

شستشوی مغزی - بخش چهارم: قانع سازی استدلالی:

"ما مراحل مختلفی داریم، مرحله فراگیری، مرحله فهمیدن، و مرحله پذیرش." 1984 جورج اورول

بعضی از جدا شدگان از فرقه‌ها معتقدند که مخدوش سازی ذهن و حتی شستشوی مغزی افراد از اولین ملاقات و یا تماس رهبر فرقه و یا نمایندگانش با افراد آغاز میشود. چنین نظریه‌ای در صورتی میتواند درست باشد که ما تعریف مخدوش سازی ذهن و شستشوی مغزی را تعمیم داده و حتی شیوه‌های ساده تاثیر گذاری و تبلیغات را هم نوعی مخدوش سازی ذهن و شستشوی مغزی بدانیم.

در اینصورت، هر زمان که ما تلویزیون را روشن میکنیم و یا به رادیو گوش میدهم و یا حتی اخبار را از روی اینترنت و یا از طریق رسانه‌های جمعی دنبال میکنیم باید مطمئن باشیم که فرد یا افرادی با نیت مشخص از قبل تعیین شده‌ای سعی بر این دارند که ذهن ما را مخدوش کرده، و یا ما را شستشوی مغزی داده و در نتیجه نظر و عقیده ما را در مورد مطالبی عوض کرده و یا بذر عقیده و یا نظر جدیدی را حداقل در ذهن ما کاشته و یا ما را وادار به این کنند که باور کنیم که فلان کالا را نیاز داشته و بسوی فروشگاه مربوطه هجوم برده و آنرا اکتیفاً نمایم. به نظر من چنین تعمیمی نه تنها مفید نیست بلکه میتواند سنوالات و شک و تردیدهای جدی نسبت به "مخدوش سازی ذهن" و "شستشوی مغزی" واقعی که توسط رهبران فرقه‌های مخرب انجام میگردد، بوجود آورد. اگر چه نمیتوان یک فورمول واحد جهت جذب افراد جدید به یک فرقه ارائه نمود و مدعی شد که تمام رهبران فرقه‌ها با استفاده از این شیوه افراد جدید را جذب فرقه مینمایند¹، با اینحال بنظر من اغلب آنها در مورد اکثر افراد با شیوه‌های استدلالی و منطقی شروع میکنند و در عین حال بعضی از متدهای نفوذ و یا تاثیر گذاری را بکار میگیرند تا فرد انتخاب شده را متقاعد سازند که به گروه آنها بپیوندد. در اینمورد سبینگر میگوید: "رهبران فرقه‌ها به مدرسه «قانع سازی» نرفته‌اند. آنها از طریق کسب تجربه و نگاه کردن به اینکه چه کاری مفید است و نتیجه میدهد، استاد تخریب ذهنی انسانهای دیگر میشوند. ... نمیتوان تعداد راههایی که یک فرد یاد میگیرد که بوسیله آن ذهن دیگران را مخدوش سازد را محدود به تعداد مشخصی کرد، بخصوص اگر آن فرد وجدان نداشته باشد و مصمم باشد که به هر قیمتی که شده رهبر دیگران شود و بخاطر اینکه از طریق استعمار دیگران امرار معاش میکند احساس گناه نکند."²

البته همه فرقه‌ها مثل مجاهدین و یا فرقه «کودکان خدا» در برخورد با افراد جدید تهاجمی نیستند، حداقل در چند برخورد اول تهاجمی برخورد نمیکنند، و در نقطه مقابل اینهم درست است که بعضی از آنها از همان اولین جلسه شیوه‌های کنترل فکری و شاید حتی بعضی از متدهای شستشوی مغزی را بکار میگیرند، اما فکر کنم همه آنها بدون استثنا شیوه‌های استدلال منطقی و تاثیر گذاری را برای جذب افراد جدید در کنار سایر شیوه‌های خاص خود بکار میگیرند. همان شیوه‌هایی که در حد ضعیفتر آن، ممکن است توسط یک شرکت تبلیغات تجاری برای تهیه فیلمهای تبلیغاتی و یا یک فروشنده سوپر مارکت برای فروش اجناس و یا توسط یک سیاستمدار بهنگام رای خواستن از مردم بکار گرفته شود. اما فرق در این است که اگر چه همین لبه چاقو در دست یک رهبر فرقه باعث تغییر زندگی افراد شده و حتی میتواند منجر به قتل آنان به همراه قتل بسیاری دیگر شود، در دست افراد عادی ممکن است حتی در مواردی باعث خیر رسانی به مردم گردد. مردم عادی حتی در بدترین شکلش این شیوه‌ها را حداکثر بعنوان یک تلطیف کننده رابطه، یا جهت فروش یک جنس بنجول، و یا حتی برای دستیابی به یک موقعیت عاطفی بکار میگیرند و معمولاً شروع و پایان بکار گیری این شیوه‌ها در مورد افراد معمولی همزمان است. در حالیکه بکار گیری این شیوه‌ها توسط فرقه‌ها تنها آغاز کار بوده و پایان آن نقطه به برده کشیده شدن یک انسان آزاد توسط رهبر فرقه است.³

شیوه‌های مختلف جذب برای افراد متفاوت:

موثر بودن شیوه‌های تاثیر گذاری نه تنها رابطه مستقیم با قدرت تاثیر گذار در استفاده از این شیوه‌ها دارد بلکه رابطه مستقیمی هم با فردی دارد که قرار است تحت تاثیر قرار گیرد. معمولاً فرقه‌ها تعاریف مختلفی از افراد قابل جذب دارند و با همه بطور یکسان برخورد نکرده و در رابطه با هر فرد با تحلیل مشخص از وی موثرترین شیوه جذب را بکار میگیرند. برای مثال در فرقه‌ای افراد قابل جذب به دو بخش تقسیم شده بودند: "گوسپندان" و "بزها" که شاخ دار هستند⁴. دیگران تقسیم بندیهای واقع بینانه تری دارند⁵، برای مثال آنها را به «متفکرین»، «احساسی‌ها»، «کارپها» و «عملها» و «معتقدین» تقسیم میکنند⁶. متفکرین مانند روشنفکرها، اهل فکر و تعمق هستند، بنابراین برای جذب این دسته از افراد باید عمدتاً از شیوه‌های منطقی و استدلالی استفاده شود. احساسی‌ها و یا شاعر پیشه‌ها، خیلی عاطفی بوده و در نتیجه باید عمدتاً از طریق برانگیختن عواطفشان و استفاده از ابزاری همچون شعر، موزیک و فیلمهایی که آنها را بلحاظ عاطفی به هیجان آورد آنها را جذب نمود. کارپها و یا اهل عملها نه زیاد اهل فکر و تعمق هستند و نه احساسی، آنها بیشتر از طریق کار کردن، ساختن و احساس مثبت از پیشبرد یک طرح و پروژه ارضاً میشوند لذا با ارائه راههای عملی و بکار گرفتن آنها، مانند شرکت دادنشان در طرحهای جمع آوری کمک مالی و یا حتی طرحهای ساختمانی و کشاورزی که بعضاً فرقه‌ها یا برای اسکان خویش و یا برای جذب افراد بی بظاعت دارند میتوان اینگونه افراد را جذب نمود. بهر صورت چنین افرادی را با بکار گرفتن آنها خیلی سریعتر میتوان جذب کرد تا فرضاً برانگیختن عواطفشان و یا کار توضیحی استدلالی کردن برایشان. معتقدین کسانی هستند که باید به درستی امری معتقد شوند تا حرکتی از خود نشان دهند. بنابراین بحثهای مذهبی و یا فلسفی را با آنها مطرح نمودن و طرح سنوالاتی مثل اینکه "برای چه آنها به دنیا آمده و میمیرند؟" و یا "آنها چه کسی هستند و هویتشان چیست؟" میتوان اینگونه افراد را بفکر واداشت و به فرقه جذب نمود.

دکتر لانگ تقسیم بندی افراد قابل جذب توسط رهبران فرقه‌ها را بگونه‌ای دیگر مطرح میسازد، وی میگوید: "تخطئه کنندگان ذهن افراد را نسبت به نوع برخورد اولیه شان، به سه دسته تقسیم میکنند: بینندگان و یا نگاه کنندگان، کسانی هستند که بیشتر از

آنکه گوش کنیز و یا احساس کنند، می‌خواهند با دیدن بحثها را فهم نمایند. **گوش دهندگان و یا شنوندگان** کسانی هستند که بیشتر از طریق شنیدن مطالب را فهم و جذب مینمایند. و نهایتاً **لمس کنندگان** کسانی هستند که با مراجعه به احساسات خود سعی میکنند نسبت به دنیای بیرون ارزیابی داده و درست و غلط را تشخیص دهند.⁷ شاید شنوندگان بهترین شکارها برای رهبران فرقه‌ها باشند چرا که آنها عاشق حرف زدن هستند و در انجام اینکار مهارت خاصی دارند. برای جذب بینندگان معمولاً به آنها فیلمهای تبلیغی نشان داده میشود و شاید نحوه و شکل برخورد و بکار گرفتن دستها و سایر اعضا بدن زمانیکه دارند با ایشان کار توضیحی میکنند در جذب آنان خیلی تعیین کننده باشد. در مورد لمس کنندگان و یا حس کنندگان، معمولاً ماموران جذب در فرقه سعی میکنند خیلی سریع روابط دوستی و خودمآبی با این دسته از افراد برقرار نموده، از دست دادن گرم و حتی ماچ و بوسه دوستانه حداکثر استفاده را مینمایند و اساساً سعی میکنند از طریق عاطفی به آنها نزدیک شده و اعتمادشان را جذب نمایند. بهر صورت بهر شکلی که فرقه‌ها افراد مستعد را تقسیم نمایند، چیزی را که آنها بخوبی میدانند اینست که تمام شیوه‌ها نمیتواند در تمامی مواقع روی همه افراد بطور یکسان عمل نماید. بنابراین یک روش تنها نمیتواند فرد را به فرقه جذب نماید؛ بلکه همواره ترکیبی از منطق و استدلال، استفاده از شیوه‌های تأثیر گذاری و نفوذ و ایجاد هیجانات در فضای مناسب است که بطور قطع برای آنان کار را انجام داده و میتواند فرد مناسب را به تور فرقه بیاورد.

جذب از طریق استفاده از شیوه‌های استدلالی و منطقی – تخدیر منطقی: - بازگشت به مدل ریاضی:

شیوه‌های استدلالی و منطقی یا برای آموزش، تصحیح، تعمیق و یا تعقیب یک عقیده موجود و یا برای کاشتن یک عقیده جدید در افراد بکار گرفته میشود. من این شیوه‌ها را کلاً «تخدیر منطقی» ذهن نیروهای در حال جذب و یا تازه جذب شده میخوانم. اجازه دهید قبل از توضیح بیشتر، به بخش قبلی بازگشته و یکبار دیگر فرمولهای مدل ریاضی خود را بازبینی نمائیم: فرمولهای تغییر یک اعتقاد در یک فرد از ساده‌ترین تا پیچیده‌ترین اعتقادات بر طبق مدل ریاضی تعریف شده در بخش قبلی به قرار زیر بود:

$$B_n = B_0 + \sum B_i + F_0 \times T \pm E \times T^2$$

در این فرمول (B_n) اعتقاد جدید، (B_0) اعتقاد مشابه قدیمی، ($\sum B_i$) مجموعه اعتقادات محکم و شخصیتی است که میتوانند روی اعتقاد جدید تأثیر غیر مستقیم بگذارند، (F_0) احساسات وابسته به این اعتقاد است. و (T) مدت زمانی است که در پروسه تغییر، احساسات مربوطه فعال بوده‌اند و یا باصطلاح ما به آنها فکر کرده و یا آنها را به یاد می‌آوریم. (E) میزان هیجانی است که ما در جریان این پروسه داشته‌ایم، و (T) مدت زمانی است که ما باصطلاح هیجان زده بوده‌ایم و یا هیجانات در ما فعال بوده‌اند.

در این فرمول همانطور که در گذشته توضیح داده شد، ما سه مولفه تغییر و یا تأثیر گذاری روی اعتقاد جدید داریم که تغییر و یا بکار گیری هر یک را در پروسه مخدوش سازی ذهن به ترتیب: «تأثیر گذاری و یا نفوذ»، «کنترل فکری» و «شستشوی مغزی» بنا به جدول زیر خواندیم.

ردیف	فرمول مولفه:	شاخص چه چیزی هستند	چگونه قابل تغییرند:	نام مرحله:
1	B_0	اعتقاد گذشته مربوط به اعتقاد جدید	از طریق تغییر اعتقادات ساده تر تشکیل دهنده اعتقاد مربوطه با استفاده از شیوه‌های استدلالی و نفوذی.	نفوذ و یا تأثیر گذاری
2	$\sum B_i + F_0 \times T$	اعتقادات قوی موثر، و احساس در رابطه با اعتقاد مربوطه	ایزوله یا منزوی کردن فرد از محیط و احساسات گذشته و آوار کردن وی به تغییر رفتاری	کنترل فکری
3	$E \times T^2$	هیجانات بوجود آمده در پروسه تغییر	ایجاد هیجانات مستمر و طولانی کردن هر چه بیشتر مدت عمر آنها.	شستشوی مغزی

قبل از توضیح مرحله تأثیر گذاری و یا نفوذ، باید یک نکته را یاد آور شوم که مراحل فوق میتوانند تغییرات یک شخص را و یا تغییرات یک عقیده را نمایندگی کنند. به این ترتیب که در فرقه ممکن است بوی تغییر یک فرد با استفاده از شیوه‌های استدلالی و نفوذ شروع کرده، به کنترل فکری رسیده و سرانجام با بکار گیری شستشوی مغزی و یا ایجاد هیجانات خیلی قوی و طولانی مدت فرد مربوطه را بکل تغییر داده و شخصیت او را از آنچه که هست به یک شخصیت فرقه‌ای تبدیل نمود. از طرف دیگر این جدول میتواند بر پایه یک عقیده باشد، به این معنی که برای تغییر یک عقیده مشخص ممکن است تمام مراحل فوق بکار گرفته شود، به این معنی که ممکن است ابتدا با استفاده از شیوه‌های استدلالی و نفوذ عقاید ساده متشکله یک عقیده پیچیده تر را تغییر داد، سپس با ایزوله کردن فرد و تغییر رفتاری وی نسبت به آن عقیده خاص مانع از این شد که احساسات و اعتقادات قوی در رابطه به آن اعتقاد فعال شده و فرد را بسمت اعتقاد قدیمی رجعت دهند و سرانجام با ایجاد هیجانات قوی اعتقاد جدید را تقویت و مستحکم ساخته و عبارتی اعتقاد قدیمی را بکل ریشه کن نمود.

آنچه که آنرا مرحله تأثیر گذاری و یا نفوذ میخوانم اساساً، تغییر اعتقاد گذشته از طریق تغییر اعتقادات ساده تر متشکله آن اعتقاد با شیوه‌های استدلالی و تأثیر گذاری است. اگر بخاطر داشته باشید در بخش گذشته توضیح دادیم که هر اعتقاد نسبتاً پیچیده ما متشکل است از مجموع یکسری اعتقادات ساده تر که هر یک توسط شبکه‌ای از چند نرون متصل به هم نمایندگی میشوند و در

واقع اتصال این شبکه های ساده تر است که یک شبکه پیچیده تر را بوجود میآورند که آن شبکه پیچیده تر آن اعتقاد پیچیده تر را نمایندگی میکند: اگر ما منظور فوق را بشکل فورمول زیر بنویسیم:

$$B_0 = B_1 + B_2 + B_3 + \dots$$

ما با تغییر هر یک از اعتقادات ساده تر سمت راست میتوانیم (B_0) را تغییر داده و آنرا تبدیل به (B_n) کنیم. برای مشخص شدن منظور فوق اجازه دهید که یک مثال از تغییر یک عقیده توسط مجاهدین با استفاده از شیوه های استدلالی و منطقی بزنم:

چگونه میتوان با استفاده از شیوه استدلالی و منطقی یک اعتقاد را تغییر داد، مثال مجاهدین:

کاتالیزور و یا شتاب دهنده مربوطه: آمادگی و یا خواست تغییر در خود فرد بنا به دلایل مختلف:

عدم رضایت از وضعیت موجود و خواست زندگی ای بهتر و راحتتر و انجام کار با راندمان بالاتر، «آمادگی برای تغییر و یا خواستار حرکت و زندگی ای نو شدن» دقیقاً همان چیزی است که از ابتدای تاریخ بشری عامل موثری در تغییر و رشد انسان از زندگی در غار تا زندگی در دنیای پیچیده امروزی بوده است، اما همین عامل میتواند در دست یک حقه باز ماهر تبدیل به کاتالیزور و یا شتاب دهنده ای شود که وی بتواند با کمک آن عقیده ما را در مورد خاصی تغییر داده و به اهداف پلید خود برسد. معمولاً اکثر جذب شونگان توسط فرقه ها کسانی هستند که بنا به دلایلی که در بخش گذشته توضیح داده شد، خواهان تغییر زندگی خود و آغاز زندگی و حرکتی نو هستند. بهمین دلیل اغلب آنان آماده تغییر عقاید و شیوه زندگی و کار خود بوده و بنا به دلایلی از زندگی خود راضی نبوده و گرچه ممکن است خود ندانند چه چیزی را میخواهند، اما میدانند که وضعیت موجود را خواستار نیستند. برای مثال اغلب کسانی که در دو سه سال بعد از انقلاب جذب مجاهدین شدند، که در واقع شاید نود درصد اعضا آنها باشند، کسانی بودند که از زندگی در دوران شاه و فرهنگ و روابط حاکم بر کشور در آن دوران راضی نبوده و خواهان زندگی با افتخار تر، بهتر و سالمتر برای خود و سایر هموطنان خویش بودند. این کاتالیزور بسیار مهمی بود که نه تنها باعث شد مجاهدین بتوانند بسادگی عضو گیری کنند، بلکه در واقع کمک کننده ای برای تمام گروه های سیاسی بود که بتوانند در آن دریای متلاطم، تورهای خود را مملو از ماهی های جوان سرگردان در دوران چند سال اول انقلاب بکنند. اولین عقیده ای که مجاهدین میخواستند در این جوانان پرشور و خواهان تغییر بوجود آورند این بود که آنها معتقد شوند که تنها راه تغییر اینستکه آنان به مجاهدین پیوسته و تمام هستی و دار و ندار خود را فدای خواستها و اهداف مجاهدین کنند. اجازه دهید این عقیده را (B_N) بخوانیم.

برای کاشتن چنین عقیده ای آنها از وجود یک عقیده قدیمی دیگر که معمولاً در هر انسان روبه رشد و بالغی وجود دارد و در تمام فرهنگها بعنوان یک عقیده فوق العاده مثبت تبلیغ میشود شروع کردند. یعنی اعتقاد به اینکه، هر انسانی برای آنکه خود و خانواده اش زندگی بهتر و مرفه تر و مثبتتری داشته باشند، وی باید سخت کار کرده و از خویش در این راه، فداکاری و از خود گذشتگی نشان دهد. (میگویم مثبت چرا که معنی زندگی سالم و مثبت، از یک خانواده تا خانواده دیگر و از یک فرهنگ تا فرهنگ دیگر ممکن است فرق کند). حال اجازه دهید به اعتقادات ساده تر متشکله این اعتقاد نگاه کرده و آنرا بشکل فورمول زیر ساده سازی کنیم: اجازه دهید ($B_0 = B_1 + B_2 + B_3 + \dots$) را بشکل زیر تعریف نماییم: (B_1) = شما انسان هستید. (B_2) = انسان موجودی اجتماعی، آگاه و مسئول است. (B_3) = شما در مقابل خود و خانواده خود مسئول میباشید. (B_4) = مسئولیت یعنی فدا و از خودگذشتگی و پرداخت بها.

