

مقاله پژوهشی

تحلیل روش‌های فرعون در «مدیریت ذهن» قوم خویش

در قرآن کریم

بی‌بی حکیمه حسینی دولت‌آباد^۱ اکرم عرب‌طاط^۲

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۱۱/۱۱ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۰۷/۱۷

چکیده

اهمیت فعالیت ذهن و نقش آن در گرایش‌ها و رفتارهای انسان، امروزه مورد توجه علوم انسانی و رفتاری قرار گرفته و مباحث گسترده‌ای پیرامون فلسفه ذهن، مراتب و کارکرد آن پدید آورده است. از جمله این مباحث که چگونگی ایجاد یا تغییر تصورات ذهنی را در فرد و اجتماع انسانی مورد مطالعه قرار می‌دهد، مدیریت ذهن است. آگاهی از این فرایندها، از شاخه‌های اصلی علم ارتباطات و لوازم اساسی حکمرانی است. با آنکه این تعبیر به لحاظ اصطلاح علمی سابقه چندانی ندارد، اما قرآن کریم به مصادیق بسیار جَدَّاب و پیچیده‌ای از آن اشاره فرموده که اقدامات فرعون یکی از آن موارد است. مسئله پژوهش حاضر این است که فرعون به عنوان یک دیکتاتور ستم‌بیشه چگونه توانست در ذهن و قلب بسیاری از افراد قوم خود نفوذ کرده و ایشان را به اطاعت خود و مبارزه با حق وادارد و تا ورود به آتش، همراه خود سازد: «يقدم قومه يوم القيامة فأوردهم النار» (هود، ۹۸). به این منظور، به تحلیل محتوای آیات قرآن و استخراج روش‌های مدیریت ذهن فرعون نسبت به قوم خویش پرداخته است. نتایج نشان داده؛ فرعون با کاربری روش‌های عوام‌فریبی، إلقاء ترس، إلقاء برتری، تحقیر، تخریب شخصیت و مانند آن توانست اذهان قوم خود را تسخیر نموده و آنها را از پیروی دعوت حق موسی عليه السلام دور کند.

کلیدواژه‌ها

روش‌ها، فرعون، مدیریت ذهن، قرآن کریم.

۱. استادیار دانشگاه علوم و معارف قرآن کریم مشهد، مشهد، ایران (نویسنده مسئول). dolatabad@quran.ac.ir
۲. دانشجوی کارشناسی ارشد تفسیر و علوم قرآن دانشگاه علوم و معارف قرآن کریم مشهد، مشهد، ایران. akramtat.ak20@gmail.com

* حسینی دولت‌آباد، بی‌بی حکیمه؛ عرب‌طاط، اکرم. (۱۴۰۰). تحلیل مکانیسم‌های فرعون در «مدیریت ذهن» قوم خویش در قرآن کریم. فصلنامه علمی - پژوهشی اسلام و مطالعات اجتماعی، ۹(۳۴)، صص ۱۲۵-۱۵۲.

DOI:10.22081/jiss.2021.60039.1763

طرح مسئله

تمامی باورها و رفتارهای انسان از ذهن سرچشمه می‌گیرد. مدیریت ذهن از مباحث بسیار مهم در حوزه انسانی و اجتماعی است که علی‌رغم اهمیت فوق‌العاده، بسیار کم به آن پرداخته شده است. مراد از مدیریت ذهن در این پژوهش، توانایی مدیریت کردن افکار و باورها می‌باشد؛ به گونه‌ای که به رفتارها و انتخاب‌ها جهت داده و موجب پیدایش یک جریان یا فضای اجتماعی در میان طیف‌هایی از مردم جامعه شود.

قرآن کریم شیوه‌های متفاوتی از مدیریت ذهن را بیان نموده و انبیاء الهی با بهره‌گیری از همین فرایند، به اصلاح امور و تصحیح انحرافات فکری و رفتاری قوم خود می‌پرداختند. آنها از تکنیک‌های مدیریت ذهن برای هدایت و تعالی انسان‌ها بسیار بهره‌جسته و رسالت خود را به نحو احسن به انجام رساندند. در بررسی آیات قرآن کریم، شواهدی نیز مبنی بر کاربرد این عملیات از سوی قدرت‌های طغیان‌گر به قیمت اضمحلال منافع و ارزش‌های انسانی ملاحظه می‌شود. بنابراین، در آموزه‌های قرآنی، مدیریت ذهن گاه توسط انبیاء و اولیای الهی همچون مومن آل فرعون و گاه توسط افراد گمراه در جهت انحراف مردم انجام شده است. به عنوان نمونه، قارون با مانور تجمل، فرعون با مسابقه قدرت و... موجب انحراف بسیاری شده‌اند.

بر این اساس، آگاهی از اصول و روش‌های مدیریت ذهن ارائه شده در قرآن کریم، برای درک و مواجهه صحیح با اقدامات زیان‌بار آن قدرت‌ها، و نیز به منظور تحلیل صحیح اقدامات انبیا، موانع و چالش‌های فراوی ایشان و ابزارهای قدرت طاغوت در همه زمان‌ها ضرورت می‌یابد. به دلیل اهمیت والای این موضوع، در این پژوهش این پرسش مطرح است که فرعون با وجود ظلم و استکبار فراوان، چگونه توانست بر اندیشه قوم خویش و حتی بنی اسرائیل تسلط یابد و بسیاری از آنها را از پیروی موسی عَلَيْهِ السَّلَام بازدارد؟ شیوه‌های مدیریت ذهن فرعون در مواجهه با حضرت موسی عَلَيْهِ السَّلَام چگونه قابل تحلیل است؟ نمونه‌های آشکاری از این موضوع در قصص قرآنی به تصویر کشیده شده و می‌توان با تحلیل روان‌شناختی آنها، به مدل و الگویی از مدیریت ذهن در قرآن دست

یافت. پس از آن دستاوردها و نتایج این امر در تغییر رفتار مخاطبان مورد توجه و واکاوی قرار خواهد گرفت.

۱. مفهوم‌شناسی ذهن

واژه «ذهن» در آثار فلاسفه مسلمان، فراوان به کار رفته است؛ اما مفهوم ذهن و حقیقت آن، به طور صریح و واحد، تعریف نشده است؛ به طوری که می‌توان گفت: «ذهن»، از جمله مفاهیمی است که در عین وضوح و روشنی، معنای دقیقی از آن معرفی نشده است. در فلسفه‌های معاصر مغرب زمین، از آنجا که «نفس» در معنای کلاسیک خود مورد شک قرار گرفته و «ذهن» جایگزین آن گردیده، مباحث زیادی درباره ذهن وجود دارد؛ که به نوعی جایگاه مباحث نفس را اشغال کرده است (شریعتی؛ حسینی شاهرودی، ۱۳۹۲، صص ۷۱-۸۴).

بنابر برخی تعاریف، واژه «ذهن»، مجموعه‌ای است با یک فرماندهی واحد که مغز نامیده می‌شود. هوش ذاتی و دانایی آموختنی و آگاهی‌های دریافتی از اندیشه، ادراک، حافظه، احساسات، امیال و تخیل که در مجموع در تشکلی به اسم مغز، انسان را فرماندهی می‌کنند؛ البته منظور عامه مردم از به کارگیری واژه ذهن، محاسبات فکری و عقلی است (افشاری، ۱۳۹۵، ص ۱۶). برخی روان‌شناسان ذهن را خیلی ساده تعریف کرده و می‌گویند: ذهن شامل مغز به علاوه شخصیت می‌باشد (رضازاده، ۱۳۹۱، ص ۱۷).

در مورد حقیقت ذهن دیدگاه‌های گوناگونی وجود دارد: برخی همچون دوالیزم (اعتقاد به دوگانگی) و ایده‌الیزم (آرمان‌گرایی)، ذهن را غیرجسمانی می‌دانند و برخی مکاتب بر فیزیکیالیزم (اصالت فیزیک) و فانکشنالیزم (کاربردگرایی) تاکید دارند. اما دانشمندان علوم جدید به این نتیجه رسیده‌اند که بیشتر اعمال ذهن در مغز تجزیه و تحلیل می‌شود ولی همه بدن جایگاه ذهن است و شاید بتوان مغز را به‌عنوان واحد سخت‌افزاری ذهن دانست که وظیفه کنترل و هدایت سایر اندام‌ها را برعهده دارد. ابعاد مهم وجودی انسان مشتمل بر سه بعد؛ روح، جسم و ذهن است که بُعد سوم، تشکیل‌دهنده روان غیرفیزیکی انسان و ریشه و منبع علل رفتاری، گفتاری، عملی، منطقی خرد و هوش در انسان می‌باشد و

وظیفه هماهنگی بین سایر ابعاد وجودی انسان را به عهده دارد (کرمی، ۱۳۹۵، ص ۲۹).
 صدرالمآلهین، «ذهن» را «استعداد نفس بر اکتساب علمی که برای نفس حاصل نیستند» تعریف کرده است. او، در مقام توضیح گفته است که خداوند، روح انسان را خالی از علم به اشیاء قرار داد و علی‌رغم این که او هیچ نمی‌داند، اما برای دانستن آمده است. پس نفس باید بر به دست آوردن این هدف و حصول علم توانا باشد؛ و ذهن، در واقع همین استعداد است. سپس وی به ابزار حصول علم اشاره کرده و درباره هر یک از گوش، چشم و فکر، قول خدای تعالی را بیان کرده و سپس توضیح داده است که وقتی این قوا و آلات، با هم هماهنگی و توافق کنند، روح جاهل، عالم می‌شود. در پایان نیز به‌عنوان نتیجه، دوباره ذهن را تعریف کرده است: استعداد نفس برای به دست آوردن معارف (صدرالدین شیرازی، ۱۳۶۳، صص ۸ و ۱۳۷).

