه ما اعضا و هواداران مجاهدین که افرادی ملی، مسلمان و وطن دوست بودیم، بعنوان اعضا و هواداران مجاهدین حاضر شدیم با دشمنان کشورمان همپیمان شده و جوانان وطن خود را که در حال دفاع از کشور در مقابل تجاوز خارجی بودند را بقتل برسانیم و حتی مردم بیگناه کردستان را زیر تانکهای خود له کنیم؟ یکی از پاسخها، اطاعت و اقتدار بعنوان کاتالیزورهای خیلی قوی برای نفوذ، کنترل فکری و شستشوی مغزی است. میلی گرم در مقدمه کتاب خود تحت عنوان اطاعات از اقتدار (Obedience to Authority) توضیح میدهد: "جوهر اطاعت شامل این واقعیت است که فرد خود را بعنوان وسیله‌ای میبیند برای محقق کردن خواسته‌های فردی دیگر (که مقتدر) است. در نتیجه وی دیگر خود را در قبال اعمالی که انجام میدهد مسئول نمیبیند."³⁵ وقتی فرد این لحظه حساس را پشت سر میگذارد، پشت آن تمام بخشهای مهم دیگر اطاعت خواهند آمد. انطباق فکر با عمل، آزادی در انجام اعمال خشونت آمیز، و نوع توجیهی که افراد برای اعمالشان از این لحظه به بعد دارند مشابه است و فرقی نمیکند که دارند در یک آزمایشگاه کار میکنند و یا در اطاق کنترل جنگی نشسته‌اند. هر دو آنها دارند دستور میگیرند و دستور را مو به مو اجرا میکنند. آنها دیگر خود را مسئول ندانسته و فرد فرمانده را مسئول اعمال خود میدانند.³⁶

در انجام اوامر مافوق، حتی کشتن انسانهای دیگر، بخاطر دستوری که فرد دریافت کرده است، میلیگرم مراحل انطباقی زیر را عنوان میکند: 1- ما مجموعه‌ای از افراد را میبینیم که بعبوض توجه به اخلاقیات کار، تحت فرمان مسئولی مشغول به انجام کار خود هستند. 2- در واقع فرد بین کشتن دیگران بعنوان اجرای یک فرمان و یا بخاطر خواست خودش مثل، انتقام کشی فردی و یا بخاطر منافع شخصی، تفاوت قائل است. 3- فرد برای احساس انجام وظیفه، وفاداری و نظم که لازمه تکنیکی کار در یک سیستم با سلسله مراتب است ارزش قائل است. { درواقع در محیط کار این ویژگیها اخلاقیات غالب میشوند و فردی خوب است که این ویژگیها را داشته باشد و نه اینکه فرضاً انسان خیری باشد. } ... 4- معمولاً استفاده از لغات و زبان در چنین فضائی اغلب تغییر میکنند که حداقل بلحاظ لفظی بین کاری که فرد انجام میدهد و اخلاقیاتی که با آن بزرگ شده است تناقضی بوجود نیاید. { برای مثال مجاهدین به خودکشی و کشتن دیگران میگفتند عملیات انتحاری، تا فرد فکر نکند که دارد خودکشی میکند و فرضاً طبق آموزه‌های مذهبی دارد گناه کبیره مرتکب میشود. و یا بعد از یکی دوبار که از عملیات خود بعنوان «تروریسم انقلابی» یاد کردند بسرعت اسم آنرا تغییر داده و آنرا تبدیل به «عملیات انقلابی» کردند، و یا بجای بکارگیری الفاظی مثل قتل و جنایت صحبت از «مقاومت»، «هسته‌های مقاومت» و ... میکردند. } 5- احساس مسئولیت بشکل ثابتی در ذهن فرد اطاعت کننده بسمت بالا سوق پیدا میکند. { فرد برای انجام هر کاری توسط خودش، مسئولش و مسئول وی را مسئول دیده و مسئولیت خودش را در حد اجرای فرمان میبیند. } 6- تمام اعمال بعنوان بخشی از یک هدف سازنده، و یک ایده عالی، و یا یک هدف ایدئولوژیک دیده شده و به این ترتیب توجیه میشوند. { حتی قتلهایی که امروزه بوسیله القاعده انجام میگردد که بسیاری از قربانیان آنان مسلمانان عادی هستند، بعنوان حرکتی در راه خدا و احتمالاً برای بوجود آوردن «امت اسلامی» و احیاً مجدد «اقتدار اسلامی» از نظر خودشان دیده میشود و در نتیجه کوچکترین احساس گناهی نسبت به آنها نمیکند. } ... 7- همواره کسانی که به کاری که انجام میدهند شک کرده و یا بنوعی در کار سنگ انداخته و یا اعتراض خود را حتی موضوع صحبت میکنند، چه از نظر خودشان و چه از نظر دیگران دارند کار بدی انجام داده و بنوعی دارند کارشکنی میکنند. بنابراین در آلمان نازی، حتی کسانی که خیلی بالا بودند، در میان خودشان خیلی بدور از اخلاق بود که از عمل خود بعنوان جنایت و یا قتل اسم ببرند.³⁷ 8- وقتی که رابطه بین فرمانده و فرمانگیر بدون اصطحاکک میشود، یک انطباق روانی در فرمان گیر بوجود میآید که مانع مقاومت درونی وی برای انجام فرامین غیر اخلاقی میشود. 9- اطاعت از فرامین در چنین محیطی شکل تقابلی با فلسفه و یا اراده فردی بخود نمیگیرد بلکه در یک فضای ارتباطات جمعی شامل انگیزه‌های کاری و کار بخاطر ارتقا و فراگیری تکنیکهای کار، تبدیل به روابط حاکم میگردد.³⁸

اطاعت و بی‌مسئولیتی: آزمایش استتلی میلیگرم:

جهت مشاهده اینکه چگونه مردم عادی، کسانی که حتی ذهنشان مخدوش نشده است، میتوانند در یک فضای مقتدر، تبدیل به یک وسیله شوند، حتی ابزاری برای شکنجه سایر هموعان خویش، بدون داشتن هیچ احساس مسئولیتی در قبال کارهای خود؛ استنلی میلگرم و چند تن دیگر از محققین همکاریهای آزمایشی را کردند که نتایج آن بعداً "توسط کتابی تحت عنوان «اطاعات از اقتدار (Obedience to Authority)» نوشته خود استنلی میلگرم به چاپ رسید.

جرومی برونر (Jerome Bruner) در مقدمه این کتاب مینویسد: "کتاب اطاعت از اقتدار، استنلی میلگرم، سی سال قبل که به چاپ رسید، همه ما را شگفت زده کرد. چطور ممکن است مردم عادی هموعان خود را با شک الکتریکی فزاینده فقط بخاطر فرمان یک پروفیسور که مسئول یک آزمایش است، شکنجه دهند؟ افسوس، کتاب بهر صورت یک اخطار است برای فهم اطاعت کور کورانه که امروزه بیشتر از زمانی که آن کتاب برای اولین بار به چاپ رسید مشهود است. امروزه سربازان عادی آمریکایی، فقط بنا بدستور مافوقان خود، بطور منظم مردم را مورد آزار و اذیت قرار داده و حتی عکس و فیلم آنها هم میگیرند، آنها با لبخندی که حکایت از رضایت از انجام وظیفه شان میکند! آنها مدعی هستند که اطاعت از اوامر فرماندهان خود کرده اند که "اسرای خود را برای بازجویی نرم کنند." چقدر آن فرامین مغشوش بوده، بعداً "توسط یک تحقیق رسمی معلوم شد که واقعا چنین چیزی وجود داشته. یک جور هائی بنظر میرسد که برای {مسئولین} زیاد هم مهم نیست که (علی رغم قرار داد ژنو و قوانین حاکم بر ارتش آمریکا) اسرا در شرایط مشکوک غلطی نگه داشته شده بودند و حتی کسی هم این میان به دلیل عمل وحشیانه، مجرم شناخته نشد."³⁹