همانطور که مشاهده میشود اعتقادات فوق عجیب و غریب نبوده و اکثر انسانها در تقییباً تمام فرهنگهای گذشته و موجود به مشابه چنین اعتقاداتی اعتقاد دارند. اینجا من صحبتی از مسئولیت انسان در مقابل اجتماع و کشور و دین و ایمان نکردم چرا که اولاً در بعضی از جوامع غربی چنین اعتقادی خیلی کمرنگ شده و ثانیاً طرح چنین اعتقادی کار آنها و در نتیجه منرا جهت توضیح این شیوه خیلی ساده میکرد. البته مجاهدین و ال قاعده آنرا حتماً مطرح میکرده و میکنند و بیشترین استفاده را از آن میبرند. همانطور که در فورمول فوق مشاهده میشود مجاهدین برای تغییر (B_0) احتیاج ندارند که تمام اعتقادات ساده فوق را یک به یک تغییر دهند، آنها تنها کافی بود که اعتقاد (B_3) و (B_4) را اندکی دستکاری کنند. آنها میبایست از مسئولیت تعریف جدیدی داده و افیاد را وادار کنند که به این تعریف جدید معتقد شوند. اگر مسئولیت فرد در مقابل خانواده در دوران شاه به معنی تحصیل کردن، ثروتمند شدن، و تامین آتیه مالی خانواده بود، مجاهدین میبایست آنرا به این تغییر دهند که مسئولیت ما در مقابل خانواده از این میگذرد که کشوری «مستقل و آزاد» را برای آنها بوجود آوریم، وقتی ما اینکار را انجام دادیم خود بخود بقیه مسائل هم حل میشود و کسی محتاج باقی نمیمانند که ما ب فکر تامین آتیه مالی آنها باشیم. در اینجا آنها از یک بحث اسلامی نهایت سوء استفاده را کردند و آن بحث عمل صالح و عمل حسنه بود و اینکه وقتی فردی میتواند عمل صالح انجام دهد اقدام به عمل حسنه نه تنها ثواب نیست بلکه حتی میتواند گناه باشد. یادم است مثالی که آنها در آنزمان برای شیرفهم کردن این مطلب میزدند، این بود که فرض کنید شما صد تومان دارید و میتوانی این پول را به همسایه خود بدهید که خرج دوا و درمان دختر بیمار خود کند، در عین حال میتوانی این صد تومان را به یک گروه انقلابی داده که سلاح خریداری کرده و دشمنی را که فقر را در جامعه بوجود آورده و باعث شده که همسایه شما محتاج باقی بماند را از پای در آورد. در این مثال عمل حسنه عمل اول و عمل صالح عمل دوم است. با انجام عمل دوم، عمل اول حاصل و مشکل تمام افراد محتاج و فقیر حل میشود، اما با انجام عمل اول هنوز هزاران و شاید میلیونها کودک همسایه بیمار و محتاج باقی میمانند که محتاج افرادی مثل ما باقی خواهند ماند. بنابراین در این مثل انجام عمل دوم واجب و انجام عمل اول حتی میتواند حرام باشد. با استفاده از این موضوع و با بکار گیری یک شیوه کاملاً استدلالی آنها میتوانستند ما را متقاعد سازند که در این مرحله از حیات کشور، تحصیل و کار و کوشش فردی و تامین درآمد و ثروت در بهترین شکلش عملی است حسنه که ممکن است در نهایت باعث حل پاره ای از مسائل خانواده ما شده و ما را قانع سازد که مسئولیت خود را در قبال آنها

انجام داده ایم، در حالیکه هر بدشانسی و بازی بد تقدیر میتواند تمام رشته های ما را بسرت برق و باد باطل سازد و ما را به خانه اول بازگرداند. اما فعالیت و کوشش بوی ایجاد کشوری پیشرفته، مستقل و دموکرات که عملی است صالح، باعث میشود که تمام خانواده ها خوشبخت شده و حداقلهای نیاز آنها تامین گردد، منجمله خانواده ما. و در ضمن هر اتفاق ساده و نامهربانی ناخوشایند باعث نمیشود که همچون حالت اول تمام کارها و کوششهای ما براحتی بلبل گردند. و در مورد تغییر (B_4) آنها کافی بود از ضرب المثلهای موجود در فرهنگ ما و از داستانهایی که در بچگی خوانده و آموخته بودیم کمک بگیرند و آن اینکه کار فردی و فداکاری فردی به اندازه کار جمعی جوابگو نیست حتی اگر فداکاری حداکثر باشد. (استفاده از ضرب المثلهایی مثل «یک دست صد ندارد» و یا داستان پدری که با نشان دادن نا توانی فرزندان در شکستن یک دسته چوب کبریت به آنها آموخت که اگر متحد بوده و کار جمعی کنند شکست نپذیرند.)

در نتیجه همانطور که مشاهده میشود با یک کار استدلالی و علی الظاهر کاملاً منطقی و حتی حق و درست، آنها اعتقاد فوق را به این اعتقاد تغییر دادند که اولاً "ما انسان هستیم، ثانیاً انسان موجودی آگاه و مسئول است، ثالثاً" ما در مقابل خود و خانواده و کشور مسئول میباشیم و در این مرحله، مسئولیت ما اینست که برای خود و خانواده خود و نسلهای آینده، کشوری مستقل، آباد و آزاد را بوجود آوریم، و مهمتر از همه و نتیجه و یا اعتقاد آخر اینکه فداکاری و از خود گذشتگی فردی جواب ندارد و باید کار و کوشش ما بصورت جمعی بوده و در تشکیلاتی شکل گیرد. البته بموازات این کار آموزشی و توضیحی آنها با شیوه های مختلف دولت و حکومت و تمام گروه ها و سازمانهای دیگر را هر یک را تحت عنوانی و بشکلی نفي و تخطئه کرده بودند در نتیجه آخرین بحث این بود که "خوب در حال حاضر آیا گروه و تشکیلاتی انقلابی تر، مستقلتر، بهتر، سالمتر، منظمتر، و موثر تر از مجاهدین سراغ دارید؟" و اگر ندارید پس باید به ما پیوسته و جان و مال خود را بذل رسیدن سازمان به اهدافش نمایند. به این ترتیب یک عقیده قدیمی را آنها میتوانستند تبدیل به یک عقیده جدید نمایند، مشکل بعدی آنها این بود که چگونه مانع بازگشت اعتقاد قبلی شوند و مثلاً "ما به این عقیده بازگردیم که باید به تحصیل خود ادامه داده و مدرک تحصیلی خود را بگیریم و یا بفکر خانواده و تامین معاش ایشان باشیم و ... اینکه چگونه آنها با این مشکل و یا عامل بازدارنده برخورد میکردند موضوع بحث بخش بعدی یعنی کنترل فکری است.

مثال القاعده:

یک مثال دیگر میتواند مثال القاعده میباشد، که چگونه بله همین متد بظاهر عقلی و استدلالی آنها میتواند یک عقیده قدیمی را تبدیل به یک عقیده جدید کرده، و قربانی خود را و ادار نمایند که در عملیات تروریستی-انتحاری شرکت کرده و مسبب کشته شدن تعداد زیادی افراد بیگناه شده و در عین حال عمل خود را قتل و خودکشی ندیده و خویش را لایق نام شهید دانسته و بهشت را در انتظار خود ببیند.

کاتالیزور و یا شتاب دهنده: اعتقاد عمومی به بی عدالتی و تبعیض نسبت به مسلمانان در تمام دنیا

اگر در سطح جهان، چه در کشورهای مسلمان و چه در سایر کشورها از مسلمانان آمار گرفته شود، متوجه میشویم که اکثرًا بر این اعتقاد هستند که نسبت به مسلمانان تبعیض وجود داشته و آنها در اقصی نقاط جهان با بی عدالتی دست به گریبان هستند. این اعتقاد واقعی بخصوص خود را در مناقشه بین اسرائیل و فلسطین نشان میدهد که عموم موضع گیریهای غرب بنفع اسرائیل و بضرر فلسطینیان است. این شتاب دهنده و یا کاتالیزور بخصوص زمانی تقویت میشود که ما اخبار و فیلمهای مربوطه به بی رحمی اسرائیلی های اشغالگر در فلسطین را به نمایش گذاشته و مصائب و مشگلات و رنج و عذاب آنها را عیناً به مخاطبان خود نشان دهیم. بخصوص اگر به آنها یاد آور شویم که چگونه آمریکا و غرب در مقابل «خطاهای» کوچکتر سایر دول بخصوص مسلمان، مثل عراق صدام حسین و افغانستان طالبان، حاضر به ورود به جنگ و به راه انداختن کشتار عظیمی که در دهه قبل شاهدش بوده ایم شدند، در حالیکه قطعنامه های بر علیه اسرائیل را وتو میکنند و هیچ کشور غربی حتی حاضر به اعمال کوچکترین تحریمی بر علیه اسرائیل نیست. در اینجا باید به میزان هیجان، غم، اندوه، خشم، کینه ایجاد شده در مغز و روح جوانان مسلمان و حتی غیر مسلمان در اقصی نقاط جهان توجه شود. چنین هیجان بزرگ و مستمری (طولانی مدت بودن زمان ادامه این هیجان و اینکه بتوان دو هم میرسد) میتواند با توجه به مدل ریاضی صحبت شده در بخش قبلی نه تنها کاتالیزور قوی ای در تغییر فکری هر مسلمانی باشد، بلکه این مقدار از هیجان آنقدر بزرگ است که خود، بخودی خود میتواند، اهرمی قوی در دست مخدوش کننده ذهن بوده و او را قادر به تغییر عقیده افراد کرده و آنها را وادار به انجام هر عملی سازد.

کاشتن یک عقیده جدید توسط القاعده در ذهن قربانیانش:

اجازه دهید در اینجا من خدای نا کرده خود را یک مخدوش کننده ذهن القاعده فرض کرده و با استفاده از عقاید موجود در ذهن یک مسلمان سعی نمایم که عقیده جدیدی را در او بوجود آورم. اجازه دهید که این عقیده جدید را (B_n) خوانده که عبارت است از اعتقاد به اینکه **وی باید به القاعده پیوسته و با آمریکا بجنگد** و در این جنگ هر عمل «لازمی» را انجام دهد. من برای رسیدن به این عقیده میتوانم از یک سری عقاید ساده تر استفاده کنم، عقایدی که اکثر مسلمانان، آنها را و یا مشابه شان را دارند، من میتوانم آنها را با یکدیگر ترکیب نموده، بعضی را قدری تغییر داده و به این ترتیب به اعتقاد خاص خود برسم. فرضاً اگر (B_n) را بشکل زیر تعریف نمایم:

$$B_n = B_1 + B_2 + B_3 + B_4 + B_5 + B_6 + B_7 + B_8$$

با تعریف هر یک از اعتقادات ساده تر بترتیب زیر، میتوانم با جمع زدن آنها به اعتقاد مورد نظر خود برسم.

(B_1) = بی عدالتی عظیمی بر علیه مسلمانان بخصوص در فلسطین وجود دارد.

(B_2) = فلسطینی ها مسلمان هستند و سرزمین آنها اشغال شده است.

(B3) = این وظیفه هر مسلمان است که از مسلمانان و سرزمین اسلامی در مقابل تجاوز و اشغالگری بیگانه دفاع کند. جهت محکم کردن این اعتقاد من میتوانم وارد بحث جهاد از منظر تدافعی شوم که توسط تمام مذاهب اسلام امری واجب برای مسلمانان است.

(B4) = بنابراین این وظیفه واجب تمام مسلمانان است که به دفاع از فلسطینیان برخیزند.

(B5) = مقابله با اسرائیل تا زمانیکه آمریکا بدون هیچ اما و آگری از وی حمایت میکند عمل ساده ای نیست.

(B6) = دوست دشمن من دشمن من است.

(B7) = بنابراین آمریکا که دوست بدون قید و شرط اسرائیل است، دشمن من است. در اینجا من بسته به شرایط زمانی و شرایط فرد مقابله خود میتوانم برای تقویت دشمن خواندن آمریکا (نه تنها دولت آن بلکه آمریکا بعنوان یک کشور (مردم و دولت)) موارد دیگر را هم اضافه نمایم، مثلاً تجاوز آمریکا به عراق و افغانستان و یا تضادهای فرهنگی ما بین مردم آمریکا و توده های مسلمان.

(B8) = کسی نمیتواند به تنهایی با آمریکا بجنگد و باید حتماً در چارچوب یک سازمان مثل القاعده اینکار را انجام دهد. (در اینجا میتوانم وارد توضیح این شوم که «یک دست تنها صدائی ندارد» و «اغلب حاکمان کشورهای اسلامی خائن به اسلام هستند و در انجام این امر اقدامی انجام نمیدهند.»)

همانطور که مشاهده میشود یک جذب کننده القاعده با استفاده از منطق و استدلال، و با بکار گیری اخبار موجود در سراسر دنیا و اعتقاداتی که در قربانیش وجود دارد، میتواند قدم به قدم، وی را به مقصد خود نزدیک ساخته و او را تبدیل به یک عضو القاعده کند.⁸

منطق جدید و یا تغییر آن:

اما اگر بنا به دلایلی، فرضاً تغییر شرایط، منطق ما در نقطه ای بریده شود، یعنی یکی از زنجیره های عقیدتی ما بدلیل تغییر عقیده پاره گردد چه میشود کرد؟

برای مثال تمام زنجیره عقیدتی بافته شده توسط مجاهدین در دوران قیل از انقلاب، حول محور وابستگی شاه به امپریالیسم بود، در آن دوران نیروهای «انقلابی» منجمله مجاهدین بحث جدی ای دربارہ دموکراسی و آزادی نداشته و اساساً مدعی بودند که جنگ آنان بر علیه شاه، جنگ ایشان بر علیه «امپریالیسم آمریکاست» یعنی یک نیروی خارجی. حتی از منظر اسلامی، بحث جهاد بر علیه یک دیکتاتور خودی هنوز تئوریزه نشده بود و همچون گذشته، مثلاً در دوران انقلاب مشروطه و یا در سایر کشورهای اسلامی، همواره بحث جهاد زمانی توجیه مذهبی لازم خود را مییافت که بحث مبارزه با یک دیکتاتوری وابسته به خارجی باشد، همانگونه که محمدعلی شاه وابسته به روسیه تزاری بود و رژیم پهلوی وابسته به امپریالیستهای انگلیس و آمریکا بودند. در اینصورت جهاد میتوانست معنی داشته باشد، چرا که آنها مدعی میشدند که جنگ بر علیه دیکتاتور خودی در واقع جنگ بر علیه قوای خارجی غیر مسلمان است که کشور را تسخیر کرده و نوکر خود را بر سر قدرت گذاشته است. اما بعد از انقلاب شرایط بکل تغییر کرد، دیگر شاهی که بتوان وی را وابسته به امپریالیسم دانست وجود نداشت، بلکه بالعکس، حکومت جدید بر علیه امپریالیسم و بخصوص آمریکا بود و بعضاً اقداماتی و گفتاری بر علیه آمریکا و امپریالیسم داشت که بسا رادیکالتر از مجاهدین و گروههای انقلابی مارکسیستی بود. در چنین شرایطی تمام گروههای چپ با یک معضل ایدئولوژیک، عقلی و منطقی روبرو شدند و آن این بود که در چنین شرایطی در مقابل حکومت جدید چه استراتژی و تاکتیکی را اتخاذ نمایند؟ مجاهدین نمیتوانستند یک شبه اعلام نمایند که از این بعد امپریالیسم دشمن ما نیست و حکومت جدید «دشمن مردم ایران و ماست». چرا که اعتقاد قدیمی حتی اعضا مجاهدین که در خود گروه شکل گرفته بود و بخصوص اعتقاد هواداران و مردم عادی همه و همه روی منطق و هیجانات قوی ایجاد شده طی سالهای متمادی و بخصوص دوران انقلاب، بر علیه آمریکا و امپریالیسم شکل گرفته بود. حتی مخالفت با شاه عمدتاً بدلیل وابستگی وی به آمریکا بود.

بعضی از گروههای مارکسیستی و چپ مثل حزب توده و اکثریت فدائیان که طرفدار خطوط شوروی بودند، واقعیت وضعیت جدید را پذیرفته و حداقل بشکل ظاهری و تاکتیکی، اعلام کردند که تا زمانیکه حکومت جدید بر علیه امپریالیسم باشد آنها نمیتوانند بر علیه این حکومت جنگیده و حتی باید با وی وارد همکاری شوند. مجاهدین تحت رهبری رجوی که هنوز خود را مجبور به اطاعت از همان منطق قدیم (امپریالیسم = دشمن) میدیدند، در آغاز نوک حمله خود بر علیه حکومت جدید را بسمت دولت مهندس بازرگان گرفتند، با این استدلال که آنها لیبرال هستند و در ادامه حکومت خویش چاره ای جز وابستگی به امپریالیسم ندارند. اما بزودی متوجه شدند که در شرایط آن دوران، لیبرالها با آنها سرنوشتی مشابه داشته و ممکن است حتی بتوانند متحد تاکتیکی آنان محسوب گردند. در آن زمان حزب جمهوری اسلامی تحت رهبری آیت الله بهشتی حداقل از نظر مجاهدین بنظر میرسید که بزودی تمام ارکان حکومتی را در دست خواهد گرفت. در نتیجه از نظر رجوی رغیب و یا دشمن اصلی وی برای رسیدن به حکومت این حزب و رهبرش بود. لذا وی میبایست برای رسیدن به مقصود، اعتقاد اعضا و هواداران را از «امپریالیسم = دشمن» به «حزب جمهوری اسلامی و آیت الله بهشتی = دشمن» تغییر دهد.

تغییر چنین عقیده محکمی کار ساده ای نبود که سهولت انجام گیرد. آنها به آسانی نمیتوانستند بیکباره اعلام نمایند که حکومت و یا حتی حزب جمهوری وابسته به آمریکا هستند و دشمنی آنها با ایدئولوژی نشئت گرفته از دشمنی ایشان با امپریالیسم است. در این نقطه آنان برای اعضا و هواداران واژه جدیدی را مطرح کردند تحت عنوان «ارتجاع و مرتجعین» و تمام دشمنان خود را و با اصطلاح دشمنان «خلق» و «خدا» و «ترقی و رشد» را مرتجع خواندند و طبعاً امپریالیسم را هم مرتجع بزرگ و ایدئولوژیک نامیدند. با مرتجع خواندن امپریالیسم، در واقع آنان بطرز ماهرانه ای «مقاومت و یا حس ناسازگاری درونی (dissonance)¹⁰» اعضا و هواداران نسبت به این مقوله جدید و دشمن دانستن وی را خنثی نمودند، چرا که آنان «ارتجاع» را در واقع اسم دیگر امپریالیسم دانستند که دشمن خونی و اصلی بود و در نتیجه احساس نکردند که اعتقادات قوی و قدیمی آنها دستخوش تغییر و تحول شده است. در عین حال آنان به تدریج و با دستور کار روزانه و مرحله به مرحله برای همه اعضا و هواداران با اصطلاح جا

انداختند که دشمن اصلی آنها در داخل کشور و یا به عبارتی «دشمن رشد و ترقی و ...» ارتجاع داخلی است که موجودی نیست مگر «حزب جمهوری اسلامی تحت رهبری آیت الله بهشتی».

