

راز گشایی از مغز بدوی

افسانه زدایی از چگونگی تفکر و چرایی رفتار ما

اثر تیم اش؛ به ترجمه مرتضی امیرعباسی

با پیشگفتاری از پرویز درگی

نکوداشتها

تیم اش^۱ با قلمی روان و خواندنی، مخاطب را از مبانی عملکرد مغز تا تکامل نظم‌ها، ویژگی‌ها و قابلیت‌های آن همراهی می‌کند. و ما همسفر او در این مسیر، بینش‌های ارزشمندی درباره‌ی تصمیم‌گیری و رفتار انسان گیرمان می‌آید.

رابرت چیلدینی – نویسنده‌ی کتاب‌های نفوذ و پیش‌اقتناع

نگاهی جذاب و هیجان‌انگیز به درون ذهن ما و آنچه اهمیت دارد.

جی بیر – بنیانگذار سایت کانوینس‌اند کانورت، هم‌نویسنده کتاب محرک‌های گفت‌وگو

تیم اش تحقیقات گسترده‌ای در حوزه‌ی علوم رفتاری و روانشناسی تکاملی انجام داده و کتابی محشر نوشته که بخش زیادی از رفتار انسان را توضیح می‌دهد. اگر می‌خواهید سر از چرایی کارهایتان درآورید، این کتاب را بخوانید.

دکتر سوزان واینسک – نویسنده کتاب ۱۰۰ چیزی که هر طراح باید درباره مردم بداند

این کتاب برای هر کسی که می‌خواهد درک کند چه چیزی برآستی توجه، احساسات و برانگیختگی شناختی را از منظر روانشناسی هدایت می‌کند، بسیار مفید خواهد بود! کتابی بسیار جذاب از نویسنده‌ای با تجربه و دانش آکادمیک بالا. این کتاب را قویاً توصیه می‌کنم!

دکتر هدا مارتینا شولا – مدیر مؤسسه نورومارکتینگ، دانشکده‌ی کاروکسب آکسفورد

¹ Tim Ash

نگاهی واقع‌بینانه به آنچه اختیارمان را دارد – کتابی که چراهای تکاملی پشت اعمال ما را آشکار می‌کند!

فیل باردن - مدیرعامل دبکد، نویسنده پرفروش کتاب رمزگشایی: علم پشت خرید ما

مدیریت مغز، وظیفه‌ی اصلی زندگی شما و تمام کار و بارتان است. این کتاب راهی خوب برای درک سیستم عاملی است که به ارث برده‌ایم.

دکتر لورتا برونینگ - نویسنده کتاب عادات یک مغز شاد

قبل از اینکه سعی کنید ذهن کسی را تغییر دهید یا او را متقاعد کنید که از شما خرید کند، بهتر است درک کنید که آن توده‌ی اسفنجی در جمجمه‌مان چگونه کار می‌کند. تیم اش از شیمی و زیست‌شناسی تا روانشناسی و تکامل، جمجمه را (کم و بیش به معنای واقعی کلمه) می‌شکافد تا جادوی آن را آشکار و توضیح دهد. این کتاب یک سفر و یک دستورالعمل است. وقتی بتوانید بهتر درک کنید که چگونه فکر می‌کنیم، آماده خواهید بود تا دیگران را به اقدام وا دارید. با وجود تغییرات زیاد، تیم همه چیز را به اصول اولیه بازمی‌گرداند... خواندن این کتاب از واجبات است...

میتچ جوئل - نویسنده کتاب‌های شش پیکسل جدایی و کنترل، حذف، پاک کردن

می‌گویند ذهن، خودش ذهنی دارد. در این کتاب شگفت‌انگیز، تیم ما را با دوستی عجیب و غریب اما به نوعی بسیار آشنا، یعنی مغز خودمان، آشنا می‌کند.

رابرت رز - سخنران کلیدی، استراتژیست محتوا، نویسنده‌ی پرفروش کتاب کشتن بازاریابی

چه سفر هیجان‌انگیزی! کتاب بلندپروازانه‌ی تیم ما را از آغاز حیات روی زمین تا ویژگی‌های عجیب و غریبی که ما را به موجوداتی یگانه تبدیل کرده‌اند، می‌برد. خواب، حافظه، غریزه‌ی گله‌ای، انگیزه، زبان، فرهنگ، همکاری – همه و همه در این کتاب جای دارند. کتابی ضروری که مطمئناً ذهن شما را منفجر خواهد کرد!

جوئل کام - نویسنده پرفروش نیویورک تایمز، سخنران کلیدی، آینده‌پژوه

مقدمه‌ای بر انگیزاننده درباره خویشتن بدوی ما! کتابی ضروری برای درک این که چرا رفتار ما می‌تواند هم به شکست‌های بزرگ و هم به پیروزی‌های عظیم منجر شود.

امی کی هاپنر - سخنران برنده جایزه و نویسنده‌ی پر فروش کتاب به دست آورید: پنج قدم برای رسیدن به حق و حقوق و موفقیت دلخواهتان

تیم اش با اشتیاق زیادی پیچیدگی‌های رفتار انسان را به زبانی سرگرم‌کننده، نرم و آسان تشریح می‌کند. اگر می‌خواهید رفتار انسان را درک کنید، این کتاب باید روی میزتان باشد. زیاد فکرتان را درگیر نکنید- با مغز بدوی‌تان پیش بروید و انگشت به دهان شوید!

ویل لیچ - نویسنده کتاب بازاریابی برای حالت‌های ذهنی

این کتاب، دریچه‌ای نو به دنیای پیچیده‌ی انسان می‌گشاید و با زبانی ساده و گیرا، به ما می‌آموزد که چه چیزی ما را انسان می‌کند. گنجینه‌ای از دانش و بینش در مورد ریشه‌های وجودی ما.

برایان کرامر - سخنران کلیدی، مدیرعامل شرکت‌های H2H، نویسنده‌ی پر فروش کتاب انسان به انسان و اشتراک‌شناسی

کمربندهای ایمنی خود را ببندید: تیم اش به شما اجازه می‌دهد تا در گوشه کنارها، شکافها و دره‌های پنهان ذهن خودتان سواری کنید. یک سواری هیجان‌انگیز حماسی!

آن هندلی - سخنران کلیدی، نویسنده‌ی پر فروش وال استریت ژورنال و کتاب همه می‌نویسند و قوانین محتوا

تیم اش در کتاب جدید و هیجان‌انگیز خود توضیح می‌دهد که چگونه می‌توان به طور قابل اعتمادی دیگران را از درون به بیرون متقاعد کرد.

نیر ایال - نویسنده‌ی پر فروش نیویورک تایمز کتاب‌های قلاب و ذهن حواس جمع

سپاسگزاری

این سومین کتاب من است و حالا دستگیرم شده که کتاب نوشتن، فرایندی گسیخته و ناپیوسته نیست. پس، با چند کلمه نوشتن روی دفترچه‌ی یادداشت شروع نمی‌شود و با چاپ شدن روی کاغذ هم تمام نمی‌شود. به همین سان، ایده‌هایی که از نگاهتان خواهد گذشت مدتهاست در ذهنم چرخیده‌اند، با دیگران به اشتراک گذاشته شده و رفته رفته تکامل یافته‌اند. پژواک انتشار این کتاب تا سالهای دور با زندگی من در هم تنیده خواهد شد.

عشق و قدردانی بی‌پایان تقدیم همسرم بریت و فرزندانم الکس و آنیا. عزیزدردانه‌هایم؛ ساعت‌های بی‌شماری که برای نوشتن این کتاب سپری شد، ساعت‌هایی بود که نمی‌توانستم با شما باشم. این باخت بزرگی برای من است.

درد و صد درود نثار مارتی گریف، رایین بنسون، دیل شیماتو، اریک ایترکوویتز، اسنجانا نوریس، الکساندر سوئسنون و دیگر اعضای تیم سایت‌ترنرز². شما به من کمک کردید تا بسیاری از اصول قدرتمند نورومارکتینگ که در این کتاب به آنها می‌پردازم را اعتبارسنجی و در عمل پیاده کنم تا بتوانیم ارزش فوق‌العاده‌ای برای مشتریان بازاریابی آنلاین خود ایجاد کنیم.