آزمایش میلگرم بشکل زیر انجام گرفت: فردی داوطلب میشود که در یک آزمایشگاه روانشناسی اقدام به انجام یکسری از آزمایشات کند که بتدریج وی را با وجدان خود درگیر میکند. سوال اصلی اینست که آیا شرکت کنندگان در این آزمایش حاضر خواهند شد که دستورات را اجرا کنند و یا از انجام آنها سر باز خواهند زد؟ اما باید قدری بیشتر در مورد آزمایش توضیح دهیم. در جایی تبلیغ میشود که قرار است آزمایشی در مورد رابطه بین تنبیه و فراگیری انجام گیرد و محققین احتیاج به داوطلب دارند. افرادی بعنوان داوطلب به این آزمایشگاه مراجعه میکنند. در آنجا به آنها توضیح داده میشود که این تحقیق میخواهد مشخص کند که آیا رابطه ای بین تنبیه و فراگیری وجود دارد و یا نه. افرادی که قرار است نقش دانشجو را ایفا کنند به اطاعتی برده میشوند که اطراف آن پنجره است و تمام حرکاتشان قابل رویت میباشد. آنها روی صندلی نشاندگی شده و دستها و پایهایشان برای آنکه تکان نخورند بسته میشوند. چند سیم برق هم به مچ دستشان متصل میگردد. به وی گفته میشود که او باید یک لیست از لغات را حفظ نموده و بعد آنها را تکرار نماید، هر گاه که اشتباهی را مرتکب شود، به وی یک شوک الکتریکی فزاینده داده خواهد شد. اما در واقع شاگردها هنر پیشه هستند و قرار هم نیست که شوکی به آنها داده شود. در واقع منظور اصلی آزمایش معلمی است که پشت پنجره قرار میگیرد و از بیرون ناظر حرکات، حرفها و اعمال شاگرد خواهد بود، یعنی همان داوطلبان عادی که در کنار مسئولی از این آزمایشگاه نشسته و قرار است نقش معلم را ایفا کرده و چک کنند که آیا دانشجو لغات را بترتیب تکرار خواهد کرد و یا نه و اگر نه به او یک شوک الکتریکی افزایش یابنده بدهند. در جلوی این فرد، یا معلم، دستگاهی قرار دارد که روی آن دگمه هائی وجود دارد که هر کدام مربوط به افزایش 15 ولت از شماره های 15 تا 450 ولت است. در کنار این شماره ها در ضمن جملاتی هم مثل "شوکه کم" تا "شوکه شدید و خطرناک" نوشته شده است. به معلم گفته شده که هرگاه دانشجو در تکرار لغات اشتباه کرد به او شوکی وارد کند و اگر اشتباه تکرار شد، شوک را افزایش دهد و در صورت تکرار مجدد باز هم بیشتر شوک را زیاد کند تا به آخرین درجه که در واقع شدید و خطرناک است. معلم مطلقاً نمیداند که هدف آزمایش خود اوست و شاگرد هنر پیشه ای بیش نیست. هدف آزمایش اینست که ببینیم، معلم که یک فرد عادیست تحت چنین شرایطی تا به چه میزان حاضر است شوک الکتریکی را افزایش داده و هم نوع خود را فقط بخاطر یک آزمایش ساده شکنجه کند؟ معلم در جایی بشدت دچار تناقض خواهد شد که شاگرد و یا هنرپیشه در اثر شوک وارده شروع به جیغ و فریاد کرده و یا آثار درد و ناراحتی در چهره و رفتارش ظاهر میشود. قرار است، با شوک 75 ولتی شاگرد آثار درد را روی صورت خود ظاهر کند و با شوک 150 ولتی به صدا آمده و خواهان پایان آزمایش شود. بعد از این اعتراضات وی افزوده خواهد شد و هیجانات شدیدی را از خود بارز خواهد نمود. برای معلمین این آزمایش یک بازی نیست، چرا که از نقطه ای به بعد با دیدن آثار درد و رنج در چهره و حرکات و بیان شاگرد، بواقع دچار تناقض و عذاب وجدان جدی میشوند. از طرفی عذاب و رنج شاگرد وی را وادار میکند که خود را از ادامه آزمایش رها کند. و از طرف دیگر، محققین آزمایشگاه که کنار وی نشسته و مسئول و یا مقتدر آن فضا هستند به وی دستور میدهند که ادامه دهد و وی نیز خود را متعهد ببیند که به آن فرامین عمل نماید. هر جایی که این تناقض او را وادار به توقف میکند، نفر آزمایشگاه به او دستور میدهد که به کارش ادامه داده و شوک را حتی زیاد تر هم بکند. معلم برای رها کردن خود باید خیلی صریح و روشن اقتدار آنجا را نفی کرده و از ادامه کار استعفا دهد. البته توجه داریم که اقتدار آنجا، تنها یک اقتدار آزمایشگاهی است و داوطلبان برای انجام آنکار نه نصحی رسمی داده اند، نه پولی دریافت میکنند و نه اگر از ادامه کار باز بایستند با مجازاتی روبرو میشوند. سؤال اینست که چند نفر از شرکت کنندگان در این آزمایش بندهای اقتدار را پاره میکنند و حاضر نمیشوند فقط بنا به دستور یک محقق آزمایشگاه هم نوع خود را شکنجه دهند؟ و یا اینکه در چه شرایطی و در چه نقطه ای اینکار را میکنند؟⁴⁰

هدف این تحقیق اینست که مشخص شود که وقتی فردی احساس کند که این شغلش است، تا چه حد حاضر است یک انسان بی گناه دیگر را آزار دهد؟ اقتدار تا چه میزان میتواند یک فرد را وادار کند که اخلاقیات و اعتقادات خود را نادیده بگیرد؟⁴¹ پاسخ این آزمایش همه را شوکه زده کرد. در شرایطی که همانند یک کابوس بود، بسیاری از داوطلبان، افراد عادی، تحت فرمان یک مسئول آزمایشگاه حاضر شدند تا آنجا که در اختیارشان گذاشته شده بود شوک را افزایش داده و «شاگردان را شکنجه دهند». بجای پاسخگویی به درخواستهای عاجزانه شاگردها، دوسوم شرکت کنندگان در آزمایش میلگرم تمام سی دگمه جلوی خود را فشار داده و تا 450 ولت الکتریسیته وارد بدن شاگردان کردند، تا اینکه مامور آزمایشگاه به آنان دستور توقف داد⁴². ... چگونه ما میتوانیم چنین علائم خطرناکی را توضیح دهیم؟⁴³ شاید همانگونه که بعضی استدلال کرده اند، شاید این به دلیل آن بوده است که نظام آزمایش شوندگان مرد بوده اند! چرا که مردها خصوصیات تهاجمی قوی تری دارند، و یا اینکه آنها نمی فهمیدند که ممکن است واقعا به شاگردها تحت آن شوک بالای برق، آسیب برسانند، ... اولاً "که همانطور که آزمایشهای بعدی نشان داد (که هم زنان و

هم مردان در آن شرکت داشتند) جنسیت شرکت کنندگان تأثیری در نتیجه آزمایش نداشت. معلمان زن به همان میزان معلمان مرد حاضر به بالا بردن ولتاژ شوک برقی بودند. اینکه آنها نمیفهمیدند که به چه میزان شوکی که میدهند دردناک و یا خطرناک است هم در آزمایشات بعدی معلوم شد در انجام اینکار دخیل نبوده است. ... خود میلگرام مطمئن است که جواب این سؤال را میداند. وی میگوید: جواب به احساس قوی ای بر میگردد که از دوران کودکی در اعماق وجود همه ما کاشته شده است و آن اطاعت از فرد مقتدر است. بر طبق نظریه میلگرام، تنها نکته مهم این آزمایش این بود که آزمایش شونده قادر نبودند به رئیس خود در این آزمایش نه بگویند.

جهت توضیح اطاعت از اقتدار موجود، حتی بر علیه ارزشهای اخلاقی، میلگرام میگوید: " علی رغم اینکه فرد تحت فرمان یک فرد مقتدر ممکن است اعمالی انجام دهد که بر علیه ارزشهای وجدانی او باشد، اما این به آن معنی نیست که وی احساس اخلاقی و یا وجدانی خود را از دست میدهد. بجای چنین تصویری ما باید توجه خود را متوجه امری دیگر بکنیم. وی به احساس وجدانی خود در چنین شرایطی جواب نمیدهد، چرا که اخلاقیات و یا وجدانیات وی به چیز دیگری تغییر کرده است. از زمانی که فرد تحت فرمان یک فرد مقتدر قرار میگیرد ارزشهای اخلاقی و وجدانی وی عوض شده و از آن به بعد این میشود که وی تا چه حد فرمانبر خوبی است و بهتر میتواند انجام وظیفه کرده و پاسخگوی انتظارات فرد مقتدر (فرمانده خود) باشد. در جنگ، سؤال یک سرباز این نیست که آیا درست است و یا خیر که طرف مقابل را بمباران کند، او از اینکه دهکده ای را بمباران کرده و نابود کند احساس گناه و شرم نمیکند؛ بلکه شاید حتی از اینکه توانسته وظیفه خود را بنحو احسن انجام دهد احساس افتخار و غرور هم میکند.⁴⁴ در فرقه های مخرب اطاعت از فرمان فرد مقتدر موجود در فرقه نه تنها باعث میشود که احساس مسئولیت فرد نسبت به «قانون»، «کشور» و «دولت حاکم» عوض شود، بلکه احساس وجدانی وی برای اطاعت از فرهنگ، اخلاقیات و بد و خوب جامعه هم عوض میشود. ویژگیهایی که در وی از دوران کودکی کاشته شده است، و همگی این احساسات تبدیل میشوند به اطاعت از فرقه و رهبری آن. شاید یک دلیل آن باشد که ما تمام این اعتقادات و اخلاقیات را در چارچوب و تحت نظارت و فرمان یک مقتدر دیگر در خانه، پدر و یا مادر خود فرا گرفته ایم، عبارت دیگر اطاعت از فرد مقتدر خانه و بعد ها مقتدر موجود در مدرسه و جامعه، باعث شده است که ما فرضاً "انجام فلان کار خوب را یاد گرفته و آنرا عملی خوب شناخته و بالعکس کاری دیگر را بعنوان عمل بد بشناسیم. در نتیجه شاید بشود گفت بلحاظ اولویت اخلاقی اطاعت از فرد بالاتر، مسئولتر، مقتدرتر، در ذهن ما از دوران کودکی اولویت یافته بر هر اخلاقیات دیگری. بنابراین احساس مسئولیت نسبت به مردم، کشور و حتی خانواده خود فرد، تبدیل میشود به احساس مسئولیت در مقابل فرقه، اهداف و خواستهای فرقه و البته فرمانگیری از خود رهبر فرقه.