حرکت بعدی آنها وصل این دو مقوله به یکدیگر بود، یعنی «دشمن داخلی = ارتجاع داخلی = حزب جمهوری و آیت الله بهشتی» به «دشمن اصلی = ارتجاع بزرگ و یا ایدئولوژیک = امپریالیسم آمریکا». مشکل آنان این بود که چه بلحاظ تحلیلهای طبقاتی خود از حزب جمهوری و کل حکومت (که آنها را وابسته به خرده بورژوازی سنتی میدانستند) و چه بلحاظ عملکردها و شعارهای روزانه این حزب و حکومت بر علیه آمریکا، آنها بسادگی نمیتوانستند این دو مقوله یعنی «ارتجاع داخلی» و «امپریالیسم» را به یکدیگر ربط دهند. بخصوص اینکه چه مجاهدین و چه سایر گروههای چپ طی این مدت کار تنوریک و سیاسی گسترده ای در جا انداختن این مطلب کرده بودند که در واقع پایگاه داخلی و اصلی امپریالیسم در ایران لیبرالها هستند و نه باصطلاح «خرده بورژوازی سنتی و حزب جمهوری و ...». برای حل این معضل مجاهدین و شخص رجوی وارد این استدلال شدند که «ارتجاع از آنجا که وابسته به خرده بورژوازی سنتی است، دوران کارایی اش بسر آمده و اساساً قادر نیست معضلات و مشکلات یک جامعه بورژوازی قرن بیستم را حل نموده و کشور را اداره نماید، در نتیجه دیر یا زود، بعد از قبضه کردن قدرت و نابود کردن نیروهای انقلابی (بخوانید مجاهدین)، قدرت را به لیبرالها خواهد داد و آنها نیز دوباره کشور را دو دستی تقدیم امپریالیسم آمریکا خواهند کرد.» به این ترتیب آنها با «جاده صاف کن امپریالیسم» خواندن حزب جمهوری و یا با ادبیات ایشان «ارتجاع» توانستند این دو مقوله و یا دو دشمن (داخلی و بیرونی) را به یکدیگر وصل کرده و بذریعت اعتقاد جدید در اعضا را بدون ایجاد مقاومت درونی جدی ای در مغز و روح آنان بکارند.¹¹

با چنین کار استدلالی و مستمری، باضافه شتاب دهنده عاطفی - هیجانی فوق العاده و روزانه ای که با نشر و ارائه اخبار مربوط به آزار و اذیت هواداران جوان سازمان در خیابانهای شهرهای مختلف، مجاهدین پخش میکردند، آنها بتدریج توانستند حکومت و حزب را در اذهان هواداران خود از جایگاه «دوست و از خود» به جایگاه «دشمن» منتقل کنند. درست بهمین دلیل هم بود که وقتی یکی دو سال بعد آنها اولین عملیات تروریستی خود را بر علیه حزب و شخص آیت الله بهشتی مرتکب شدند، از نظر هواداران و اعضا حرکتی «درست» و «منطقی» و حتی «متحورانه» و «انقلابی» و شاید «اسلامی» مینمود. در حالیکه از نظر مردم حداقل یک کار خیلی غیر اخلاقی بود و درست بهمین علت هم بود که مجاهدین هیچگاه رسماً انجام این حرکت را بعهده نگرفتند. (البته همانطور که در پانویس گذشته ذکر شد چند سال بعد که آنها فکر کردند مردم هم آمادگی پذیرش این حرکت را دارند، بطور ضمنی انجام آنرا بعهده گرفتند.)

بعد از جا انداختن عقیده (ارتجاع = حزب = حکومت = جاده صاف کن امپریالیسم = دشمن) و شروع مبارزه مسلحانه دیگر رجوی احساس احتیاج به حد و اصل این معادله (جاده صاف کن امپریالیسم) نداشت و بلذکر یک جمله آنرا حذف نمود. وی در مصاحبه ای در سال 1380 در پاریس به ناگهان گفت: لطفاً بمن بگوئید که امپریالیسم با ما چه کرده که خمینی نکرده است. و با گفتن این جمله عملاً امپریالیسم بعنوان دشمن اصلی از تمام شعارها و تبلیغات درونی و بیرونی سازمان حذف گردید و عملاً «رژیم خمینی» بعنوان دشمن اصلی معرفی و تبلیغ شد.

این نمونه ای از استفاده از منطق (طبعاً با بکارگیری شتاب دهنده های عاطفی و احساسی) برای تغییر یک عقیده و یا حتی ایجاد یک منطق جدید توسط فرقه های مخرب بود. مجاهدین در بکارگیری این شیوه آنچنان موفق بودند که به جرأت میتوان گفت که امروزه کمتر عضو و هواداری به یاد میآورد که سازمان آنها روزی فقط و فقط با هدف و بهانه مبارزه با امپریالیسم و یا یک ایدئولوژی و منطق و دشمن متفاوت بوجود آمد و آنها با خواست و هدف دیگری به این سازمان پیوسته و یا هوادار آن شدند.

تغییر منطق نمونه القاعده:

عقل کل های القاعده هم مشکلی مشابه مجاهدین داشتند. گرچه آنها به راحتی نمیتوانستند تحت عنوان «مبارزه بر علیه متجاوز غیر مسلمان خارجی = آمریکا و اسرائیل» و با هدف آزاد سازی سرزمینهای اشغال شده اسلامی هوادارانی را بسمت خود جذب نموده و آنها را وادار به انجام هر عملی بر علیه بخصوص آمریکائیان و اسرائیلیها و ادارند، و حتی بلحاظ فقهی تحت عنوان تجاوز آمریکا به کشورهای مسلمان توانستند حمله به خاک آمریکا و حتی کشتن مردم عادی در آنکشور را توجیه نمایند. اما از آنجا که هدف نهایی القاعده حمله به کشورهای مسلمان با توجیه «آزادی سازی آنها از جنگ حکومتهای جهل و نوکر آمریکا» و «زنده سازی حکومت خلفا» مشابه دوران اموی و عباسی است، تاکتیکها و استراتژی آنها نهایتاً میبایست تغییر کرده تا آنها بتوانند عملیات تروریستی خود را به کشورهای مسلمان بسط داده، جنگ شیعه و سنی راه بیاندارند و حتی هم دینان مسلمان و مردم عادی خودی را بقتل برسانند. بهمین دلیل آنان برای توجیه عملیات تروریستی خود، به یک تغییر و یا چرخش منطقی احتیاج داشتند. فکر کنم آنها برای بکارگیری چنین منطقی سعی کردند از نظرات متفکرین مذهبی حنبلی و وهابی مثل ابن تیمیه و محمد بن عبدالوهاب و شاید بیشتر از همه سید قطب استفاده کردند. بر طبق این نظرات و آموزشها، مسلمانانی که حاضر به همکاری، سازش و حتی تحمل کفار (در اینجا بخوانید آمریکا و سایر متحدانش) هستند، «جاهل»¹²، مرتد و مشرک بوده و قتلشان جایز است.

حقه های استدلالی و منطقی:

استفاده از ضرب المثلهای، قصه ها و گفته های مردمی، مذهبی و حتی علمی جهت گرفتن نتایج کاملاً بی رابطه و متفاوت.

این یکی از حقه های بسیار قدیمی است و اگر دقت کنید بکارگیری بسیاری از آنها را در تبلیغات تجاری تلویزیونهای خود و در گفتار های سیاستمداران محلی نیز مشاهده خواهید کرد. ضرب المثلهای، قصص و گفتار مردمی، بعنوان بخشی از فرهنگ یک ملت، خیلی عمیق در فکر و روح ما کاشته شده اند و حتی بدون آنکه منطقی در پشت بعضی از آنها باشد، میتوانند کار چندین ساعت بحث منطقی را بکنند. برای مثال ممکن است شما ساعتها با استدلال و برهان از ماشین و یا خانه دوستی تعریف نمایند و ناگهان تمام استدلال شما با یک گفته فرضا پدر و یا همسرتان نقش بر آب میشود، مثلاً «وی میگوید «مرغ همسایه غاز است.» شاید تکرار ضرب المثلهای و قصص توسط همگان از دوران کودکی و استفاده مستمرشان در مقاطع زمانی و در شرایط مختلف،

آنها را بدون آنکه ما متوجه باشیم تبدیل به اعتقادات عمیقی در فکر و روح ما کرده اند. اگر از بخش قبلی بخاطر داشته باشید، تکرار هموار کار میکند، چرا که تکرار باعث تقویت اطلاعات رسانی یک نرون به نرونها مغزی دیگر شده و آن نرون را تبدیل به یک سلول قوی عصبی میکند و در نتیجه اعتقاد بوجود آمده رفته رفته تبدیل به یک اعتقاد قوی و یا محکم میشود. شیوه استفاده از قصص و ضرب المثلهای به این ترتیب است که استفاده کننده آن، اول آن قصه را تعریف میکند و آنگاه سخنران ماهر باشد سعی میکند به آن شاخ و برگ اضافی هم داده و تا آنجا که ممکن است آنرا طولانی، جذاب، و خاطره آفرین و سرگرم کننده نماید. و درست در نقطه ای که همه در یک فضای خلسه، رضایت و موافقت کامل فرو رفته اند با استفاده از یک مشابه کاری (homomorphism) آنها را از نتیجه گیری داستان و یا ضرب المثلهای به نتیجه گیری موضوع خود مپیکشان.

برای روشن شدن موضوع شاید بد نباشد چند مثالی از سخنرانی های رجوی را نقل کنم. البته بیان داستانهای شعر گونه مثل داستان سیمرغ و سواستفاده از قصص قرآنی مثل استفاده از اعجاز بار دار شدن حضرت مریم را در جایی دیگر ذکر خواهم کرد، اما در اینجا سعی میکنم چند مثال کوتاهتر و ساده تر را بعنوان نمونه ذکر کنم.

در ابتدای تشکیل شورای ملی مقاومت، که هنوز تعدادی از اعضا آن نسبتاً مستقل از مجاهدین بودند، رجوی بر سر تصمیم گیریها با بحث و ابراد گیریهای آنها بخصوص بر سر موضوعات دموکراسی، شرکت سایر مخالفان حکومت در شورا و استقلال روبرو میشد. در نتیجه وی برای راحت شدن از شر این بحثها و انتقادات آنها مثالی زد با این مضمون که «زمانی که خانه شما آتش گرفته و دارد در آتش میسوزد، وقت جر و بحث با اعضا خانواده نیست، نخست باید همه دست در دست یکدیگر آتش را خاموش ساخته و بعد به حل اختلافات درونی بپردازیم.» به این ترتیب وی نتیجه گرفت که تا زمانیکه «رژیم خمینی» سقوط نکرده است، آنها باید اختلافات درونی را بکناری نهاده و تمام کوشش خود را صرف «براندازی» حکومت کنند و بعد از پیروزی به حل اختلافات خویش بپردازند. این نقطه پائین دموکراسی و آزادی بیان در شورای ملی مقاومت و نقطه آغاز جدائی اعضا مستقل و نیمه مستقل از آن و تبدیل شدن آن به نام دیگری برای مجاهدین بود. مجدداً در نقطه آغاز تشکیل شورا، بسیاری از اعضا مستقل آن کوشش داشتند که رجوی را قانع سازند که شورا را گسترده تر کرده و اعضا جدیدی همچون بختیار را به آن دعوت نماید. در اینجا رجوی جواب تمام بحثها و استدلالها را با یک جمله و ضرب المثلهای میداد و میگفت «راه دادن گرگ به گله گوسفندان خطاست.»، و نتیجه میگرفت که ما حق نداریم در آینده ایران مردم کشورمان را بدست گرگها (بختیار و سلطنت طلبان و هر کس دیگری که ممکن بود مخالف مجاهدین باشد) بسپاریم.

رجوی حتی در دوران انقلاب ایدئولوژیک سعی میکرد با استفاده از مفاهیم علمی ما را وادار به قبول گفتار خود کند. برای مثال در مرحله دوم انقلاب ایدئولوژیک برای قانع کردن اعضا که این یک حرکت درستی است که همه کارها را بکناری نهاده و روزها و هفته ها و ماهها و حتی سالها کار اصلی خود را «انقلاب ایدئولوژیک بکنیم» اولاً بکل داستان آتش گرفتن خانه و اینکه قبل از خاموش کردن آتش نباید بکاری دیگر پرداخت را فراموش کرده و گفت: «ما برای سرنگون کردن رژیم باید قویتر از گذشته شویم، البته نه با افزایش تعداد نفرات خود که در حال حاضر عملی نیست، و نه با کمک گرفتن از خارجی ها (البته وی در آن زمان صدام حسین را خارجی نمیدانست و کمکهای وی را گرفتن کمک از خودی میدانست.) بلکه با قویتر شدن خودمان، همین افرادی که هستیم.» در اینجا وی به شرح فورمول ($E = MC^2$) انیشتن پرداخت و گفت ما برای تولید انرژی بیشتر نمیتوانیم (M) جرم و یا تعداد و ماده خود را افزایش دهیم در نتیجه باید از طریق انقلاب ایدئولوژیک سرعت و توان فردی خود را بطور معجزه آسایی افزایش داده و این سرعت ما بتواند دو میتواند بطور معجزه آسایی ما را به پیروزی برساند. بر طبق این منطق بنظر کاملاً عقلانی می آمد که ما هر کاری را بکناری نهاده و هفته ها و ماه ها در نشستهای روزانه بطور متوسط پانزده ساعته توسط وی و همسرش شستشوی مغزی شویم.

روشهای نفوذ و یا تاثیر گذاری:

بعد از آنکه جذب کننده توانست با استفاده از روشهای استدلالی و شیوه های دیگر فردی را به فرقه جذب نموده و اعتقاد جدیدی را در وی بوجود آورد، حرکت بعدی او متوجه این موضوع است که فرد جذب شده را تبدیل به یک پیرو کند، بعبارت دیگر وی را از یک شنونده و پذیرنده، تبدیل به فردی فعلی نماید که بنوعی و به نسبتی عقاید جدید خود را در عمل هم نشان دهد. جهت دستیابی به این هدف در کنار استفاده از کاتالیزورها و شتاب دهندگان مختلف، (که بعداً درباره آنها مفصلاً توضیح داده خواهد شد) آنها از شیوه های مختلف نفوذ و یا تاثیر گذاری استفاده میکنند که بیشتر آنها در کتاب فوق العاده دکتر رابرت چپالدینی (Robert B. Cialdini) تحت عنوان «روانشناسی تاثیر گذاری قانع سازی» (The Psychology, Influence of Persuasion) مفصلاً توضیح داده شده اند. در زیر به بعضی از متداول ترین این شیوه ها اشاره خواهم کرد.

1 - تعهد و ثبات رای (Commitment and Consistency):

"مقاومت در نقطه آغاز بسی ساده تر است تا در نقطه پایان" لئونارد و داوینچی

میگویند روزی پدری از فرزندش که حاضر به تکرار حرف الف نبود پرسید که مگر تکرار این حرف چقدر مشکل است که وی حاضر به انجام اینکار نیست؟ فرزندش در پاسخ گفت: "مشکل گفتن الف نیست، بلکه مشکل در اینست که وقتی من آنرا گفتم، بعد از من خواهید خواست که بگویم ب و بعد پ و ... و تا چشم بهم بزنم از من خواهید خواست که همه چیز را یاد بگیرم.

درست است در بسیاری مواقع ما بخشی از اعتقادات و اخلاقیات و سلامت و مال خود را فدای گفتن «آری» اولیه هر چقدر که کوچک و بی ارزش بنظر برسد، میکنیم. چرا که میخواهیم در رفتار و گفتار خود پای تعهدات خود باقی مانده و ثبات رای داشته باشیم. چرا که حقه بازاری که با این روانشناسی انسانهای اصولی، درست، متعهد و پا برجا آشنا هستند بخوبی میدانند که چگونه از آن جهت تاثیر گذاری روی افراد استفاده کرده و قدم به قدم آنها را وادار به انجام کارهایی کنند که در نقطه شروع

و در شرایط عادی، ایشان بهیچ عنوان حاضر به انجام همه آنها نمیشدند. {سؤال: آیا در نقطه شروع هواداری خود از یک فرقه مخرب مثل فرقه رجوی، حاضر بودید تمام کارهایی را که بعداً در این فرقه انجام دادید را قبول کرده و به آنها تن بدهید؟ اگر از همان اول تمام راه به شما نشان داده میشد، آیا باز حاضر بودید به اولین جلسه آنها رفته، اولین نشریه آنها را خرید و اولین آری را به آنها بگویند؟}

وقتی رهبران فرقه ها و یا نمایندگان ما را معتقد به عقیده جدیدی کردند، قدم مهم بعدی اینست که ما را با تعهد به انجام کاری هر چقدر کوچک مومن به آن اعتقاد نمایند. اینکه آنها از شما چه میخواهند و یا شما چه چیزی را به آنها خواهید داد مثل گفتن «الف» در مثال فوق اصلاً مهم نیست، بلکه مهم گفتن بلی اولیه به خواسته آنهاست، وقتی آنها شما را وادار به متعهد شدن به چیزی هر چقدر کوچک کردند (با این امید که آن تعهد از ته دل باشد)، دیگر خیالشان راحت است که بقیه خواستههای آنان طی زمان حاصل خواهد شد، چرا که شما فردی متعهد هستید و مایل اید که بعنوان فردی با ثبات رای شناخته شده و در حرفها و رفتارشان تناقضی وجود نداشته باشد. بعنوان مثال تنها پذیرش اینکه شما هوادار مجاهدین هستید آنهم در مقابل جمعی از دوستان و یا همساکردیها، شاید بلحاظ کیفی معادل طی شدن حداقل نیمی از راه است که شما تا به آخر طی خواهید کرد. درست است، بخشی از این ممکن است سیاسی باشد، چرا که با اعلام هوادار مجاهدین بودن، در واقع شما یک خط کشی سیاسی کرده و فی المثل از بازگشت به ایران خواهید ترسید، و یا در داخل ایران ممکن است بمعنی پذیرش یک زندگی پر خطر و مخفی و حتی انتقال به خانه های جمعی مجاهدین باشد. اما بخش مهم آن به تعریفی بر میگردد که آنها شما را وادار به قبول کرده اند، یعنی متعهد شدن به عمل و رفتار مودون با این تیتیر و باصطلاح خود مجاهدین متعهد شدن به «پرداخت بها» و «انرژی گذاری». تعهدی که بتدریج با گذشت زمان بیشتر و بیشتر خواهد شد.

"تا کجا مردم برای اینکه بعنوان فردی متعهد و پا برجا شناخته شوند خواهند رفت، خود را در یک تحقیق که بوسیله دو نفر روانشناس کانادایی انجام گرفته نشان میدهد؛ آنها نتیجه خیلی جالبی از مطالعه روی رفتار کسانی که در مسابقه اسب دوایی شرط بندی میکنند، بدست آوردند: درست بعد از شرط بندی، بنظر میرسد که آن افراد اطمینان بیشتری روی برنده شدن اسبشان دارند تا درست لحظاتی قبل از شرط بندی¹³. اگر چه در نقطه آغاز، این تا حدودی عجیب بنظر میرسد، اما این تغییر عجیب و غریب به سلاح تاثیر گذاری جمعی باز میگشت. ... خیلی سهل و ساده این تغییر به خواست متعصبانه ما بر میگردد که بعد از انجام عملی میخواهیم متعهد و پا برجا نسبت به آن باقی بمانیم. وقتی در موردی تصمیم میگیریم، ما تحت یک فشار شخصی و درونی قرار میگیریم که نسبت به آن تصمیم پا برجا و متعهد باقی بمانیم. چنین فشاری باعث میشود که ما سعی کنیم که بنوعی حرکت اخیر خود را توجیه نماییم. ... وقتی این افراد روی اسبی شرط بندی میکنند، چنین فشاری باعث میشود که آنها در راستای عمل انجام شده شان معتقد شوند که اسبشان اسبی است برنده. آنها بطور خیلی ساده خود را قانع میسازند که انتخابی را که کرده اند، درست بوده است و هیچ شکئی نباید به آن کرد و به این ترتیب احساس خوبی نسبت به آن پیدا میکنند."¹⁴ و همانطور که بارها دیده شده است اگر اسب بخت برگشته به باز، شما حاضرید برای اثبات اینکه نظرتان درست بوده است هزار و یک دلیل حاکی از بدشانسی و یا توطئه و لیز بودن زمین و غیره بیآورید که مجبور نشوید برخلاف نظر اولیه خود موضع بگیریید.