می‌خواهم از مارک لوی از LevyInnovation.com به خاطر گفت‌وگوهای درخشان و پرمعنایی که برای تعریف، تقویت و جایگاه‌یابی این کتاب انجام دادیم، تشکر کنم. از دوستان و همکاران بسیارم در صنعت بازاریابی آنلاین برای بازخوردها، دلسوزی و حمایتشان در این سال‌ها قدردانی می‌کنم: آدا پالی، آلن کینخت، آلن دیک، الکس لانگشور، الکساندرا واتکینز، آلیسون هریس، امی کی هاچنز، اندرو بکمن، اندی کریستودینا، آن هندلی، ارنی کوئن، بیل لیک، بی جی فاگ، بیورن اسپنس، برانت کوپر، برایان هالیگان، برایان مسی، برایان شولمن، برایان کرامر، برایان ایزنبرگ، بایرون وایت، شارلوت دل سینیوره، چاک مولینز، کوری کوپرگ، دیوید رادنیسکی، دارمش ساه، دان نورمن، ایلین هان، الیزابت هانان، اریک انگه، اریک کوئلمن،

² SiteTuners

جنو پروساكوف، جيان پائولو لوروسو، گلن ميلر، هنسن هانت، هدا مارتينا شولا، جيمي اسميت، جانت دريسكول-ميلر، جی بائر، جفری ایزنبرگ، جنی ایوانز، جسیکا آن، جیم کوک، جیم بنکس، جیم استرن، جودی گینز، جو پسدین، جو پولیتزی، جوئل کام، جوئل هاروی، جان هوساک، جان ویلن، جاستین روندو، کیت اونیل، کلی پیترز، کوین لی، خالد صالح، کریستا نهر، لنس لاودی، لری کیم، لیان وب، لی میلز، لئا فوسان، لورتا برونینگ، لو وایس، مارک پویر، مارک جکسون، مارتی وینتراوب، مت مک‌گاون، متیو فیلی، مائورا گینتی، مایکل بونفیل، میشل بیکر، مایک رابرتز، میچ جوئل، مو گادوت، مونا پاتل، نانسی هارهاث³، ناتالی هنلی، نیر ایال، پیتر لیفر، فیل لی‌هی، ریچ پیچ، رابرت رز، رابرت چیالدینی، راجر دولی، رولند فریئر، روٹ کارتر، ساندرا فیلی، ساندرا نیهاوس، شان الیس، ست گودین، شان الچ، استاس گرومین، استفان باجائو، استیو کروگ، سوزان واینشک، تد راکسبری، تاد کاهلو، تونی نش، وارن جالی، ویل لیچ، ویلم کنیه و واسیلی آزاروف.

اگر کسی را ناخواسته از قلم انداخته‌ام، پوزش مرا بپذیرید و آن را به حساب مهلت انتشار کتاب بگذارید.

³ Nancy Harhut

نانسی هارهاث نویسنده‌ی کتاب بازاریابی رفتاری که کتاب او با همین عنوان از همین ناشر چاپ و انتشار یافته است. -م.

فهرست مطالب

۲	نکوداشتها.....
۵	سپاسگزاری.....
۱۴	چرا باید این کتاب را بخوانید.....
۲۰	پیشگفتار مترجم.....
۲۹	بنیانها.....
۳۰	بخش ۱ دروغ عقلانیت.....
۳۰	دروغ بزرگ.....
۳۱	احساسات و تصمیمها.....
۳۴	ما محصولات تکامل هستیم.....
۳۴	شانس و شرایط.....
۳۶	تصویر بزرگ از تکامل مغز.....
۳۷	فصل ۲ زندگی بدون مغز.....
۳۸	چرا به مغز نیاز داریم؟.....
۳۹	پیروی از دستور پخت.....
۴۱	سازوکارهای اصلی مغز.....
۴۳	ساده سازی برای کاربردی کردن.....
۴۵	بنیانهای مغز.....
۴۶	فصل ۳ کالبدشناسی.....
۴۸	تجربه، مغز را سیم کشی می کند.....
۵۱	استفاده کن یا از دست بده.....
۵۳	چگونه یاد می گیریم و به یاد می سپاریم.....
۵۴	فصل ۴ هدف حافظه چیست؟.....
۵۵	مراحل حافظه.....

۵۶	 رمزگذاری
۵۸	 ذخیره سازی و انبارش
۶۰	 بازیابی
۶۱	 فراموشی و تحریف
۶۳	 هیچ ثبت دقیقی از زندگی ما وجود ندارد.
۶۴	 این مغز شما روی مواد مخدر است
۶۵	 فصل ۵ احساسات تابلوهای راهنما برای بقا هستند
۶۵	 تکرار و احساسات - دو راه کلیدی برای یادگیری یادگیری
۶۸	 تردمیل ناخوشی
۶۹	 این یک شوخی بی رحمانه است.
۷۰	 حالات تغییر یافته
۷۴	 تغذیه و تعادل انرژی
۷۶	 غذا و احساسات
۷۹	 شیمی شادی
۸۰	 فصل ۶ ترکیبات شیمیایی مغز قدیم و جدید
۸۱	 دوپامین — کنترل انگیزه و انرژی
۸۳	 به روزرسانی مدل ذهنی ما
۸۶	 مدار لذت با جزئیات بیشتر
۸۸	 اندورفین ها - سرکوب کننده درد اضطراری
۸۹	 اکسی توسین - وابستگی و گروه های بیرونی
۹۳	 سروتونین- تسلط اجتماعی و سلسله مراتب
۹۴	 شادی ای که راه خود را گم کرده است
۹۹	 خزندگان و زرده ها (حشره خواران)
۱۰۰	 بخش دوم: خلبان خودکار و قدرت درد
۱۰۰	 فصل ۷
۱۰۴	 ترس و ناراحتی
۱۰۵	 بازنده های بدخلق
۱۰۶	 رازگشایی از ریسک
۱۰۷	 فصل ۸
۱۰۷	 نسبیت و نقاط مرجع

۱۱۰	اصل زیان‌گریزی
۱۱۱	چیزهای مطمئن و شگفتی‌ها
۱۱۴	زیست عاطفی
۱۱۵	فصل ۹ احساسات تبلور یافته
۱۱۶	تجربیات زندگی شخصی
۱۱۷	لایه‌ها و پوشش‌های فرهنگی و تفسیر
۱۲۰	امن‌تر در گله
۱۲۱	فصل ۱۰ مزایا و معایب زندگی گروهی
۱۲۲	انزوا برابر است با مرگ
۱۲۳	دلبستگی و محبت
۱۲۴	اجتناب و نزدیک شدن
۱۲۷	جایگاه و سلطه
۱۲۹	شب خوش، خواب‌های شیرین بینی
۱۳۰	فصل ۱۱ در جستجوی آغوش خواب
۱۳۲	خواب انسان
۱۳۴	اثرات بی‌خوابی
۱۳۷	خواب REM
۱۴۱	رویاها به عنوان تمرین برای رویدادهای خطرناک
۱۴۲	یادآوری، یادگیری و خلاقیت
۱۴۵	میمون آنچه را می‌بیند، انجام می‌دهد
۱۴۶	فصل ۱۲ نورون‌های آینه‌ای
۱۴۷	تقلید
۱۴۸	وارد شدن به ذهن دیگران
۱۵۱	همدلی و دلسوزی
۱۵۳	کله‌گنده‌های دست و پا چلفتی
۱۵۴	بخش سوم
۱۵۴	شروع فروتنانه
۱۵۴	فصل ۱۳ چه شگفت‌انگیزیم ما انسان‌ها!
۱۵۵	انسان‌های نخستین دیگر
۱۵۷	کوچ مغزها

۱۶۱	بچه‌های درشت
۱۶۲	فصل ۱۴
۱۶۲	مرگ با توپ جنگی
۱۶۳	موجودات شگفت‌انگیز
۱۶۴	یادگیرندگان درمانده
۱۶۶	میمونهای هوس‌باز
۱۶۷	فصل ۱۵ آیا ما هوس‌بازیم؟
۱۷۱	شکار، گردآوری و عشق‌بازی
۱۷۴	آمیزش پرخطر
۱۷۵	عدم تقارن جنسی
۱۷۶	نشانه‌دهی مردان
۱۸۱	زیست‌شناسی عشق
۱۸۴	بگذار برایت داستانی بگویم
۱۸۵	فصل ۱۶ کارکردهای زبان
۱۸۶	داستان‌گویی و ذهن‌خوانی
۱۸۸	نظم جستن از دل آشوب
۱۸۹	شبیه‌سازی تجربیات اجتماعی
۱۹۱	پیچ‌پیچ‌ها، طایفه‌ها و تمدن‌ها
۱۹۵	رقص دو نیم‌کره مغز
۱۹۶	فصل ۱۷
۱۹۸	ویژگی‌های مغز بدوی
۲۰۰	ویژگی‌های مغز آگاه
	این اثر می‌تواند به صورت معکوس نیز عمل کند. اگر چیزی به عنوان ارزان‌قیمت تلقی شود، ذهن آگاه ما آن را با بی‌کیفیت و کم‌تأثیر نیز مرتبط می‌کند.
۲۰۵	مغز ما می‌تواند ما را مجبور کند تا کیفیت عینی آن را دست‌کم بگیریم.
۲۰۷	فرااجتماعی
۲۰۸	بخش چهارم چگونه به موجوداتی فرهنگی تکامل یافتیم
۲۰۸	فصل ۱۸ روایت مرسوم از اشرف مخلوقات
۲۱۱	داستان واقعی - هم‌تکامل فرهنگی و ژنتیکی
۲۱۴	مغزهای بزرگ برای یادگیری مشارکتی تکامل یافته‌اند
۲۱۹	هم‌تکامل فرهنگ و ژن‌ها