ذهن، حیث استعدادی حیطة ادراکی نفس ناطقه است که حالت اشتدادی داشته و قابل شدت و ضعف است. این حیطة، که مرتبط با ماده است، علاوه بر تأثیرات باواسطه‌ای که بر خارج دارد، خلاقیت‌های بی‌واسطه‌ای نیز در خارج از خود؛ یعنی طبیعت، اذهان دیگران، بدن، سایر ساحت‌های نفس و عوالم دیگر دارد (شریعتی؛ حسینی شاهرودی ۱۳۹۲، ص ۷۱).

۲. چیستی و اهمیت مدیریت ذهن

بنابر آنچه گفته شد، ذهن، پُل ارتباطی میان روح و جسم است و لازمه‌ی برقراری ارتباط مؤثر میان آنها شناخت است. چگونگی کنترل و مدیریت ذهن از مباحث مورد توجه اندیشمندان و پژوهشگران حوزه‌های متفاوت علوم تربیتی است. بسیاری از آنچه در دنیای بیرون شاهد آن هستیم، دستاورد ذهن انسان است.

روان‌شناسان معتقدند؛ به‌منظور کنترل و مدیریت باید به رابطه بین ذهن خودآگاه و ناخودآگاه توجه داشت؛ لذا باید دانست که ذهن ناخودآگاه بدون هیچ‌پرسی، از ذهن خودآگاه راهنمایی دریافت می‌کند و در جهت رسیدن به دستوراتی که به‌طور مستمر و با تکرار و تاکیدها بدان می‌رسد، فعال است. در واقع، ذهن ناخودآگاه تنها یک هدف اصلی دارد که عبارت است: از رسیدن به اهدافی که توسط ذهن آگاه تعیین می‌شود؛

یعنی بدون این هدف، ذهن ناخودآگاه نمی‌تواند فعالیتی مؤثر داشته باشد. به عبارتی، بین میزان اطلاعات و اعمال آگاهانه انسان و عملیات ذهن ناخودآگاه، رابطه‌ای مثبت وجود دارد. اما نکته دیگر حکایت از این دارد که ذهن ناخودآگاه می‌تواند در جهت راهنمایی ذهن آگاه حرکت کند و لذا به راحتی قابل کنترل و مدیریت است (رضازاده، ۱۳۹۱، ص ۸). به بیانی دیگر، عادات و رفتارهای ما براساس ذهن ناخودآگاه شکل می‌گیرد و مرکز کنترل عملکرد ما، افکار و عقاید در ضمیر ناخودآگاه است (سیف‌هاشمی، ۱۳۹۷، ص ۱۳). انجام همه امور به صورت ناخودآگاه، حالتی از مسخ شدن و نیمه‌هینوتیزمی را در فرد ایجاد می‌کند که دقیقاً احساس می‌کند اختیاری در انجام امور ندارد و در مواجهه با مسائل مختلف، رفتارهای ناخودآگاهی را بروز می‌دهد که باعث خسران می‌شود. در حقیقت، مدیریت ذهن در اختیار گرفتن ذهن هوشیار و ایجاد حالت خودآگاه در انجام اکثر موارد و وادار کردن این «من» ذهنی به انجام اموری است که «خود» واقعی تشخیص می‌دهد (کرمی، ۱۳۹۵، ص ۵۰).

۳. تحلیل مکانیسم‌های مدیریت ذهن فرعون

۱-۳. عوام‌فریبی

واژه «فریب» در فرهنگ قرآن تعبیر به مکر شده است (غافر، ۴۵؛ فاطر، ۴۳؛ نحل، ۴۵)، در علم لغت، واژه‌ی مکر مترادف با کلماتی مانند: کید و خُدعه گرفته شده که در معنای پنهان کاری، مشترک هستند (مصطفوی، ۱۲۶۸، ص ۲۵۶). مکر، به معنای بازداشتن کسی از مقصودش، با حيله و نیرنگ است که می‌تواند بر دو قسم پسندیده و مذموم تقسیم شود (راغب اصفهانی، ۱۴۱۲ق، ص ۷۷۲). معادل آن در فارسی، خُدعه کردن، فریفتن، حيله و کید است (عمید، ۱۳۷۵، ص ۴۳۱۶).

عوام‌فریبی در اصطلاح، گمراه کردن مردم از طریق اظهار وعده‌ها و شعارهای دروغین است و «دماغوگ» به کسی گفته می‌شود که با ادعا و وعده‌های بی پایه و اساس و با تحریف حقایق سعی می‌کند مردم را جلب کند (روزبه، ۱۳۴۰، ص ۱۲۲).

این شیوه، غیرمستقیم و مبتنی بر تحریک عواطف مخاطبان است و در رابطه با استدلال نیست؛ بلکه در آن از شگردهای مختلف دیگری برای برانگیختن روحیه جمعی

هر یک از افراد استفاده می‌شود. حربه اصلی عوام‌فریبی، برانگیختن احساس درونی است که هر کس می‌خواهد مورد تحسین دیگران قرار گیرد و بر ارزش و احترامش افزوده شود، از آن استفاده می‌کند. فریب، به معنای نیرنگ و فعالیت است که برای گمراه کردن دیگران انجام گیرد و هدف، غافل کردن به عمد و ارسال پیام‌های نادرست به اذهان مخاطبین، به قصد تسلط است. فرعون در مواجهه با دعوت حضرت موسی علیه السلام به ویژه پس از غلبه بر ساحران و ایمان آشکار ایشان، با تمام توان از این حربه استفاده نمود که نمونه‌های بارز آن در ذیل اشاره می‌شود.

۳-۱-۱. موضع‌گیری حق به جانب

فریب ذهن، امری اثبات شده است به گونه‌ای که بسیاری از اهداف بر پایه همین نقطه ضعف ذهن بنا شده است. بولز و بورگون (۱۹۹۶م) فریب را این گونه عنوان می‌کنند: فریب انتقال آگاهانه پیام دستکاری شده از سوی فرستنده، جهت تقویت باورهای غلط می‌باشد (کلاین برگ، ۱۸۹۹م، صص ۵۴۰-۵۴۵).

یکی از برنامه‌های فریب کارانه سیاست‌بازان این است که هرگاه حادثه‌ی مهمی برخلاف میل آن‌ها واقع شود، برای منحرف ساختن افکار عمومی، خشم و شکست خویش را پنهان می‌کنند و ظاهر خون‌سرد و صاحب‌حق به خود می‌گیرند. در قصه حضرت موسی علیه السلام فرعون پس از شنیدن ایمان آوردن ساحران به موسی، از این ابزار برای پیشبرد اهداف خود بهره جسته، به بزرگان قومش چنین گفت: «وَقَالَ فِرْعَوْنُ يَا أَيُّهَا الْمَلَأُ مَا عَلِمْتُ لَكُمْ مِنْ إِلَهٍ غَيْرِي فَأَوْقِدْ لِي يَا هَامَانَ عَلَيَّ الطِّينَ فَاجْعَلْ لِي صَرْحًا لَعَلِّي أَطَّلِعُ إِلَىٰ إِلَهِ مُوسَىٰ وَإِنِّي لَأَظُنُّهُ مِنَ الْكَاذِبِينَ» (قصص، ۳۸).

در این آیه، فرعون به موسی کنایه می‌زند. در واقع می‌خواهد بگوید: حقیقت و صحت آنچه تو به سوی آن دعوت می‌کنی برای ما ثابت نشده، که از طرف خداوند متعال باشد و اصلاً من معبودی غیر از خودم برای مردم سراغ ندارم و جمله: «من معبودی غیر از خودم برای شما سراغ ندارم»، بیان موضوع در عبارتی حق به جانب است، تا در دل مردم جا باز کند و مورد قبول قرار گیرد. هم‌چنان که ظاهر سخن دیگری از او

در سوره غافر نیز همین مطلب را می‌رساند: «مَا أُرِيكُمْ إِلَّا مَا أَرَىٰ وَمَا أَهْدِيكُمْ إِلَّا سَبِيلَ الرَّشَادِ» (غافر، ۲۹). فرعون بعد از این ادعا که اصلاً اطلاع از معبودی غیر از خودش در عالم ندارد، به هامان دستور می‌دهد که برجی بسازد، بلکه از بالای آن از «اله و معبود موسی» اطلاعی پیدا کند (طباطبایی، ۱۳۹۰، ج ۱۶، ص ۳۷). مفسران می‌گویند: او بر بالای برج رفت و تیری آغشته به خون به سوی آسمان پرتاب کرد و ادعا نمود؛ خدای موسی را کشته است (رازی، ۱۳۷۱، ج ۶، ص ۱۳۷).