ایدئولوژی بعنوان ابزاری برای اطاعت:

"توجیه ایدئولوژیک برای بدست آوردن اطاعت ارادی امری ضروری است، چرا که چنین «مشروعیتی» به فرد اجازه میدهد که رفتار خویش {هر چقدر هم که غیر اخلاقی و بر علیه معیارهای وجدانی خودش باشد} را بعنوان وسیله ای برای رسیدن بملک نتیجه ایده آل ببیند. تنها در چنین شرایطی است که اطاعت به آسانی دست یافتنی میشود.⁴⁵ در آزمایش میلگرام، دلیل ایدئولوژیک افراد برای شکنجه دیگران، بخاطر دانش و شاید تعلیم و تربیت بود. در حالیکه در فرقه ها افراد توجیهای ایدئولوژیک بسیار عالی تری برای اجرای فرامین مسئولین دارند. دلایلی بظاهر «اخلاقی» مثلاً "بخاطر دفاع از عدالت و برابری و مبارزه با تبعیض؛ مذهبی مثل مبارزه بخاطر مسیحیت و یا اسلام؛ ملی و یا حداقل انسانی و بخاطر حقوق بشر. در واقع مهمترین مصرف ایدئولوژی در فرقه ها همین است که به رهبری فرقه مشروعیت میدهد که بتواند به مریدان خود دستور انجام هر امری را بدهد. به آنها مثلاً "فرمان دهد که حتی بر علیه خواست قلبی خود، و اوامر وجدانی خویش، بخاطر خیر همگان و شاید حتی بشریت ضروریست که حتی افرادی بیگناه کشته شوند و یا آنها خود را بخاطر آن هدف عالی بکشند. میلگرام درباره این درگیری وجدانی و یا اخلاقی افراد شرکت کننده در آزمایش میگوید: "خیلی کسانی که در این آزمایش شرکت کردند مخالف شکنجه ای بودند که بطرف مقابل میدادند، و بسیاری هم مخالفت خود را در حالی که دستور را اجرا میکردند، ابراز کردند. اما بین افکار، لغات و نقطه بحرانی ای که فرد بواقع میبایستد و فرمان را اجرا نمیکند، چیز دیگری وجود دارد که عبارت است از تغییر اعتقادات و ارزشها در حین عمل. بعضی از افراد کاملاً قانع شده بودند که کاری که دارند میکنند اشتباه است اما نمیتوانستند خود را به نقطه ای برسانند که نافرمانی بکنند. بعضی از آنها از این خشنود بودند که حداقل در فکر و احساس خودشان طرف خوب و طرف فرشتگان را داشته اند. آنچه که آنها نمیتوانستند تشخیص دهند اینست که تا زمانیکه احساسات درونی آنها تبدیل به یک فعل و عمل مشخص نشده است، رابطه ای با اخلاقیات موضوع ندارد.⁴⁶

تنش و عدم اطاعت (Strain and disobedience):

حال که ما به منبع قدرت و یا دلیل مشروعیت اقتدار در بین فرقه های مخرب پی بردیم، اجازه دهید نگاهی هم به این موضوع بکنیم که در چه مواقعی ممکن است فرد دچار تنش شده، در مقابل انجام دستور مقاومت کرده و سرانجام سر از اطاعت باز زند. در این مورد میلگرام توضیح میدهد که: "بلحاظ تئوری، تقلا و تنش (strain) زمانی ممکن است بارز شود که اعمال مستقلانه فرد متوقف شده و در چارچوب یک سلسله مراتب قرار گیرد. چرا که طراحی یک موجود مستقل کاملاً متفاوت است با قطعه ای که بعنوان بخشی از یک سیستم قرار است کار کند. انسان میتواند مستقلانه با بعهده گرفتن نقش خاصی عمل کرده و در عین حال به یک سیستم خیلی بزرگتر هم وصل شود. اما این ویژگی دوگانه محتاج اینست که در طرح انسان تغییراتی انجام گیرد. ما کاملاً برای اینکه مستقل باشیم (مثل بعضی از حیوانات) و بی برای اینکه کاملاً مطیع باشیم (مثل مورچگان) طراحی نشده ایم.⁴⁷ جهت فهم اینکه در چه نقطه ای ممکن است تنش و عدم اطاعت اتفاق افتد، ما باید قدری درباره «منبع تنش» بدانیم، برای مثال در فرقه های مخرب، احساس ما نسبت به خانواده و دوستان، و همچنین زندگی عادی گذشته، همچنین شخصیت ما منبع اصلی ایجاد

تنش بوده و ممکن است باعث نافرمانی ما از فرقه و رهبر آن شوند. در نتیجه همانطور که در بخش بعدی خواهیم دید، بزرگترین برنامه رهبر فرقه بعد از جذب افراد به فرقه خنثی سازی و تخفیف این منبع تنش میباشد. در آزمایش میلگرم جهت تخفیف این منبع تنش، وی پیشنهاد میکند که برای مثال: " یک فاصله فیزیکی، مانع و یا حائل، بین معلم که قرار است شکنجه کند و شاگرد که قرار است شکنجه شود بوجود آید، تا شاید فاجعه دردناکی که برای قربانی در حال رخ دادن است تخفیف یافته و در نتیجه تنش در معلم تخفیف یابد." وی در این مورد توضیح میدهد که: " هیچ چیز برای بقای انسان خطرناک تر از این نیست که یک مقتدر بدجنس با یک ضربه گیر اثرات حرکت ضد انسانی ترکیب گردد. در اینجا یک تضاد بین چیزی که منطقی است و چیزی که روانیست وجود دارد. تنها از منظر کمیت، این خیلی جنایتکارانه است که کسی ده هزار نفر را با یک بمب در یک شهر بکشد، تا اینکه یک نفر را با زدن سنگ بسرش به قتل برساند، اما با اینحال اثر روانی عمل دوم بمراتب بیشتر از اولیست { خیلی از کسانی که در عملیات انتحاری شرکت میکنند ممکن است نتوانند حتی یک نفر را رودرو با یک سلاح دستی به قتل برسانند، اما قادرند بمبی را که در بدنشان کارگزاری شده منفجر کرده و هزاران نفر را بقتل برسانند. } فاصله، زمان و موانع فیزیکی { و در مورد عملیات خودکشی اینکه قاتل خود کشته میشود و آثار جنایت خود را نمیبیند } خنثی کننده احساس اخلاقی و وجدانی هستند. تقریباً میشود گفت کسی که از فاصله دوهزار متری، بمب ناپالم را روی سر مردم میریزد هیچ احساس ناراحتی و درگیری وجدانی پیدا نمیکند. چرا که برای مردی که روی صندلی نشسته و دگمه ای را فشار میدهد که ممکن است آخر زمان را رقم بزند، همانقدر ممکن است اضطراب روانی بوجود آورد که بهنگام زدن دکمه برای آمدن آسانسور ممکن است پیدا کند. { بخصوص که کسانی که تصمیم گیرنده واقعی هستند با تکنیکهای مختلف مانع از این میشوند که وی بتواند قبل از عمل تمامیت تصویر عمل خود را ببیند. }⁴⁸

پاسخ به تنش: عدم اطاعت

" عدم اطاعت و فرمانبرداری، آخرین راهی است که فرد میتواند بوسیله آن با تنش و یا ناراحتی وجدان ایجاد شده در درونش روبرو شود و یا به آن پاسخ دهد. اما چنین راه حلی در اختیار همگان نیست، و نیروهائی که در گذشته از آنها صحبت شد که فرد را وادار به فرمانبرداری میکرونت، مانع استفاده بسیاری از این راه حل است. وقتی که تنش در درون انسان روبه ازدیاد میگردد، تعدادی از مکانیسمهای روانی وارد عمل میشوند که شدت آنرا تخفیف دهند. ... اجتناب از فکر در باره آن عمل یکی از ساده ترین و ابتدائی ترین شیوه ها است؛ فرد مانع از این میشود که شاهد نتیجه عمل خود باشد. ... راه دیگری تخفیف این ناراحتی وجدان اینست که توجه خود را از سمت قربانی به سمت دیگری معطوف نمائیم { مثلاً بجای فکر به کسانی که داریم آنها را بقتل میرسانیم، به این فکر کنیم که با این عمل ما راه برای بزرگی و عظمت و محقق شدن هدف ما هموار میشود و مثلاً مردم بعد از آن چقدر خوشبخت خواهند بود... } انکار نیز میتواند یک مکانیسم عقلانی باشد که با رد شواهد بتواند فرد را به تفسیر قابل تحملتری از واقعه برساند. شاهدان جنایات نازیها همه به قدرت انکار چه در میان قاتلان و چه در میان قربانیان اشاره کرده اند.⁴⁹ در فرقه های مخرب زمانیکه تنش درونی و یا تناقض به یک سطح مشخصی میرسد، اعضا اگر بتوانند اعتراض کرده⁵⁰ و یا نافرمانی⁵¹ میکنند و نهایتاً از فرقه فرار خواهند کرد، اما اگر نتوانند، کما اینکه بسیاری از آنان بدلیل مختلف که در بخشهای بعدی درباره آن مفصل صحبت خواهیم کرد، نمیتوانند؛ آنها همانند بسیاری از اعضا قدیمی مجاهدین شیوه هائی را بکار میگیرند که تنش و یا تناقض درونی خود را تخفیف دهند. برای مثال شخصاً هر گاه که دچار این تناقضات و ناراحتی های روحی و وجدانی میشدم از حربه "سرزنش خود" و "خود را مقصر دیدن" استفاده میکردم، به این ترتیب که این تناقضات را اینچنین تفسیر میکردم که آنها بدلیل ضعف فردی در من بوجود آمده اند و ریشه در خارج از من یا نداشته و یا اگر هم دارند آنها بهانه هستند و مسئله در درون من و ضعفهای من است. مثلاً ساختار طبقاتی لیبرالی من و یا عدم فهم ایدئولوژیکم، و یا چیز هائی مانند اینها. بطور عام در همه فرقه های مخرب، حربه اصلی در مقابل تناقض و تنش، انتقاد از خود و اقرار به تقصیرات و ضعفهای خود است که در بخشهای بعدی، یعنی در بخش سستشوی مغزی درباره مکانیسم استفاده از آن صحبت خواهیم کرد.