۲۲۱	آجرهای بنای فرهنگ
۲۲۲	فصل نوزدهم
۲۲۳	از چه کسی یاد بگیریم
۲۲۴	آموزش
۲۲۷	ایمان کور
۲۲۸	پیروان قواعد اجتماعی
۲۳۲	شبکه اجتماعی
۲۳۳	فصل ۲۰
۲۳۳	تفکر اجتماعی
۲۳۶	هیچ کس جزیره نیست
۲۳۹	نیاز به تعلق و تأیید
۲۴۱	فشار همتایان و هم‌رنگ جماعت شدن
۲۴۳	گروه خودی و گروه بیگانه
۲۴۷	مالکیت، عدالت و لطف
۲۴۸	فصل بیست و یکم مالکیت و تصرف
۲۵۰	عدالت یا عصیان
۲۵۳	دامنه‌های اجتماعی و دادوستد
۲۵۴	اصل عمل متقابل و تعهد
۲۵۸	هم‌رنگی و اصالت
۲۵۹	فصل بیست و دوم ژرفای جان دیگران
۲۶۰	قدرت گروه
۲۶۲	راستی و پایداری
۲۶۴	دانه‌های عمل داوطلبانه
۲۶۵	موضع‌گیری آشکار در برابر دیگران
۲۶۶	فداکاری
۲۶۸	بعدش چه می‌شود؟
۲۶۹	بخش پنجم چگونه بدوی‌تر باشیم
۲۶۹	فصل بیست و سوم
۲۶۹	خواب کافی داشته باشید
۲۷۰	در جسم خویش حاضر باش

۲۷۱	همواره به شهود و احساسات خویش رجوع کنید.
۲۷۲	از اعتیادهای کاذب پرهیز کنید
۲۷۳	تنها مباش
۲۷۴	از دیگران بیاموز و به دیگران بیاموز
۲۷۵	چالشی شخصی
۲۷۶	فصل ۲۴ بوم — فناوری همه چیز را شتاب می‌بخشد
۲۸۰	پیوست
۲۸۰	منابع پیشنهادی برای مطالعه
۲۸۰	۱۰۰ نکته‌ای که هر طراحی باید در مورد مردم بداند
۲۸۰	چشمک: قدرت فکر کردن بدون فکر کردن مالکلم گلدول
۲۸۱	نفوذهن: ۱۰۰ راه برای متقاعد کردن مصرف‌کنندگان با بازاریابی عصبی راجر دولی
۲۸۱	قوانین مغز: ۱۲ اصل برای بقا و رشد در محل کار، خانه و مدرسه جان مدینا
۲۸۱	تجارت انتخاب: بازاریابی برای غرایز مصرف‌کنندگان متیو ویلکوکس
۲۸۲	خریدشناسی: راست و دروغ درباره اینکه چرا خرید می‌کنیم مارتین لیندستروم
۲۸۲	قطب‌نمای لذت دیوید لیندن
۲۸۲	غریزه مصرف: آنچه همبرگرهای آبدار، ماشین فراری، پورنوگرافی و هدیه دادن در مورد ماهیت انسان آشکار می‌کند گاد سعد
۲۸۳	رمز گشایی دانش خرید فیل باردن
۲۸۳	خطای دکارت: هیجان، استدلال و مغز انسان آنتونیو داماسیو
۲۸۳	جریان زیرین: برنده شدن در دنیایی که با فناوری‌های اجتماعی متحول شده است شارلین لی، جاش برنوف
۲۸۴	عاداتهای یک مغز شاد: مغز خود را برای تقویت سطح سروتونین، دوپامین، اکسی‌توسین و اندورفین خود بازآموزی کنید لورا برونینگ
۲۸۴	چگونه تصمیم می‌گیریم جونا لیهر
۲۸۴	من، پستاندار: چگونه با میل حیوانی برای قدرت اجتماعی صلح کنیم لورا برونینگ
۲۸۴	تأثیر: روانشناسی اقناع رابرت چیدالدینی
۲۸۵	بهینه‌سازی صفحه فرود: راهنمای قطعی برای آزمایش و تنظیم تبدیل‌ها تیم اش، ریچ پیچ، مورا گینتی
۲۸۵	سقلمه: بهبود تصمیمات در مورد سلامت، ثروت و خوشبختی ریچارد تالر، کاس سانستین
۲۸۵	نورو وب دیزاین: چه چیزی باعث کلیک آنها می‌شود؟ سوزان وینشک
۲۸۵	بازاریابی عصب‌پایه پاتریک رنویز، کریستف مورین
۲۸۶	هرگز سازش نکنید: جوری مذاکره کنید گویی که زندگی‌تان به آن بستگی دارد کریس واس
۲۸۶	هر چیزی را ارائه دهید: یک روش نوآورانه برای ارائه، متقاعد کردن و برنده شدن در معامله اورن کلاف
۲۸۶	جایگاه‌سازی: نبردی در ذهن آل ریس، جک تروت

۲۸۷	 نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر: نیروهای پنهانی که تصمیمات ما را شکل می‌دهند دن آریلی
۲۸۷	 انسان خردمند: تاریخ مختصر بشریوال نوح هرازی
۲۸۷	 مغز اجتماعی: چرا مغز ما برای ارتباط سیم‌کشی شده است متیو لیبرمن
۲۸۷	 حیوان قصه‌گو جانانان گاتشال
۲۸۸	 تفکر، سریع و کند دنیل کانمن
۲۸۸	 سیم‌کشی برای اتصال: ارتباط شگفت‌انگیز بین علوم مغز و روابط قوی و سالم ایمی بانکس
۲۸۹	 راز موفقیت ما: چگونه فرهنگ در حال هدایت تکامل انسان، اهلی کردن گونه ما و بیهوش‌تر کردن ما است جوزف هنریچ
۲۹۰	 درباره‌ی نویسنده

چرا باید این کتاب را بخوانید

این کتاب داستان چیزی است که از ما انسان می‌سازد.

تکامل دیرین و جدید ما، روانشناسی ما را شکل داده است. ما ربات‌های منطقی و حسابگر نیستیم. از آنسو تنها گله‌ای حیوان وحشی هم نیستیم بلکه، آمیزه‌ای قدرتمند از این دوییم. می‌خواهم تصویری روشن و شفاف از چگونگی تبدیل شدن ما به چنین گونه‌ی غریبی را برایتان ترسیم کنم.

با این همه، هیچ راهی برای درک کامل این موضوع وجود ندارد. من اولین کسی خواهم بود که اعتراف می‌کنم که دیدگاه تکاملی به بشر تنها یکی از هزار راه و روش است. یک کیمیاگری زیبا در کار است که ما را یگانه می‌کند. و نمی‌توان این را تنها به وجود فیزیکی و جسمانی خود تقلیل دهیم.

اگرچه این کتاب درباره‌ی مغز است، امیدوارم که با قلبتان نیز آن را بخوانید.

تنها قلب است که براستی می‌بیند – به درون ژرفترین نیازهایمان و به سوی پیوند و یگانگی با جهان هستی پهناور. من شما را دعوت می‌کنم تا تمام وجود خود را بگشایید و بشریت را از دریچه‌ی حکمت تجربه کنید.

«برای من تنها سفر در مسیرهایی است که قلب دارند، هر مسیری که ممکن است قلب داشته باشد، و تنها چالش ارزشمند این است که تمام طول آن را بپیمایم – و من در آنجا به دنبال چیزی می‌گردم، نفس نفس‌زنان می‌گردم.»

• کارلوس کاستاندا، تعلیمات دون خوان: طریقت معرفت یاکی

به دایره‌ی هستی، گام نهاده‌ای

مقصود والای من، تشریح و تبیین آن چیزی است که ما را از منظر تکامل، انسان می‌سازد. ریشه‌های مغز و رفتار ما با خویشاوندان باستانی‌مان مشترک است. اما سیر تکامل ما در روزگار اخیر، مسیری متفاوت از خویشاوندان نخستین‌مان را پیموده است. توانایی‌های نوظهور ما شگفت‌انگیزند، اما همچنان بر پایه‌های سازوکار تکاملی پیشین استوارند.