اگر شما پدر و یا مادر باشید من مطمئن هستم که با خیر خواهی مطلق این شیوه تاثیر گذاری را روی فرزندان بکار برده اید، مثلاً برای انجام کاری اول گفته اید: "فلانی پسر خیلی خوبی است و حتماً فلان کار را خواهد کرد" و یا "پسرم خیلی مهربان است و همیشه اسباب بازیهایش را به دوستانش میدهد که بازی کنند." به این ترتیب شما با دادن صفاتی چون خوب و یا مهربان به آنها، ایشان را وادار میکنید که برای حفظ آن صفت و منطبق بودن با آن و پا برجا بودن بر آن روش رفتاری، اسباب بازی خود را به دیگری بدهند و یا کاری را که شما خواسته اید انجام دهند.

سیالیدینی میگوید: "برای فهم اینکه چرا «تعهد، پابر جا بودن و بدون تناقض بودن در فکر و رفتار» تبدیل به چنین انگیزه قوی ای شده است، ضروری است که ما این را در نظر بگیریم که در بیشتر مواقع «تعهد و پا برجا بودن» از نظر بقیه خیلی با ارزش است و فرد خود را با آن منطبق میسازد. ملقالبون و نا استواری در فکر و رفتار، از نظر مردم صفتی است نا مطلوب. شخصی که افکار، عقاید، رفتار و حرفهایش با هم همخوانی نداشته باشند، ممکن است از نظر بقیه بعنوان فردی سردرگم، دورو، بلحاظ روانی نا متعادل، و ناتوان در تصمیم گیری شناخته شود. در نقطه مقابل افراد متعهد و استوار بر گفتار و رفتارشان معمولاً بعنوان افرادی قوی و با هوش شناخته میشوند. چنین صفاتی در قلب صفاتی چون: منطقی بودن، عقل گرایی، استواری، و صداقت جای دارند. گفته ای منتسب به شریمدان معرف انگلیسی مایکل فارادی (Michael Faraday) نشانگر اینست که از نظر مردم، استوار بودن بر حرف و عمل، حتی مهمتر از درست بودن و برحق بودن است. ... حتی استواری کور کورانه جذابیت خاص خود را دارد. استواری بر حرف و عمل تعصب آمیز بما این منفعت لوکس گرایانه را میدهد که دیگر احتیاجی به فکر مجدد در باره عقاید و رفتار خود نداشته باشیم و عبارتی نسبت به عقاید و کارهای خود شک نکنیم."¹⁵

تعهد:

آزمایش دیگری که بوسیله استیون شرم (Steven J. Sherman) انجام گرفته به این ترتیب است: "شرمن خیلی ساده از تعدادی از اهالی شهر بلومینگتون ایالت ایندینای امریکا سؤال کرد که اگر از آنها خواسته شود که سه ساعت از وقت خود را به جمع آوری کمک برای خیریه بیماران سرطانی بگذارند، پاسخ آنها چه خواهد بود؟ البته خیلی از آنها که نمیخواستند بنظر آدمهای غیر خیری بیایند، به این سؤال پاسخ مثبت دادند. نتیجه این سؤال ساده از اهالی و تعهد لفظی آنها این بود که وقتی چند روز بعد واقعا نماینده آن خیریه در خانه این افراد را برای کمک زد، کمک آنها نسبت به معمول نشانگر هفتاد درصد افزایش بود. تیم محققین به سرکردگی آنتونی گرین والد (Anthony Greenwald) اینبار آزمایش مشابهی را در شهر کلمبوس اوهایو انجام داده و از تعدادی از ساکنان آنجا سؤال کردند که آیا در انتخابات شرکت میکنند یا نه؟ مجدداً بهنگام انتخابات ریاست جمهوری، شرکت افرادی که از آنها سؤال شده بود و پاسخ مثبت داده بودند نسبت به معمول آنجا

افزایش چشم گیری را نشان میداد.¹⁶ دلیل این افزایش کمک افراد و یا شرکت آنها در انتخابات چه بود؟ سبaldینی چنین جواب میدهد: "روانشناسان جامعه فکر میکنند که پاسخ به این سؤال را میدهند: پاسخ آنها «تعهد» است. اگر من بتوانم شما را وادار کنم که متعهد شوید (در مورد موضوعی موضع گرفته و در مقابل دیگران این موضع یا تعهد شما بنوعی ثبت گردد)، من محیط را بگونه ای ساخته ام که شما بطور خود بخودی حتی بدون فکر کافی، برای نشان دادن ثبات رای خود و متعهد بودن به قول خویش بهنگام عمل بمن پاسخ مثبت بدهید. هر وقت که فرد موضعی میگیرد تمایل طبیعی وی اینست که بطور مصرانه ای همان موضع را در آینده بطور مستمر بگیرد."¹⁷

استفاده از تعهد و میل به ثبات رای توسط فرقه ها، نمونه مجاهدین:

تعهد و متعهد شدن، اولین قدمی است که هر فرد بسمت پیرو یک فرقه شدن بر میدارد. اگر چه بعضی از فرقه ها جهت متعهد کردن افراد از آنها تعهد کتبی میخواهند، کما اینکه القاعده معمولاً اینکار را میکند و مجاهدین هم در یک مرحله چنین کاری را کردند؛ اما آنچه که مهم است تعهد قلبی ای است که افراد به یک فرقه میدهند.¹⁸ همانطور که در گذشته دیدیم اولین و شاید مهمترین آموزش ایدئولوژیک مجاهدین به هوادارانشان این بود که بپذیرند که «انسان موجودی است مسئول». مسئولیت در قبال «کشور»، «مردم»، «اسلام»، و «خدا»، مسئولیت بر علیه «امپریالیسم»، و بعدها در مقابل «مرتجعین» و «رژیم خمینی». آنها تمام حقه های منطقی و احساسی را برای گرفتن چنین تعهدات اخلاقی و قلبی از افراد تازه جذب شده را بکار می گرفتند. و بعد از گرفتن چنین تعهداتی، بقیه راه، برای برده کردن کامل افراد جذب شده ساده و در بسیاری موارد هموار بود. آنها بتدریج تمام مفاهیم ایدئولوژیک، ملی و انسانی مثل «خداپرستی»، «مسلمان بودن»، «وطن دوستی» و ضدیت با ظلم و استثمار را اسامی مستعار رهبری خود کردند. و به این ترتیب تعهد در مقابل «خدا»، «دین» و «وطن» و مبارزه بر علیه «ظلم»، «استعمار» و «استثمار» تبدیل شد به تعهد در مقابل رهبر فرقه: رجوی.

در مرحله اول تمام مسئولیتها و تعهدات در مقابل «خدا» و «خلق» بود؛ اگر به اطلاعیه ها و بیانیه های مجاهدین از ابتدای تاسیس سازمان تا سال هزار و سیصد و شصت نگاه کنیم اکثر آنها با این جمله آغاز میشود: «بنام خدا و بنام خلق قهرمان ایران»، هر از گاهی به مناسبتی آنها در اطلاعیه های خود جمله ای به این جملات میافزودند؛ جملاتی مثل «و بنام امام خمینی» و یا «بنام آیت الله طالقانی» بخصوص وقتی که این افراد صحبتهایی کرده بودند که میتوانست استفاده از آنها برای مجاهدین منفعت داشته باشد. بعد از سال 1360 و کشته شدن موسی خیابانی و اشرف ربیعی، اسامی این افراد و بعضاً شهدای دیگر سازمان هم به تیرت آغازین اطلاعیه ها اضافه میشد. اما بعد از انقلاب ایدئولوژیک و بخصوص در سخنرانی ها و با اطلاعیه های درونی بجای بکار گیری نام خدا و یا خلق و یا شهدا، آنها به سادگی میگفتند «بنام مسعود و مریم رهبران ایدئولوژیک سازمان» و استدلال میکردند که مبارزه در راه «خدا»، «خلق»، «ایران»، «آزادی»، «عدالت» و «استقلال» زمانی واقعی و موثر است که تحت رهبری رجوی باشد، در نتیجه مبارزه تحت نام رجوی ها نشانگر مبارزه تحت نام تمامی مفاهیم فوق است. به این ترتیب تعهد در مقابل خدا و خلق بسادگی تبدیل شده به تهد در مقابل رجوی.

وقتی شما وجدانا" و از ته قلب متعهد به عقیده ای و مسئول به انجام کاری شدید، دیگر شما در دام رهبر فرقه هستید و خیلی سخت خواهید توانست خود را رها سازید. وقتی من داستان زندگیم را دوباره باز بینی میکنم، مبینم که مقطعی وجود داشت که من میتوانستم ببینم که «مبارزه مان» قلبی است و به نا کجا آباد میرود. پیوفسور ابراهامیان که خاطرات زندگی مرا خوانده بود، در چرکنویس آن اینجا و آنجا با دیدن شک و تردیدهای من نوشته بود: «چرا جدا نشدی؟» و یا «چرا بعد از دیدن این آنها را ترک نکردی؟» درست است بعد از سال 1364 و بخصوص بعد از 1368 عدم ترک من و بسیاری از اعضا سازمان بخاطر کنترل فکر و شستشوی مغزی ای بود که ما تحت آنها قرار گرفته بودیم که امیدوارم بتوانم آنها را در بخشهای بعدی نشان دهم، اما نه قبل از سال 1364. حتی در سال 1361، من تقریباً" توانستم واقعیت را دیده و فهم کنم، شاید نه واقعیت سیاسی و یا ایدئولوژیک سازمان را، اما حداقل واقعیت تشکیلاتی سازمان، شعارهای ظاهری و قلبی آنها درباره آزادی و دموکراسی را میشد به روشنی دید و فهمید. حتی برای مدت یکسال من نه تنها عضو آنها نبودم بلکه هوادار تشکیلاتی آنها نیز محسوب نمیشدم. اما بعد من دوباره به آنها پیوستم. چرا؟ پاسخ عمدتاً" همین دو کلمه است: «تعهد و ثبات رای» بدون آنکه بنامم و بفهمم که چرا و چطور، من در دام این دو کلمه بودم، من میخواستم، «وطن دوست»، «مسلمان»، «آزادخواه» و «انسان» متعهدی بوده و پای تعهداتم بعنوان یک فرد مومن و خوب باقی بمانم. و برطبق تعریفی که ذره ذره بخورد من داده شده بود، بدون آنکه دقیقاً" بفهمم چگونه و یا اینکه آخر آن بکجا راه میبرد، معنی تمام صفات فوق در «مبارزه» و «جنگ» بر علیه نخست «بی عدالتی» و «امپریالیسم» و بعد بر علیه «مرتجعین» و «رژیم خمینی» خلاصه شده بود. در نتیجه تعهد به مسلمان و ایرانی و انسان بودن و پای قول و تعهدات خود باقی ماندن مرا وادار میکرد که باصطلاح به مبارزه خود بر علیه «رژیم خمینی» ادامه دهم و در آنزمان هیچ راه دیگری غیر از راه مجاهدین که بشود به چنین مبارزه ای ادامه داد (حداقل در اطراف من) وجود خارجی نداشت. در نتیجه علی رغم دیدن تمام ضعفهای سازمان من چاره ای جز برگشت نداشتم. حتی بعد از چند سال که از جدائی من از سازمان گذشته بود من هنوز نمیتوانستم این دام را به روشنی ببینم چرا که در داستان خاطرات خود چنین نوشتم: "اگر کسی از من سؤال کند که آیا از پیوستن به مجاهدین متأسفم یا نه، پاسخ من خیر است، چرا که میخواستم انسان و مسئول باقی بمانم. و زمانی که من به آنها پیوستم برای انسان و مسئول باقی ماندن، راه دیگری در مقابل من وجود نداشت." تازه امروز است که میفهمم این تصمیم من نه به علت انسان و مسلمان و ایرانی بودن، بود و نه به دلیل مسئول و متعهد بودن در مقابل این صفات، بلکه تمام بخاطر یک «حقه عقلانی» و یک شیوه و کاربرد «تأثیر گذاری و نفوذ» بود. شیوه ای که من و امثال مرا هوادار سازمان کرد و به آنجا کشاند که کشاند.

حتی امروز میشود بسیاری از هواداران و حتی اعضا سابق سازمان را دید که هنوز در چنبره چنین حقه ای اسیر هستند و یا حاضر نیستند آنرا ترک گویند و یا از ترکش شرمگین هستند، چرا که احساس میکنند که با انجام اینکار، پشت به تعهدات و قولهای انسانی خود خواهند زد. دقت کنید که سازمان چقدر ماهرانه از این حقه کما کان استفاده میکند. هر وقت که فردی از آنها انتقاد میکند و خواهان جدائی است و آنها جواب و توجیهی جدیدی ندارند، برگ آخر خود را زده و میگویند: "خوب اگر سازمان دیگری سراغ داری که بل" رژیم" مبارزه میکند، به آنها بپیوند وگرنه با ما باش و کمک کن که کاستی ها را برطرف

کنیم" همانطور که بارها شاهد بوده اید این حربه ایست که اکثراً "منتقدین را کیش مات میکند. چرا که اگر بگویند دیگر نمیخواهند مبارزه کنند، باید زیر تمام تعهدات گذشته خود بزنند که برای بسیاری ممکن نیست (بخصوص که هنوز کسی جرات نکرده روشن گری کرده و بگوید کدام مبارزه و کدام حق و انقلاب و ... همه دروغ بود و همه بخاطر رهبر شدن رجوی بود و نه حق و عدالت و آزادی و ...) و در نتیجه بسیاری در این دام مانده و راه نجات خود را تنها در گرو شکستن غرور انسانی و انسانیت خود میدانند و شاید درست بهمین دلیل است که بعضی پس از جدائی احساس شرم کرده و خود را بدهکار به سازمان دانسته و با شرمندگی به هواداری خود از فرقه ادامه میدهند، چرا که میخواهند نشان دهند که هنوز پلیند به تعهدات خود هستند.

از لحظه تولد ما به شکلهای مختلف و **به حق**، به فرزندمان یاد میدهم که متعهد بودن به یک عقیده خوب و اصل صفتی است عالی و استمرار در آن و پای تعهدات خود ایستادن نشانگر فهم و شعور و درستی انسان است. رهبران فرقه ها بخوبی نسبت به این آموزش کودکان آگاه هستند و حداکثر سوء استفاده را از آن میکنند. جای تعجب نیست که چرا افراد درست و متعهد در مقابل این حقه فرقه ها از همه ضربه پذیر تر هستند، چرا که قبل از هر کس میخواهند که انسانهای خوبی بوده و متعهد به قول و قرارهای خود باقی بمانند. بعکس کسانی که برای آنها ارزش انسانی شان زیاد مهم نیست، اهمیتی به این نمیدهند که پای قول و قرار هایشان باقی بمانند، و بپایشان مهم نیست که دیگران درباره درستی آنها چه نظری میدهند، کمتر در مقابل فرقه ها ضربه پذیر هستند و بندرت جذب آنها میشوند. در نتیجه لطفاً" به یاد داشته باشید که زمانی که خواستید به کودکان خود درباره اهمیت متعهد بودن و پای قول و قرار خود بودن را بیاموزید، به آنها یک صفت عالی دیگر را هم یاد دهید، و آن اعتراف به اشتباه و احتراز از تکرار آنست، و اینکه هیچ لزومی به پافشاری روی انجام تعهدی غلط برای نشان دادن فهم و شعور نیست.

2 - تخفیف وارونه (Reciprocal Concession):

آیا هیچگاه به صف مردم در مقابل مغازه هائی که حراج کرده اند توجه کرده اید؟ آنها صف بسته اند که کالائی را **ارزانتر از گذشته** بخرند، گاهی" بدون آنکه به این فکر کنند که آیا به چنان کالائی نیاز دارند و یا خیر! (لطفاً" توجه داشتفباشید که گفتم ارزانتر و نه ارزان، چرا که بسیاری از مردم از خرید اجناس ارزان منتفر و گریزانند و حتی یک ضرب المثل انگلیسی میگوید که من آنقدر ثروتمند نیستم که جنس ارزان بخرم، چرا که آنها کیفیت و عمر لازم را ندارند، اما تقریباً" همه مشتاق خرید جنسی هستند که ارزانتر از قیمت معمولش باشد.) تجار و فروشندگان بخوبی نسبت به این عادت و علاقه مردم به خرید جنس **ارزانتر** آگاه هستند و از آن حداکثر استفاده را میبرند. آنها متخصصین «تخفیف وارونه» هستند؛ به این معنی که چند روز قبل از حراج قیمت بعضی از اجناس خود را بالا برده دید و انتظار شما نسبت به آن اجناس را عوض میکنند و بعد قیمت آنها را تحت عنوان حراج به قیمت معمول و حتی بالاتر از آن پائین میآورند و علی رغم اینکه از فروش آن اجناس سود بیشتری میبرند، اما در ظاهر حراج کرده و گاه مدعی ضرر هم هستند. شما نیز به خیال اینکه دارید آن کالا را بمراتب ارزانتر از قیمت واقعی میخرید صف میکشید که هر چه زودتر آنرا ایتیاع فرمائید. سیالدینی میگوید: " این روش کار که «تخفیف وارونه» خوانده میشود، نه تنها کار میکند، بلکه تقریباً" غیر قابل کشف شدن است. کسانی که از این روش نفوذ و تاثیرگذاری، استفاده میکنند، بنظر نمیروند که شرایط را بگونه ای از قبل تنظیم کرده اند که همه چیز بفرع آنان باشد. فروشندگان لباس نمونه خوبی از استفاده کنندگان این روش هستند. فرض کنید فردی وارد یک فروشگاه لباس مردانه میشود و خواهان خرید یک دست کت و شلوار و یک پیراهن میشود. اگر شما فروشنده باشید کدامیک را اول به او نشان میدید که وی مبلغ بیشتری را در فروشگاه شما خرج کند؟ صاحبان فروشگاه های اینچنینی به فروشندگان خود توصیه میکنند که اول کالائی را به مشتری نشان دهند که گران تر است. گرچه احساس ما به ما میگوید که اول باید کالای ارزانتر را عرضه نمود، چرا که اگر کسی مبلغ گزافی را برای خرید یک دست کت و شلوار بدهد ممکن است که دیگر راغب نباشد که کالای دیگری را بخرد. اما فروشندگان بهتر از ما میدانند. چرا که وقتی آنها کسی را راضی کردند که کت و شلوار گزافی مثلاً" هزار دلاری را بخرد، دیگر در مقابل آن مبلغ، خرید یک پیراهن پنجاه دلاری گران بنظر نمیروند. در صورتیکه معکوس این کار چندان ساده نیست. ممکن است ما این روش نفوذ و تاثیر گذاری را « رد کردن و بعد عقب نشینی» هم بخوانیم. فرض کنید کسی از من بخواهد که با خواست وی موافقت کنم. یک راه برای آنکه وی مرا وادار به قبول درخواستش کند، اینست که وی اول از من درخواست بزرگتری بکند و بعد از رد درخواستش توسط من، درخواست کوچکتری کند که ممکن است من بتوانم به آن رضایت بدهم. بشرط آنکه وی این حرکت را ماهرانه انجام دهد، از نظر من درخواست دوم وی نوعی تخفیف است که سازش مرا میطلبد و برای من رد آن سخت خواهد بود.¹⁹ شاید برای شما هم اتفاق افتاده باشد که فردی از شما غرض میخواهد، فرضاً" او احتیاج به هزار دلار دارد اگر از اول بگوید که هزار دلار میخواهد و ما رد کنیم وی همه چیز را بخته. در نتیجه بطور قطع وی اول خواهان پنج هزار دلار میشود و وقتی ما جواب منفي میدهم وی پیشنهاد هزار دلار را میدهد که دیگر رد کردنش از جانب ما مشکل خواهد بود.