جمع و اطاعت: مثال موج سوم،

تغییر دانشجویان از یک دانشجوی معمولی به یک فاشیست نازی:

آزمایش دیگری که مجدداً نشانگر قدرت اقتدار و اطاعت است و نکته دیگری را هم روشن میکند که انطباق است، آزمایشی است که توسط یک معلم در کالیفرنیا آمریکا انجام گرفته. اینبار چیزی که به آزمایش فوق اضافه شده است قدرت تاثیر گذاری ای است که حرکت جمع، بخصوص دوستان و هم شاگردیها و یا همکاران روی حرکات و رفتار فرد دارد. اجازه دهید من این آزمایش را از کتاب «دانش سیاه» نوشته دکتر لانگ و پروانت برای شما نقل کنم⁵²: "تنها پنج روز طول کشید که در اردیبهشت 1348 ران جونز آموزگار بتواند، دویست دانش آموز عادی، از یک مدرسه متعلق به طبقه متوسط در شهر پائلو آلتو در کالیفرنیا آمریکا را تبدیل به غازه های همصدا مثل نازیها بکند. هدف جونز این بود که در کلاس تاریخ به دانش آموزان بفهماند که طرز فهم آلمانی نازی چگونه بوده است. نقشه جونز این بود که در کلاس خود با ایجاد یک «گروه بنام» { «موج سوم» اینرا به دانش آموزان نشان دهد. این نقش بازی کردن شامل تمام علائم و حرکات فاشیستها میشد، مانند مثل طوطی یک شعار را تکرار کردن (مثلاً شعار: « قدرت با نظم و ترتیب، قدرت از عمل، قدرت از افتخار») سلسله مراتب مصنوعی ارتش، و حتی شکل سلام دادن نازیها. جونز از اینکه چقدر سریع دانش آموزان این فضای جدید را قبول کردند شوکه شد. شوک بیشتر برای او این بود که چگونه دانش آموزان معمولی از طبقه ای متوسط، به این راحتی هر دستوری را بدون هیچ سئوالی از یک فرد مقتدر قبول میکنند. روز سوم جونز کارت عضویت برای دانش آموزان عضو موج سوم صادر کرد و روی بعضی از آنها علامت ضربدر قرمز گذاشت، بعنوان کسانی که مسئولیت دارند دیگران را کنترل نمایند که قوانین موج سوم را زمانی هم که در مدرسه نیستند رعایت نمایند. با اینکه وی تنها روی سه کارت علامت ضربدر قرمز گذاشته بود، اما وی متوجه شد که نیمی از کلاس دارند جاسوسی نیمی دیگر را میکنند! جونز همچنین اجازه داد که افراد عضو موج سوم بتوانند از سایر دانش آموزان کلاس و

همچنین از دانش آموزان دیگر عضو گیری کنند، تا پایان روز نزدیک دویست نفر از دانش آموزان به موج سوم پیوسته بودند! {به انگیزه قوی حس عضویت در یک گروه و دسته هم توجه شود} و به این ترتیب این بازی به خارج از کلاس هم کشیده شد. وقتی بعضی از اولیاً دانش آموزان از این داستان احساس نگرانی کردند، ربای کنیسه محل وارد داستان شده و خواهان ادامه آزمایش جوائز شد. خیلی بسرت حتی مدیر مدرسه متوجه شد که بوی سلام از نوع موج سوم داده میشود. با تعجب فراوان معلمین حتی متوجه شدند که میزان دقت و فراگیری دانش آموزان عضو موج سوم نسبت به بقیه پیشرفت قابل توجهی کرده است. خود جوائز متوجه شد که دانش آموزان خیلی نسبت به گذشته دلشان میخواهد که در سها را یاد گرفته و مهارت علمی خود را افزایش دهند. بنظر میرسید که عضویت در موج سوم به دانش آموزان یک هویت جدیدی را داده و در نتیجه زندگی آنها را هدفمندتر و پر انگیزه تر

کرده بود⁵³. یکی از دانش آموزان تا آنجا پیش رفت که خودش را "محافظ" جوائز کرد. در اینجا خود جوائز احساس کرد که کم کم نسبت به نقشی که بعنوان رهبر موج سوم دارد احساس ناراحتی دارد پیدا میکند، وی دید که دارد رفته رفته خودش تبدیل به یک دیکتاتور میشود. وی بعد از دیدن اینکه افراد عضو موج سوم افراد دیگر را که این حرکت را جدی نمیگیرند، تهدید کرده و اذیت میکنند، تصمیم گرفت به این آزمایش خاتمه دهد. این آزمایش نظریه میلگرام را تائید کرد. نظریه ای که میگوید: "مردم عادی اگر دستوری از یک مرجع مشروع و قانونی بیاید اطاعت خواهند کرد، همانگونه که مردم آلمان از رهبران نازی اطاعت کرده و آن جنایات را بر علیه یهودیان اعمال نمودند."⁵⁴

تأثیرات منفی و مثبت فشار همقطاران: انطباق و یا همرنگ شدن: "خواهی نشوی رسوا همرنگ جماعت شو" یک ضرب المثل عامیانه

"رابطه یک فرد با همقطاران میتواند با عقل و شعور فردی او به رقابت برخیزد، و در مواقعی در جهت کوشش وی برای رسیدن به اقتدار میتواند آنرا تکمیل نماید." میلگرام در توضیح انطباق و یا همرنگ شدن افراد با همقطاران میگوید: "انطباق، بطور خاص معنی خیلی وسیعی دارد، اما در اینجا من خود را محدود به عملی میکنم که فرد انجام میدهد برای آنکه همراه همقطاران، همسطحهایش باشد. کسانی که هیچ حقی ندارند که رفتاری را به او دیکته کنند. اطاعت محدود به رفتاریست که فرد در فرمانبرداری از فرد بالاتر، یک فرد مقتدرتر، از خود نشان میدهد. یک فرد که تازه به خدمت سربازی احضار شده است را در نظر بگیرید. وی با دقت کامل دستورات مافوق خود را انجام میدهد. اما همزمان، وی سعی میکند، عادات و اخلاقیات، حرکات و حتی نحوه حرف زدن خود را شبیه همقطاران خود نماید. قبلی اطاعت است و دومین انطباق." برای فهم انطباق وی میافزاید: "یک سری از آزمایشات فوق العاده درباره انطباق بوسیله اس. ای. اش (S.E. Asch)⁵⁵ انجام شده است. برای نمونه به یک گروه شش نفره یک خط نشان داده شده و از آنها خواسته شده که بگویند کدامیک از سه خط دیگر، بطور نظری اندازه آن خط هستند؟ تمام این شش نفر بغیر از یک نفر از قبل راهنمایی شده اند که مخصوصاً یک خط را که بطور واضح غلط است را انتخاب نمایند. اش این آزمایش را بدفعات تکرار کرد و متوجه شد، تعداد زیادی از آزمایش شوندگان تحت فشار انطباق و اینکه میخواهند مثل بقیه باشند و عمل کنند، بر خلاف نظر چشم و قضاوت خود ترجیح دادند هم نظر بقیه مانده و همان خط غلط را انتخاب نمایند.

اطاعت در مقابل انطباق

اطاعت و انطباق هر دو جرقه انجام یک کار را منبعث از یک منبع خارجی میکنند. و هر دو از کاتالیستها و یا شتابدهنگان بسیار قوی در امر نفوذ و تغییر عقیده یک فرد و یا ایجاد یک عقیده جدید در فرد هستند، اما آنها با یکدیگر بدلائل مهم زیر متفاوتند:

- 1 - **سلسله مراتب:** اطاعت از یک اقتدار در یک ساختمان تشکیلاتی با وجود سلسله مراتب اتفاق میافتد بطوریکه فرد در چنین ساختاری احساس میکند که فرد مافوق او حق دارد به او حکم کند که چگونه رفتار نماید؛ اطاعت موقعیت یک فرد را به موقعیت فرد دیگر مرتبط مینماید. در حالیکه انطباق و یا همرنگ شدن، در میان افرادی که در یک سطح قرار دارند اتفاق میافتد.
- 2 - **تقلید و یا خود را همشکل کردن:** انطباق نوعی تقلید و یا همشکل کردن است در حالیکه اطاعت چنین چیزی نیست. انطباق رفتار افراد را همگون با یکدیگر میکند، بطوریکه فرد تحت نفوذ سعی میکند که رفتار همقطاران خود را تقلید کند. یک سرباز فقط یک دستور داده شده بوی را فقط تکرار نمیکند، بلکه آنرا انجام میدهد.
- 3 - **خاص بودن:** در اطاعت، دستور انجام یک کار خاص است، یعنی شکل یک فرمان و یا دستور خاص را دارد. در حالیکه در انطباق، اینکه فرد بخواهد همراه یک گروه شود اغلب کلی است و شکل دستور خاصی را ندارد. مثلاً در آزمایش اش که در فوق دیدیم به فرد دستور خاصی داده نشده است که آن خط را که بقیه انتخاب کرده اند، انتخاب نماید. چنین حرکتی خودبخودی است و فرد بطور خودبخودی سعی میکند آنرا انجام دهد. در واقع خیلی افراد در مقابل یک دستور خارجی مقاومت میکنند، در حالیکه در انطباق از آنجا که فکر میکنند که عمل انجام شده انتخاب خود آنها بوده است در انجام آن مقاومتی نمیکنند.
- 4 - **داوطلبی:** جهت تاکید، آشکارترین تفاوت بین اطاعت و انطباق، توضیحی ایست که فرد بعد از انجام یک کار در توجیه رفتار خود ارائه میکند. معمولاً افراد منکر تقلید و منطبق کردن خود با جمع میشوند، در حالیکه روی اطاعت بعنوان دلیل اقدام خود تاکید میکنند. {پسختی کسی حاضر میشود که قبول کند که بخاطر بودن با جمعی و یا پذیرش از طرف آنان حاضر شده با آنها همرنگ شده و فرضا" در انجام کار خطای آنها شریک ایشان شود. در حالیکه در مورد اطاعت، همه بسادگی میگویند که مجبور به اطاعت بوده و کار انجام شده را بفرمان شخص دیگری انجام داده اند و در نتیجه خود را مسئول آن کار نمیدانند. در مورد آزمایش اش، وقتی از افراد پرسیده میشد که چرا آن اشتباه واضح را کرده و خط غلط را انتخاب کرده اند، اغلب خیلی نفوذ دیگران در آن انتخاب را کوچک جلوه داده و منکر این میشدند که گروه روی