واقعیت پیچیده‌ی مغز شگفت‌انگیز خود را بپذیرید. آن را چون دوره‌ی فشرده‌ای در باب انسان بودن بنگرید. مبحث، گسترده و عظیم است، اما من کتاب را روان و قابل فهم برای طیف وسیعی از مخاطبان نگاشته‌ام.

کتابی که من می‌خواستم وجود نداشت

من زیاد می‌خواندم — چه بسا هر ساله دهها کتاب. کتاب‌ها دریچه‌ای رو به ذهن و افکار دیگران می‌گشایند. آنها به مانند شمشیرهای تیز و برانند که جهل و نادانی را از دم تیغشان می‌گذرانند، چشم‌اندازها و مسیرهای جدیدی را می‌گشایند و اشتیاق و تخیل را برمی‌انگیزند. انسانها ژرفای اقیانوس و پهنه‌ی بی‌کران کیهان را کاوش کرده‌اند. من معتقدم مغز آخرین سرزمین ناشناخته است. این واقعیت که می‌توانیم از مغز خود برای مطالعه‌ی مغز خود استفاده کنیم، یک شاهکار خردار جاعی شگفت‌انگیز است!

من صدها کتاب، جستار، مقاله‌ی علمی و ویدیو را جستجو کرده‌ام. با این همه هیچ کدام تصویری را که در ذهنم شکل گرفته بود، ترسیم نمی‌کردند. کارشناسان و اهل فن که در کنج خلوت خودشان بودند و برای پیوند به یک تصویر بزرگ‌تر دست به همکاری نمی‌بردند. نویسنده‌ها و دست به قلم‌ها هم گرچه نتایج کلیدی را خلاصه کرده بودند، اما در توصیفات خود "چه چیزی" و "چگونگی" اغلب "چرایی" را نادیده گرفته بودند. مانند داستان گلدیلاکس و سه خرس^۴، هیچ کدام برای من "دقیقاً"

^۴ گلدیلاکس و سه خرس (Goldilocks and the Three Bears) داستان عامیانه انگلیسی از قرن هجدهم است که سه نسخه از آن وجود دارد. نسخه اصلی داستان قصه پیرزن بدکاری را روایت می‌کند که به خانه جنگلی سه خرس مجرد، درحالی که آنها در خانه نیستند، وارد می‌شود. او روی صندلی‌های آنان می‌نشیند، حلیم آنها را می‌خورد و در تخت آنها می‌خوابد. زمانی که خرس‌ها به خانه برمی‌گردند او از جایش بلند می‌شود و از پنجره فرار می‌کند. در نسخه دوم داستان جای پیرزن با دخترکی به نام گلدیلاکس (موطلایی) عوض می‌شود و در نسخه سوم و معروف‌تر قصه به جای سه خرس مجرد خرس مادر، خرس پدر و خرس بچه جایگزین شده‌اند. قصه‌ای که در ابتدا یک حکایت شفاهی وحشت‌انگیز بود بعدها به یک داستان خانوادگی دوست‌داشتنی تبدیل شد که تنها مایه اندکی از هراسناکی در خود دارد. این قصه مایه تفسیرهای متعدد شده و از آن فیلم‌ها، اپراها و آثار هنری دیگری ساخته شده‌است. «گلدیلاکس و سه خرس» یکی از محبوب‌ترین داستان‌های عامیانه در زبان انگلیسی است.

درست" نبودند. یا خیلی دقیق بودند، یا خیلی مبسوط، یا خیلی بی‌ربط، یا فقط برای گروه‌های خاصی از مردم قابل اجرا بودند و نه کل بشریت.

پس بر آن شدم تا کتاب خودم را بنویسم

اما خوبیش این بود که از صفر شروع نمی‌کردم. کارشناسی و دکترای من در مهندسی کامپیوتر، علوم شناختی و شبکه‌های عصبی بود. من سیستم‌های کامپیوتری خودسازمانده را مطالعه کرده‌ام که از تکرار مثال‌ها یاد می‌گیرند. این حوزه اکنون هوش مصنوعی نامیده می‌شود. من خوش‌بیار بودم که در دانشگاه کالیفرنیا، سن دیگو^۵ تحصیل کردم. این دانشگاه نهادی جهانی است که شهرتش همچنان پس از نیم قرن از بنیان آن، زبانزد خاص و عام است. در آنجا، من افتخار همکاری در یک هم‌اندیشی بین رشته‌ای را داشتم. دانشمندان مغزشناس، اقتصاددانان، پیشگامان طراحی تجربه‌ی کاربری، روانشناسان، دانشمندان علوم رایانه و زبان‌شناسان همگی در این عرصه دست در دست هم با یکدیگر همکاری کردند. این تجربه به من آموخت که مرزها و چارچوبها را بشکنم و داده‌های و دانشهای گوناگون را در هم بیامیزم.

باید اعتراف کنم که من آدم زود جا زنی هستم..

من هرگز دکترای خود را تمام نکردم. بعد از هفت سال تحصیل در مقطع تحصیلات تکمیلی، در عوض اولین کاروکاسبی‌ام را راه انداختم. این ماجرا به روزهای نخست تولد عصر اینترنت برمی‌گردد و من آن زمان یک آژانس دیجیتال را برای کمک به راه‌اندازی استارت‌آپ‌های جدید اداره می‌کردم. تمرکز به کارسازی و مؤثرتر کردن وب‌سایت‌ها تغییر یافت. حوزه‌ای که با مفاهیمی مثل بهینه‌سازی نرخ تبدیل یا CRO شناخته می‌شود. CRO بین رشته‌ای است و روانشناسی، تجربه‌ی کاربری، کپی‌رایتینگ، طراحی وب و تست تقسیم^۶ را در بر می‌گیرد. به مدت بیست سال، کارکنان ماهر ما در سایت‌تیونرز^۸ با شرکت‌های برتر و استارت‌آپ‌های چابک در سراسر جهان همکاری کرده‌اند. ما بیش از ۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ دلار ارزش برای مشتریانی از

^۵ UCSD

^۶ Conversion Rate Optimization

^۷ تست A/B (A/B Testing)، که به عنوان تست تقسیم یا Split Testing هم شناخته می‌شود، فرایند مقایسه‌ی دو نسخه از صفحه‌ای از وب، ایمیل، یا دیگر ابزار لازم برای بازاریابی و اندازه‌گیری تفاوت میان عملکرد آنها است. شما این کار را می‌توانید با دادن نسخه‌ای از آن به یک گروه و نسخه‌ی دیگر به گروهی دیگر انجام دهید.

^۸ SiteTuners

جمله گوگل، سیسکو، اکسپدیا، نسپرسو، زیمنس، تامسون رویترز و اینترنتی ایجاد کردیم. در این مسیر، دو کتاب پرفروش در مورد بهینه‌سازی صفحه فرود نوشته‌ام. ویرایش دوم که نسبت به نسخه‌ی قبلی بهبود بسیاری یافته است، نتیجه‌ی کمک بزرگ همکاران فوق‌العاده باهوش من، مورا گیتی و ریچ پیچ بود. من همچنین کنفرانس بین‌المللی تبدیل را تأسیس کردم و به مدت ده سال ریاست آن را بر عهده داشتم و رویدادهایی در ایالات متحده، بریتانیا، آلمان و فرانسه برگزار کردم. کمک به رشد یک رشته‌ی نوپای بازاریابی دیجیتال هیجان‌انگیز بود!

درباره فرایند نوشتن

وقتی نشستم تا بنویسم، ابتدا باید شروع به خواندن می‌کردم. من بیش از سی کتاب و همچنین بی‌شمار مقاله، پست وبلاگ و مقالات علمی را دوباره خواندم. و از اینها، دیدگاه خود را درباره‌ی تکامل و روانشناسی شکل دادم. من تمام این کتاب‌ها را در پیوستها فهرست کرده‌ام. می‌خواهم شما را الهام بخشم تا برخی از آنها را بخوانید، زیرا من هیجان شما را درباره یک موضوع خاص برانگیخته‌ام. بسیاری از کتاب‌ها همان مشاهدات را از دیدگاه‌های مختلف توصیف کرده‌اند. من موارد تکراری را حذف کردم، عمیقاً درباره پیامدهای کلیدی تکاملی فکر کردم و جزئیات جالب اما اضافی که از داستان اصلی من پشتیبانی نمی‌کردند را دور ریختم.

اینجا بود که کار واقعی شروع شد.