یک نمونه دیگر: "محققین تحت عنوان «جوانان عضو برنامه یاری رسانی محلی» به دانشجویانی که در محل دانشگاه رفت و آمد میکردند، نزدیک شده و از آنها سوال میکردند که آیا حاضرند برای یک روز کودکانی را که میخواهند از باغ وحش دیدار کنند همراهی کرده و مواظب آنها باشند؟ مواظبت از کودکانی که سنشان مشخص نبوده و آنها در یک محل عمومی بدون پرداخت دستمزد، برای بسیاری از دانشجویان پیشنهاد جذابی نبود. اکثریت آنها (هشتاد و سه درصد) به چنین درخواستی پاسخ منفي دادند. محققین از نمونه مشابهی از دانشجویان در پاسخ به درخواستی مشابه جوابی کاملاً" متفاوت گرفتند؛ چرا که نخست از آنها درخواستی بزرگتر کرده و بعد از رد آن درخواست، این خواسته را مطرح کردند. در این نمونه نخست از آنها خواستند که برای مدت دو سال هر هفته به مدت دو ساعت، متعهد شوند که از کودکان بی سرپرست نگهداری کنند. بعد از اینکه دانشجویان به چنین درخواستی پاسخ منفي میدادند، آنگاه به ایشان تخفیف داده و درخواست دوم

که همان نگهداری از کودکان در دیدن باغ وحش بود را مطرح میکردند. به این ترتیب پاسخهای مثبت نسبت به آزمایش اول سه برابر شد.²⁰

تقریباً میتوان گفت که تمام فرقه‌ها بدون استثناً این شیوه را در مراحل اولیه عضوگیری بکار میگیرند. آنها همچنین بهنگام جمع آوری کمک مالی از این شیوه بیشترین استفاده را میبرند. در مجاهدین، بعد از کار توضیحی‌های اولیه از افرادی که جذب شده بودند، معمولاً نخست یک خواسته بزرگ مثل تمام وقت شدن در گروه، پرداخت کمک مالی بزرگ، و یا چند روز در هفته کار برای گروه خواسته میشود و بعد از بهانه آوردن فرد مربوطه و رد این خواسته از جانب او، خواست کمتری مطرح میشود که در اینصورت معمولاً جواب وی مثبت بود. برای مثال اگر واقعاً خواسته مسئول مربوطه از فرد جذب شده این بود که وی تمام وقت خود را در اختیار گروه بگذارد، نخست با یک کار توضیحی عاطفی و محکم از او میخواستند که همه چیز را رها کرده و آماده رفتن به عراق و شرکت در جنگ شود، سپس وقتی وی این خواسته را رد میکرد، با او بحث تمام وقت شدن را مطرح مینمودند که تخفیف قابل توجهی بود چرا که حداقل وی کشته نمیشد و سالم میماند.

مجاهدین در جمع آوری کمک مالی در خیابان هم از روش مشابهی استفاده میکردند، معمولاً تیمهای خیابانی که اصطلاحاً تیم مالی اجتماعی نامیده میشوند، قبل از شروع کار از یکدیگر میخواستند که صفحه کمکه‌های یکدیگر را با اسمهای جعلی و کمکه‌های بالا پر کنند. در نتیجه وقتی در خیابان جلوی اولین نفر را میگرفتند به کمکه‌های بالای دیگران اشاره کرده و از آنها طالب کمک بزرگی میشدند. و بعد از انکار طرف مقابل به او تخفیف داده و از او کمک کمتری طلب میکردند. البته آنها به یاد داشتند که بعد از رفتن طرف مربوطه کمک وی را نیز زیاد کنند که بتوانند همین روش را در مورد نفر بعدی نیز بکار گیرند.

تحقیقاتی که در دانشگاه بار ایلان روی شیوه «رد - سپس - عقب نشینی» انجام شده نشان میدهد که اگر درخواست نخستین خیلی بالا بوده و غیر منطقی باشد، معمولاً این شیوه اثر منفی خواهد داشت و بنظر میرسد که فرد پیشنهاد دهنده فرد درستی نیست. در نتیجه عقب نشینی‌های بعدی هم بنظر غیر واقعی خواهند آمد و ممکن است اصلاً هیچ چیز عاید درخواست کننده نشود.²¹ (فروشنده‌گانی که قیمت‌های خود را بی دلیل و خارج از معیارهای موجود بالا میبرند، بعنوان گران فروش شناخته میشوند و حتی در دوران حراج هم مشتری نخواهند داشت.) ما در مجاهدین هم تجربه ای مشابه داشتیم: یکبار در سال هزار و سیصد و شصت و چهار، نماینده مجاهدین در انگلستان، هواداران را به شرکت در یک جلسه خصوصی دعوت کرد. جلسه ای که بعدها توسط هواداران «نشست شرف» نام گرفت. در این جلسه بعد از نشان دادن فیلمی از فعالیتهای مجاهدین در کردستان عراق و شجاعت آنها در صحنه نبرد، مسئول مربوطه کار توضیحی خیلی احساساتی پیرامون زجر و شکنجه اعضا و هواداران در زندانهای ایران کرده و گفت: ما در مراحل نهایی شکست دادن دشمن هستیم، اما محتاج وارد کردن یک ضربه قوی و نهایی دیگر هستیم. الان زمانی است که همه شما باید به قوای ما در مرز ایران و عراق پیوسته که ما بتوانیم ضربه نهایی را وارد نماییم. در این لحظه وی لحن خود را عوض کرده و گفت: "هر کس که به این درخواست مجاهدین در این لحظه حساس پاسخ مثبت ندهد، شرف و حیثیت خویش را از دست داده و نمیتواند خود را یک ایرانی با شرف و یا حتی یک انسان آزاده بخواند!" به این علت، این جلسه بین هواداران «جلسه شرف» نامیده شد و آنها همواره از آن با همین اسم یاد میکردند. راستش چیزی که وی واقعاً از شرکت کنندگان میخواست، دادن یک یا دو روز از وقت خود در هفته برای کار

جمع آوری کمک مالی در خیابانها بود، اما درخواست اولیه وی آنقدر بالا و غیر واقعی بود که بسیاری از هواداران جلسه را قبل از پایان آن ترک کردند. وقتی من از یکی از هواداران که داشت جلسه را ترک میکرد علت را جویا شدم، وی در پاسخ گفت: "در گذشته که ما به جلسات شما که میآمدیم، انتظار داشتیم که در آخر جلسه از ما کمک مالی خواسته شود و یا حداقل از ما بخواهید که یک یا دو روز در هفته در کار جمع آوری کمک مالی در خیابان شرکت کنیم. اما با صحبت‌هایی که در این جلسه شد، از این بعد هر وقت ما بخواهیم به جلسات شما بیاییم، لابد اول باید وصیتنامه‌های خود را نوشته و با خانواده خود برای آخرین بار خداحافظی کرده و بعد در جلسه شما حاضر شویم. این درست نیست، من ترجیح میدهم که بی شرف باشم تا یک مرده." افرادی که در کار «مالی اجتماعی» (جمع آوری کمک در خیابان) هم شرکت میکردند، تجربه ای مشابه داشتند، بهمین دلیل قبل از رفتن به یک محل جدید، اول از کسانی که قبلاً در آن محل کار کرده بودند درباره میزان کمکه‌های مردم در آنجا سؤال میکردند و بر اساس وضع مالی محل ارقام خود را بالا میبردند که نه خیلی بالا باشد و نه کمتر از حد بالای کمک مردم آنجا.

استفاده دیگر این شیوه در داخل خود سازمان بود، به این ترتیب که فرضا" برای ما که در اروپا و یا آمریکا کار میکردیم، همواره صحبت از درد و مصائب و سخت کوشی اعضا در ایران و عراق صحبت میشد و گاه "فیلمها و یا اسلاید هائی هم نشان میدادند، که در مقایسه با آنها ما خود را در وضع بمراتب بهتری دیده و نسبت به چیزی شاکی نبوده و حتی نسبت به اشتباهات و برخوردهای بد مسئولین معترض نباشیم. علاوه بر این هدف دیگر این بود که در مقایسه با آنان ما فدا و از خود گذشتگی خود را کم دیده و همواره نسبت به سازمان احساس دین کنیم. نکته جالب اینست که بعداً "من فهمیدم که مشابه همین شیوه در مورد افراد مستقر در عراق بکار گرفته میشده است. به آنها هم گفته میشد: "در حالیکه شما در عراق در میان خانواده خود (منظور خانواده سازمانی است) هستید و در فضای گرم سازمان زندگی میکنید، برادران و خواهران شما در اروپا باید روزانه ده تا پانزده ساعت در هوای سرد در خیابانها ایستاده و جلوی بورژواها و هر کس و ناکسی، خود را خوار و ذلیل کنند که بتوانند مخارج سازمان را تامین کنند که ما محتاج کمک بیگانه نباشیم."

3 - پا در میان درب (Foot in the door):

شاید بشود گفت که این شیوه در ست معکوس شیوه قبلی است. وقتی شما نوک پای خود را میان دربی گذاشته و مانع بسته شدن آن بروی خود شدید، کم کم میتوانید تمام بدن خود را وارد اطاق یا خانه کرده و احتمالاً حتی صاحب آن شوید. شیوه قبلی یک شیوه تاکتیکی و شاید حتی یکبار مصرف است، به این معنی که از آن باید برای بدست آوردن یک منفعت فوری استفاده نمود

و باید توجه داشت که روی یک نفر در یک مورد خاص آن شیوه را نمیشود بطور مستمر استفاده نمود. در حالیکه شیوه «با در میان درب» یک شیوه استراتژیک است، منفعت آنی که ندارد هیچ، گاه در لحظه ضرر هم میتواند داشته باشد، (کما اینکه گذاشتن پا در میان درب ممکن است باعث درد آمدن پای شما هم بشود.) منفعت این شیوه بتدریج و در بلند مدت حاصل میگردد و برعکس شیوه قبلی از این شیوه هر چند بار که بخواهید میتوانید برای حصول مطالبات مختلف استفاده نموده بدون آنکه شک مخاطب را برانگیزید. سیالدینی میگوید: "نگاهی به برنامه اردوگاههای زندانیان چینی نشان میدهد که ماموران در آنجا برای بدست آوردن آنچه که از زندانیان میخواستند، میبایست تا حد خیلی زیادی به شیوه «تعهد و ثبات رای» تکیه نمایند. اما مشکل آنها این بود که در نقطه اول چگونه آنها را وادار به تعهد به چیزی کنند؟ چگونه زندانیان آمریکایی (جنگ کره) را وادار به همکاری کنند؟ پاسخ چینی ها خیلی ساده بود: «از کم شروع کن و روی آن بساز». برای مثال از زندانیان میخواستند که موضع گیریهائی خیلی ملایم بر علیه آمریکا و بنفع چین بکنند، مثلاً "بگویند که «آمریکا کامل نیست» و یا «در کشورهای کمونیستی، بیکاری وجود ندارد.» اما بعد از اینکه افراد به اولین درخواست کوچک پاسخ مثبت میدادند، متوجه میشدند که درخواستها بتدریج بزرگ و بزرگتر میشوند. ... به این ترتیب افراد خیلی کمی توانستند از همکاری با مقامات چینی بطور کامل اهتراز کنند. بر طبق نظر دکتر شتین (Schetin) اکثریت افراد در یک مرحله و یا مرحله دیگر همکاری ای را کردند که بنظر میرسید چیز ساده و معمولی ای است، اما چینی ها میتوانستند از آن همکاری کوچک بنفع خود استفاده نمایند. ... این شیوه بخصوص در گرفتن اقرار و انتقاد از خود، در بازجویی ها خیلی موثر بود."²²

"این شیوه که با درخواست کم شروع شده و نهایتاً فرد را وادار به پرداخت یک خواسته بزرگ میکند، بنام شیوه «پا در میان درب» شناخته شده است. دانشمندان جامعه شناس نخستین بار در اواسط دهه چهل (ه - ش) متوجه موثر بودن این شیوه شدند. در آنزمان دو روانشناس بنامهای جاناتان فریدمن (Jonathan Freedman) و اسکات فریزر (Scott Fraser) اقدام به چاپ یک مجموعه از دستاوردهای حیرت انگیز خود کردند.²³ آنها گزارش یک آزمایشی را به چاپ رساندند که در آن آزمایش، داوطلبان، درب به درب به خانه های مردم در کالیفرنای آمریکا مراجعه کرده و از آنها درخواست عجیبی میکردند، به این ترتیب که آنها اجازه دهند که یک تابلوی زشت و بزرگ با شعاری خیر المنفعه روی چمن حیاط خانه شان نصب شود. برای آنکه به آنها ایده ای داده شود که بعد از نصب آن تابلو حیاط خانه شان به چه شکل در خواهد آمد، به آنها عکس نصب شده یکی از این تابلوها را نشان میدادند که در آن منظره زیبایی یک خانه بکل خراب شده بود و روی تابلو هم به شکل بد خطی نوشته شده بود آرام رانندگی کنید. اگر چه چنین درخواستی بطور قابل فهمی توسط اکثریت ساکنین (هشتاد و سه درصد آنها) رد شد، گروه دیگر مردم خیلی مثبت با آن برخورد کرده و هفتاد و شش درصد آنها اجازه نصب تابلو را روی چمن خانه شان دادند. دلیل اصلی این رضایت آنها، به دو هفته قبل از این درخواست بر میگشت. در آنزمان آنها به یک درخواست کوچک در مورد آهسته حرکت کردن رانندگان پاسخ مثبت داده بودند. داوطلبان دیگری در آنزمان از آنها خواسته بودند که یک برچسب کوچک در مورد آهسته حرکت کنید را روی شیشه ماشین خود بچسبانند. آن درخواست آنچنان کوچک بود که اکثر آنها، آنرا پذیرفته بودند. اما تاثیر این پذیرش اولیه فوق العاده بود. چرا که این افراد با پذیرفتن تشویق مردم به آهسته رانندگی کردن، بدون آنکه خودشان متوجه شوند، خویش را بعنوان فردی مسئول دیده که بر طبق مسؤلیتشان نسبت به جامعه عمل کرده اند، در نتیجه وقتی آنها با درخواست عجیب و غریب و بزرگ زدن تابلو زشت در چمن خانه شان روبرو میشوند برای خراب نکردن آن تصویری که از خودشان در ذهنشان ساخته بودند، مجبور به رضایت با این درخواست نیز میشوند. و کدامیک از آنها میتوانستند حدس بزنند که این رضایت ثانویه آنها به اقدام کوچک دو هفته قبل آنها ب میگردد. ... بر طبق نظر فریدمن و فریزر، «چیزی که اتفاق افتاده، تغییری است که در احساس آن افراد نسبت به درگیر شدن در امری بوجود آمده است. وقتی آنها با درخواستی موافقت میکنند، برخوردارشان تغییر میکند و از نظر خودشان تبدیل به افرادی میشوند که معمولاً کارهای عام المنفعه را انجام داده و به درخواست افراد غریبه که برای اعتقاداتشان کار میکنند احترام گذاشته و به آنها پاسخ مثبت میدهند.»²⁴

من مطمئن هستم که شما در مرحله ای گول این شیوه را در خرید از فروشگاه محل خودتان خورده اید. تبلیغ بزرگ فرضا" ارزان شدن نان و یا شیر که قیمت نازلی دارد شما را بسمت سوپر مارکت محلتان میکشد، به این خیال که دارید میروید مبلغ کمی بابت خرید آن کالای ارزان و بنظر جذاب هزینه نمائید، در حالیکه وقتی وارد مغازه میشوید اجناس دیگری را بقیمت حتی گزافتر از معمول میخرید که از اول قصد خرید آنها را نداشتید. مسخره تر اینست که گاه "آن جنسی را که بخاطرش به سوپر مارکت رفتید را اصلاً فراموش میکنید که بخرید و یا سوپر مارکت میگوید ببخشید بدلیل استقبال عمومی تمام شده است. مغازه داران با این شیوه شما را وادار به ورود به فروشگاه خود میکنند و بعد با شیوه های دیگر شما را وادار به خریدهای بیشتر و بیشتر میکنند. در ضمن با دیدن آن تبلیغ قیمت ارزان آنها تصویری از خود در ذهن شما میسازند که گویی ارزان فروش هستند و در نتیجه راه شما را برای خریدهای بعدی به مغازه خویش باز کرده و احتمالاً مانع چانه زدن و چک کردن قیمتهایشان توسط شما هم میشوند. بنوعی میشود گفت که آنها با «ارزان فروشی» اولیه خود انگشت خویش را لای کیف پول شما گذاشته و بتدریج خواهند توانست تمام کیف شما را خالی کنند. باز باید توجه شما را به این مطلب جمع کنم که برخلاف روش قبلی که تاکتیکی است (و معمولاً توسط فروشگاههایی با مشتریانی یکبار مصرف انجام میگردد)، این روش استراتژیک است و عمدتاً بوسیله مغازه و سوپر مارکت هایی که خواهان استفاده مکرر از شما هستند بکار گرفته میشود. فرقه ها هم شیوه مشابه ای را هم در مرحله عضو گیری و هم مراحل بعدی بکار میگیرند. بعد از کار توضیحی های اولیه و جذب فردی بهنگام درخواست انجام کاری توسط فرد جذب شده، آنها از یک درخواست بزرگ شروع نمیکند، بلکه ممکن است از وی بخواهند که در جلسه ای شرکت کند، به پایگاه آنها برای دیدن فیلمی و یا گوش دادن به یک سخنرانی برود، ... آنها حتی میگویند ما حاضریم هزینه آمدن شما به تظاهرات را بدهیم و شما کاملاً مهمان ما خواهید بود، وقتی آنها از فردی چنین درخواستهای نازلی را میکنند که نشانگر حتی سخاوت دعوت کننده است، خیلی مشکل فرد تازه جذب شده میتواند جواب رد بدهد. حتی در خیابان ماموران جذب فرقه ها (بر خلاف آنهاست که قصدشان گرفتن کمک هر چه بیشتر از طعمه های

یکبار مصرف است) از افراد مثلاً "میخواهند یک طومار را امضاً کزنن، یک روزنامه و یا یک بسته بادام زمینی بخرن، اما بمحض اینکه شما پاسخ مثبت به هر یک از این تقاضاها بدهید خود بخود، خویش را فردی مسئول، خیر و سمپاتیک نسبت به آن فرقه دیده و راه آنها برای درخواستهای بیشتر و بیشتر از شما هموار میشود. دفعه بعد آنها ممکن است از شما بخواهند که در تظاهراتی شرکت کنید، و یا تعطیلات یک آخر هفته خود را به آنها اختصاص دهید، و یا یکروز در حرکت کمک جمع کردن آنها شرکت نمائید. من افراد زیادی را میشناسم که بخاطر مجاهدین کشته شدند و در جنگهای آنان برای کشتن دیگران شرکت کردند، در حالیکه شاید حرکت و حتی قصد اولیه شان تنها خرید یک روزنامه و یا یک کتاب بوده است. من خودم هم چنین سرنوشتی را داشتم. با خرید چند کتاب به شرکت در یک تظاهرات صلح آمیز کشانده شدم و در آن تظاهرات بدون آنکه خودم متوجه شوم جزو محافظان تظاهرات شده و از روز بعد خودم را هوادار آنها دانسته و دیگر فکر کنم شما بقیه داستان را میتوانید حدس بزنید.