استقلال آنان در آن انتخاب تاثیر گذاشته اند و حتی وقتی این دنبال کردن از جمع در آزمایشات مختلف تکرار میشود، آنها کماکان اصرار دارند که اشتباهات آنان بدلیل قضاوت غلط بوده و نه دنباله روی. اکثر افراد سعی میکنند تقلید و دنباله روی و انطباق خود با جمع را کوچک کنند. دلیل چنین چیزی چیست؟

از آنجا که انطباق و یا تقلید بدلیل وجود یک فشار عام و کلی (و نه خاص و مشخص) است، فرد مقلد رفتار خود را بعنوان انتخاب خود میبیند. وی نمیتواند یک دلیل مشخص و باحق ارائه کند که چرا از دوستانش و یا همقطاران تقلید کرده است، در نتیجه وی منکر چنین عملی میشود. نه تنها وی در مقابل دیگران اینرا انکار میکند، بلکه حتی در درون خود نیز منکر تقلید میشود. در اطاعت کاملاً معکوس است. شرایط کاملاً تعریف شده است و هیچ حرکت داوطلبانه ای در آن وجود ندارد، چرا که برای انجام آنکار یک فرمان مشخص و خاص صادر شده که انتظار می رود فرد از آن اطاعت کند. در نتیجه فرد با تکیه به این تعریف قابل تشخیص بوسیله همگان، یک توضیح روشن و کامل برای انجام عمل خود دارد. بنابراین علی رغم اینکه اطاعت و انطباق و یا تقلید هر دو، در تاثیر گیری یک فرد خیلی نقش مهمی را ایفا میکنند، اما تاثیر روانی آنها روی فرد متفاوت هستند.⁵⁶

یکی از دلایلی که افراد جدا شده از فرقه ها برای مدتها بعد از جدایی فکر و احساس میکنند و حتی مدعی هستند که آنها به اختیار خود در فرقه بوده و تا حدودی گنج هستند که چرا چنین انتخاب غلطی را داشته اند به این بر میگردد که بسیاری از افکار، اعمال و رفتار فرقه ای بخصوص آنهایی که در آغاز جذب فرد به فرقه در وی بوجود میآید، نه بدلیل دستور، قانون و نوشته ای بخصوص و صادر شده از جانب یک مسئول در فرقه بوده است، بلکه اکثر این بدلیل فرد با محیط جدید در وی بوجود آمده اند. در واقع بعد از پذیرشهای اولیه که ممکن است تماماً عقلانی باشند، فرد در محیطی فرار میگیرد که رفتار و کردار و نحوه عمل و حتی طرز لباس پوشیدن، و صحبت کردن خاصی در آن حاکم است. و میل به بودن با جمع و هم رنگ شدن با بقیه، خود بخود وی را بسمتی میکشاند که رفتار و کردار خود را همانند بقیه کند، چرا که نمیخواهد از غافله عقب بماند. در مجاهدین هیچوقت بما گفته نشده بود که فرضاً باید سیبل بگذاریم، و یا حتی تا آنجا که من به یاد میآورم کسی بما نگفته بود که نلبید کتاب و نشریات غیر از انتشارات مجاهدین را بخوانیم، هیچیک از ما به کلاس آموزشی خاصی نرفتیم که رفتار خود را همانند یک مجاهد کنیم و حتی نحوه حرف زدن خاص آنها را یاد بگیریم، اما ما همه اینکارها را کردیم نه بخاطر اجرای دستور و اطاعت بلکه بخاطر میل به انطباق هر چه بیشتر خود با جمع. و این همان عاملی است که ما را تا مدتها گنج باقی میدارد که چرا و چگونه ما خود را تا به آن میزان تغییر دادیم. من حتی شاهد این بوده ام که بعضی از افراد برای گریز از این چنبره غیر قابل توضیح، دست به دامان دروغ شده و مدعی میشوند که بعضی از کارهایی را که بتقلید و برای انطباق با جمع انجام داده اند بنا به دستور مسئولین بوده است.

¹ لیبیرت و دوستانش در کتاب خود میگویند: " ... ظاهرًا مغز «تصمیم میگیرد» و اقدام به عمل میکند، و یا حداقل آماده عمل میشود قبل از آنکه ما بطور آگاهانه متوجه باشیم که چنین تصمیمی گرفته شده است. "

Benjamin Libet, Curtis A. Gleason, Elwood W. Wright and Dennis K. Pearl, 'Time of Conscious Intention to Act in Relation to Onset of Cerebral Activity (Readiness-Potential)', Brain, (1983)

اگر ما آنگونه عمل نمیکنیم که فکر میکنیم انجام میدهم، حداقل بخشی از دلیل اصلی اینستکه عرض موجی خود آگاهی ما - قدرت دریافت و تجزیه و تحلیل اطلاعات در ما، بوسیله تعداد بیت در ثانیه اندازه گرفته میشود. این میزان خیلی کمتر از مقدار اطلاعاتی است که ما بطور معمول توسط حواسمان از محیط پیرامون میگیریم. ما در هر ثانیه حدود چهارده میلیون بیت اطلاعات از محیط اطراف خود، توسط حواسمان میگیریم. در حالیکه قدرت تجزیه و تحلیل آگاهانه ما حدود هجده بیت در ثانیه است. این بدان معنی است که ما تنها یک میلیونیم اطلاعات دریافتی که لازم میماند است را آگاهانه در دسترس داریم."

{ John Gray; 'Straw Dogs - Thoughts on Humans and other Animals'; Granta Books; London; 2003; P: 66

² دکتر تیلور در ششستوی مغزی توضیح میدهد: "بنظر میرسد، نوع بنی بشر نمیتواند با واقعیتهای زیادی در آن واحد روبرو شود. همانطور که آزمایشهای تعداد زیادی از روانشناسان نشان داده، مردم واقعا آنچیزی را میبینند و میشنوند که انتظار دیدن و یا شنیدن آنها دارند. آنها همچنین در رد واقعیتهایی که مورد علاقه شان نیست نبوغ فوق العاده ای از خود نشان میدهند. آیا هیچگاه توجه کرده اید که چگونه بطور خودبخودی خود را از یک موقعیت ناهنجار نجات داده اید؟ آیا هیچگاه خود را در یک موقعیت به مصاف کشیده از جانب فرضاً همکاران دیده اید و اینکه چگونه ماهرانه صحبت کرده و پیروز مندانه از آن موقعیت خارج شده اید، بدون آنکه وقت مناسب برای فکر و تجزیه و تحلیل و برنامه ریزی داشته باشید؟ ... ما وقت خود را با دوستانی میگذرانیم که مثل ما فکر میکنند، چرا که دوست نداریم هر لحظه برای هر مطلبی به مصاف کشیده شویم. اخبار خود را از منابعی که به آنها اعتماد داریم دریافت میکنیم، چرا که نمیتوانیم هر لحظه به اطلاعات دریافتی شک کرده و بدنبال پیدا کردن صحت و سقم آنها برویم. در اوقات بیکاری کتابهایی را خوانده و بقیه را بکناری میگذاریم، به اخباری گوش داده و از شنیدن اخبار دیگر اجتناب میکنیم. چرا که اطلاعات جدید و مطالب نا آشنا ممکن است در شبکه بدقت تنظیم شده ذهن ما حفره ای ایجاد کند و ما را از ثبات روحی ای که داریم خارج سازد."

Kathleen Taylor; Brainwashing; The science of Thought control; Oxford university press; 2004; PP: 138, 139

³ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 274, 275

⁴ در صفحه چهار همان کتاب، در پانویس وی مینویسد: "اگر چه چندین مشابهت مهم از این نوع بر خوردهای اتوماتیک بین انسان و حیوانات پست تر وجود دارد، اختلافاتی نیز وجود دارد. پاسخهای اتوماتیک و خود بخودی در انسان باید فرا گرفته شوند و انسان اغلب با آنها بدینا نمیآید، آنها منعطف هستند و نیازمند جرقه های بیشتری برای فعال شدن هستند، در حالیکه در حیوانات غریزی بوده و سخت و غیر قابل انعطاف میباشند و خیلی سریعتر فعال میگردند."