۳-۱-۲. موضع‌گیری خیرخواهانه

رفتار خیرخواهانه، همواره با نیت صحیح و در جهت ارزش‌های انسانی یا الهی انجام نمی‌شود؛ تا آنجا که برخی آن را نوعی خودخواهی دانسته‌اند که در آن به جای مصرف خود فرد، مصرف دیگران صورت می‌گیرد. این خودخواهی، بیانی عام‌تر از خودخواهی شخصی است (نهضتی و دیگران، ۱۳۹۰، صص ۲۵-۴۶). دیوید کولارد نیز به انگیزه‌های گوناگون رفتار خیرخواهانه همچون: چاپلوسی، شهرت‌طلبی و مانند آن توجه می‌کند (نصیرخانی و دیگران، ۱۳۹۰، صص ۸۳-۱۰۸). بی‌تردید، رفتار خیرخواهانه جنبه‌های متفاوتی را در برمی‌گیرد، اما آنچه مورد بحث است، اکتساب مطلوبیت از این رهگذر، و رفتار خیرخواهانه با انگیزه فریب مردم و حفظ قدرت است. جای شگفتی است که فرعون به‌رغم استکبار و دژخیمی منحصر به فرد، باز از این حربه نیز، برای استمرار موقعیت برتر خویش و فریب قوم استفاده نمود. او خود را در مورد دو خطر از جانب موسی، نگران نشان داد و گفت: می‌ترسم او شما را از سرزمین‌تان بیرون سازد: «يُرِيدُ أَنْ يَمْحَرَ جَنَّمُ مَنْ أَرْضِكُمْ بِسِحْرِهِ فَمَاذَا تَأْمُرُونَ» (شعراء، ۳۵) و نیز نگرانم که دین شما را تغییر داده و در زمین فساد کند: «إِنِّي أَخَافُ أَنْ يُبَدِّلَ دِينَكُمْ أَوْ أَنْ يُظْهِرَ فِي الْأَرْضِ الْفَسَادَ» (غافر، ۲۶).

آنچه در این بخش دستاویز فرعون واقع شد، بی‌اعتماد ساختن مردم نسبت به جامعه دینی موسی عليه السلام، با هدف القای ناکارآمدی و رویگردانی مردم از دین است. سیاست حکومت‌های مستبد در طول تاریخ بر همین اصل متکی است. هر زمان خویش را در موضع خطر احساس می‌نمایند، منطبق استبدادی خویش را کنار نهاده و با افکار مردم

همراه می‌شوند. فرعون به منظور متحد نمودن مردم علیه موسی علیه السلام گزاره خیرخواهی را برگزید و خطاب به مردم گفت: «او می‌خواهد شما را از سرزمین تان با سحرش بیرون کند!» شما چه می‌اندیشید و چه دستور می‌دهید؟!»؛ (فَمَاذَا تَأْمُرُونَ).

فرعونی که قبلاً تمام مصر را ملک خود می‌دانست، و می‌گفت: «أَلَيْسَ لِي مُلْكُ مِصْرَ»، آیا حکومت و مالکیت این سرزمین مصر از آن من نیست؟ اکنون که پایه‌های تخت خود را لرزان می‌بیند، مالکیت مطلقه این سرزمین را به کلی فراموش کرده و آن را ملک مردم می‌شمرد و می‌گوید: سرزمین شما به خطر افتاده، چاره‌ای بیندیشید! فرمانروایی که به سخن کسی توجه نمی‌نمود و همیشه فرمان‌دهنده مطلق العنان بود و آمر بلامنزاع، از سر درماندگی به اطرافیان می‌گوید: شما چه امر می‌کنید؟!؛ مشورتی بسیار عاجزانه و از موضع ضعف! (مکارم شیرازی و همکاران، ۱۳۷۱، ج ۱۵، صص ۲۱۷-۲۱۸). آنچه در متقاعد ساختن دیگران ضرورت دارد، ارائه دلیل و بیان شیوا برای فهم کلام است. یکی از اندیشمندان، سازماندهی کلام را شامل چهار مرحله اصلی: طرح مسئله، توضیح منظور، شرح و تفصیل و مثال زدن عنوان کرده و معتقد است؛ شیوه‌ی طرح مسئله، همان هنر جلب توجه و رساندن سخن به گوش دیگران است (وینیه، ۲۰۱۵، صص ۷-۱۰).

طرح مسئله فرعون، برای توجیه تصمیم به قتل موسی علیه السلام، با توسل به دو دلیل بود: یکی جنبه ارزشی و معنوی دارد: «إِنِّي أَخَافُ أَنْ يُبَدِّلَ دِينَكُمْ» و دیگری جنبه دنیوی و مادی: «أَوْ أَنْ يُظْهِرَ فِي الْأَرْضِ الْفَسَادَ». به عبارتی، او این‌طور القا کرد که اگر سکوت کنم، آئین موسی به سرعت در اعماق قلوب مردم مصر نفوذ می‌کند و آئین مقدس بت‌پرستی که حافظ قومیت و منافع شماست، جای خود را به یک آئین توحیدی بر ضد شما می‌دهد! و اگر امروز سکوت کنم و بعد از مدتی اقدام به مبارزه با موسی نمایم، هواخواهان بسیاری پیدا می‌کند و درگیری شدیدی به وجود می‌آید که موجب خونریزی و فساد و ناآرامی در سطح کشور خواهد بود؛ بنابراین مصلحت این است که هر چه زودتر او را به قتل برسانم (مکارم شیرازی، ۱۳۷۱، ج ۲۰، ص ۸۰).

نفوذ به ذهن قوم، با کار بست مؤلفه‌های بنیادین مانند: سرزمین و دین نیاکان، ترس از نابودی آنها را کانون توجه نمود. ترس از دست دادن، غالباً قوی‌تر از اشتیاق به

دست آوردن است. برای همین است که انسان‌ها معمولاً از تغییر می‌ترسند (کانکه، ۲۰۱۵م، ص ۲۱). با دقت نظر در مهندسی عملیات روانی فرعون، چنین استنباط می‌شود که او سعی کرد با فروپاشی ساختارها، قانون‌مندی و روابط جدید میان ذهن‌ها را رقم زند تا همان را ملاک سنجش خود قرار دهند. قالب ارائه‌شده، عامل آگاهی دروغین و شکل‌گیری هدفی منطبق بر اهداف طراحی شده‌ی اوست. شیوه ابراز نمادین خیرخواهی، این امکان را برای فرعون فراهم می‌نمود که جامعه مخاطب او پذیرای تصمیم و عملش باشند.

۳-۱-۳. همراه‌نمایی مخاطبان

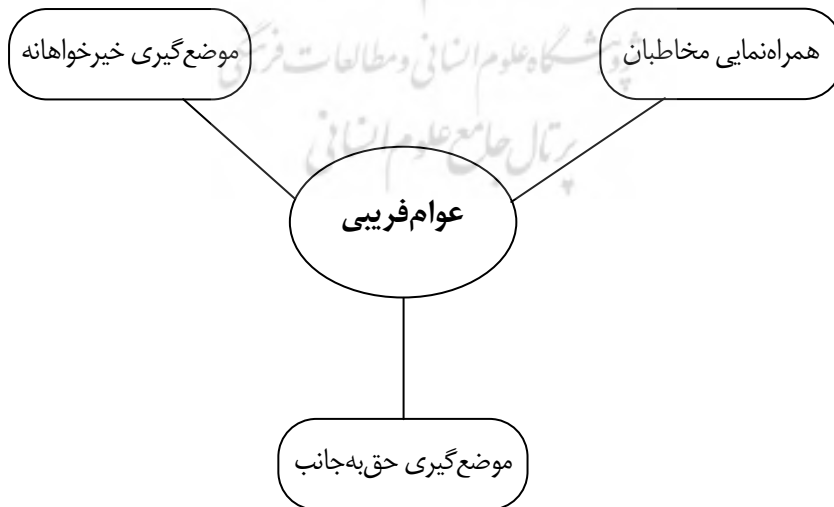
از دیدگاه روان‌شناسان، «همراه‌نمایی مخاطبان»، اصلی است که تأثیر شگرفی در متقاعدسازی مخاطب دارد. چالدینی، آن را اصل یگانگی^۱ نامیده و هوگان با اصل برقرای رابطه دوستانه، به توصیف آن می‌پردازد؛ برای پذیرفته‌شدن از سوی مخاطب، گاه صرف قرار گرفتن در موقعیت مکانی مشترک، نوعی احساس تفاهم را میان افراد به وجود می‌آورد (هوگان، ۲۰۰۴م، صص ۲۲-۲۳، چالدینی، ۲۰۰۴م، ص ۴). در این موقعیت، فرد با تحلیل اطلاعات دریافتی، ترغیب به همکاری می‌شود. فرعون پس از یادآوری قدرت خود و نشان‌دادن موقعیت ضعف و عدم انسجام بنی‌اسرائیل، با ترفند همراه‌نمایی به متقاعدساختن قوم خویش می‌پردازد و می‌گوید: «وَإِنَّا لَجَمِيعٌ حَاذِرُونَ* وَ إِنَّهُمْ لَنَا لِعَايُطُونَ» (شعراء، ۵۵ و ۵۶)؛ «ما چقدر حوصله کنیم؟ و تا چه اندازه با این بردگان سرکش مدارا نمائیم؟! «اینها ما را به خشم و غضب آورده‌اند».

فردا مزارع مصر را چه کسی آب‌یاری می‌کند؟ خانه‌های ما را چه کسی مرمت می‌کند؟ بارهای سنگین را در این کشور پهناور چه کسی از زمین برمی‌دارد؟ چه کسی خدمتکار ما خواهد بود؟ ما از توطئه این گروه - چه در اینجا باشند و چه بروند - بیمناکیم، و برای مقابله با آنها آمادگی کامل و هوشیاری لازم داریم (مکارم شیرازی، ۱۳۷۱، ج ۱۵، ص ۲۳۷). این حرکت سیال و زیرکانه، با ایجاد شکاف اطلاعاتی در ذهن مخاطب

1. unity

صورت می‌پذیرد. در حقیقت با طرح پرسش‌هایی، ذهن را تا زمان دریافت کامل اطلاعات درگیر می‌سازد، به این صورت طرز فکر، باور و افکار معمول فرد را به چالش کشیده و توجه او را درگیر می‌کند (فروتز، ۱۳۹۷، ص ۹). فرعون، جهت پیشبرد اهداف خود، دغدغه‌های قدرت‌طلبانه‌ی خویش را به قومش تسری داده و چنین وانمود می‌کند که موسی برای همه‌ی آنان خطر آفرین و چالش‌ساز است.