من طرح کلی کتاب و عناوین فصل‌ها را ایجاد و اصلاح کردم. سپس تمام مطالب را برداشتم و آنها را در یک خط داستانی منحصر به فرد از نو مرتب کردم. در این مرحله ایده‌ها، چارچوب‌ها و آزمایش‌های فکری خود را اضافه کردم. سپس نوشتم و هر کلمه را با دقت انتخاب کردم. امیدوارم که در سراسر کتاب، صدای زنده و پویای من را بشنوید.

این کتاب برای شما نیست اگر...

هر کتابی برای هر خواننده‌ای مناسب نیست. این کتاب هم استثنا نیست. اجازه دهید با یک فهرست بازبینی سریع در مورد اینکه چه کسی نباید این کتاب را بخواند، در وقت شما صرفه‌جویی کنم:

- **می‌خواهید حاشیه‌نویسی‌ها و پاورقی‌ها روند خواندن شما را قطع کنند** – من نمی‌خواهم جریان یا خوانایی این کتاب را مختل کنم و می‌خواهم شما روی خود مفاهیم تمرکز کنید. شما زندگی پرمشغله‌ای دارید و من سعی می‌کنم مهم‌ترین مطالب را با خوانشی مستقیم از متن به شما بدهم. قرار نیست آموزه‌های این کتاب را به یک پروژه‌ی تحقیقاتی تبدیل کنید، یا بدتر از آن، این کتاب را قرار نیست کناری بگذارید و عطایش را به لقایش ببخشید. اگر می‌خواهید جزئیات بیشتری بدانید، مختارید که کتاب‌های منبع را در ضمیمه بخوانید.
- **می‌خواهید مطالعات علمی خاصی آنچه را که می‌گویید پشتیبانی کنند** – هر مطالعه‌ای که من ذکر می‌کنم فقط به طور محدود به شرایط خاص خود اعمال می‌شود و ممکن است به زودی توسط یافته‌های جدیدتر جایگزین شود. در هر صورت، اگر بخواهید آن را به موقعیت خاص خود اعمال کنید، نتایج شما متفاوت خواهد بود. من می‌خواهم شما تعصبات، میانبرها و تمایلات مشترک ما و اینکه وجود دارند را درک کنید.
- **می‌خواهید مفاهیم سطحی ساده و زبان ساده شده داشته باشید** – این کتاب برای کسی است که می‌خواهد خود را کشف کند، بیاموزد و رشد کند. من تا حد امکان جزئیات و تفاوت‌های ظریف را ارائه کرده‌ام و تمام تلاش خود را کرده‌ام تا با زبانی سلیس و روان، مفاهیم را به روشنی توضیح دهم. خوانندگان این کتاب باهوش هستند و من از پایین آمدن سطح برای امید به افزایش مخاطب خودداری می‌کنم.
- **می‌خواهید این کتاب برای زمینه‌ی حرفه‌ای شما کاربرد داشته باشد** – این کتاب به همین ترتیب نوشته شده تا توضیح دهد که مغز ما چگونه به وجود آمده است. پس کاربرد آن در یک زمینه یا حرفه‌ی خاص، نیاز به یک کتاب جداگانه در مورد هر موضوع دارد. اما در آینده منتظر بمانید و چه بسا خودتان آرزوی خود را برآورده کنید....

این کتاب برای شماست!

این کتاب طوری طراحی شده است که خواندنی باشد. امیدوارم در قامت یک راهنما، همسفر شما در مسیری جذاب شوم و می‌دانم که شما هم آماده‌ی این اکتشاف هستید! هدف من ارائه‌ی "چرایی‌های" یکپارچه و منسجم پشت رفتار ماست – تا میان دیدگاه‌های به ظاهر متفاوت در مورد کارکرد مغز، پیوندی ساخته شود. بسیاری از آنچه یاد خواهید گرفت را می‌توان در

فعالیت‌ها و زمینه‌های مختلف اعمال کرد. اگر سعی می‌کردم تمام کاربردهای ممکن را در این کتاب پوشش دهم، تبدیل به یک شلم شوربای درهم و برهم می‌شد. با این حال، می‌توانید هر بار کتاب را برای بینش در زندگی شخصی و حرفه‌ای خود ورق بزنید و از آن چیز یاد بگیرید. با نگاهی تازه از نو بخوانیدش تا پیوندهایی با توسعه فردی، بازاریابی، فروش، رهبری، جامعه‌سازی، سیاست، مدیریت، اعتیاد، روابط صمیمانه و بسیاری از زمینه‌های دیگر پیدا کنید.

اگر تا اینجا آمده‌اید، این کتاب برای شماست - بیایید مغز بدوی‌مان را آزاد کنیم!

پیشگفتار مترجم

مغز انسان، این شگفتی تکاملی، نه تنها رهبری بقای ما در طول میلیون‌ها سال را برعهده داشته بلکه، تمدن، هنر، و پیشرفتهای علمی را ممکن ساخته است. اما آیا واقعاً مغز ما همان مغز «بدوی» است که گاهی در رسانه‌ها و آثار عمومی به آن اشاره می‌شود؟ کتاب «رازگشایی از مغز بدوی» اثر تیم اش این پرسش را با نگاهی علمی و دقیق پاسخ می‌دهد. تیم اش، با اتکا به یافته‌های زیست‌شناسی تکاملی و علوم اعصاب، به بررسی چگونگی تکامل مغز انسان می‌پردازد و بسیاری از افسانه‌های رایج را پیرامون آن به چالش می‌کشد.

مغز ما، این سرای حیرت‌انگیز اندیشه، وارث قرن‌ها و هزاره‌ها تکامل و سازگاری است. رد پای گذشته‌ی دور در هر گوشه از ساختار و عملکرد این عضو نهفته است. مغز ما، در عین ظرافت و پیچیدگی، هنوز خاطره‌هایی از آن دوران دارد که اجدادمان برای بقا می‌جنگیدند، در غارها پناه می‌گرفتند و با طبیعت بی‌رحم دست و پنجه نرم می‌کردند.

این میراث تکاملی، هرچند گاه با دنیای مدرن در تضاد است، همچنان نقشی اساسی در زندگی روزمره ما دارد. واکنش‌های غریزی، ترس‌های ناگهانی، تصمیمات لحظه‌ای، و حتی انتخاب‌های به‌ظاهر منطقی ما، اغلب در لایه‌های عمیق‌تری از ناخودآگاهمان ریشه دارند. بخشی از مغز که آن را "بدوی" می‌نامیم، نه تنها در بقا، که در زندگی مدرن نیز نقشی پنهان و پررنگ ایفا می‌کند. این همان بخشی است که ما را وادار می‌کند از خطر بگریزیم، به گروهی بپیوندیم، یا به سرعت تصمیمی بگیریم که بعدها حیران بمانیم چگونه به آن رسیدیم. و اینجاست که جادوی مغز با دنیای تجارت و بازاریابی تلاقی می‌کند.

چرا به تکامل مغز علاقه‌مند شدیم؟

وقتی برای اولین بار کتابی درباره بازاریابی رفتاری ترجمه می‌کردم، دریافتم که چگونه دنیای مارکتینگ با روانشناسی انسانها گره خورده است. همانگونه که هر فروشنده موفق باید بداند چطور خریدار را ترغیب کند، هر برند هوشمندی نیز باید به سازوکار مغز بدوی آگاه باشد؛ مغزی که تصمیم می‌گیرد، اغلب پیش از آنکه منطقی‌ترین استدلال‌ها را بشنود. تجربه ترجمه کتاب «بازاریابی رفتاری» اثر نانسی هارها، که بر تعامل‌های پیچیده مغز و رفتارهای ناخودآگاه انسان متمرکز بود، دریچه‌ای تازه به سوی شناخت کارکردهای مغز و تأثیرات آن بر تصمیم‌گیری‌های روزمره برای ما گشود. این اثر نشان داد که مغز ما، با وجود پیچیدگی‌هایش، همچنان اسیر الگوهای ناخودآگاه و تکاملی است که رفتارهای ما را شکل می‌دهند.

این فهم، نقطه شروعی بود برای علاقه من به شناخت مغز، و این علاقه با تجربه شخصی دیگری عمق بیشتری یافت: تماشای سریال جذاب «شکارچی ذهن». سریالی که با تمرکز بر رفتارشناسی جنایی، مرا بیش از پیش به دنیای ناشناخته مغز کشاند. «شکارچی ذهن» داستانی واقعی از روزهای آغازین روان‌شناسی جنایی در دهه ۱۹۷۰ را روایت می‌کند. این سریال نشان می‌دهد که چگونه مأموران FBI تلاش کردند با تحلیل مصاحبه‌هایی دقیق با قاتلان زنجیره‌ای، به الگوهایی از رفتار انسان دست یابند. یکی از پیام‌های مهم این سریال آن است که رفتارهای انسانی، هرچند پیچیده و گاه غیرقابل پیش‌بینی، ریشه‌هایی عمیق در تکامل مغز و محیط اجتماعی ما دارد.