⁵ صفحه هشت همان کتاب

⁶ فراموش نکنید که تکرار یک شایعه به اندازه کافی آنرا در ذهن ما تبدیل به یک واقعیت میکند و بدبختانه " مردم خیلی مشغول و یا تنبل هستند که جویای یافتن منبع اصلی آن شایعه شده و درباره صحت و سقمش تحقیق کنند، و بدون آنکه خودمان متوجه باشیم خود ما هم جزو شایعه پراکنهای آن شایعه میشویم، میگویند سه چیز باعث پراکنده شدن موفق یک شایعه میشود: اول مبهم نگه داشتن منبع پخش شایعه. دوم اطلاعات موجود در شایعه باید هدف شایعه را غیر انسانی نشان داده، و نهایتاً" او را تبدیل به موجودی شیطانی و خطرناک کرده و بلحاظ

مذهبی، اجتماعی و اخلاقی او را نجس و انزجار آور کند. سوم - نهایتاً باید یک عنصر هیجان انگیز در آن وجود داشته باشد. ... عنصری مثل وحشت، غم و یا همدردی." (با توجه به مطلب فوق می‌توانید به دوران بعد از انقلاب بازگشته و شایعاتی که در آندوران رواج داشتند و توسط مجاهدین پراکنده میشدند را دوباره بازبینی کرده تا متوجه شوید که چرا در میان هواداران و حتی بعضی از مردم عادی آنقدر موفق بوده، سریع پراکنده میشدند و دیر یا زود در ذهن افراد تبدیل به واقعیت محض میشدند.)

Dr. Haha Lung; Mind Control; The Ancient Art of Psychological Warfare; Citadel Press Kensington; 2006; P: 121

⁷ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 171

⁸ Joseph O'Connor & John Seymour; -Introducing NLP (Neuro-Linguistic Programming); 2002; P: 19

⁹ Curly Martin; 'The Life Coaching HandBook'; Crown House Publishing Limited; 2001; P: 113

¹⁰ Altheide, D. L., and J. M. Johnson. "Counting Souls: A Study of Counseling at Evangelical Crusades." Pacific Sociological Review 20 (1977): 323 -348' Cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 116, 117

¹¹ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P:140

¹² phillips, D.P. and L. L. Carstensen. "The effect of suicide stories on various demographic groups, 1968-1985." Suicide and Life Threatening Behaviour 18 (1988): 100 -114 Cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 149

¹³ Sills, David L. editor, International Encyclopedia of the Social Science. New York: Macmillan, 1968, vol 12. Cited from: Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001 P: 135

¹⁴ Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; PP: 139, 144

¹⁵ مطمئن نیستم که سازمان از آن زمان و یا از آغاز تاسیسش معتاد به غلو و بزرگ نمائی شد و یا بوده است. واقعا" به یاد ندارم که عددی را برای اعلام بیرونی حداقل ضربدر ده نکرده باشند. مثلاً" تعداد شرکت کنندگان در یک جلسه هزار نفری را ده هزار نفر نگفته باشند. برای مثال آنها اسامی کشته شدن هفت هزار نفر را اعلام کردند اما در تبلیغات خود هیچگاه این عدد را بکار نبرده و همواره بجای آن از عدد هفتاد هزار و بعد صد هزار و بعد صد و چهل هزار استفاده کردند. آنها معتقد بوده و هستند که با تکرار این اعداد به اندازه کافی آنها بوسیله همگان پذیرفته خواهند شد. البته باید اقرار کنم که آنها تا حدودی هم موفق بوده و امروزه برای اعضا و هواداران سازمان این اعداد عین واقعیت هستند و کمتر کسی از آنها اجازه شک و تردید نسبت به این اعداد را بخود میدهد.

¹⁶ McKenna, Terrence. Food of the Gods: The search for the original Tree of Knowledge: A Radical History of Plants, Drugs, and Human Evolution. New York: Bantam Books, 1992

¹⁷ دکتر اولسون در کتاب فلوت زنان اغوا گر دوران ما در مورد استفاده از تلویزیون توسط القاعده مینویسد: " بشکل عجیبی و در یک حالت متناقضی، مخابره و انعکاس بلافاصله اخبار در دنیای مدرن امروز، یک صحنه بزرگ شده و کاملی برای فجایع واقعی تئوریستها بوجود آورده است. اگر تئوریستها میخواهند با پول خودشان وقت تلویزیون را برای انعکاس فعالیتهايشان بخرند، میبایست میلیونها دلار بپردازند، در حالیکه در حال حاضر دارند آنها را بطور مجانی بدست میآورند. رسانه ها امروزه تبدیل به یک دستگاه تبلیغاتی هم برای ترور و هم برای رهبران فرقه های تئوریستی شده اند. این موضوع به وضوح وقتی مشاهده میشود که کسی هنر نمائی گستاخانه بن لادن را در پیامهای ویدئویی اش بررسی نماید. به این ترتیب، رهبران فرقه های تئوریستی به افرادی مهیج، پر جلال و جبروت، کریسماتیک سیاه و قهرمان تلویزیونی تبدیل شده اند. خیلی کسانی که تصادم هوایماها با دو برج دنیای تجارت نیویورک را دیدند مدعی بودند که آنها چقدر حقیقی بودند، و یا بیشتر شبیه یک فیلم هالیوودی بودند. در واقع یک سازنده ماهر فیلم سینمایی و یا یک نویسنده تخیلی وحشت آفرین، سعی میکند همان فضائی را بوجود آورد که تئوریستها بوجود میآورند. "

Peter A. Olsson; 'Malignant Pied Pipers or our time' published by 'Publish America Baltimore'; 2005;P: 144

¹⁸ Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; P: 157

¹⁹ نشریه از انتشارات مجاهدین شماره 17

²⁰ Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; P: 89

²¹ Corsini, Raymond J. , editor. Encyclopedia of Psychology. New York: Wiley 1984

²² Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; PP: 89, 91

²³ Mehrabian and Ferris, 'Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels' in The Journal of Counselling Psychology Vol 31, 1967, pp. 248 252; cited from: Joseph O'Connor & John Seymour; -Introducing NLP (Neuro-Linguistic Programming); 2002; P: 17

²⁴ Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; P: 73

²⁵ Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; P: 91

²⁶ دبوراً لیتون (Deborah Layton) یکی از افراد زنده مانده از پیروان جیم جونز در کتاب خود تحت عنوان "زهر اغوا کننده" (seductive poison) اولین برخورد خود با جیم جونز را وقتی که تنها هفده سال سن داشت را اینگونه توصیف میکند: "دستهای مرا به سختی گرفت و فشرد، به چشمانم خیره شد، من در نگاهش میتوانستم قلب خود را حس کنم که همچون زغالی سوزان در حال سوخته شدن بود. وی سپس بمن گفت: «تو در این دنیا همواره سرگردان بوده ای، درنهایت یک پاسخ بوده ای و نیازمند آن، من میتوانم آنها را بتو بدهم، برای هر سؤالی که در ذهن تو هست، جوابش پیش من است. من میتوانم به تو معرفت عطا کنم. در مقابل ترسهایت من به تو قدرت خواهم داد. برای غمهایت، من به تو امید و امکان محقق شدنش توسط کار مشترکمان را خواهم داد.» او به ناگهان با این حرفها اعتماد کامل مرا جذب کرد. من از شدت هیجان میخواستم فریاد بزنم. و بگویم: بلی من انجام خواهد داد. من عاشق تو هستم."

27 مارگرت سینگر میگوید: "وقتی ما در یک شرایط ذهنی تغییر کرده هستیم، بیشتر افراد تجربه اینرا دارند که حالت معمول فضای حقیقی عمومی (GRO) (generalized reality orientation) آنها مختل میشود. این به آن معنی است، که ما بطور فعال نسبت به محیط اطراف خود آگاه نبوده و نقش خود را در آن حس نمیکنیم. در زندگی معمولی (GRO) ما مرجع ما برای تشخیص درست و غلط هر چیزی است که بعنوان یک مرجع در کنار تجارب آگاهانه ما عمل میکند. خود آگاهی ما، و (GRO) ما یک مجموعه ای را تشکیل میدهند که بر طبق آن ما اتفاقات پیرامون خود را فهم و تفسیر میکنیم. این مجموعه در شرایط هیپنوتیزم، خلسه، استفاده از مواد مخدر، بیهوشی، ... مختل میگردد. وقتی آنها ضعیف میشوند، ما خیلی نفوذ پذیر میشویم چه از طرف کسی که میخواهد ما را تحت تاثیر خود قرار دهد و چه در مقابل رویاها و خواب و خیالهای درونی خودمان."