یکی از روش‌های همراه کردن دیگران، استفاده از «جواب مثبت فرضی» است. در این روش، فرض بر این است که مخاطب موافق است؛ یعنی او را در برابر عمل انجام‌شده قرار می‌دهند. در حقیقت، شناخت الگوهای روانی و رفتاری انسان‌ها، نقش مهمی در متقاعدسازی دارد (هوگان، ۲۰۰۴، صص ۲۲-۲۳). این، همان پارامتر اثرگذار می‌باشد که به تغییر دادن ذهن افراد، منتهی می‌شود. این ابزار از سوی فرد سلطه‌جو در راستای برنامه‌های بدون استکباری خویش به کار گرفته می‌شود تا دیگران تصمیم و حرف مدنظر او را البته با رغبت انجام دهند (زارعان، ۱۳۹۸، صص ۱۱-۱۲). بدیهی است که تعامل و گفت‌وگوی فرعون، تنها بیان خواسته‌ها و نظرات نبود؛ بلکه سعی می‌نمود آنها را به نحو مؤثری به قلب و ذهن شنونده القا نماید. مهم‌ترین گام او، ارائه اهداف مشترک به مخاطب بود تا فرد با اطمینان خاطر و بدون هیچ واکنش منفی، همسو با اهداف طراحی شده حرکت نماید.



۳-۲. القای ترس

هراس افکنی در میان مردم، خود از شیوه‌های مستکبران برای سوءاستفاده و تسلط بر قلوب و اذهان آنان است. در تمام اعصار، مستکبرانی؛ مانند فرعون به‌رغم کاربست این روش شیطانی، مدعی این معنا هستند که آرمانی‌ترین سبک زیست را ارائه می‌دهند: «... بِطَرِيقَتِكُمُ الْمُتَلٰى» (طه، ۶۳)؛ حال آنکه هدف آنان، دورنمودن انسان از حقایق و در ابهام‌ماندن ذهن‌ها می‌باشد.

۳-۲-۱. کاربست اطلاعات غلط

تحقیقات چهارده ساله «ویلیام دورل»، متخصص مغز و اعصاب، اثبات کرد که در مغز انسان دستگاهی مانند رایانه وجود دارد که توانایی دور و فراموش کردن اطلاعات غیرمنطقی و مستقیم را از مغز را دارد، ولی اگر هرگونه اطلاعاتی به بخش خاصی از مغز برسد، مغز آن را بدون دلیل می‌پذیرد و از آن تبعیت می‌کند. با این روش می‌توان، بدون اینکه شخص در موقع شنیدن متوجه پیام درونی شود، به‌سادگی اطلاعات خاصی را وارد سیستم اطلاعاتی مغز کرد، این قانون «درک فراآگاهی» می‌باشد. پیام‌هایی که گوش نمی‌شنود، ولی مغز آن‌ها را دریافت می‌کند (عبداللهی خوروش، ۱۳۵۳، ص ۶۵).

صاحبان قدرت، ایجاد ترس را بهترین راه تسلط، می‌دانند. با واردشدن اطلاعات غلط، ذهن در تجزیه و تحلیل دچار مشکل شده و در نهایت، با تحلیل رفتن انرژی مغزی، هدایت ذهن افراد در مسیر خواسته‌های قدرت‌مندان سهل تر خواهد بود. همان‌طور که در کودکی برای کنترل کودک، حس ترس را القا نموده و او را از چیزهایی می‌ترسانند که هیچ‌کدام مصداق واقعی ندارد؛ ابزار قدرت‌مندان نیز برای کنترل ملت‌ها، کاربست دروغ‌هایی؛ همچون بمب اتم و هارپ و سلاح نوترونی و... می‌باشد (سلیمی، ۱۳۹۶، صص ۳-۴).

فرعون به حضرت موسی (عَلَيْهِ السَّلَامُ)، تهمت ساحر بودن زد و به‌دنبال تهمت خود اضافه کرد که او می‌خواهد به کمک سحر، شما را از سرزمین تان بیرون کند. به این ترتیب، فرعون قصد داشت با این تهمت‌ها، مردم را علیه او تحریک کند تا با وی در مقابله با موسی همدست شوند: «يُرِيْدُ اَنْ يُخْرِجَكُم مِّنْ اَرْضِكُمْ بِسِحْرِهِ فَمَا ذَا تَأْمُرُوْنَ» (اعراف، ۱۱۰)

(طباطبایی، ۱۳۹۰، ج ۱۵، ص ۲۷۳). فرعون در جریان فرایند زورگویانه خود با دادن اطلاعات غلط، به ایجاد یک بحران دست می‌زند تا با القای ترس و سردرگمی در باورها و رفتارهای قومش، تغییرات بنیادین پدید آورد.

او با توسل به تکنیک ترس، به دگرگونی احساسات و ادراکات دامن زده، می‌کوشد دولت استکباری خویش را بهشت موعود برای قبطیان نشان دهد و آنها را از روزگار تسلط موسی و دین موسوی بر ملت بهراساند (طه، ۶۳). این حربه موجب شد تا جز شماری اندک از قوم یهود به موسی عَلَيْهِ السَّلَام ایمان نیاورند: «فَمَا ءَامَنَ لِمُوسَىٰ إِلَّا ذُرِّيَّةٌ مِّن قَوْمِهِ عَلَىٰ خَوْفٍ مِّن فِرْعَوْنَ وَ مَا لِئِهِمْ أَن يُقْتَلَهُمْ...» (یونس، ۸۳) و از قوم قبطی هم تنها مومن آل فرعون است که ایمان می‌آورد.

۲-۲-۳. تهدید

القای ترس، در تکنیک‌های فرعون، با دو راهبرد ارائه اطلاعات غلط و تهدید شناسایی شد که در مقام مقایسه این دو می‌توان گفت، راهبرد اول برای خودی‌ها و فضای داخلی کاربرد بیشتری دارد. در این فضا، همراهی و هم‌گروهی فرد با مخاطبان خود، قربانی ترساندن نمی‌شود؛ بلکه ترس، به‌طور غیرمستقیم از حوادث و پدیده‌هایی ساختگی القاء می‌شود. اما فضای تهدید کاملاً متفاوت بوده و در مقابل دشمن یا مخالف به کار گرفته می‌شود. در این راهبرد، تأکیدی بر همراهی فرد مقابل وجود ندارد؛ یا اینکه دیگر امیدی به آن نیست. بنابراین، تهدید و بیان خشونت‌آمیز به‌عنوان آخرین حربه برای بازگرداندن یا تغییر رفتار مخاطب صریحاً استفاده می‌شود.

تهدیدات به لحاظ جنس، به دو دسته‌ی؛ عینی و ذهنی تقسیم می‌شوند. تهدید عینی، با استفاده از ابزار و منابع قابل مشاهده اعمال می‌شود؛ همچون کاربرد توان نظامی و فشار اقتصادی علیه یک نظام سیاسی که حجم، تعداد، توان تخریبی، وسعت و دامنه آن قابل برآورد و محاسبه است. اما در تهدید ذهنی، تحلیل‌گران به آثار و نتایج ذهنی تهدیدات توجه دارند. این بعد از تهدید، گاهی مترادف عملیات روانی نیز مورد توجه قرار می‌گیرد (افتخاری، ۱۳۸۵).

تهدید فرعون بر مبنای روش اعمال و پیامد، هر دو وجه را در بر می‌گیرد. او قصد داشت اراده‌ی خود را تحمیل و منافع خود را تأمین کند؛ بنابراین با عملیات روانی شروع کرده، اقدام به مدیریت ادراک و ترساندن بنی‌اسرائیل نموده و سپس به عملی کردن تهدید خود پرداخت: «قَالَ الْمَلَأُ مِنْ قَوْمِ فِرْعَوْنَ أَتَنْدَرُ مُوسَىٰ وَ قَوْمَهُ لِيُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ وَ يُدْرِكَ ءَالِهَتَكَ قَالَ سَنُقَاتِلُ أبنَاءَهُمْ وَ نَسْتَحْيِ نِسَاءَهُمْ وَ إِنَّا قَوْمُهُمْ فَهَرُونَ» (اعراف، ۱۲۷).

این آیه، حکایت گفتاری است که قوم فرعون با او داشته و می‌خواستند او را به قتل موسی و قوم او تحریک کنند، لذا فرعون در رد پیشنهاد آنان گفت: کشتن موسی و بنی‌اسرائیل برای ما مهم نیست، برای اینکه فعلاً قدرت در دست ماست و در هر حال بر ایشان تسلط داریم؛ پس همان شکنجه‌های قبلی را در حق ایشان اجرا نموده، فرزندان‌شان را کشته و زنان‌شان را زنده نگه داریم.