4 - شیوه درباغ سبز نشان دادن (Low Ball Technique):

اساس این شیوه تاثیر گذاری و نفوذ روی این ایده استوار شده است که "هرگاه شخصی برای بدست آوردن چیزی بهائی بپردازد قدر آنرا میداند و نگهدار آن میشود و هر چقدر بهائی بیشتری بپردازد، بیشتر قدر آنرا خواهد دانست و در حفظ آن بیشتر کوشا خواهد بود."²⁵ در نتیجه کوشش افرادی که از این تکنیک استفاده میکنند اینستکه بهر قیمتی شده است شما را وادار به ورود به میدان خودشان کرده و شما را مجبور به پرداخت بهائی برای آن بکنند. آنها برای وادار کردن شما به پرداخت بهائی اولیه، نخست **در باغ سبز نشان میدهند**، از محسنات کاری که میخواهند انجام دهند صحبت کرده و بدیها و سختیهای آنرا پنهان میکنند. و وقتی شما وارد انجام آن امر شدید و بهائی اولیه را پرداختید ذره ذره سختیها و مشکلات و بدیها عریان خواهند شد. ولی دیگر شما در دام این شیوه افتاده اید و چون بهائی اولیه برای انجام آن امر را پرداخته اید، سعی میکنید بدیهای آنرا ندید گرفته و چشم به محسنات آن بدوزید، و برای حفظش بهائی بیشتر و بیشتر بپردازید، اما هر چقدر بیشتر میپردازید بیشتر در این دام گرفتار میشوید بطوریکه دیگر گریختن از آن برایتان بخاطر سرمایه گذاری ای که کرده اید عملاً غیر ممکن مینماید. در این نقطه است که شما واقعا" در دام استفاده کننده این شیوه قرار گرفته اید.

"نویسنده معروف ویلیام استایرون (William Styron) که یک ملوان نیروی دریایی بوده است تجارب خود از آندوران را چنین بیان میکند: «تمرینات ظالمانه نظامی برای ساعتهای متمادی در آفتاب سوزان، سوء استفاده های فیزیکی و روانی، خرد شدن شخصیت انسانی، رنج کشیدن از دست فرامین سادیستی گروهان ظالم، تمام ترسهای ناهنجار، زخم زبانهای وحشتناک که داغون کننده روح انسان هستند، یک قرارگاه نظامی را نزدیکترین چیز به کمپهای جنایات آلمانی ها میکند.» اما در نتیجه گیوری، استایرون چیز دیگری غیر از بیان این «کابوس وحشتناک تمرینات» میگوید. او نتیجه حاصل از تحمل تمام این سختیها را برسمیت میشناسد و میگوید: «حتی یکی از ملوانان نیروی دریایی که من میشناسم، مستقل از اینکه بعد از آندوران وی چه راهی را به لحاظ معنوی و یا سیاسی انتخاب کرده است، پیدا نمیشود که به آندوران تمرینات به شکل کوره آهنگری نگاه نکند که از او فردی توانا تر ساخت و خیلی ساده وی را شجاعتر و آماده تر برای جنگ نمود.»²⁶

میگویند لیندون جانسون رئیس جمهور سابق آمریکا استاد استفاده از شیوه «درباغ سبز نشان دادن» بوده است. وی مهارت فوق العاده ای در مجبور کردن مردم داشته است که برای او کاری کرده و یا به او هدیه ای بدهند. به این ترتیب وی هر کسی را که میدید، او را وادار میکرد که با پرداخت چیزی روی او سرمایه گذاری کرده و بنوعی سرنوشت خود را با سرنوشت او گره زده و در نتیجه حافظ منافع و دلسوز آینده سیاسی او شود. کریستوفر متیو (Christopher Matthews) در کتاب رقابت سخت (Hardball) میگوید: "راز و رمزی که سیاستمداران زبردست از آن آگاه هستند (و حداقل در یک حرفه دیگر هم بخوبی از آن استفاده میشود) اینستکه مردم اگر شریک شما شوند به راه میافتند {و به شما کمک میکنند}. وقتی سیاستمداران از کسی درخواست کمک مالی میکنند، خود آن کمک آنقدر مهم نیست. بلکه آنها با کمک خواستن از افراد به آنها پیشنهادی میدهند که در واقع استفاده کننده آن خودشان هستند. پیشنهاد درگیر و شریک شدن در امری که آنها بخاطرش وارد مبارزه سیاسی و یا هر چیز دیگر شده اند. شاید بشود گفت که آنها در واقع دارند سهام خود را به دیگران میفروشند و افراد را وادار به سرمایه گذاری روی خود میکنند. و به این ترتیب در اطراف خود یک شبکه سهامداران بوجود میآورند. قدرتی که یک سیاستمدار ماهر دارد اینستکه میتواند به یک غریبه نزدیک شده و نه تنها از او خواهان رای اش شود، بلکه خواهان وقت و پولش هم بشود. واقعیت اینستکه هر چقدر وی بتواند از دیگران کمک بگیرد، وی بهمان میزان توانسته برای خود هوادار بسازد. افرادی که از فکر و احساس و حساب بانکی خود برای آینده کسری مایه میگذارند نمیتوانند زیاد منتقد او باشند. خیلی ساده آنها بیش از آن سرمایه گذاری کرده اند که بتوانند شاهد شکستش باشند. بقول ماکیاوولی کسانی که فدای بزرگی برای رسیدن به چیزی میکنند مانند جنگهای بزرگ هستند: هر فداکاری ای فداکاری جدیدی را میطلبد."²⁷

وقتی شما روی کسی، هدفی، گروهی، سرمایه گذاری میکنید و بهائی برای بودن و یا شرکت با آن میپردازید، تمام کوشش شما این خواهد بود که نقاط مثبت آنرا دیده و چه برای اثبات درستی انتخابتان، به خودتان و چه جهت اثبات به دیگران، سعی میکنید آگاهانه و یا نا آگاهانه از آن حرکت و فرد دفاع کرده، مثبتهای آنرا برجسته و منفیها را کمرنگ و ناچیز نشان دهید. یکی از تجربیات جالب در اینمورد، نتایجی است که از تحقیق گروهی از محققان با رخنه ایشان در یک فرقه بدست آمده است. فرقه ای که رهبر آن به پیروانش قول میداد که افرادی از یک سیاره دیگر با یک بشقاب پرنده خواهند آمد و بهنگام نابودی زمین ایشان را نجات خواهند داد.²⁸ رهبر فرقه چندین بار روز و تاریخ نابودی زمین و فرارسیدن آخر زمان و آمدن مردان فضائی را پیش بینی میکند، در تاریخ پیش بینی شده همه اعضا در بالای تپه ای جمع میشوند که در آب غرق نشده و توسط بشقاب پرنده برآحتی به بالا کشیده شوند. و هر بار پیش بینی غلط از آب در میآید و باز هم داستان از اول تکرار میگردد. اما علی رغم این خطای آشکار رهبر فرقه، کسی حاضر به ترک آن نمیشود. چرا؟ اعضا این فرقه بعد از فدا کردن

همه چیز بخاطر رهبر فرقه و قولهایش، خیلی بیشتر از آن فدا کرده بودند که بتوانند بپذیرند که همه آن قولها پوچ و دروغین بوده است. شرم از اشتباه آنهم به آن بزرگی، زیان مالی متحمل شده، پلهای خراب شده بازگشت به گذشته، همه و همه مانع از این بود که آنها به اشتباه خود اقرار نمایند. یکی از اعضا، یک خانم جوان با یک کودک سه ساله چنین توضیح میدهد: " من باید به آمدن سیل (مشابه طوفان نوح) در بیست و یکم معتقد باشم، چرا که من تمام سرمایه خود را صرف این عقیده کرده ام، از کارم استعفاً داده ام، کلاس کامپیوتری را که میرفتم ول کردم، ... من باید معتقد باقی بمانم." عضو دیگر، دکتر آرمسترانگ به یکی از محققین که خود را بعنوان یک عضو جدید فرقه معرفی کرده است، چند ساعت بعد از یک پیش بینی شکست خورده دیگر میگوید: " من راه زیادی را برای رسیدن به اینجا پیموده ام. میتوانم بگویم که تقریباً همه چیز خود را داده ام. من تمام پیوندهای خود با گذشته را خراب کرده ام. من تمام پلهای پشت سرم را سوزانده ام. من پشتم را به دنیا کرده ام. من نمیتوانم به این شک کنم. من باید معتقد باقی بمانم و بپذیرم که واقعیت دیگری جز این وجود ندارد." در این مثال همانند تمام مثالهای مشابه و همچون تمام اعضا فرقه های دیگر، افراد معمولاً سعی میکنند بهانه ای برای محقق نشدن پیش بینی مربوطه پیدا کرده و خود را از مهلکه شک نجات دهند. آنها خیلی راحتتر هستند که با دروغ ساخته شده توسط ذهنشان و رهبر فرقه زندگی کنند تا اینکه با حقیقتی روبرو شوند که برای آنها خفت و خواری و ناامیدی میآورد. {در این مورد رهبر فرقه به آنها میگوید بر اثر دعا های شما دل موجودات فضائی به حال انسانهای دیگر در آخرین لحظات به رحم آمد و در نتیجه فرارسیدن آخر زمان را به عقب انداختند که مردم شانس دیگری برای نجات خود داشته باشند}.

بنابراین برای رهبران فرقه ها پیرواری قابل اتکا تر هستند که بیشتر از دیگران فدا کرده باشد. و در نتیجه سعی میکنند افراد را به فدای هر چه بیشتر تحت عناوین مختلف مجبور کنند. برای نمونه در سالهای 58، 59 ما مقالات روزنامه ها را ترجمه میکردیم و به ایران میفرستادیم که باصطلاح رجوی با خواندن آنها متوجه شود که امپریالیسم چه نقشه ای برای ایران دارد. در آن دوران یکی از مسائل من این بود که چرا ما باید مقالاتی را ترجمه کنیم که اساساً ارزشی ندارند و یا مربوط به تشریحات دست چندم هستند و یا اصلاً به ایران ربطی ندارند. مشکل دیگر من این بود که آنها از هواداران جوانی که فارسی و یا انگلیسی خوبی نداشتند میخواستند که اینکار را انجام دهند و معمولاً برای من که بعضی از آنها را تصحیح میکردم خیلی راحتتر بود که خودم همه را از اول ترجمه کنم، تا اینکه ترجمه های آنها را تصحیح نمایم. من این توضیح را به مسئولین میدادم و بخصوص در دوران امتحانات دانشجویان میخواستم که آنها اجازه دهند که من خودم مقاله ها را ترجمه کرده و مزاجم آن هواداران محصل در دوران امتحاناتشان نشوم. اما همواره با مخالفت مسئولین روبرو میشدم. در آن زمان من نمیتوانستم دلیل اینکار را بفهمم، چرا که فکر میکردم هدف اصلی ترجمه است و نه چیز دیگر؛ و فکر میکردم با اینکار ما داریم وقت و انرژی آنها و خودمان را تلف میکنیم. بعد ها وقتی که ما مجبور میشدیم که هزینه زیادی را متقبل شده که فرضا از یک هوادار دور افتاده کمک مالی ناچیزی بگیریم و یا یک روزنامه به او بفروشیم بدهیم مشکلی روبرو میشدم. حال با فهم این شیوه میتوانم هر دو عمل را توضیح دهم. در هر دو مورد هدف واقعی نه ترجمه روزنامه ها و نه کمک ناچیز فرد مربوطه بود، بلکه هدف واقعی بکارگیری دو شیوه تأثیر گذاری و نفوذ ذکر شده در فوق یعنی «پا در میان درب» و «در باغ سبز نشان دادن» بود. اینکه افراد را وادار به هزینه و فدا کردن برای سازمان کنیم، و از کم شروع کنیم و بیشتر و بیشتر بخواهیم. به این ترتیب سازمان میتواند افراد را وادار کند که روی تشکیلات سرمایه گذاری کرده و در عاقبت آن شریک شوند. همچنین پرداخت یک چیز کوچک راه را برای درخواستهای بعدی و بزرگ و بزرگتر فراهم میکند. در نتیجه معقول بنظر میرسد که فرضا ما هزار تومان هزینه کنیم و صد تومان کمک مالی بگیریم، با نگاه لحظه ای و تاکتیکی، اینکار احمقانه بنظر میرسد اما بطور استراتژیک حرکتی درست و پر منفعت برای سازمان بود. به این ترتیب آنها توانستند همان جوانان را وادار به فدای همه چیز کرده و نهایتاً مجبورشان کرد که جانشان را هم در راه سازمان بدهند. حتی برای هواداران که تا آخر خط نرفتند، بعد از چندین سال هواداری و پرداخت بهای هر چقدر نازل نسبت به اعضا، پرداخت بهای روی هم افزوده شده، آنچنان گزاف بنظر میرسد که آنها حاضرند چشم بر حقیقت بسته و سراب را واقعیت ببینند.

همانند مثال قبلی در مورد آن فرقه فضائی، ما هم در مجاهدین شاهد پیش بینی های غلط یکی پس از دیگری رجوی بودیم. البته ما معتقد نبودیم که آدمهای فضائی برای نجات ما خواهند آمد، اما رجوی بارها پیش بینی کرد که حکومت ایران در چند سال آینده، در کوتاه مدت، بعد از این حرکت و یا آن حرکت، سرنگون خواهد شد و هر بار پیش بینی هایش غلط از آب در آمد، دست آخر هم وی تمام پنج هزار تن پیروان خود را با پیش بینی پیروزی و سرنگونی حکومت ایران روانه کشور کرد، حتی دانشجویان تازه رسیده از آمریکا و اروپا را بدون داشتن کوچکترین آموزشهای نظامی به صحنه جنگ با پاسداران ده سال جنگیده با عراق فرستاد. وی میگفت هر یک از شما چون با عقیده میجنگید معادل ده پاسدار هستید و پیروزی حتمی است. نتیجه این نبرد فاجعه آور بود. اما علی رغم تمام این پیش بینی های غلط و اینهمه خسارت جانی و مالی افراد، نه تنها اعضا بلکه هواداران کمی از فرقه به این دلیل از آن جدا شدند، شاید یک دلیل آن کنترل فکری و شستشوی مغزی بود که انجام شده بود، اما بخصوص در مورد هواداران دلیل اصلی را باید در بهانه دید که آنها تا آن زمان برای بودن با مجاهدین پرداخت کرده بودند. اگر هواداران قبول میکردند که رجوی یک شارلاتان است و یا حداقل یک رهبر نا لایق میباشد، آنها میبایست میپذیرفتند که بخش مهمی از زندگی شان باطل شده است. و بعد چگونه میتوانستند در مقابل همسر و خانواده سر بلند کنند، مهمتر از همه چگونه میتوانستند در آینه نگاه کرده و تصویر خود را بعنوان یک آدم احق نبینند. در این نقطه است که بسیاری از آنها حاضرند حقیقت و منطق و فهم عادی و معمولی را نادیده گرفته و دل به سراب ببندند. بخصوص که نمیتوانند بفهمند که چگونه و چرا گول خورده اند، چرا وقتی یک کلاهی ارزان را میخوانند بخرند، ده بار قیمت آنرا چک میکنند و به چند مغازه سر میزنند که نکند سرشان کلاه برود و آنوقت در بزرگترین تصمیم گیری زندگی شان اینچنین اشتباه کرده اند و بقولی بی گدار به آب زده اند. البته در مورد فرقه های سیاسی نباید فراموش کرد که بکارگیری این شیوه یک مزیت دیگری هم دارد. چرا که وقتی کسی فرضا در تظاهرات مجاهدین شرکت میکند و یا در یک جلسه عمومی آنها حاضر میشود، بلافاصله وی خود را به این گروه گره زده و راه بازگشت و مثلاً مراجعت به ایران را حداقل در ذهن خود (حتی اگر واقعیت خارجی نداشته باشد) مسدود کرده است. ترس از حکومت، بهای پرداختی را چندین برابر کرده و وی را بمراتب

بیشتر در باطلاق سازمان فرو میبرد. به این ترتیب برای آنان دیدن واقعیت و رد فریب و نیرنگ سازمان خیلی مشکندر از گذشته است.

5 - کمیابی (Scarcity) و یا قانون ارزشمند بودن جنسی که کمیاب است: «راه دوست داشتن یک چیز از آن میگذرد که بفهمیم که ممکن است روزی آنرا از دست بدهیم» (جی. ک. چسترتون)

افرادی که از این شیوه تاثیر گذاری و یا نفوذ استفاده میکنند، اساس سرمایه گذاریشان روی این ایده است که "فکر از دست دادن چیزی ارزشمند، نقش مهمی در تصمیم گیری انسانها دارد. در واقع بنظر میرسد که فکر از دست دادن، انگیزه بیشتری در افراد بوجود میآورد که کاری را انجام دهند، تا فکر بدست آوردن چیزی. برای نمونه اگر به مردم گفته شود که اگر خانه خود را عایق بندی نکنند چقدر از دست خواهند داد، انگیزه بیشتری در آنها برای اقدام به این کار بوجود میآید تا اینکه به آنها گفته شود که با عایق بندی خانه خود چقدر بدست خواهند آورد." "جیمز سی دیویز (James C. Davies)، میگوید:

احتمال اینکه انقلاب در جایی رخ دهد که مردم یکدوره رفاه اقتصادی را پشت سر گذاشته و بعد ناگهان با سختی روبرو شده اند خیلی زیاد است. ... انقلابیون اغلب کسانی هستند که طعم زندگی خوب را چشیده اند و یا حداقل ایده ای از آن دارند. وقتی مردم مزه زندگی بهتر را میچشند و ناگهان با کمبود آن روبرو میشوند؛ بیشتر از هر زمان خواهان آن شده و اغلب برای بدست آوردن و یا تضمین وجودش ممکن است دست به خشونت هم بزنند."²⁹

نه تنها ما کالائی و یا چیزی که کمیاب است را بیشتر میخواهیم، بلکه آنرا بیش از هر زمان میخواهیم وقتی که احساس کنیم برای بدست آوردنش با مانع و یا رقابت هم روبرو هستیم. برای ما زمانی که یک هوادار ساده مجاهدین بودیم، فکر اینکه مجاهد خوانده شویم و عضو سازمان شویم تبدیل به یک آرزو و یا خواب و خیال دست نیافتنی شده بود. ما تبدیل به یک "انقلابی" حرفه ای و تمام وقت شده بودیم، همه تعلقات مالی خود را داده بودیم، پذیرفته بودیم که تمام روابط عادی خود را با دوستان و خانواده خود قطع نمائیم، از سازمان اطاعت مطلق میکردیم و بسیاری از ما حتی حاضر شده بودیم که جان خود را فدای راه آنان بکنیم، با اینحال هنوز ما «عضو» خوانده نمیشدیم و رده مان یک «هوادار» بود. «قانون کمیابی» آنزمان حقه اصلی سازمان بود. رجوی در صحبتی که در جمع نمایندگان اتحادیه انجمنهای دانشجویان مسلمان خارج از کشور (هواداران سازمان مجاهدین) در پاریس کرد، با سخنان خود دال بر دست نیافتنی بودن تیتر «عضو مجاهدین»، این سیاست سازمان را بیان کرد. وی گفت: "فداکاری و صداقت انقلابی روزی 21 ساعت کار در تاکسی یا 70 ساعت پشت سر هم کار برای در آوردن نشریه بر طبق تمام معیار ها، شما عضو حزب یا سازمان محسوب میشوید اما ما بخاطر معیارهای عمیق و پیچیده تری که خاص مجاهدین به عنوان یک سازمان انقلابی یکتاپرست میباشد و در هیچ حزب یا سازمان انقلابی دیگری نظیر ندارد سطح معیارهای عضویت را بالا و بالاتر برده ایم"³⁰ دست نیافتنی بودن و یا سخت بودن رسیدن به این تیتر یکی از قویترین انگیزه هائی بود که ما هواداران سازمان در آن دوران را وادار به انجام هر کاری، حتی رقابت سخت با یکدیگر میکرد که به این تیتر دستیابیم. سازمان از این قانون در تمام سطوح سازمانی به اشکال مختلف استفاده میکرد و میکند. مثلاً در رده دادن به افراد، حتی در حد هوادار، افراد به هوادار معمولی، هوادار تشکیلاتی، کاندید عضویت، سمپات یک و دو و سه و سمپات داخل و خارج از کشور، تقسیم میشدند، وبنابراین هواداران حتی برای تیترهای مختلف اینچنینی به رقابت با یکدیگر در اطاعت و فرمانبرداری هر چه بیشتر تشویق میشدند. بعد از عضویت هم سیستم رده بندی بشکلی تنظیم شده بود که عنصر کمیابی و سخت در دسترس بودن و رقابت در دستیابی به رده های مختلف، برای همگان مشهود بوده و بهمین دلیل انگیزه قوی ای در اطاعت بدون چون و چرای اعضا از رهبری سازمان بود. سازمان حتی بعد از بی ارزش کردن سیستم رده بندی، از تیترهای دیگری که مجدداً عنصر کمیابی و رقابت در دستیابی به آنها مشهود بود را مطرح کرد و باز از این حقه کمال استفاده را میکرد و میکند. تیترهائی مثل «فرد انقلاب کرده» و یا کسی که «واقعا» در رهبری حل شده است». نکته جالب اینستکه درست مثل بازی مار و نردبان، هر گاه ما با زحمت فراوان به رنک نردبانی میرسیم، رجوی قانون بازی را عوض میکرد و مثلاً با عوض کردن سیستم رده بندی، و یا معرفی کردن معیارها و تیترهای جدید، باز نردبان جدیدی در مقابل اعضا میگذاشت که حالا از آن بالا برویم. و یا ماری را مطرح میکرد که ما را به پائین ترین پله نردبان پرتاب نماید. مثل زمانی که یکدفعه رده همه اعضا هیات اجرایی را بجرم اینکه مسائل جنسی خود را حل نکرده اند تبدیل به رده هوادار کرد.