هر قسمت از این مجموعه، مرا به این فکر وامی‌داشت که چطور پیچیدگی‌های روان انسان نه تنها در رفتارهای جنایی، که در تمامی جنبه‌های زندگی، از عشق تا تجارت، رخنه کرده‌اند.

چرا این کتاب را برای ترجمه برگزیدیم؟

در این میان، کتاب *Unleash Your Primal Brain* از تیم اش همانند چراغی در این مسیر برایم روشن شد. اثری که نه تنها به شرح علمی و جذاب مغز بدوی می‌پردازد بلکه، پلی می‌سازد میان تکامل انسان و زندگی امروزی. این کتاب با روایتی دلنشین، نشان می‌دهد چگونه سازوکارهای کهن مغز هنوز تصمیمات ما را در محیط‌های مدرن شکل می‌دهند. از انتخاب یک برند تا واکنش به یک تبلیغ، از اعتماد به یک رهبر تا انتخاب یک دوست، همه و همه، بازیگران نمایشی هستند که مغز بدوی ما کارگردان آن است.

تصمیم به ترجمه این کتاب با عنوان «رازگشایی از مغز بدوی» برای من سفری بود از گذشته به حال، از غارها و شعله‌های نخستین آتش تا آسمان‌خراش‌ها و بیلوردهای شهری. در خلال این سفر، بارها و بارها شگفت‌زده شدم که چگونه دانش نویسنده، ما را با داستان‌های تکاملی مغز همراه می‌کند و در عین حال، آموزه‌هایی کاربردی برای زندگی روزمره و حتی کاروکسب ارائه می‌دهد. کتاب، همچون دریچه‌ای است که از یک سو ما را به مغز اجدادمان پیوند می‌دهد و از سوی دیگر، ما را به مغز مصرف‌کننده مدرن متصل می‌کند.

کتاب «رازگشایی از مغز بدوی» توضیح می‌دهد که چگونه مغز ما برای حل مشکلات بقا، مقابله با تهدیدها، و ایجاد ارتباطات اجتماعی شکل گرفته است. این تاریخچه تکاملی هنوز هم بر رفتارها و تصمیم‌های روزمره ما سایه افکنده است، از ترس‌ها و اضطراب‌های غیرمنطقی گرفته تا الگوهای تصمیم‌گیری و قضاوت‌های اخلاقی.

نقاط تمایز کتاب تیم اش

این اثر به دلیل نگاه تازه و علمی خود به مغز و رفتارهای انسانی، از سایر کتاب‌های مشابه متمایز است. برخی از ویژگی‌های برجسته این کتاب عبارتند از:

۱. تکامل به عنوان چارچوب اصلی

تیم اش با تکیه بر تاریخچه تکاملی مغز انسان، توضیح می‌دهد که چگونه فشارهای زیستی و اجتماعی بر شکل‌گیری رفتارها و احساسات ما تأثیر گذاشته‌اند. او این دیدگاه را به شکل داستانی جذاب و علمی ارائه می‌کند.

۲. چالش با مفاهیم کلیشه‌ای

بسیاری از ما درباره مغز بدوی و افسانه مغزهای سه‌گانه (مغز قدیم یا خزنده؛ مغز پستاندار یا مغز میانی(عاطفی، احساسی)؛ مغز منطقی یا نئوکورتکس (مغز جدید)) شنیده‌ایم، اما تیم اش با ارائه شواهدی علمی، نشان می‌دهد که این تصورات بیش از آنکه به واقعیت نزدیک باشند، افسانه‌هایی جذاب و ساده‌سازی شده هستند.

۳. زبان روان و در دسترس

برخلاف بسیاری از آثار علمی که برای مخاطبان عمومی پیچیده هستند، تیم اش مفاهیم دشوار را با زبانی ساده، مثال‌هایی کاربردی، و داستان‌هایی ملموس توضیح می‌دهد.

۴. تمرکز بر کاربردهای عملی

نویسنده در کنار تحلیل‌های علمی، راهنمایی‌هایی کاربردی برای درک بهتر مغز، بهبود تصمیم‌گیری، و تقویت ارتباطات اجتماعی ارائه می‌دهد.

۵. تلفیق علوم مختلف

تیم اش با ترکیب علوم اعصاب، روان‌شناسی، زیست‌شناسی تکاملی، و مردم‌شناسی، تصویری جامع از مغز انسان ارائه می‌کند. این رویکرد چندوجهی، فهم ما از مغز و رفتارها را عمیق‌تر می‌کند.

۶. پیشنهادهای عملی برای بهره‌برداری از شناخت مغز در مارکتینگ

کتاب در نهایت به بازاریاب‌ها و کاروکسبها توصیه‌هایی عملی می‌کند که چطور می‌توانند از درک بهتر مغز انسان در طراحی استراتژی‌های بازاریابی استفاده کنند. این کتاب با رویکرد علمی و داستان‌وار خود، دنیای پیچیده مغز انسان را برای خوانندگان عادی و متخصصان بازاریابی جذاب می‌سازد و به فهم بهتری از رفتار انسان‌ها کمک می‌کند.

این کتاب برای چه کسانی است؟

تصور کنید در میانه یک جنگل مه‌آلود ایستاده‌اید؛ جایی که هر صدا و سایه‌ای می‌تواند داستانی باشد. مغز شما، این راهنمای بی‌همتا، هزاران سال تکامل را پشت سر گذاشته تا شما را از خطرهای این جنگل نجات دهد. حالا، در دنیای مدرن، دیگر شیرها و خرس‌ها تهدید اصلی نیستند، اما جنگل عوض شده است، و تهدیدها، نامرئی‌تر و پیچیده‌تر شده‌اند. تبلیغاتی که به طور ناخودآگاه شما را ترغیب می‌کند، انتخاب‌هایی که گمان می‌کنید منطقی‌اند ولی ریشه در غرایز دارند، یا حتی روابط انسانی که در یک نگاه ساخته یا نابود می‌شوند. همه این‌ها، به همان مغز بدوی وابسته‌اند که هزاران سال پیش شما را زنده نگه داشت.

کتاب افسانه‌زدایی از مغز بدوی درست همان نقشه‌ای است که شما برای گشت‌وگذار در این جنگل جدید نیاز دارید. این کتاب برای کسانی است که می‌خواهند بیش از صرفاً زنده ماندن، زندگی را بفهمند و بر آن اثر بگذارند. اگر شما در دنیای بازاریابی، تبلیغات یا فروش فعالیت می‌کنید، این کتاب به شما نشان می‌دهد که چگونه مغز بدوی مشتریان خود را درک کنید و پیام خود را مستقیم به آن برسانید.

اما داستان اینجا تمام نمی‌شود. اگر شما رهبر یا مدیری هستید که باید تیمی را هدایت کنید، این کتاب به شما می‌آموزد چگونه از غرایز ابتدایی انسان برای ایجاد اعتماد، انگیزه و اتحاد استفاده کنید. اگر به علوم شناختی، روانشناسی یا رفتارشناسی علاقه دارید، این کتاب همچون قطب‌نمایی است که شما را از پیچ‌وخم‌های ناشناخته مغز عبور می‌دهد.

و اگر تنها انسانی هستید که می‌خواهد بهتر تصمیم بگیرد، زندگی معنادارتری بسازد، یا حتی بفهمد چرا گاهی احساسات بر منطق چیره می‌شوند، این کتاب شما را به درون خودتان می‌برد؛ به مکانی که شاید هرگز آن را نشناخته‌اید اما همواره با شما بوده است.

در واقع، این کتاب برای همه کسانی است که می‌خواهند بیشتر بدانند؛ بیشتر از آنکه چرا یک تبلیغ برایشان جذاب است، بیشتر از آنکه چرا به یک رهبر اعتماد می‌کنند، بیشتر از آنکه چگونه عشق می‌ورزند، می‌ترسند یا آرزو می‌کنند. این کتاب، برای کسانی است که می‌خواهند همواره یک قدم جلوتر از غرایز خود باشند و به جای آنکه تنها واکنش نشان دهند، دنیای اطرافشان را شکل دهند.