در گام بعد، با دیدن ایمان و تسلیم ساحران، شدت تهدید نیز بیشتر شده و احساس خطر جدی فرعون، در ادبیات او آشکار شد. فرعون با مانع بزرگی در برابر مشروعیت و جاهت ساختار حکومتی خویش مواجه بود و ناچار، از پوشش فریب و اغوای پنهانی خارج شد: «قَالَ آمَنْتُمْ لَهُ قَبْلَ أَنْ أَدْنَ لَكُمْ إِنَّهُ لَكَبِيرُكُمُ الَّذِي عَلَّمَكُمُ السِّحْرَ فَلَأَقْطَعَنَّ أَيْدِيَكُمْ وَأَرْجُلَكُمْ مِنْ خِلَافٍ وَ لَأُصَلِّبَنَّكُمْ فِي جُدُوعِ النَّحْلِ وَ لَتَعْلَمَنَّ أَيْتَانَا أَشَدُّ عَذَابًا وَ أَثَقَلَىٰ» (طه، ۷۱)؛ فرعون عصبانی شده و شروع به تهدید کرد و گفت: شما قبل از این عمل پیروان و شاگرد موسی و هارون بوده‌اید و موسی سردسته و استاد شماست. من دست‌ها و پا‌های شما را به‌طور مخالف قطع می‌کنم و شما را از تنه درختان خرما آویزان می‌کنم و خواهید دانست مجازات کدام‌یک از ما دردناک‌تر و پایدارتر است.

تهدید به شکنجه، از علل تأثیرگذار در ایجاد رعب و وحشت بین مخالفان سیاسی است. حکومت‌های مستبد با قصد جلب اذهان و نمایش اقتدار برای حکومت نامشروع خود، از این ابزار استفاده می‌نمایند. در تحلیل رفتار خشونت‌آمیز فرعون، آنچه ملموس است پرخاشگری افراطی و مُضر است. این خصیصه، به درجات مختلف در همه افراد انسانی وجود دارد؛ تا آنجا که برخی روان‌شناسان، پرخاشگری را از ویژگی‌های فطری و غریزی انسان دانسته و معتقدند: انسان حیوانی پرخاشگر و ستیزه‌جو است (شکاری، ۱۳۷۳،

ص ۱۱۷). بر اساس نظریه فروید، قدرت تجاوز و پرخاشگری در درون انسان نهفته است و اگر این نیرو به طرز صحیح و قابل قبول اجتماع، مورد استفاده قرار نگیرد، به صورت پرخاشگری افراطی و مضر ظاهر می شود (اکبری، ۱۳۸۱، ص ۱۹۱). برخی افراد نیز، پرخاشگری و زور گویی را تقبیح نمی کنند، بلکه آن را نشانه شهامت و قدرت در فرد می دانند. این افراد، اعمال پرخاشگرانه خود و دیگران را مثبت، موجه و حتی ضروری می دانند (عاشوری، ۱۳۸۷، صص ۳۸۹-۳۹۳).

۳-۳. الفای برتری

صفت «کبر» در انسان، در شکل تکبر و استکبار خودنمایی می کند. تکبر، حالتی در انسان است که بر اثر خودپسندی، خویش را برتر از دیگران ببیند؛ در حالی که استحقاق آن را ندارد (راغب اصفهانی، ۱۴۱۲ق، ص ۶۹۷). استکبار هنگامی است که همان حالت درونی را به شکل رفتاری از خود بروز دهد. «درحقیقت، پیدایش حالت کبر از سه مؤلفه است: مرتبه خود را دیدن و مرتبه دیگری را فهمیدن، پس مرتبه خود را از او افزون تر پنداشتن» (دستغیب شیرازی، ۱۳۶۸، ص ۴۸۴). منشأ این رفتار از حقارت وجود است^۱ (کلینی، ۱۴۰۷ق، ج ۲، ص ۳۱۲). لذا فرد به خود اجازه تحقیر دیگران و کتمان حق را می دهد^۲ (کلینی، ۱۴۰۷ق، ج ۲، ص ۳۱۰).

برتری جویی انسان را به تمرد و سرکشی می کشاند و او را به استکبار و مقابله با سخن حق وامی دارد (قادی ارایی، ۱۳۹۶، ص ۳۳). این حالت نفسانی، عامل مهم رفتارهای نابهنجار فرد در جامعه است و از ابزارهای مهم جهل به شمار می آید^۳ (حرانی، ۱۲۹۷ق، ص ۳۹۶).

خودبزرگ بینی، سبب شد فرعون خود را در مقام الوهیت ببیند؛ پس ادعای: «أنا رَبُّكُمْ الْأَعْلَى» کرد. این جهان بینی در چارچوب نظام مبتنی بر قدرت و سرمایه تجزیه و تحلیل می شود که با خلق ارزش های جدید و برانگیختن احساسات، افراد جامعه

۱. قال الصادق عليه السلام: ما من أحد يتبته إلا من ذلّة يجدها في نفسه.

۲. قال الصادق عليه السلام: الكبر أنتغمص الناس وتُسفة الحق.

۳. قال الامام الكاظم عليه السلام: ... وَ جَعَلَ التَّكْبَرُ مِنْ آلَةِ الْجَهْلِ.

را ترغیب به پذیرش موضوع مورد نظر و عمل بی‌چون و چرامی نماید:

«و نَادَى فِرْعَوْنُ فِي قَوْمِهِ قَالَ يَا قَوْمِ أَلَيْسَ لِي مُلْكُ مِصْرَ وَ هَذِهِ الْأَنْهَارُ تَجْرِي مِن تَحْتِي أَفَلَا تُبْصِرُونَ أَمْ أَنَا خَيْرٌ مِّنْ هَٰذَا الَّذِي هُوَ مَهِينٌ وَلَا يَكَادُ يُبِينُ» (زخرف، ۵۱-۵۲)؛

«فرعون در میان قوم خود ندا داد و گفت: «ای قوم من! آیا حکومت مصر از آن من نیست، و این نهرها تحت فرمان من جریان ندارد؟ آیا نمی‌بینید؟ مگر نه این است که من از این مردی که از خانواده و طبقه پستی است و هرگز نمی‌تواند فصیح سخن بگوید، برترم؟»

فکر و ذهن انسان با واژه‌هایی که می‌شنود و یا تصاویری که می‌بیند، دارای سازمانی از تخیلات و افکار می‌شود که با درآمیختن با پیش‌زمینه‌های ذهنی، مخلوقاتی را به وجود می‌آورد که می‌تواند برای فرد غریبه و ناآشنا باشد؛ چراکه دستگاه شنوایی و بینایی انسان با دریچه‌هایی خارج از کنترل و سیاست‌گذاری‌های انسان فعالیت می‌کند. در فرایند القای یک تفکر، کلمات یا الفاظ که به‌طور مکرر (چند بار در یک زمان) استفاده می‌شوند، به فرد اجازه فکر مستقل را نمی‌دهد و تلقین و اطاعت را تسهیل می‌کنند. از دیدگاه نظریه‌ی پردازش اطلاعات، استفاده مکرر از کلمات القایی، مسیر درون‌داده‌ای اطلاعات را آن‌چنان اشغال می‌نماید که فرصتی برای پردازش و برون‌داد باقی نمی‌گذارد» (کاوایی، ۱۳۸۱، صص ۲۹-۳۱). حاصل فرایند القایی، تبدیل ذهن مخاطب به ذهن فرمانبردار است. محور القای فرعون ادعای بزرگ: «انا ربکم الاعلی» و استدلال توانایی او: «هذه الانهار تجري من تحتي» بود؛ در دورانی که این نعمت‌ها حائز اهمیت فوق‌العاده‌ای بودند. در واقع، فرعون با استفاده از مانور توانایی‌های خود و القای برتری، مردم را از اندیشه در سخن حق موسی بازداشت و تصور درست‌بودن ادعای او را از اذهان ایشان دور ساخت.

۳-۴. تحقیر مخاطبان عام و سلب حریت فکری

اگر بتوان در کسی را برانگیخت که احساس کند از دیگران پست‌تر است، می‌توان بر او تسلط روانی پیدا کرد. فرعون از جمله مستکبرانی است که از این شیوه برای

حاکم شدن بر اراده‌ی مردم استفاده کرد؛ او در ادامه‌ی القائات خود، به تحقیر و القای شبهه روی آورد. روزنه نفوذ در افکار قوم، در این مرحله سرزنش و استخفاف آنان بود تا با سلب هویت، تسلیم محض او گردند (قرائتی، ۱۳۸۳، ج ۸، ص ۳۱۰)؛ «فَلَوْ لَا أَلْقَى عَلَيْهِ أُسُورَةٌ مِّنْ ذَهَبٍ أَوْ جَاءَ مَعَهُ الْمَلَأِكَةُ مُفْتَرِينَ» (زخرف، ۵۳)؛ «فَاسْتَحَفَّ قَوْمَهُ فَأَطَاعُوهُ إِنَّهُمْ كَانُوا قَوْمًا فَاسِقِينَ» (زخرف، ۵۴)؛ ... پس قوم خود را سبک مغز یافت [و آن‌ها را فریفت] و اطاعتش کردند؛ چرا که آن‌ها مردمی منحرف بودند.

در حکومت‌های باطل که از منطق و استدلال به دورند، اساس حاکمیت بر تحقیر مردم است. در نظام ارزشی آنها مبنا تکیه بر مادیات است: «فَلَوْ لَا أَلْقَى عَلَيْهِ اسُورَهُ مِنْ ذَهَبٍ»؛ در چنین نظام فاسدی برای دستیابی به اهداف، لزوماً باید مردم را در سطح پایینی از فکر و اندیشه نگه داشت. القای شبهه به‌نوعی مشتبه‌ساختن عمدی حقایق است: «أَوْ جَاءَ مَعَهُ الْمَلَأِكَةُ». از اثرات آن می‌توان ضعف معرفت و شناخت مردم نسبت به حقایق دین را بیان کرد (ابن ابی‌الحدید، ۱۳۷۱، ج ۳، ص ۲۴۰).