دیدن و یا لمس رهبری فرقه، و یا حتی افراد نزدیک به وی: من داستانهایی زیادی از افراد عضو فرقه های مختلف را خوانده ام مثل داستان الکساندر اشتاین (Alexandra Stein) در کتاب وی تحت عنوان "داخل به بیرون" (Inside out) که در آن الکساندر تا روزهای آخر قبل از جدائی اش حتی نام رهبر فرقه را نمیدانسته و یا اینکه چه شکلی است. در بسیاری از فرقه های مخرب و بخصوص آنهاستیکه بزرگتر هستند، دیدن رهبر فرقه و بالطبع لمس وی و حتی دیدن افراد نزدیک به وی و لمس آنها، آنچنان کمیاب و نایاب میشود که رسیدن به آن برای افراد تبدیل به یک آرزوی دست نیافتنی میشود (درست مثل هنرپیشه های سینما در غرب که حتی امضا و یک یک لباس شخصی آنها کلی ارزش پیدا میکند، فقط و فقط بخاطر کمیاب بودن آنها. اگر همان هنرپیشه ه ر چقدر هم که محبوب باشد براحتی اشیا شخصی خود را به این و آن بدهد و یا امضایش بسهولت قابل بدست آوردن باشد، دیگر ارزشی نخواهد داشت). رهبران فرقه این قانون را خوبی میشناسند، و بگونه ای صحنه را می چینند که اگر عضو آنها را ببیند و یا لمسشان کند، این برای وی تبدیل به یک خاطره فراموش نشدنی و افتخاری بزرگ شود. افراد برای مفتخر شدن به چنین چیزی دست و پا میکنند و حاضر به انجام هر کاری هستند. یانگ چنگ در کتاب خود تحت عنوان قوهای وحشی، احساس دوستان خود از شنیدن این خبر که ممکن است موفق به دیدن مائو از دور شوند را چنین بیان میکند: "او دوستان خود را تکان داد که مانع وقت تلف کردن ما شود، چشمانش نور و درخششی جدید پیدا کرد و گونه هایش سرخ شد. وقتی توانست هیجان خود را کنترل کند، بما گفت که یک خبر خیلی خوبی

برای ما دارد، همه ما فوراً فهمیدیم که آن خبر چیست. «ما میرفتیم که رهبر مائو را فردا ببینیم!» او در اینجا مکثی کرد. بقیه حرفهایش در همه ذوق و شوق و شعار دادن افراد گم شد. بعد از همه‌های اولیه، هیجان ما کم کم شکل منظمی بخود گرفت و همه شروع کردیم شعار دادن: شعارهایی مثل «زنده باد رهبر مائو» و یا «ما برای همیشه از رهبر مائو پیروی میکنیم» مسئول ما به ما گفت که از آن لحظه به بعد هیچکس از ما حقی نداریم اردوگاه را ترک کنیم و همه باید مواظب یکدیگر باشیم که مطمئن شویم که کسی اردوگاه را ترک نکند. مواظب همدیگر بودن خیلی معمول بود، اما در اینمورد که سلامت رهبر مائو مطرح بود، همه ما با اشتیاق فراوان از آن استقبال کردیم»

در مورد مجاهدین و استفاده سازمان از این مورد، یعنی خاص بودن دیدن رهبری از نزدیک و لمس وی، کافی است یکی از فیلمهای تبلیغاتی سازمان را دیده و نحوه برخورد اعضا با رجوی ها را بدقت نگاه کنید، ذوق و شوق آنها، بالا و پائین پریدنشان، و شعار دادنشان را مشاهده کنید. تا متوجه شوید که تا چه حد آنها از این مورد استفاده کرده اند، و آنرا تبدیل به افتخاری بزرگ کرده اند که افراد برای دستیابی به آن حاضر به انجام هر کاری می شوند.

کمیابی خود سازمان و یا فرقه: پذیرش و اعتقاد به اینکه فرقه ای که شما را دعوت به عضویت میکند، یک نمونه نایاب در تاریخ و یا در کشور و جامعه شماست، در نوک قله تکامل است، و یا اینکه شما از نوادار یاران شخصیهائی چون «مسیح» و یا «امام حسین» خواهید شد، بخودی خود آنقدر کمیاب و دست نیافتنی بنظر میرسد که شما را مشتاق عضویت و یا حداقل شناخت آن میکند. فکر اینکه فرقه ای که شما را بخود جذب میکند، ممکن است روزی، چه شما در قید حیات باشید و یا فوت کرده باشید، قلب و روح انسانها را همچون ادیان بزرگ آسمانی از آن خود کند و شما یکی از صحابه نخستین رهبر آن، یکی از قهرمانان و شخصیهائی افسانه ای آن و تاریخ خواهید شد، مجدداً دلیل کمیاب بودن این تیترها، انگیزه بسیاری قوی است که شما را بسمت آن فرقه جذب میکند. انگیزه ای آنقدر قوی که ممکن است افراد را مجبور به فدا کردن همه چیز حتی شخصیت و افکار فعلی خود برای دستیابی به چنین القابی کند. رجوی و نزدیکی وی بارها و بارها بمانند میگفتند که "قطار نا یاب انقلاب و تکامل دارد در دوران زندگی شما، از کنار شما رد میشود، مراقب باشید جزو کسانی نباشید که افسوس میخورند که در زمان مناسب سوار آن نشدند."

6 - شیوه تصویر بزرگ:

این شیوه نفوذ و یا تاثیر گذاری فکر کنیم بیشترین استفاده را در فرقه های مخرب با شعار مذهبی و یا سیاسی دارد. کسانی که بدنبال بدست آوردن همه چیز هستند و به یک فدای معمولی هواداران خود قانع نیستند، عمدتاً از این شیوه استفاده میکنند. آنها کسانی هستند که شعار آنها (همانند مجاهدین) «یا همه چیز و یا هیچ چیز» است. در این شیوه که در مقاطع مختلف و بشکلهای گوناگون بکار برده میشود، برای مثال جذب کننده یک فرد جدید، وی را وادار میکند که بجای فکر در مورد زندگی معمولی، مشکلات و مسئولیتهای روزمره خود، تصویر بزرگی را تصور کرده و خود را در آن ببیند. ایده پشت این شیوه، اینستکه: اگر فردی مجبور شود در ذهن خویش، از خود و مسائل خویش فاصله بگیرد، هر چقدر بیشتر بهتر، بطوریکه حتی کره زمین نقطه ای کوچک در کهکشان بی نهایت شود، در نتیجه آن فرد و مسائل فردیش، تبدیل به هیچ و پوچ میشوند. به این ترتیب او قادر میشود مسائل و مشکلات و مسؤلیتهای روزمره خود را فراموش کرده و آماده پذیرای حرکت و زندگی نوئی که فرقه به او پیشنهاد میکند بشود. میتوان این شیوه را در زمان استفاده کرد، مثلاً "جذب کننده به نفری که میخواهد او را جذب کند، میگوید که وی در زمان بجلو برود، نه یکسال و دو سال، بلکه صد ها سال و بلکه هزاران سال، در آن نقطه زمانی مسائل و مشکلات و مسئولیتهای فردی وی و خود او کجا هستند؟ از او اگر ثروتمند ترین و یا فقیر ترین فرد موجود باش چه چیزی باقی مانده است؟ همه ما از فقیر و غنی، خوشبخت و بدبخت، توانا و ناتوان در آن نقطه برابر هستیم و جز تلی از خاک هیچ نیستیم. بنابراین چرا وی باید برای چیزهایی که آنقدر سریع ارزش خود را در طی زمان از دست میدهند، ارزش قائل شود؟ چیزهایی همچون درس و مشق دبیرستان و یا دانشگاه، شغل، مال و اموال، ...

حال اجازه دهید همین شیوه را بشکل دیگری بکار ببریم: اجازه دهید شما را که مسائل و مسئولیتهای شخصیتان را بهانه قرار داده اید که فرضاً در برنامه فرقه شرکت نکنید، بجائی ببرم که دیگر نتوانید فوریت و اهمیت مسائل و مسئولیتهای شخصی خودتان را ببینید. اینبار من با داستانهائی که میگویم (که ممکن است بعضی از آنها واقعی بوده و بعضی دیگر کاملاً فرضی و یا تخیلی و یا بزرگ شده واقعیت باشند) شما را وادار میکنم که بدبخت ترین و بدشانس ترین انسانهای روی زمین را به یاد آورید، کسانی که نه جائی برای خواب و نه خوراکی برای خوردن دارند و عزیزان خود را بدلیل فقر از دست داده اند، در مقایسه با آنان شما مجبور میشوید که مشکلات خود را فراموش کرده و حداقل از ذکر مجدد آنها احساس شرم کنید. به این ترتیب اگر من فرد ماهری باشم میتوانم شما را وادار کنم که زندگی شخصی را بکنار گذاشته و وارد صحنه ای شوید که فرضاً فقر و بی عدالتی را از بین ببرید.

بنظر من این شیوه یک تاثیر هیپنوتیزمی و یا تخدیر آور دارد. در مجاهدین برای راضی کردن هر فردی به انجام هر عملی و در هر مرحله ای؛ وقتی که تمام شیوه های دیگر شکست میخورد؛ این شیوه بکار گرفته میشود. برای مثال وقتی که میخواهند هواداری مدت بیشتری را صرف کار جمع آوری کمک مالی در خیابان کند، و یا کار و زندگی را ول کرده و در تظاهراتی و یا جلسه عمومی ای شرکت کند، و او بهانه امتحان و یا حتی فرزند بیمارش را میآورد؛ و کار توضیحی های معمولی کار نمیکردند، آنوقت مسئول مربوطه آخرین تیر خود را از قلاف در میآورد و آن شیوه تصویر بزرگ بود، وی مخاطب خود را وادار میکرد که افراد تحت شکنجه در زندانها را به یاد آورد، کسانی که بخاطر قوت روزمره مجبور به فروش فرزندان خود هستند، را تصویر کند و ... آنها میتوانند فرد مربوطه را در زمان و یا مکان بحرکت در آورند و از نقطه ای که هست وی را به هزاران سال یا کیلومتر آنطرف تر پرتاب کنند و از او بخواهند که مسائل کوچک شده خود در زمان و یا مکان را اینبار از زاویه دیگری نگاه کند. میتوانند به او بگویند: "تصور کن از ایران خارج نشده بودی و امروز آنجا بودی، به احتمال زیاد اگر تا کنون کشته نشده بودی، حتماً یا در گوشه ای از زندان بودی و یا در خانه محقری پنهان! فکر نمیکنی در آنصورت

آرزوی تو این بود که آزاد در خارج از کشور زندگی کنی و همه چیزت را برای نجات افرادی همچون خودت بدهی؟! آنها میتوانند از هیجانانگیز شما هم استفاده کرده، مشکلات ذکر شده از طرف شما را بزرگ کنند. فرضاً اگر مشکل فرزندان شما را مطرح کرده اید، به شما میگویند فرزندان را به یاد آور که اولیاً خود را از دست داده و یا در زندانها باید ناظر شکنجه مادر و یا پدر خود باشند، ... البته باید توجه داشته باشید که شیوه تصویر بزرگ چه در زمان، چه در مکان و چه در هیجانانگیز و یا مسئولیتها، همواره منفی نیست و خیلی وقتها آنها شما را در جهت مثبت به حرکت در میآورند، مثلاً "میگویند تصور کن: " ده سال دیگر که ما پیروز شده و در ایران هستیم و کشور ما تحت رهبری رجوی تبدیل به بهشتی روی زمین شده است، تو از پیوستن به ما و فدای همه چیز بخاطر این آرمان خشنود نیستی و یا بالعکس از رد پیشنهاد ما چقدر پشیمان خواهی بود؟" البته باید توجه داشته باشید که این شیوه تنها با گفتن آن و ذکر جمله آخر کار نمیکند. چنین شیوه ای مثل همه شیوه های دیگر زمانی کار میکند که شما با مهارت از آن استفاده کرده، و فرضاً بعد از یکساعت کار توضیحی، در وقت مناسب، مخاطب خود را در زمان و یا مکان و یا هیجانانگیز در سمت مثبت و یا منفی، بدون آنکه وی متوجه شود که شما چکار دارید میکنید و هدف نهایتان چیست، حرکت دهید.

¹ فرقه های مختلف برای جذب افراد جدید شیوه های مختلفی را بکار میگیرند، برای مثال: " فرقه «کودکان خدا» (Children of God) در دستور کارهای نوشته شده خود بیش از صد نوع تجربه را بصورت رهنمود برای جذب افراد جدید و گرفتن کمک مالی ذکر کرده است. گروه به اعضا خود میآموزد که: «نگاه کردن در چشم فرد مقابل خیلی مهم است. به آنها نگاهی آمیخته با عشق بیاندازید و شاهد این باشید که قلب وی همراه شما خواهد شد. مواظب بوی دهان خود باشید! مطمئن شوید که قبل از رفتن به ملاقات و یا برخورد با فرد جدید حتماً دندانهای خود را مسواک بزنید و از قرص نعنا استفاده کنید. وگرنه میتوانی افراد کمک کننده بالقوه ای را از خود فراری دهید. میتوانی سوار اتوبوس مدرسه ها شده و از دانش آموزان بپرسید که آیا دلشان میخواهد وارد بهشت شوند؟ به ایشان بگویند که آنها میتوانند مسیح را به دلهای خود راه دهند. برای آنها دعا بخوانید و فراموش نکنید که مقداری نشریات گروه را به آنها بدهید که بخوانند. ... وقتی کنار یک تانتر، سینما و کنسرت ایستاده اید، ... وقتی کنار خیابان ایستاده و شاهد این هستید که مردم با سرعت حرکت میکنند، باید جمله اولیه خود را به حداقل رسانده و فرضاً داد بزنید: "کمک برای کودکان" وقتی شما اسم بچه و کودکان را به زبان میآورید، بطور خود بخودی قلب مردم را لمس خواهید کرد و آنها کمک بیشتری خواهند کرد. شما باید از جذب افراد دیگر و یا کمک گرفتن از آنها به همان میزان لذت ببرید که از عشق ورزی و آمیزش جنسی ممکن است لذت ببرید. ...» تکنیکهای این فرقه بگونه ایست که در مرحله اول افراد را بیحس کرده و یا باصطلاح سیستم دفاعی آنها را خنثی نموده و وقتی فرد مقابل همچون سحر شده ای در مقابل آنها ایستاد، ایشان وارد مراحل بعدی کار توضیحی میشوند. زمان حمله آنها به دانشجویان و دانش آموزان معمولاً " نزدیک فصل امتحانات است. { چرا که در این مقاطع معمولاً هم ذهن آنها مشغول بوده و نمیتوانند بدرستی در دست و غلط چیزهای دیگر را ارزیابی نمایند و هم ممکن است تا حدودی نگران امتحانات خود بوده و فرضاً برای قبولی خواهان کمک خدا باشند ... } آنها حتی به دانشجویان میگویند که ممکن است دولت استفاده و یا حتی داشتن کتاب مقدس را غیر قانونی کند، در نتیجه بهتر است آنان هر چه زودتر در بایند که در این کتاب چه نوشته شده است. افراد این فرقه بگونه ای آموزش داده شده اند که بر احوال بتوانند وارد محدوده زندگی شخصی افراد شده {و فرضاً نحوه زندگی آنها را به زیر سؤال برده و یا به آنها رهنمود دهند و از نقاط ضعف و قوت زندگی خصوصی ایشان بنفع جذب ایشان به فرقه و یا گرفتن کمک مالی استفاده نمایند} و حتی بلحاظ فیزیکی تا حدی به آنها نزدیک میشوند که ایشان راه فراری نداشته باشند. آنها آنقدر به افراد نزدیک میشوند که دیگر نمیتوان گفت که به چشم افراد نگاه میکنند بلکه باید گفت که پلکهایشان پلکهای نفر مقابل را لمس میکند و به عبارتی با آنها همفلسف میشوند. گاهاً آنها صحبت خود را با این جمله شروع میکنند: «آیا شما به خدا اعتقاد دارید؟» چه جواب آنها آری باشد و یا خیر، اعضا فرقه سوال بعدی را از قبل آماده کرده اند مثلاً " در مقابل آری بلافاصله میپرسند «خوب تا به حال برای خدا چه کاری کرده اید؟» شیوه های آنان آنقدر موثر است که حتی سرسخت ترین افراد را میتوان نرم کرده و از او کمک مالی بگیرند." Carroll Stoner and Jo Anne Parke; 'All Gods Children' The Cult Experience Salvation or Slavery?' Chilton Book Company; 1977; PP: 21; 23

² Margaret Thaler Singer Cults in our Midst; Jossey-Bass; A Wiley Imprint; 2003; P: 150

³ "یوریتومو (Yoritomo (1916) تأثیر گذاری روانی روی افراد دیگر را « یک اراده مصمم» میخواند که همچون موجی از جانب ما بسمت افراد دیگر میتابد و اراده آنها را کرخ میسازد. وی میگوید: « همانطور که عده ای به آن تظاهر میکنند، ضروریست تا آنجا که میتوانیم سحر و جادو در آستین خود داشته باشیم، تا همانند ساحران قدیم بتوانیم روی انسانهای دیگر تأثیر بگذاریم؛ آنچه که بیش از هر چیز دیگر لازم است که داشته باشیم، اینستکه دائماً در اعماق وجود خود اراده خویش را تقویت نماییم، تا آن میزان که بتوانیم افکار و خواستهای خود را بکسانی که تنها برای اطلاعات کردن آفریده شده اند، تحمیل نماییم. میزان اراده مصمم وقتی به یک نقطه خاص برسد، یک قدرت تأثیر گذاری معجزه آسا خواهد داشت که تعداد کمی از انسانهای میرا قادر به مقاومت در مقابل آن خواهند بود. چرا که آن قدرت ایشان را قبل از آنکه خودشان متوجه شوند و بگریزند سحر کرده است.»