آماده‌اید که نقشه جنگل را در دست بگیرید و به این سفر شگفت‌انگیز قدم بگذارید؟

در پایان از آقای مرتضی امیرعباسی، مدیر مرکز تبلیغات ضمیر بازار (عضو خانواده TMBA)، به‌خاطر ترجمه‌ی روان این کتاب و نیز اجرای پروژه‌های متعدد برندبوک و طراحی هویت برند برای شرکتهای ایرانی تشکر و قدردانی می‌کنم. همکاران ما در مرکز تبلیغات ضمیر بازار در کنار شما هستند تا هر جای مسیر کاروکسبتان باشید راهی برای فراموش‌ناپذیری برندنات پیدا کنند. از پژوهش و تحقیقات برندینگ تا طراحی استراتژی برند، از طراحی نشان و هویت بصری تا نام و هویت کلامی و رفتاری و ارتباطی در قالب برندبوک، از تجربه‌ی دیجیتال تا تجربه‌ی زنده‌ی برند.

شایسته است از آقای احمدی آخوندی، مدیر توانا و دانای انتشارات بازاریابی، نیز بابت ویراستاری و تمام مراحل چاپ و نشر کتاب، سپاسگزاری کنم.

تقاضا می‌کنم توصیه‌ها و دیدگاه‌های خود را برای در نظر گرفتن جهت چاپ‌های بعدی کتاب از راه‌های زیر به ما برسانید:

سایت شخصی پرویز درگی: www.Dargi.ir

نشانی انتشارات بازاریابی: www.MarketingPublisher.ir

سایت فروشگاه کتاب: www.MarketingShop.ir

نشانی اینترنتی: Info@tmba.ir

نشانی انتشارات بازاریابی: تهران: خیابان آزادی (شرق به غرب)، بعد از تقاطع بهبودی، خیابان شاهین، پلاک ۶، طبقه ۳.

با شماره تلفنهای: ۶۶۰۲۸۱۱۵ (۰۲۱) و ۶۶۰۲۸۱۱۱ (۰۲۱)

گر بخواهید در این یک دم عمر نیک جویای حقایق باشید

و به چشم همه نیکان جهان بس برازنده و لایق باشید

هدفی ناب بیابید و در راه وصال عالم عامل عاشق باشید

عالی باشیم تا باشیم

وقت دسر خوردن است! یک سیب آبدار و یک برش کیک شکلاتی جلوی شماست. آزادید که انتخاب کنید. شاید هم نه، کدام آزادی؟ چه بسا این انتخاب صدها میلیون سال پیش برای شما انجام شده باشد!



این کتاب پیرامون وجوه مشترک تمام ۸ میلیارد انسانی است که روی کره‌ی خاکی زندگی می‌کنند.



نیاکان ما از همان نخستین روزهای حضور زندگی بر روی این سیاره، زیر فشارهای بی‌رحمانه بقا شکل گرفته‌اند. سازگاری‌هایی که در گذشته‌های دور مؤثر بودند، همچنان درون ما حضور دارند — سازگاری‌هایی که حتی با حشرات و خزندگان نیز مشترکیم. در مراحل بعد، ویژگی‌هایی به ما افزوده شد که در میان تمام پستانداران، از کوچک‌ترین موش‌ها گرفته تا بزرگ‌ترین نهنگ‌ها، یکسان است. برخی توانایی‌ها در دوران نسبتاً جدیدتری به ما اضافه شده و تنها در میان خویشاوندان نزدیک ما، یعنی سایر نخستی‌ها، یافت می‌شوند. اما جهش چشمگیر جمعیت و گسترش بشر بر سطح زمین را فقط می‌توان با روند تکامل بی‌مانند و شگفت‌انگیز گونه‌مان توضیح داد.



تنها راه برای درک چگونگی عملکرد مغز ما آزمودن کامل قوس تکامل است.



برای من مهم نیست که تو جوانی یا پیر، ثروتمندی یا فقیر، درون گرایی یا برون گرا. موضوع بر سر تفاوت‌های فردی ما نیست. این کتاب درباره سازوکار پایه‌ای است که نشان می‌دهد چگونه همه ما با زندگی روبه‌رو می‌شویم.

یک سنگ را رها کن؛ به زمین می‌افتد و با آن برخورد می‌کند.

وقتی روند تکامل مغز را درک کنیم، بسیاری از رفتارهای ما قابل پیش‌بینی‌تر می‌شود. واقعیت تلخی که شاید برایمان ترسناک باشد این است که ما موجوداتی واکنش‌گرا هستیم که در بند شور و احساسات خود گرفتاریم، نه نواغ منطقی و دارای اراده آزاد که دوست داریم خود را آن‌گونه تصور کنیم.

اول خبر بد: این باور که انسانها تصمیم‌ها و انتخاب‌هایشان را برای بیشینه‌سازی منافع خود اتخاذ می‌کنند، مدت‌هاست که از اعتبار افتاده است. انسانها منطقی نیستند — حتی به این مفهوم نزدیک هم نیستند.

و حالا خبر خوب: ما اکنون دقیقاً در حال کشف این هستیم که چرا و چگونه به این شیوه‌های به ظاهر غیرمنطقی عمل می‌کنیم. به بیان دیگر، در دل این رفتارهای به ظاهر بی‌منطق، نوعی الگوی منظم وجود دارد.

نگاه من به مغز، به شدت تحت تأثیر زیست‌شناسی و روان‌شناسی تکاملی است. من باور ندارم که ما به طرحی کامل و بی‌نقص از مغز دست یافته‌ایم یا اینکه انسانها شایسته‌ی جایگاهی والاتر و منحصر به فرد در جهان هستند بلکه، ما گروهی از میمون‌های به شدت همکار هستیم که توانسته‌ایم بر سیاره چیره شویم.

در این مسیر، در حریصانه‌ترین حالت مخرب خود، کل زیست‌بومها را از بین برده‌ایم. در این لحظه، ما قدرتمندترین نیرویی هستیم که سرنوشت حیات بر روی زمین را شکل می‌دهد.

ما برای محیطی خاص تکامل یافته‌ایم، اما پیشرفت‌های سریع اجتماعی و رشد قارچ‌گونه‌ی جمعیتی، جهانی ناآشنا و شگفت‌انگیز را برایمان به وجود آورده‌اند. در مقیاس زمانی این تغییرات سرسام‌آور، روند تکامل عملاً متوقف شده است و ما باید به همان ویژگی‌هایی که تاکنون ما را به اینجا رسانده، تکیه کنیم. با بازگشت به مسیری که نیاکان دور ما پیوندند تا به امروز برسند، می‌توانیم توانایی‌های شگفت‌انگیز و ضعف‌های آشکاری که به ارث برده‌ایم را بهتر بشناسیم.

گاه واکنش‌ها و پاسخ‌های ما کاملاً بجا و به شکل خارق‌العاده‌ای سودمند هستند. در کسری از ثانیه، می‌توانیم موقعیت‌های پیچیده را ارزیابی کرده و تصمیم‌های حیاتی مرگ و زندگی بگیریم. اما در زمانهای دیگر، گویی دشمن خود هستیم — همان اشتباهات را بارها و بارها تکرار می‌کنیم، حتی وقتی می‌دانیم که نتایج آنها زیان‌بار یا حتی مرگبار خواهد بود.

کند و کاو در ذات واقعی مغز انسان، آخرین سرزمین ناشناخته است. پژوهش‌های اخیر در حوزه‌هایی چون زیست‌شناسی، علوم اعصاب، روان‌شناسی تکاملی، تصویربرداری پزشکی، علوم اجتماعی و اقتصاد رفتاری، در حال پیوند دادن قطعات این پازل و آشکار ساختن عملکرد درونی این شاهکار تکاملی هستند.

این کتاب برای تو نوشته شده است — تو که جستجوگری کنجکاو و هوشمند در پی حقیقت هستی.

می‌خواهم اصول پایه‌ای را به تو ارائه دهم و نقشه‌ای از سرزمین شگرف ذهن انسان برای تریسیم کنم.

سفری که در پیش داریم، تو را برای همیشه دگرگون خواهد ساخت. ممکن است در ابتدا این سرزمین برای تریب و بیگانه به نظر برسد. اما تو با دیدگاه‌های جدیدی مواجه خواهی شد که به تو اجازه می‌دهد با نگاهی نو و عمیق‌تر به آنچه ما را به حرکت وامی‌دارد، زندگی کنی.

فناوری‌های پیشرفته پیرامونت را فراموش کن — بیایید به درون این مجموعه‌ی استخوانی سفر کنیم که گنجینه‌های درون آن را در خود نهفته دارد...

آماده شو، قرار است سفری دیوانه‌وار و هیجان‌انگیز را آغاز کنیم!

بنیانها

دروغ بزرگ

سالهاست دروغی را به ما فروخته‌اند. که از قضا دروغ بزرگی است. این دروغ هزاران سال است که به شکل‌های مختلف در میان ما جریان دارد. تصویری مخدوش از خودمان، دیگران و حتی رابطه‌مان با جهان پیرامونمان می‌سازد. اثرات این دروغ عمیق و گسترده است و آن را خطرناک می‌سازد، زیرا ما به شدت می‌خواهیم باورش کنیم.