روان‌شناسان به افرادی که با تحقیر دیگران، اهداف خود را پیش می‌برند، خودشیفته می‌گویند. فرد خودشیفته، به دلیل عدم تعادل در ویژگی شخصیتی، مشکلات فراوانی برای دیگران ایجاد می‌کند. این اختلال شخصیتی، از حقارت منشاء می‌گیرد که اکثر مستبدان در طول تاریخ گرفتار آن بودند و توسل به زور برای پوشش ضعف شخصیتی‌شان بوده است. بک و همکاران، نظریه پردازان شناختی - رفتاری، معتقدند: «این دسته از افراد خودشیفته، عقاید ناسازگارانه‌ای در مورد خود دارند. از جمله اینکه خود را برتر از دیگران می‌بینند و این مشخصه، سبب عدم درک آنها از احساسات دیگران خواهد شد. حالات روانی و رفتاری رهبران خودشیفته (نارسیس) به گونه‌ای است که به دیگران اجازه مشارکت و همراهی در تصمیمات را نمی‌دهند و با مؤلفه‌های غیراخلاقی بی‌وجدانی، فریب کاری، غرور، تحقیر و استثمار توجهات افراد را به خود معطوف نموده و به مدیریت اذهان می‌پردازند (شعبی، ۱۳۹۲، صص ۴ و ۲۴).

با القای تردید و سلب هویت، آنچه پدیدار می‌شود، تسلیم محض در برابر نظام باطل است: «فَاسْتَحَفَّ قَوْمَهُ فَأَطَاعُوهُ». در چنین جامعه‌ای، باور مردم از مدار حقیقت خارج و

خفت پذیر می شود. این نگرش، بنیان تفکر را به مخاطره می اندازد و دگرگونی اساسی در هویت انسان پدید می آورد.

۳-۵. تخریب شخصیت رقیب

به کارگیری اقدامات روانی، می تواند بنیان اعتقادات جامعه را دست خوش تغییر نماید و به عنوان گزاره اثربخش، ساختار فکری جامعه را متزلزل سازد. ترس از دست دادن قدرت، یکی از علل رفتاری تخریب شخصیت است. پژوهش جی (۲۰۱۹) و ایلیا و واسیل (۲۰۱۶) نشان داده است، افراد قدرت طلب برای حفظ منافع خود به حذف رقیب اقدام می نمایند. پیامدهای این امر شامل: ایجاد حاشیه امن موقت، کسب مشروعیت ظاهری، رسیدن به اهداف در کوتاه مدت، کسب منافع مالی، رسیدن به پست های بالاتر و مانند آن است. افرادی که تخریب و ترور شخصیت می کنند، سعی دارند خود را از خطرهای احتمالی که برای پُست و مقام آنها به وجود می آید، حفظ کرده و در حاشیه امنی قرار دهند (اکبریانی و دیگران، ۱۳۹۸، صص ۱۸-۲۱).

فرعون در مسیر اقناع و جذب مردم، از حربه تخریب شخصیت بهره جست. به همین منظور، با اتکا به استهزا و تمسخر گام به گام افکار عمومی را در اختیار می گیرد. استهزاء را مسخره کردن افراد به قصد تحقیر و توهین به ایشان دانسته اند (نراقی، ۱۳۷۸، ص ۵۰۲) در طول تاریخ، از جمله بیشترین کاربردهای تمسخر، تخریب شخصیت افراد در جهت مبارزه با افکار و عقاید آنان بوده است. قرآن گزارش می کند که بیش تر پیامبران با مشکلاتی از این دست مواجه بوده اند. کافران از آن جایی که نمی توانستند علیه عقاید برهانی و دلایل قاطع وحیانی و عقلانی پیامبران بایستند و آن را مغلوب نمایند، به تخریب شخصیت آنان رو می آورند تا اجازه رشد و تاثیرگذاری افکار و عقاید آنان را در میان مردم و جامعه ندهند (منصوری، ۱۳۸۸، ص ۶).

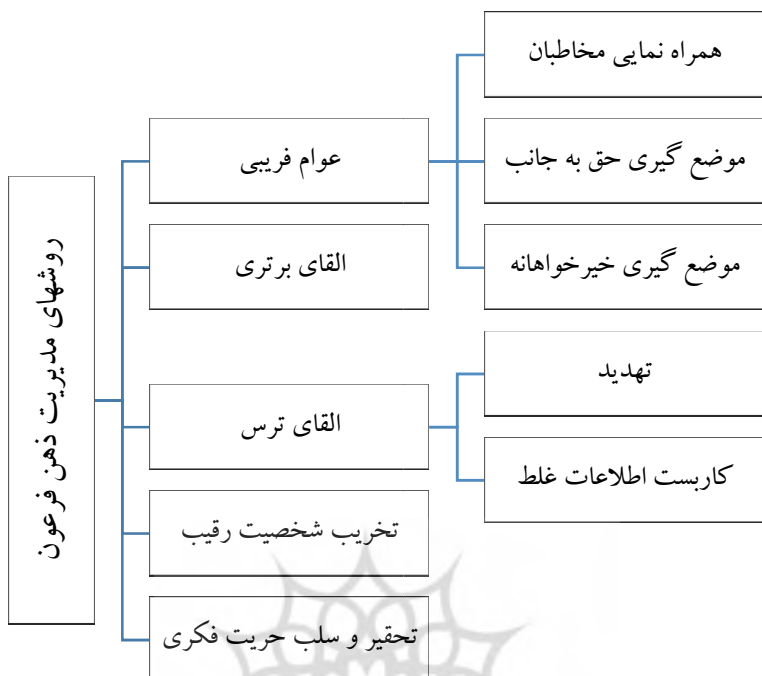
اساساً، محور نگرش انسان سلطه جو، تلقی انسان ها به مثابه «اشیاء» می باشد تا آنان را استثمار و کنترل نموده و در جهت نیل به اهداف شخصی خود مورد استفاده قرار دهد. اریک فروم معتقد است: بدون آنکه در کیفیت و ذرات اشیاء تغییری ایجاد شود،

می‌توان بر آنها تسلط یافت و آنها را به قطعات کوچک‌تر تقسیم نمود و در مورد انسان‌ها، این تسلط مستلزم نابودی آنهاست. به تعبیری دیگر: بر بشر نمی‌توان تسلط یافت مگر اینکه به او آسیب برسانیم (شوستروم، ۱۳۶۶، ص ۳۷). با آگاهی از این واقعیت، فرعون با اتهام‌های گوناگون به تخریب شخصیت موسی علیه السلام می‌پردازد. او تلاش کرد آموزه‌های دینی را در سطح سخنانی برای تحریک احساسات و عواطف تنزل بخشد و چنین القا کند که این آموزه‌ها از گستره عقل و خرد خارج است (ریاحی، ۱۳۹۰، ص ۳۳):

«قَالَ فِرْعَوْنُ وَ مَا رَبُّ الْعَالَمِينَ (شعراء، ۲۳) قَالَ رَبُّ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَ مَا بَيْنَهُمَا إِنْ كُنْتُمْ مُوقِنِينَ (شعراء، ۲۴) قَالَ لِمَنْ حَوْلَهُ أَلَا تَسْتَمِعُونَ (شعراء، ۲۵) قَالَ رَبُّكُمْ وَ رَبُّ آبَائِكُمُ الْأُولِينَ (شعراء، ۲۶) قَالَ إِنَّ رَسُولَكُمْ الَّذِي أُرْسِلَ إِلَيْكُمْ لَمَجْنُونٌ (شعراء، ۲۷)».

این گفتگو با سوال فرعون آغاز می‌شود: «و ما رب العالمین»؛ آن خدایی که مرا به پرستش او دعوت می‌کنی، از چه جنسی است؟ در اینجا موسی، جواب سؤال فرعون را نمی‌دهد؛ زیرا خداوند جنس ندارد. بلکه به بیان صفات ربوبی خداوند و دلایل وجود او می‌پردازد (طبرسی، ۱۳۷۱، ج ۷، ص ۱۴). این پاسخ، خط بطلانی بود که بر عقاید مصریان قدیم کشیده شد. به اعتقاد آنان، آسمان دارای معبودی به نام نوت (nout) بود که به منزله زنی تنومند بود که بدنش به‌طور منحنی، مانند گنبدی روی زمین قرار داشته است. زمین از معبود دیگری به نام گب (gheb) که همسر نوت است، برخوردار است و خدایی به نام چو (chou) بوده که تجسم فضای بین آسمان و زمین بوده است (عبدالفتاح طباره، ۱۳۳۴، ص ۳۵۲). با چنین فضای فکری، فرعون با تکیه بر باور قوم خویش با گفته‌ای تمسخرآمیز درحالی که خطابش متوجه اطرافیان بود، گفت: «قَالَ لِمَنْ حَوْلَهُ أَلَا تَسْتَمِعُونَ»؛ زیرا من از ماهیت خدا از او سؤال می‌کنم و او جواب دیگری به من می‌دهد. (طبرسی، ۱۳۷۱، ج ۷، ص ۲۹۳)؛ سپس برای پوشاندن چهره حقیقت به اطرافیان گفت: پیامبری که به سوی شما فرستاده شده، مجنون است.

این گام از مدیریت ذهن در جهت استفاده سوء از ذهن مخاطب است. انسان سلطه‌جو با تخریب شخصیت افراد، ذهنیتی جدید ایجاد می‌نماید تا از این مسیر به مخاطب خود حس بدبینی القاء و درون‌مایه معرفتی و حیات‌بخش وحی را تهی جلوه دهد.