Dr. Haha Lung; Mind Control; The Ancient Art of Psychological Warfare; Citadel Press Kensington; 2006; P: 222

وی همچنین میافزاید: «داشتن یک روحیه تهاجمی لازم جهت تأثیر گذاری روی دیگران، چیزی نیست که هر کسی آنرا دارا باشد، چنین چیزی باید از مغز ما منبعث شده باشد تا بتواند در دیگران بفرم یک اعتقاد در آید.»

Taishi Yoritomo; cited from: Dr. Haha Lung; Mind Control; The Ancient Art of Psychological Warfare; Citadel Press Kensington; 2006; P: 227

⁴ Steven Hassan; 'Combating Cult Mind Control; Park Street Press; 1988; P: 70

⁵ بسیاری از روانشناسان سعی کرده اند بطور کلی افراد را در اجتماعات مختلف در دسته بندیهای گوناگون قرار دهند، یکی از این افراد پروفیسور کریو (Clare W. Graves) است: " پروفیسور کلر دلبیو کریو، پروفیسور روانشناسی در دانشگاههای آمریکا بعد از جنگ جهانی دوم بود، او از اینکه مجبور بود اختلاف نظر روانشناسان را برای دانشجویانش توجیه کند خسته و عاصی شده بود، بخصوص که بعضی از آنها بکل همه چیز را اشتباه میگرقتند. این شروع فکر و یا تحقیق وی برای یافتن دلیل این بود که چرا ما در برخورد با یک موضوع و در یک شرایط واحد بگونه های مختلف رفتار میکنیم؟ چه چیزی باعث میشود که بعضی از ما در برخورد با یک شرایط جدید خود را انطباق داده و تغییر بکنیم و بعضی دیگر در همان شرایط ثابت و بدون تغییر می مانند. وی نتیجه گرفت که همه ما بر طبق شرایطی که در آن زندگی و رشد کرده ایم تغییر کرده و خود را انطباق میدهیم. بتدریج وی شاهد یکسری از مشاهدتها و همگونیها شد، این همگونیها نشانگر این بود که انسانها بشکلهای مشخصی و در مسیر های بخصوصی متکامل میشوند. در مقاله ای بنام تاریخ 1378 (ه - ه ش) تحت عنوان « پلکان مارپیچی» (The

Spiral Staircase) نویسنده مشهور استیو کریفیلد (Steve Creffield) این مسیرها را به پلکان مارپیچی ای تشبیه کرد که دارای بینهایت پله هستند اما بطور مشخص بعد از هر چند پله یک سطح صاف پهن تر برای چرخیدن دارند. کریفیلد با استفاده از تئوری کریو این نظریه را داد که هر یک از ما در یک مقطع زمانی مشخص در یکی از این سطوح صاف (با سطوح چرخش پلکان) قرار میگیریم و وقتی به افراد دیگر در سطوح (کاملاً متفاوت با ما) نگاه میکنیم ممکن است آنها بنظر دیوانه، ناسف آور، و یا حتی شیطنانی بنظر آیند. ... هر کدام از این سطوح پلکانی بر اساس شیوه فکر افراد با رنگی مشخص شده است. چنین تئوری ای به ما یک دیدگاه جدید نسبت به اینکه چگونه افراد مختلف ممکن است در برخورد با یک موضوع فکر کنند میدهد؟ ... برای مثال: «تفکر بنفش»: آنها بدنبال رویدادهای سرنوشت ساز، تقدیر، سمبها، آداب و رسوم مذهبی و سنتها هستند. چنین قالبهایی مملو از آداب و رسوم، قواعد، تشریفات عرفانی، و روابط نزدیک خانوادگی است. افرادی که در این دسته قرار میگیرند معمولاً تحت نفوذ یک فرد معنوی، بزرگ خانواده قرار دارند که آنها را آموزش داده و آنها از وی تقلید میکنند، این افراد از اینکه در حرکت چه چیزی بلع افراطی بدست میآورند انگیزه نگرفته و عمدتاً "دنباله رو جمع هستند و علاقه مندند که بطور جمعی حرکت نمایند. آنها یک نفر تیمی ایده آل هستند... «تفکر سرخ» افراد متعلق به این گروه جنگجویان هستند و شکارچی ها. ... آنها از قدرت، سکس، غالب شدن بر دیگران، انگیزه میگیرند. این خواسته صعود سریع بدون داشتن کوچکترین احساس گناه، موتور محرکه پشت شیوه رفتاری اینگونه از افراد است. آنها بدنبال پاداش سریع هستند. در نتیجه خیلی مهم است که به آنها نشان داده شود که چگونه و به چه طریقی آنها میتوانند به پاداش مناسب و سریع برسند. وقتی آنها بشما گزارش میدهند که کارشان را تکمیل کرده اند، سریعاً باید پاداش آنها را داد. بر عکس افراد دسته قبلی که برای روابط افقی و همکاری جمعی ارزش قائل اند، این دسته از افراد روابط عمودی و سلسله مراتب را فهم میکنند و برایشان مهم است. آنها در اخراج افرادی که اشتباه بکنند بی رحم بوده و هیچ ملاحظه ای نمیکند. آنها قدرت حل مسائل سخت و پیچیده را داشته و اکثر افراد خلاق هستند. آنها به قدرت احترام گذاشته و بدنبال بدست آوردنشان میباشند. ... «تفکر آبی» این دسته از افراد معتقدند که تنها یک راه درست برای زندگی کردن وجود دارد و آن راه آنانست. بهتر است با این افراد بحث درباره تصمیم گیری و درست و غلط نکنید. ... آنها وقتی که به چیزی اعتقاد پیدا میکنند خیلی روی آن استوار باقی میمانند. ... بر طبق این نظریه افراد به رنگهای دیگر مثل نارنجی، سبز و زرد تقسیم شده اند که برای مطالعه بیشتر میتوانید به مرجع زیر مراجعه نمایید:

Curly Martin; 'The Life Coaching HandBook'; Crown House Publishing Limited; 2001; PP: 156,170

⁶ Steven Hassan; 'Combatting Cult Mind Control'; Park Street Press; 1988; P: 41

⁷ Dr. Haha Lung and Christopher B. Prowant; 'The Black Science; Ancient And Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation.' Publisher: Paladin Press Book; 2001; P: 67

⁸ در مصاحبه ای با حمید میر، یک خبرنگار پاکستانی، در آبانماه 1380، بن لادن جنگ خود با آمریکا (کشور، دولت و مردم) را اینگونه توضیح داد: «مردم آمریکا باید بخاطر داشته باشند که آنها به دولت خود مالیات میدهند، آنها رئیس جمهور خود را انتخاب میکنند، دولت آنها سلاح تولید میکند و آن اسلحه ها را به اسرائیل میدهد و اسرائیل آنها را برای کشتار جمعی فلسطینیان بکار میگیرد. کنگره آمریکا تمام اقدامات دولت در این امر را تأیید مینماید. در نتیجه تمام آمریکا مسئول مظالمی است که در حق مسلمانان اعمال میشود. تمام آمریکا بخاطر اینکه این مردم آمریکا هستند که نمایندگان کنگره را انتخاب میکنند.»

Paul L. Williams; Al-Qaeda; Brotherhood of Terror; ALPHA, A Pearson Education Company; 2002; P: 175

⁹ سخنرانی رجوی در دانشگاه تهران در تاریخ 14 اسفند 1357

¹⁰ در مورد این مقوله روانشناسی، یعنی ناسازگاری درونی و یا مقاومت درونی و عقلمی فرد در مقابل افکار و اعتقادات جدید که بر خلاف خواستها، نظرات و اعتقادات قوی قدیمی اوست در بخشهای بعدی توضیحات بیشتری داده خواهد شد.

¹¹ این کار تئوریک، استدلالی و توجیهی با چاپ مقالاتی تحت عنوان «ارتجاع چیست و مرجع کیست؟» در نشریه مجاهد از اواخر سال 1358 شروع شد و بعد از تکمیل آن تحت همین عنوان بصورت کتابی مستقل توسط سازمان در مرداد ماه سال 1359 به چاپ رسید در صفحه 8 کتاب، آنها ارتجاع را به این ترتیب تعریف کرده اند: "بو اساس جهان بینی واقع گرای توحیدی، که سازمان ما بدان معتقد است، هر چیزی که تکاملی و در مسیر حرکت جهان رو به صعود و اعتلا باشد؛ مترقی و انقلابی است، و در غیر اینصورت ارتجاعي و کهنه میباشد. به عبارت دیگر ارتجاع عبارت است از بازگشت به گذشته ها، کهنگی ها یا دفاع از معیارها و ارزشها و مناسبات ضد تکاملی، پوسیده، زوال یافته (به این مفهوم که عمر تاریخی آن به سر آمده، یا رو به زوال، و به بیان ایدئولوژیک، پشت کردن به راه خدا و خلق." در صفحه 27 همان کتاب میخوانیم: "جبهه دشمن اصلی (تضاد اصلی)، به عنوان بازدارنده ترین نیروی ضد تکامل، سمبل ارتجاع مطلق هر دوره است. این ارتجاع در عصر ما، امپریالیسم جهانی و در راس آن امپریالیسم امریکاست. پایگاه ها و عوامل داخلی اردوی دشمن اصلی، سنگر های مقدم و عوامل اجرایی آنند. و به همین جهت شکست و نابودی این دشمن، قیل از هر چیز مستلزم در هم کوبیدن همان پایگاه ها و عوامل است." در ادامه بحث امپریالیسم و همسو کردن اعتقاد قدیم و اعتقاد جدید آنها تأکید مجدد بر مبارزه قهر آمیز با امپریالیسم کرده و در صفحه 28 می افزایند: "در رابطه با هویت ضد امپریالیستی ما: 1- از آنجا که هیچگونه رابطه ای انسانی و مسالمت آمیزی، بین خلق و امپریالیسم به عنوان دشمن اصلی خلق وجود ندارد، ما" تنها پاسخ صحیح و انقلابی برای حل این تضاد، نبرد قهر آمیز و مسلحانه است. لذا: هر گونه وابستگی یا گرایش به وابستگی به امپریالیسم اعم از سیاسی، اقتصادی، نظامی یا فرهنگی، خصوصیت ارتجاعي است. - هر گونه مماشات و سازشکاری در رابطه با امپریالیسم، و پایگاه ها و عوامل داخلی آن، از سرمایه داران وابسته گرفته تا شبکه ها و عناصر ساواک، سیا و نیز حفظ نهاده ا و مهره های سر سپرده و سرکوبگر رژیم قبلی، و همچنین حفظ مناسبات ضد خلقی ارتش شاهنشاهی، و نیز عدم لغو قرار دادهای استعماری، ارتجاعي است. - نفي ضرورت مبارزه ی قهر آمیز علیه امپریالیسم، و ارتجاعي است. - هر گونه کم بها دادن به تضاد اصلی (امپریالیسم)، یا فرعی تلقی کردن این مسئله، که مرادف است با اصل گرفتن تضادهای فرعی (و مشخصاً تضادهای درون خلق)، ارتجاعي است. و به عبارت دیگر هر گونه انحراف از مسیر مبارزه ی اصیل ضد امپریالیستی، با توجه به پایگاه استثماری این انحراف، ارتجاعي است. 2- از آنجا که شکست امپریالیسم مستلزم یک نبرد توده ای، با شرکت همه ی اقشار و طبقات و نیروهای مردمی است. هماهنگی و ما" اتحاد این نیروها در رابطه با نبرد ضد امپریالیستی، یک اصل انقلابی و اجتناب ناپذیر است." و سرانجام در صفحه 33 همان کتاب، مجاهدین ارتجاع داخلی را به این ترتیب تعریف مینمایند: "ارتجاع به مفهوم اخص آن در این شرایط، یک جریان سیاسی - اجتماعی است که پایگاه طبقاتی آن اساساً خرده بورژوازی سنتی (متماثل به فئودالیسم) بوده و به لحاظ سیاسی هم دارای بیشترین و شدیدترین خصائص ارتجاعي است. از آنجا که مناسبات اقتصادی - اجتماعی و شیوه ی تولید خرده بورژوازی سنتی، بسیار عقب مانده و پوسیده، و فاقد هر گونه پویائی و رشد یابندگی است، حتی در مقایسه با بورژوازی لیبرال هم ارتجاعي تر است، و از این روست که قدرت سیستم سازی و پی ریزی یک نظام اجتماعی قابل دوامی را ندارد. چرا که اگر فرضاً" بورژوازی لیبرال بتواند در یک چشم انداز کوتاه، به میزان محدودی رشد تولید جامعه را تأمین کند، خرده بورژوازی سنتی چنین توانی را هم ندارد. البته یادآوری میکنیم که بورژوازی لیبرال هم از آنجا که در گذار و وابستگی حرکت خواهد کرد، خواه ناخواه با بن بست مواجه خواهد شد. باتوجه به دلایل فوق الذکر، "ارتجاع" هیچ آینده ی امید بخشی ندارد. هر حرکت و واقعا" انقلابی و ترفیخواهانه، زنگ

خطری است برای موجودیت آن، و از این روست که در صحنه سیاسی، بیشترین و شدیدترین عملکرهای ارتجاعی را دارد. " از اواسط سال 1379 میتوان گفت تقریباً تمام نشریات مجاهدین مقالاتی، اخباری، و حتی طنز و کاریکاتورهایی داشت که نشان میداد منظور آنها از ارتجاع داخلی کیست و چگونه «حزب جمهوری» و شخص آیت الله بهشتی راه را «برای بازگشت امپریالیسم به ایران» هموار خواهند کرد. برای نمونه در مجاهد شماره 109 مقاله ای بود تحت عنوان " آقای بهشتی متخصص بند و بست با شیطان بزرگ و شرکاً - افشاً مدارک سفارت در رابطه با تماس بهشتی با کاردار سفارت آمریکا و ماموریت وی در مسجد هامبورک 1359/11/23 " بعد از شروع مبارزه مسلحانه آنها بر علیه حکومت جمهوری اسلامی هم اولین اقدام تروریستی آنها بر علیه حزب جمهوری و شخص آیت الله بهشتی بود. در مجاهد شماره 158 ، 1362/4/9 مجاهدین بنوعی این حرکت را به خود منتسب نموده و از آن بعنوان یک رهنمود قرآنی یاد کردند: در این مجاهد با تیتر های اینچنینی برخورد میکنیم: " رهنمود قرآنی برای 7 تیر (انفجار حزب) آیات 25 و 26 سوره نحل، مصاحبه سولیوان سفیر سابق آمریکا در ایران: «مرد مورد علاقه و مورد نظر ما برای اداره ایران بهشتی بود. او هم قدرت و هم درایت اداره ایران را داشت. متأسفانه او را از میان بردند.»"

¹² منظور از جاهل در اینجا یک معنی و مفهوم روزمره در فارسی نیست، بلکه منظور مفهومی ایدئولوژیک است، مشابه مفهومی که در مورد کفار مکه در زمان پیامبر و در ادبیات قرآنی بکار گرفته شده است. بمعنی هواداران و اصحاب چهل در مقابل هواداران و اصحاب حق. ¹³ این تحقیق دوبار انجام گرفته و هر بار نتایج مشابه ای بدست آمده است. برای مطالعه بیشتر میتوانید به مرجع زیر مراجعه نمایید:

Knox and Inkster (1968). See Rosenfeld, P., J. G. Kennedy, and R. A. Giacalone. "Decision making: A Demonstration of the Post decision Dissonance Effect." *Journal of Social Psychology* 126 (1986) pages 663 -665. Cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 57; 58

¹⁴ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 57, 58

¹⁵ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 60, 61

¹⁶ Experiment by Steven J. Sherman "On the self - Erasing Nature of Errors of Prediction." *Journal of personality and Social Psychology* 39 (1980): 211 – 221; Cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 68

¹⁷ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 67

¹⁸ سیالددینی در توضیح اهمیت تعهد قلبی و یا از ته دل، بجای تعهد زبانی و بیرونی میگوید: " انتخاب درونی و از ته دل: مجبور کردن افراد برای انجام کاری که گوئی خودشان با اراده آزاد خویش و با خواست قلبی، بدون وجود فشار بیرونی و یا برای گرفتن جایزه آن کار را کرده اند. ... بنظر میرسد که تعهد زمانی در تغییر تصویر فرد از خودش و شکل دادن به رفتارهای آینده وی موثر است که اولاً " فعال باشد " همراه با انجام اقدامی باشد. { عمومی باشد، (دیگران و بخصوص نزدیکان وی شاهد این تعهد باشند) و توسط فرد قابل اجرا باشد (سنگ بزرگ علامت زدن است) اما یک عامل مهم دیگر جهت موثر کردن تعهد که مهم تر از مجموع بقیه است، اینستکه فردی از ته دل خود را مسئول به انجام آنکار بکند. دانشمندان جامعه شناس نتیجه گرفته اند که زمانی ما از ته دل خود را مسئول به انجام رفتاری میکنیم که فکر کنیم آن تصمیم خودمان بدون وجود هیچگونه فشار خارجی بوده است. یک جایزه بزرگ میتواند خود نوعی از فشار خارجی بحساب بیاید. تهدید و یا جایزه ممکن است ما را مجبور به انجام کاری بکند، اما ما را مجبور به پذیرش آن تعهد از ته قلب نمیکند؛ در نتیجه ما احساس نمیکیم که متعهد به انجام آن هستیم."

{ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 92, 93

¹⁹ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 38

²⁰ Gialdini, R. B. et al. "Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door -in-the -Face Technique." *Journal of Personality and Social psychology* (1975) 206-215 cited from Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 39, 40

²¹ The Israeli study was conducted in 1979 by Schwartzwald, Raz, and Zvibel. Cited from Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 40

²² Schein, E. "The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War: A study of Attempted 'Brainwashing.'" *Psychiatry* 19(1956): P: 149 -172 Cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 71

²³ Freedman, J. L., and S. C. Fraser. "Compliance Without Pressure: The Foot-in-the-Door Technique." *Journal of Personality and Social Psychology* 4 (1966): 195-203

²⁴ Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 72,74

²⁵ Aronson, E. and J. Mills. "The Effect of Severity of Initiation on liking for a Group." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 59 (1959): 177-181. Cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 89

²⁶ Styron, W. " A Farewell to Arms. " *New York Review of Books* 24 (1977): 3-4 cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; P: 91

²⁷ Christopher Matthews; *Hard Ball How Politics is played told by one who knows the game*; Harper Perennial; 1989; PP: 63 – 67

²⁸ Leon Festinger; Henry W. Riecken, and Stanley Schachter called 'When Prophecy fails' Published by Pinter & Martin; 1956;

²⁹ Davies J. C. "The J-Curve of Rising and Declining Satisfactions as a Cause of Some Great Revolutions and a Contained Rebellion." In *Violence in America*, edited by H.D. Graham and T.R. Gurr. New York: Signet Books, 1969. also Davis J. C. "Toward a Theory of Revolution," *American Sociological Review* 27 (1962): 5 - 19' cited from: Robert B. Cialdini, Ph.D.; 'The Psychology, Influence of Persuasion'; Collins; 2007; PP: 237, 257

³⁰ مجاهد شماره 160 ، 1362/4/23