استدلال، گفت‌وگو، عینیت، حقیقت، عقلانیت، صبر و برنامه‌ریزی — همگی در چارچوب یک باور بزرگ درباره ذات بنیادین ما جای گرفته‌اند. سه قرن و نیم پیش، دکارت اعلام کرد: «من می‌اندیشم، پس هستم». ما همگی نوادگان فلسفی او هستیم.



ما خاصیم چرا که در درجه‌ی نخست برخلاف جانوران وحشی، توانایی تفکر عقلانی داریم.



این دروغ، به ما القا کرده که گوهر وجود ما منطق و عقلانیت است، اما آیا واقعاً چنین است؟

گزینه‌ی جایگزین را در نظر بگیرید - هیچکس نمی‌خواهد غیر منطقی، عجول، باری به هر جهت یا غیرقابل پیش‌بینی باشد. جامعه‌ای مبتنی بر چنین افرادی نمی‌تواند کارکرد درستی داشته باشد و تمدن به سرعت در هرج و مرج و خشونت فرو خواهد رفت.

بدتر از آن، ما مطمئناً موجودات دست و پا چلفتی و سرگردان و بی‌هدفی نیستیم که با واکنش‌های غریزی عمل کنیم یا اسیر احساسات و هیجانات شدید باشیم. هیچ‌یک از ما نمی‌خواهد باور کند که ضعیف، دمدمی‌مزاج یا به‌سادگی قابل دستکاری است.

حتی اگر گاهی احساسات بر ما چیره شوند، ما همچنان معتقدیم که بخش منطقی مغزمان، دست‌کم بیشتر اوقات، کنترل امور را در دست دارد. گویی آن بخش عقلانی، اربابی مهربان و آرام است که بر وجود ما فرمانروایی می‌کند.

دروغی بزرگ، جذاب و فریبنده که به ما حس خوبی می‌دهد — ما نه فقط از نظر درجه بلکه، از نظر گونه، متفاوت از سایر حیوانات و موجودات هستیم. ما موجوداتی خاص و منحصر به فردیم!

احساسات و تصمیم‌ها

احساسات همواره به عنوان یادگاری ناخواسته از بخش‌های ابتدایی و بدوی وجودمان در نظر گرفته شده‌اند. باور داریم که اگر اثرات همراه‌کننده هیجانات شدید وجود نداشت، انتخاب‌های بهتری می‌کردیم. اما واقعیت این است که سخت در اشتباهیم.



ما بدون هیجانات و عواطف موجوداتی مفلوکیم. مغز هوشیار ما می‌تواند اطلاعات را تحلیل کند و گزینه‌هایی را در اختیارمان بگذارد. اما عاجز از تصمیم‌گیری است.



احساسات راهنماهای بقاء هستند. هرچه احساس قوی‌تر باشد، باید سریع‌تر به آن واکنش نشان دهیم. ما به سمت تجربه‌ی احساسات مثبت حرکت می‌کنیم و انتظار داریم اتفاق خوبی بیفتد. ما از تجربه‌ی منفی دور می‌شویم و امیدواریم از درد اجتناب کنیم.

احساسات ما، تصویری لحظه‌ای از تمام اطلاعاتی است که در دسترس مغز بدوی‌مان قرار دارد. احساسات درونی ما (یا همان شهود یا «حس ششم») معمولاً قابل اعتمادند و به ما کمک می‌کنند از میان گزینه‌های موجود انتخاب کنیم. این احساسات بر پایه‌ی مواد شیمیایی‌ای بنا شده‌اند که برای مقابله با چالش‌های بقا در گذشته‌های دور، در گونه‌های مختلف تکامل یافته‌اند.

اما احساسات بی‌عیب و نقص نیستند. میان‌برها و غرایز خودکار به نیاکان ما کمک کردند تا در شرایط دشوار بقا یابند. اما گذشته‌ی دور ما، بسیار متفاوت از دنیای «متمدن» و پیچیده‌ای است که امروز در آن بسر می‌بریم. بسیاری از واکنش‌هایی که نیاکان ما را به اینجا رساندند، در جوامع مدرن، اغلب ناکارآمد و حتی زیان‌آور و دارای نتیجه‌ی وارونه هستند.

و شوربختانه، کار زیادی در این مورد از دستان بر نمی‌آید.



تکامل به شکلی مؤثر پایان یافته و ما دیگر در دنیای طبیعی بسر نمی‌بریم. اما همچنان مجبوریم از مغزی بهره می‌بریم که برای تعامل با آن شرایط توسعه یافته است



چرا این قدر سرسختانه با این دیدگاه احساسی نسبت به مغزمان مبارزه می‌کنیم؟

این ماجرا بخش ناگفته‌ای هم دارد — ذهن خودآگاه ما می‌خواهد از دنیای اطرافش معنا بسازد. در محیطی آشفته، به دنبال سرنخ‌ها و الگوهایی می‌گردد تا بتواند آینده را پیش‌بینی کند. ما برای خودمان داستان‌هایی درباره‌ی علت و معلول تعریف می‌کنیم. اما این داستانها چیزی جز بهانه و پوششی برای واقعیت نیستند.

با تکنیک‌های مدرن تصویربرداری از مغز، می‌توانیم مشاهده کنیم که تصمیم‌ها ابتدا در مغز بدوی گرفته می‌شوند. تنها پس از تأخیری قابل توجه، بخش‌هایی از ذهن آگاه برای توجیه یا توصیف کلامی آنها بیدار می‌شوند.

رابرت هاین‌لین، نویسنده‌ی پرآوازه‌ی داستانهای علمی-تخیلی، وقتی می‌گفت: «انسان موجودی منطقی نیست بلکه، موجودی توجیه‌گر است»، به تمام بشریت اشاره داشت.



تمام تصمیمات بسیار پیش از آنکه آگاهی ما بخواهد دلیلی موجه برایش بتراشد گرفته شده‌اند.



ما می‌توانیم سعی کنیم از راه گفت‌وگو، مشاوره، یا تمرینات ذهن‌آگاهی، خود را به شکلی آگاهانه درک کنیم. اما هرگز نمی‌توانیم به بخش‌های قدیمی‌تر مغز، به‌طور مستقیم دسترسی داشته باشیم. این بخش‌ها در طی رقابت‌های بی‌رحمانه و فشارهای تکاملی، نیاکان ما را در اولین میلیارد سال زندگی روی این سیاره، به پیش برده‌اند. همین لایه‌های ژرف و صامت، منبع اصلی بسیاری از اعمال و تصمیمات ما هستند.

اگر قرار بود برای هر کاری به بخش‌های جدید مغزمان اتکا کنیم، روند تصمیم‌گیری‌ها بسیار کند و دست‌وپاگیر می‌شد. در دنیای حیوانات، تنها دو دسته وجود دارند: تیزروها و مردگان. مطمئن باش که نیاکان تو همه در دسته‌ی تیزروها قرار داشتند، وگرنه تو امروز اینجا نبودی.

بخش‌های بدوی مغز هنوز هم در وجود ما حضور دارند — بی‌وقفه کار می‌کنند، با ظرفیتی شگرف و سرعتی برق‌آسا. آنها برای گرفتن بیشتر تصمیم‌ها و آغاز کردن واکنش‌های مناسب، بسیار کارآمد و آماده‌اند. اما بخش‌های جدید مغز که انرژی زیادی مصرف می‌کنند، عمدتاً غیرفعال نگه داشته می‌شوند و تنها زمانی بیدار می‌شوند که توانایی‌های خاصشان به تکمیل و پشتیبانی از مغز بدوی در انجام یک وظیفه کمک کند.

ماشین‌وارگی مغز بدوی ما، به‌طور خودکار حجم انبوهی از اطلاعاتی را که دریافت می‌کند، بررسی، اولویت‌بندی و بیشتر آنها را نادیده می‌گیرد. اگر لازم باشد، این مغز گاه وارد عمل می‌شود تا شانس بقای ما را لحظه به لحظه افزایش دهد.

ما در چنگال نیروهای قدرتمندی هستیم که نه آنها را درک می‌کنیم و نه حتی می‌توانیم ببینیم. چه در درون و چه در بیرون از بدن‌مان، در واقع، کنترل‌چندانی بر امور نداریم. این تصور که ما ارباب سرنوشت خویش هستیم، یا اینکه «انتخاب‌گرانی» فعال در تصمیم‌گیری‌های خود هستیم، چیزی نیست جز یک توهم دلخوش‌کنک و دل‌فریب.