Margaret Thaler Singer *Cults in our Midst*; Jossey-Bass; A Wiley Imprint; 2003; P: 152

28 Margaret Thaler Singer *Cults in our Midst*; Jossey-Bass; A Wiley Imprint; 2003; PP: 128, 156

29 Margaret Thaler Singer *Cults in our Midst*; Jossey-Bass; A Wiley Imprint; 2003; PP: 156, 158

30 Orlando Patterson; *Slavery and Social Death*; Harvard University Press; 1982; P: 37

31 Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001 PP: 18; 24

32 عمل قلاب کردن یک ایده و یا نظریه به یک علامت یا سمبل (Anchoring) روشی است که کما بیش مثل زنگ آزمایش مندلیوف عمل میکند. یعنی با نشان دادن آن علامت و یا فعال کردن آن یک ایده و یا فکر در ذهن فرد قلاب شده زنده و احیا میشود. قلاب ها و یا انچور ها میتوانند بصورت طبیعی بوجود بیایند (مثل بو و یا موزیکی که ما را یاد یک خاطره خوش و یا ناخوش میاندازد) و یا مخصوصاً "و مصنوعاً" ایجاد شوند (از اینگونه آزمایشات بسیار در آزمایشگاهها روی حیوانات انجام شده که خورد و یا خوراک و یا بعضی از فعالیتهای آنها را به یک علامت، صدا و یا عکس قلاب کرده اند). دنیای تبلیغات از این شیوه بطور وسیعی استفاده کرده و میکند. آنها میلیون ها دلار هزینه میکنند که ما را بدون آنکه خودمان متوجه باشیم به علامتی و یا جمله ای قلاب نمایند تا هر بار که آن عکس و یا علامت و یا آهنگ را میشنویم بی اختیار به یاد کالای آنها بیفتیم. بطور مثال وقتی شما علامت تیک را مبینید بی اختیار به یاد لباسهای ورزشی نیکي میافتید. ... یک قلاب و یا انچور میتواند هر چیزی باشد که بتواند ما را به یاد یک حالت هیجان بخصوص بیاندازد. {مثل بوی سوخته نان که ممکن است ما را به یاد نان گرم کردن مادرمان روی بخاری علا الدین بیاندازد و یا علائمی که ما را به یاد عاشورا و شهادت امام حسین میاندازد و سینه زنی های دوران کودکیما}. قلابها به دوشکل میتوانند تولید شوند: نخست با تکرار (مثل تبلیغات تلویزیونی که هر روز و بطور مرتب با یک آهنگ و تصویر بخصوص پخش میشوند و نهایتاً "آن آهنگ و یا آن تصویر قلاب میشود به آن کالا) و یا بدلیل ایجاد یک حالت هیجانی فوق العاده. بو و یا آهنگی که ما را به یاد یک لحظه هیجانی خیلی خوش و یا ناخوش میاندازد بسیار قوی هستند و بسختی فراموش میشوند. قلاب کردن سه مرحله دارد، در مرحله اول شما حالت هیجانی ای را که میخواهید نفر مورد نظر شما بخاطر آورد را مشخص میکنید. در مرحله دوم شما نفر را به آن حالت برده و در مرحله سوم شی و یا بو و یا آهنگ قلاب را به آن حالت وصل مینمایید.

Curly Martin; 'The Life Coaching HandBook'; Crown House Publishing Limited; 2001; PP: 97,99

33 میلیگرام (Milgram) یکی از متخصصین و محققین معروف در روانشناسی اقتدار، که توانسته با آزمایش معروف خود قدرت اقتدار در مجبور کردن انسان به کارهایی برخلاف اراده اش را نشان دهد، مدعی است که: "ما با صفتی بالقوه متولد میشویم که ما را وادار به اطاعت میکند. بعدها چنین صفتی با تاثیر گذاری جامعه در ما مخلوط شده و از ما یک انسان مطیع میسازد. از این منظر ظرفیت انسان برای مطیع بودن همانند ظرفیت وی برای آموختن زبان است: یک ساختمان عصبی قوی و خیلی پیچیده ای در یک موجود باید وجود داشته باشد که وی را قادر به آموختن زبان و تکلم کند. اما در عین حال باید کنش و واکنش با جامعه هم وجود داشته باشد که ما را قادر به صحبت سازد. در توضیح علت فرمانبرداری و اطاعت، ما باید هم به ساختمان عصبی ای که با آن بدنیا میآیم نگاه کنیم و هم به نفوذی که جامعه روی ما بعد از تولد خواهد داشت. اینکه تاثیر گذاری جامعه تا به چه میزان به این قدرت فرمانبرداری شکل میدهد قابل بحث و جدل است. از منظر تکاملی امر بقاء، این مهم است که متوجه شویم که بهر صورت ما در جایی قرار گرفته ایم که در یک چارچوب سلسله مراتب میتوانیم حرکت و عمل نماییم."

{ Stanley Milgram; *Obedience to Authority*; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 126, 127

از نظر تقدم و تاخر شرایطی که فرمانبرداری را در ما نهادینه میکند، وی این ترتیب را ذکر میکند: "1- خانواده. 2- شکل سازمانی و یا نهادینه شده که فرد در آن رشد میکند. 3- جایزه و مجازات. ..."

Stanley Milgram; *Obedience to Authority*; Printer & Martin Ltd; 2005; P: 140

34 اطاعت و فرمانبرداری یک مکانیسم روانی است که رفتار فرد را به یک هدف سیاسی گره میزند. این یک نوع استعداد چسبندگی و پیوستگی است که انسان را به سیستم اقتدار موجود گره میزند. وقایع تاریخی قرن گذشته، و نگاهی به زندگی روزانه دلیلی بر این مدعی است که برای بسیاری از مردم، اطاعت نوعی تمایل رفتاریست که در اعماق وجود آنها نهادینه شده است. در واقع صفتی است که حتی میتواند ما را وادار به فراموش کردن اخلاقیات، همدردی با دیگران، و احساس وجدانی خودمان بکند. سی. پی. اسنو (C.P. Snow (1961)) با اشاره به اهمیت چنین چیزی است که مینویسد: «وقتی شما تاریخ طول و دراز و غبار آلود بشری را از نظر میگردانید، شما متوجه میشوید که بیشتر جنایات کریمه و زشت تحت عنوان اطاعت و فرمانبرداری صورت گرفته است و نه بدلیل شورش. اگر شما به این گفته شک دارید، کتاب ظهور و سقوط رایش سوم نوشته ویلیام شیرر (William Shirer's Rise and Fall of the Third Reich) را بخوانید. فرماندهان آلمانی تحت نام اطاعت از حزبی که عضو آن بودند قبیح ترین جنایاتی را مرتکب شدند که تا کنون تاریخ شاهد آن بوده است.» (صفحه 24) "بر گرفته از کتاب:

Stanley Milgram; *Obedience to Authority*; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 3, 4

35 بعضی اوقات ممکن است فرد قادر نباشد که تصویر کامل آنچه را که انجام میدهد ببیند. در جنگ خلبانی که دکمه ای را فشار میدهد و بمبی را بر سر مردم میاندازد، نمیتواند کشتار و رنج و عذابی را که زیر بالهای هواپیمای خود میفریند را دیده و لمس کند، اغلب اوقات وی نه تنها به عملی که انجام میدهد فکر نمیکند بلکه شاید حتی نتواند ایده درستی نسبت به آن داشته باشد. وی نمیتواند مرگ انسانها، انسانهایی حتی مثل خودش، فرزندان، پدران و مادران و افراد سالخورده را دیده و درد و رنج آنها را از نزدیک حس کند. وی فقط دارد یک دکمه را بنا به فرمانی که دریافت کرده فشار میدهد و بعد هم مثل خیلی چیزهای دیگر زندگی آنرا مثل یک کار عادی به فراموشی میسپارد. ... میلیگرام دوباره این شرایط را اینچنین توضیح میدهد: "فرد در چنین موقعیتی نمیتواند تمام تصویر را ببیند، او فقط بخش ناچیزی از آنرا میبیند، و بنابراین قادر نیست بدون فرمان از بالا اقدام به عمل کند. او برای انجام هر کاری وابسته به اقتدار مسئولان خود بوده و نسبت به عملی که انجام میدهد بیگانه است."

Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; P: 13

³⁶ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; P: xviii

³⁷ Hilberg, C. K. ; Destruction of the European Jews: Chicago: Quadrangle Books ,1961

³⁸ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 186, 187

³⁹ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; P: xi

⁴⁰ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 5, 6

⁴¹ داستان برابان ویلسون هم در آمریکا همه را شوک زده کرد، چرا که یک فرد عادی که حتی یک سرباز هم نبود که بگوئیم بخاطر شرایط جنگی مجبور با اطاعت مطلق از فرمانده خود شده است حاضر شد بخاطر اطاعت از او امر مافوق خویش بویایان ویلسون را بشدت شکنجه دهد. داستان از این قرار بود که در اول سپتامبر 1987، یک محموله نظامی برای کمک به نیکار آگونه {بر علیه مردم و انقلابیون نیکار آگونه} از آمریکا به آنجا توسط قطار حمل میشد. در مسیر این قطار آقای ویلسون و دو دوست دیگرش بدن خود را به ریل قطار زنجیر کردند که مانع حرکت آن شوند. آنها مطمئن بودند که با عملشان در کالیفرنیا مانع حرکت قطار خواهند شد. در ضمن آنها سه روز قبل از انجام اینکار مسئولین راه آهن را از قصد خود باخبر کرده بودند و انتظار داشتند که اصلاً "قطار به حرکت در نیاید. اما قطار به حرکت در آمد، رانندگان قطار افرادی عادی بودند با دیدن افرادی که خود را به ریل وصل کرده اند از مسئولین قطار با بی سیم سؤال میکنند که چه بکنند؟ به آنها فرمان داده میشود که ب حرکت خود ادامه دهند. آنها حتی با دیدن این افراد در دوپست متری خود باز بنا به دستوری که داشتند حاضر نشدند که سرعت قطار را کم نمایند. در این بین دو نفر از دوستان آقای ویلسون توانستند با دیدن قطار که قصد ایستادن ندارد زنجیر خود را باز کرده و خویش را رها کنند. اما ویلسون که نتوانست به اندازه کافی سریع باشد در اثر حرکت قطار از روی پاهایش هر دو پایش را از زانو به پایین از دست داد. عجیبتر اینکه ماموران نظامی حاضر در صحنه که جزو خدمات پزشکی بودند حاضر نشدند به ویلسون کمک کرده و یا او را به بیمارستان برسانند و زن و بچه وحشت زده او برای مدت چهل و پنج دقیقه سعی کردند با وسایل ابتدائی ای که در اختیار داشتند، جلوی خون ریزی را گرفته تا یک امبولانس معمولی برای بردن وی به آنجا برسد. و باز عجیبتر اینکه ویلسون که چهار سال در ویتنام جنگیده است ماموران قطار را بخاطر مصیبت وارده به خودش مقصر ندانسته و نظامی را مقصر میدانند که آنها را مجبور به اطاعت کرده است و م یگوید: " آنها همانکاری را کردند که من در ویتنام میکردم، آنها از فرمانی که به آنها داده شده بود اطاعت کردند، یک نظام دیوانه. آنها نیز قربانی بودند." اگر چه ماموران قطار هم قبول داشتند که آنها هم قربانی این ماجرا بودند، اما آنها تحلیل آقای ویلسون را قبول نداشته و شگفت آورتر از همه اینکه آنها از ویلسون به دادگاه شکایت کردند که وی بخاطر کاری که کرده است باعث شده که آنها شکنجه روحی کشیده و دچار ناراحتی روانی و عذاب وجدانی شوند. آنها بخاطر اینکه وی اجازه نداده که ایشان کارشان را بدون آنکه پای وی را قطع کنند، انجام دهند دچار رنج و عذاب شده اند.