نتیجه گیری

۱. حالات ذهن از قبیل باورها، امیال و نیات غالباً هدایت کننده رفتارند و مدیریت ذهن، فرایندی است که به واسطه تعامل اطلاعات و استدلال منطقی ایجاد می شود. مدیریت ذهن به این معناست که ذهن ما در اختیار ما یا نیروی اثرگذار دیگری باشد.
۲. آلات روانی و رفتاری رهبران خودشیفته (نارسیس) به گونه ای است که به دیگران اجازه مشارکت و همراهی در تصمیمات را نمی دهند و با مؤلفه های غیراخلاقی بی وجدانی، فریب کاری، غرور، تحقیر و استثمار توجهات افراد را به خود معطوف نموده و به مدیریت اذهان می پردازند.
۳. انسان سلطه جو، سایر انسان ها را به مثابه "اشیاء" استثمار و کنترل کرده و برای نیل به اهداف شخصی خود مورد استفاده قرار می دهد.
۴. براساس آنچه گفته شد، حس مبهم ناشی از نگرانی در میان قوم فرعون و عدم تمرکز بر احساسات و عواطف، زمینه فریب و مدیریت اذهان آنها را فراهم نمود. آنها

در رویارویی با موقعیت جدید مضطرب بودند لذا فرعون با قدرت و تمرکز، قوای ذهن آنها را تحت سلطه خود گرفت. فقدان قدرت اراده، علتی برای این بود که در رفتار و کردار سنجیده خود دچار تردید شوند و در وضعیت ناخودآگاه و بدون اختیار خود قرار گیرند و درک و فهم منطقی خود را از دست بدهند. فرعون توانست تاثیر قدرت مندی بر چگونگی تفکر، رفتار، احساسات و عقاید قومش گذارد و با هماهنگ کردن ضمیر ناخودآگاه مردم با اهداف خویش، به اقدامات خویش بپردازد.



فهرست منابع

* قرآن کریم

۱. ابن ابی الحدید، عبدالحمید بن هبة الله. (۱۳۷۱). شرح نهج البلاغه (ج ۳). قم: کتابخانه آیت الله مرعشی نجفی رحمته الله علیه.
۲. اکبری، ابوالقاسم. (۱۳۸۱). مشکلات نوجوانان و جوانان (چاپ دوم). تهران: نشر ساوالان.
۳. افتخاری اصغر. (۱۳۸۵). کالبد شکافی تهدید. فصلنامه مطالعات دفاعی و امنیتی، ۱۴ (۴۷)، صص ۱۶۵-۱۶۹.
۴. افشاری، پیام. (۱۳۹۵). ذهن هوشیار روح بیدار. نشر الکترونیکی کتابراه، برگرفته از: <https://www.ketabrah.ir>
۵. اکبرپانی، سعید؛ نصر اصفهانی، علی و شائمی برزکی، علی. (۱۳۹۸). ارائه الگوی ترور شخصیت در سازمان. نشریه مدیریت دولتی (دانش مدیریت)، ۱۱ (۴)، صص ۶۶-۶۹.
۶. ایلیا و واسیل. (۲۰۱۶م). بررسی تفاوت رفتارهای مخرب و رفتارهای شهروندی سازمانی از دیدگاه فردی کارمند. فرهنگ مدیریت سازمانی، (۱)، صص ۱۵۷-۱۷۹.
۷. جی، اس. (۲۰۱۹م). ترور شخصیت به عنوان ابزاری در سیاست بین الملل (مطالعه موردی روابط ایالات متحده و فدراسیون روسیه). نظریه و روش بین الملل رازها و دیپلماسی، صص ۱-۱۸۳.
۸. چالدینی، رابرت بی. (۲۰۰۴م). روان شناسی نفوذ (مترجم: روح الله حمیدی، ۱۳۹۶). تهران: نشر رسا.
۹. حرانی، ابن شعبه. (۱۲۹۷ق). تحف العقول (مترجم: صادق حسن زاده، ۱۳۸۲). قم: نشر آل علی رحمته الله علیه.
۱۰. دستغیب شیرازی، سید عبدالحسین. (۱۳۶۸). قلب سلیم (چاپ دهم). تهران: دارالکتب الاسلامیه.
۱۱. رازی، ابوالفتوح. (۱۳۷۱). روض الجنان و روح الجنان فی تفسیر القرآن (چاپ اول). مشهد:

- آستان قدس رضوی، بنیاد پژوهش‌های اسلامی.
۱۲. راغب اصفهانی، حسین بن محمد. (۱۳۷۶). المفردات فی غریب القرآن (چاپ اول). بیروت: دارالعلم الدارالشامیه.
۱۳. رضازاده، حمیدرضا. (۱۳۹۱). راهنمای عملی مدیریت و کنترل ذهن (چاپ اول). تهران: نشر وانیا.
۱۴. روزبه، خسرو. (۱۳۴۰). واژه‌های سیاسی (چاپ اول). تهران: انتشارات پژوهش.
۱۵. ریاحی، محمدرضا. (۱۳۹۰). ایران و آمریکا، توسعه و تضاد در بستر جنگ نرم (چاپ اول). تهران: مرکز پژوهش‌های اسلامی صداوسیما جمهوری اسلامی.
۱۶. زارغان، شراره. (۱۳۹۸). از (نه) به (بله). تهران: پارسیان البرز.
۱۷. سلیمی، کرامت. (۱۳۹۶). ترس نتیجه عدم آگاهیست. برگرفته از: www.kajestan.ir
۱۸. سیف‌هاشمی، سودابه. (۱۳۹۷). اسرار کنترل ذهن. تهران: انتشارات نواندیش.
۱۹. شریعتی، فهیمه؛ حسینی شاهرودی، سیدمرتضی. (۱۳۹۲). ذهن و تأثیرات بی‌واسطه آن از نظر ملاصدرا. مجله حکمت صدرایی، ۲(۱)، صص ۷۱-۸۴.
۲۰. شعبی، فاطمه. (۱۳۹۲). شخصیت خود شیفته. نشر الکترونیکی <http://ketabesabz.com>
۲۱. شکاری، عباس. (۱۳۷۳). روان‌شناسی تربیتی (چاپ اول). کاشان: انتشارات دانشگاه کاشان.
۲۲. شوستروم، اورت. (۱۹۲۱م). روان‌شناسی انسان سلطه‌جو (مترجمان: قاسم قاضی و غلامعلی سرمد، ۱۳۶۶). تهران: نشر سپهر.
۲۳. صدرالدین شیرازی، محمد بن ابراهیم. (۱۳۶۳). مفاتیح الغیب (چاپ اول). تهران: مؤسسه تحقیقات فرهنگی.
۲۴. طباطبایی، سیدمحمدحسین. (۱۳۹۰). المیزان فی تفسیر القرآن الکریم (ج ۱۵). بیروت: مؤسسه الأعلمی للمطبوعات.
۲۵. طبرسی، فضل بن حسن. (۱۳۷۱). تفسیر مجمع البیان (ج ۱۵ و ۲۰). تهران: نشر فراهانی.
۲۶. عاشوری، احمد. (۱۳۸۷). اثربخشی گروه درمانی متمرکز بر ابراز وجود در کاهش

- پرخاشگری و بهبود پیشرفت تحصیلی دانش‌آموزان دبیرستانی. مجله روان‌پزشکی و روان‌شناسی بالینی ایران، ۱۴(۴)، صص ۳۸۹-۳۹۳.
۲۷. عبدالفتاح طباره، عفیف. (۱۳۳۴). همراه پیامبران در قرآن (مترجمان: حسین خاکساران و عباس جلالی، ۱۳۹۳). قم: موسسه بوستان کتاب.
۲۸. عبداللهی خوروش، حسین. (۱۳۵۳). تأثیر موسیقی بر روان و اعصاب. اصفهان: بنگاه مطبوعاتی مطهر.
۲۹. عمید، حسن. (۱۳۷۵). فرهنگ فارسی عمید (ج ۴). تهران: نشر آگاه.
۳۰. فروتن، حمیدرضا. (۱۳۹۷). راهنمای کامل متقاعدسازی. برگرفته از: <http://ketabesabz.com>
۳۱. قادری ارایی، معصومه السادات. (۱۳۹۶). کبر و راه‌های درمان آن از دیدگاه اسلام (چاپ اول). تهران: پر.
۳۲. قرائتی، محسن. (۱۳۸۳). تفسیر نور (ج ۸). تهران: مرکز فرهنگی درس‌هایی از قرآن.
۳۳. کانکه، الیزابت. (۲۰۱۵م). افزایش نفوذگذاری در یک روز. (مترجم: ستاره کریمیان، ۱۳۹۸). تهران: نشر آذر فر.
۳۴. کاویانی، حسین؛ پورناصح، مهرانگیز. (۱۳۸۱). نقش کلمه در شکل‌گیری ذهن فرمانبردار. فصلنامه تازه‌های علوم شناختی، ۴(۳)، صص ۲۷-۳۴.
۳۵. کرمی، رامین. (۱۳۹۵). شناخت ذهن و کنترل آن. برگرفته از: <https://www.ketabrah.ir>
۳۶. کلاین برگ، اتو. (۱۸۹۹م). روان‌شناسی اجتماعی (مترجم: علی محمد کاردان، ۱۳۷۶، ج ۲). تهران: نشر اندیشه.
۳۷. کلینی، محمد بن یعقوب. (۱۴۰۷ق). کافی (ج ۲). تهران: دارالکتاب الاسلامیه.
۳۸. مصطفوی، حسن. (۱۲۶۸). التحقیق فی کلمات القرآن (ج ۱). تهران: وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی.
۳۹. مکارم شیرازی، ناصر و همکاران. (۱۳۷۱). تفسیر نمونه (ج ۱۵ و ۲۰). تهران: دارالکتب الاسلامیه.
۴۰. منصوری، خلیل. (۱۳۸۸). ابعاد جنگ نرم از منظر قرآن. برگرفته از: ۱۹۵۴۴،