Robert B. Cialdini, Ph.D.; "The Psychology, Influence of Persuasion"; Collins; 2007; PP: 215, 216

⁴² در چهار تعبیری که در انجام این آزمایش داده شد، باید توضیحاتی داد. داوطلبان این آزمایش مثل همه مردم از کودکی با این اخلاقیات آشنا شده و خو گرفته بودند که نباید انسان دیگری را آزار دهند. اما با اینحال حداقل نصف آنها حاضر شدند این اخلاقیات را در مقابل فرمان مسئولان آزمایشگاه که در آنجا اقتدار داشتند بکنار بگذارند. عدم اطاعت از اقتدار آنجا هیچ مجازات مادی ای را برای آنها به بار نمیآورد. از مصاحبه هائی که بعداً با آنها شد، معلوم است که آنها با مجازات شاگردها، اغلب بر خلاف ارزشهای خود عمل میکردند. آنها در حین عمل اغلب نشان میدادند که مخالف ادامه آزمایش هستند در حالیکه میبینند که شاگرد مربوطه نمیخواهد دیگر به آزمایش ادامه داده و درد م یکنند. گاهی حتی بطور شفاهی میگفتند که این آزمایش احمقانه و بی مصرف است. با اینحال به انجام آن ادامه دادند.

Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 41, 42

⁴³ یکی از شاهدان بی طرف این آزمایش مینویسد: " من شاهد این بودم که یک آقای میانسال، یک تلجر مشخص بعنوان داوطلب با اعتماد به نفس کامل و به همراه لبخندی وارد این آزمایشگاه شد. بعد از گذشت چند دقیقه از شروع آزمایش، وی تبدیل به فردی عصبی شده بود که دائم لبهائیش را گاز میگرفت و خیلی سریع داشت به مرحله شکست عصبی میرسید. او دائم نرمة گوش خود را میکشید، دستهایش را بهم میمالید، و در یک نقطه مشتش را به پیشانیاش کوبید و گفت «خدای من، اجازه دهید اینکار را متوقف کنم.» و با اینحال به کار خود ادامه داده و تا آخر از تمام دستورات آزمایش کننده اطاعت کرد."

The quote is from Milgram's 1963 article in the Journal of Abnormal and Social Psychology. Cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; "The Psychology, Influence of Persuasion"; Collins; 2007; P: 214

⁴⁴ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; P: 10

⁴⁵ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; P: 144

⁴⁶ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; P: 12

⁴⁷ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 155, 161

⁴⁸ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 155, 161

⁴⁹ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 155, 161

⁵⁰ میلگرام در خصوص اعتراض میگوید: اگر تناقض و تنش به اندازه کافی قوی باشد به نافرمانی ختم میگردد، اما در نقطه شروع، خود را به شکل اعتراض فرد نشان میدهد. ... اعتراض ممکن است بدون مخدوش کردن سلسله مراتب و قطع ارتباطات عمودی انجام گیرد و بنابراین بعنوان یک تجربه، بلحاظ کیفی با نافرمانی متفاوت است. بسیاری از کسانی که عدم رضایت خود را در مقابل مسئولین ابراز میکنند، در عین حال این حق را برای آنها قائل هستند که ابراز نظر آنها را رد نمایند. در حالیکه عدم موافقت خود را ابراز میکنند، آنها نمیخواهند بر طبق عقیده خود عمل نمایند. بعنوان یک کاهش دهنده تنش درونی، اعتراض یک مکانیسم روانی است که میتواند یک پاسخ مقطعی به موضوع دیگری اخلاقی مورد نظر باشد... مکانیسمهای دیگر ذکر شده مثل اجتناب از رویارویی با مورد و یا انکار آن و یا به حداقل رساندن اطاعت، جستجو برای یافتن یک خاطر جمعی، مقصر دانستن قربانی، ... هر یک نوعی به یک منبع خاص تنش متصل هستند. بنابراین عکس العمل درونی و یا از ته دل با اجتناب از رویارویی با موضوع تخفیف پیدا میکند، خود را در جای قربانی دیدن با بهانه آوردن {که فرضاً} به این دلیل و یا آن دلیل این به سر قربانی آمده و به سر من نخواهد آمد؛ حل میگردد، همینطور است راه حلهای دیگر مثل اطاعت محدود، اعتراض، و بقیه راه حالها، البته خیلی مهم است که دیده شود که این راه حلها در خدمت یک نتیجه نهائی هستند؛ آنها به این ترتیب به فرد دچار تنش اجازه میدهند که رابطه خود با مسئولین را با تخفیف در تنشهای درونی خویش حفظ نماید."

Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 163, 164

⁵¹ میلگرام همچنین نافرمانی را اینگونه تعریف میکند: " آخرین راهی که فرد میتواند بوسیله آن به تنشها و تقضات درونی خود پایان دهد، نافرمانی است. اما این حرکتی نیست که بتوان آنرا ساده انجام داد. ... یک جریانی با شک درونی شروع میشود، تنش و درگیری ای که در نقطه نخست یک تجربه خصوصی است ولی بتدریج یک شکل بیرونی بخود میگردد. ... فردی که میخواهد نافرمانی کند خیلی علاقه مند است

که مجبور به قطع رابطه خود با اقتدار حاکم نشود. با شکست در این امر، نافرمانی شکل تهدید را بخود میگیرد که در آن فرد حاضر به انجام فرمان مسئولین زمی شود، و سرانجام کاملاً" از انجام دستورات سر باز خواهد زد. ... شک درونی، بروز بیرونی آن، اعتراض، تهدید و سرانجام نافرمانی: این یک راه سخت و دشوار است که تنها اقلیتی توانایی طی آنرا تا به آخر دارند. اما با اینحال یک نتیجه منفی نیست و ویژگیهای یک حرکت مثبت را در دل خود دارد، مثل خلاف موج حرکت کردن. این اطاعت است که ویژگی انفعالی دارد. عمل نافرمانی محتاج اینستکه فرد تمام نیروهای درونی خود را جمع کرده و به آنها جهت بیرونی بدهد. و عملی انجام دهد که تنها یک حرکت مودب و بگو و مگوی لفظی نیست، بلکه یک عمل است. اگر چه بهرحال فرد بلحاظ اخلاقی تصمیم گرفته که یک کار درست را انجام دهد، اما از اینکه نظم اجتماعی که در آن زندگی میکند را مخدوش کرده است ناراحت باقی میماند، و نمیتواند بطور کامل منکر ناراحتی خود از اینکه یک هدف و یک عهد و پیمان را رها کرده است، بشود. این اوست و نه فرد مطیع که بار این تجربه را روی دوش خویش حمل خواهد کرد."

Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; P: 165

⁵² Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; PP: 120, 121

⁵³ البته این زیاد هم جای تعجب ندارد چرا که عضویت در یک جمع خاص، به انسان نوعی امنیت و اعتماد بنفس جمعی میدهد، ممکن است افراد در این بین بخشی از آزادی عمل فردی خود را از دست بدهند، اما تحقیقات اریک فروم روانشناس معروف (- 1900) Erich Fromm (1980) نشان داده که اگر به انسانها بین داشتن آزادی و امنیت حق انتخاب بدهند که یکی را انتخاب کند، اکثر مردم امنیت را انتخاب میکنند. فروم معتقد بود که هر چه بیشتر یک فرد آزادی انتخاب داشته باشد، فشار عصبی روی او بیشتر خواهد بود. فروم همچنین متوجه شد که بیشتر مردم هویت خود را از حضورشان در جمعهای مختلف {مثل خانواده، همکلاسیها و هم مدرسیها، و یا عضویت در تیم بسکتبال و فوتبال و ...} میگیرند. بنابراین برای اینکه احساس تعلق کنند، سعی میکنند کارهایی را بکنند که اطرافیان آنها میکنند.

⁵⁴ Thio, Alex. Sociology: A Brief introduction. New York: Harper Collins College Publishers, 1994

⁵⁵ Asch, J. E. 'Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgement'. In H. Guetzkow (ed), Groups, Leadership, and Men. Pittsburgh: Carnegie Press, 1951

⁵⁶ Stanley Milgram; Obedience to Authority; Printer & Martin Ltd; 2005; PP: 115, 117