<http://kayhan.ir>

۴۱. نراقی، ملا احمد. (۱۳۷۸). معراج السعاده (چاپ ششم). تهران: پیام آزادی.
۴۲. نصیرخانی، پرویز؛ پژویان، جمشید؛ محمدی، تیمور و شاکری، عباس. (۱۳۹۰). تحلیل رفتار خانوارها در مقوله ارث. فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی، ۱۱(۴)، صص ۸۳-۱۰۸.
۴۳. نهضتی، سیدبهروز؛ پژویان، جمشید؛ محمدی، تیمور و شاکری، عباس. (۱۳۹۰). تحلیل رفتار خیرخواهانه در ایران. دوفصلنامه مطالعات و سیاست‌های اقتصادی، ۲۱(۲)، صص ۲۵-۴۶.
۴۴. وینیه، ژرار. (۲۰۱۵م). هنر بحث و مناظره (مترجم: منصور متین، ۱۳۹۰). کاشان: انتشارات مرسل.
۴۵. هوگان، کوین. (۲۰۰۴م). ۵۳ اصل متقاعدسازی (مترجم: شادی سمیعی‌فر و علیرضا توسلی، ۱۳۹۳). تهران: نشر نص.



References

* The Holy Quran.

1. Akbari, A. (1381 AP). *Problems of Adolescents and Youth*. (2nd ed.). Tehran: Savalan Publishing. [In Persian]
2. Abdullahi Khoroush, H. (1353 AP). *The effect of music on the psyche and nerves*. Isfahan: Motahar Press Company. [In Persian]
3. Abdul Fatah Tabara, A. (1334 AP). *With the prophets in the Quran*. (H. Khaksaran., & A. Jalali, Trans. 1393 AP). Qom: Bustan Kitab Institute. [In Persian]
4. Afshari, P. (1395 AP). *The conscious mind, awake soul. Electronic publication of Ketabrah*, <https://www.ketabrah.ir>. [In Persian]
5. Akbariani, S., & Nasr Esfahani, A., & Shaemi, A. (1398 AP). Presenting the pattern of personality assassination in the organization, *Journal of Public Management (Management Knowledge)*, 11(4), PP. 660-629. [In Persian]
6. Amid, H. (1375 AP). *Farhang Farsi Amid* (Vol. 4). Tehran: Agah Publications. [In Persian]
7. Ashuri, A. (1387 AP). The effectiveness of group therapy focused on assertiveness in reducing aggression and improving the academic achievement of high school students. *Iranian Journal of Psychiatry and Clinical Psychology*, 14(4), pp. 389-393. [In Persian]
8. Chaldini, Robert. B. (2004). *Psychology of Influence*. (R. Hamidi, 1396 AP, Trans.). Tehran: Rasa Publications. [In Persian]
9. Conke, E. (2015 AP). *An Increase in penetration in one day*. (S. Karimian, Trans. 1398 AP). Tehran: Azarfar Publications. [In Persian]
10. Dastgheib Shirazi, S. A. (1368 AP). *Healthy heart*. (10th ed.). Tehran: Dar al-Kotob al-Islamiyah. [In Persian]
11. Eftekhari, A. (1385 AP). Threat autopsy. *Journal of Defense and Security Studies*, 14(47), pp 165-169. [In Persian]
12. Elijah and Vasil (2016). Investigating the difference between destructive behaviors and organizational citizenship behaviors from the individual perspective of the employee. *Organizational Management Culture*, (1), pp.

- 157-179. [In Persian]
13. Foroutan, H. R. (1397 AP). *Complete persuasion guide*. From: <http://ketabesabz.com>. [In Persian]
 14. Harani, I. (1297). *Tohaf al-Oqul*. (S. Hassanzadeh, Trans.). (2003). Qom: Nashr Al-Ali.
 15. Hogan, K. (2004). *53 Principles of persuasion*. (S. Samieifar., & A. R. Tavassoli, Trans. 1393 AP). Tehran: Nasr Publications. [In Persian]
 16. Ibn Abi Al-Hadid, A. (1371 AP). *Explanation of Nahj al-Balaghah*. (vol. 3). Qom: Ayatollah Marashi Najafi Library. [In Persian]
 17. J, S. (2019). *Personality Assassination as a Tool in International Politics (Case Study of US-Russian Federation Relations)*. International Theory and Method of Secrets and Diplomacy, pp. 1-183. [In Persian]
 18. Karami, R. (1395 AP). *Understanding the mind and controlling it*. From: <https://www.ketabrah.ir>. [In Persian]
 19. Kaviani, H., & Pornaseh, M. (1381 AP). The role of the word in the formation of the obedient mind. *Journal of New Cognitive Science*, 4(3), pp. 27-34. [In Persian]
 20. Kleinberg, Otto. (1899 AD). *Social Psychology*. (A. M. Kardan, Trans.). (1376 AP, vol. 2). Tehran: Andisheh Publications. [In Persian]
 21. Koleyni, M. (1407 AH). *Kafi*, (vol. 2). Tehran: Dar al-kitab al-Islamiyah. [In Persian]
 22. Makarem Shirazi, N. et al. (1371 AP). *Tafsir Nemouneh* (Vols. 15, 20). Tehran: Dar al-Kotob al-Ilmiyah. [In Persian]
 23. Mansoori, K. (1388 AP). *Dimensions of soft war from the perspective of the Quran*. From: 19544, <http://kayhan.ir>. [In Persian]
 24. Mustafavi, H. (1268 AP). *al-Tahqiq fi Kalamat al-Qur'an*. (Vol. 1). Tehran: Ministry of Culture and Islamic Guidance. [In Persian]
 25. Naraqi, M. A. (1378 AP). *Miraj al-Sa'adah*. (6th ed.). Tehran: Payam Azadi. [In Persian]
 26. Nasir Khani, P., & Pajouyan, J., & Mohammadi, T., & Shakeri, A. (1390 AP).

Analysis of household behavior in the category of inheritance. *Journal of Economic Research*, 11(4), pp. 83-108. [In Persian]

27. Nehzati, S. B., & Pajouyan, J., & Mohammadi, T., & Shakeri, A. (1390 AP). Analysis of benevolent behavior in Iran. *Bi-Quarterly Journal of Economic Studies and Policies*, (21), pp. 25-46. [In Persian]
28. Qaderi Arai, M. (1396 AP). *Arrogance and its treatment from the perspective of Islam*. (1st ed.). Tehran: Par. [In Persian]
29. Qaraati, M. (1383 AP). *Tafsir Nour*. (vol. 8). Tehran: Cultural Center Lessons from the Quran. [In Persian]
30. Rozbeh, K. (1340 AP). *Political words*. (1st ed.). Tehran: Pajouhesh Publications. [In Persian]
31. Ragheb Isfahani, H. (1376 AP). *Al-Mufradat Fi Gharib Al-Quran*. (1st ed.). Beirut: Dar Al-Alam Al-Dar Al-Shamiya. [In Persian]
32. Razi, A. (1371 AP). *Rawdat al-Jannan va Ruh al-Jannan fi Tafsir al-Quran*. (1st ed.). Mashhad: Astan Quds Razavi, Islamic Research Foundation. [In Persian]
33. Rezazadeh, H. R. (1391 AP). *A Practical Guide to Mind Management and Control*. (1st ed.). Tehran: Vania Publications. [In Persian]
34. Riahi, M. R. (1390 AP). *Iran and the United States, Development and Conflict in the Context of Soft War*. (1st ed.). Tehran: Islamic Research Center of the Islamic Republic of Iran Broadcasting. [In Persian]
35. Sadr al-Din Shirazi, M. (1363 AP). *Mafatih al-Qayb*. (1st ed.). Tehran: Cultural Research Institute. [In Persian]
36. Salimi, K. (1396 AP). *Fear is the result of ignorance*. From: www.kajestan.ir. [In Persian]
37. Seif Hashemi, S. (1397 AP). *Secrets of mind control*. Tehran: Noandish Publications. [In Persian]
38. Shariati, F., & Hosseini Shahroudi, S. M. (1392 AP). The mind and its immediate effects according to Mulla Sadra. *Journal of Hekmat Sadraei*, 2(1), pp. 71-84. [In Persian]

39. Shekari, A. (1373 AP). *Educational Psychology*. (1st ed.). Kashan: Kashan University Press. [In Persian]
40. Shoaibi, F. (1392 AP). Fascinated character. *Electronic Journal*. From: <http://ketabesabz.com>. [In Persian]
41. Shostrom, E. (1921). *Dominant human psychology*. (Q. Ghazi., & Q. A. Sarmad, Trans. 1366 AP). Tehran: Sepehr Publications. [In Persian]
42. Tabarsi, F. (1371 AP). *Tafsir Majma' al-Bayan*. (vols. 15 & 20). Tehran: Farahani Publications. [In Persian]
43. Tabatabaei, S. M. H. (1390 AP). *al-Mizan fi Tafsir al-Qur'an al-karim*. (vol. 15). Beirut: Mu'sisah al-A'alami le al-Matbu'at. [In Persian]
44. Winnie, G. (2015). *The Art of Debate*. (M. Matin, Trans. 1391 AP). Kashan: Mursal Publications. [In Persian]
45. Zarean, S. (1398 AP). *From (no) to (yes)*. Tehran: Parsian Alborz. [In Persian]

