

این مقاله ، ترجمهٔ فصل یازدهم کتاب « کاربرد روانشناسی در آموزش » (The Use of Psychology in Teaching) تألیف « لئونور ام . تی . درویل » (Leonore M. T. Derville) است ، که صفحات ۷۸ تا ۸۴ کتاب مذکور را در برمی گیرد .

هادی - عالمزاده

تلقین

و

تلقین

پذیری



معلمی در کلاس درس شیمی ،
در حالیکه بطری محتوی مایعی
را به شاگردان نشان می داد ، به
آنها گفت: مایع داخل این بطری ،
بوی تندی دارد؛ سپس در حالیکه
در بطری را باز می کرد ، از آنها
خواست: هر که بوی آن را شنید ،

فوراً دست خود را بالا ببرد . بزودی همه کلاس ، دستشان بالا رفت . ولی ، در حقیقت ، مایع داخل بطری فقط آب بود و اصلاً بوئی نداشت .

به گروهی از کودکان ، تصویر سر بازی نشان داده شد ؛ و بعد تصویر را برگرداندند و از آنها سوال شد که آیا سر باز شمشیرش را در دست راست گرفته بود یا در دست چپ . بعضی پاسخ دادند که شمشیر در دست راستش بود و برخی گفتند آنرا در دست چپ گرفته بود ؛ ولی حقیقت این بود که سر باز در تصویر ، اصلاً شمشیر نداشت .

در غروب سوم اکتبر سال ۱۹۳۸ ، آمریکائی‌هائی که به رادیو گوش می‌دادند ، شنیدند که کشورشان مورد حمله ارتش کرهٔ مریخ قرار گرفته است ؛ و آنها در معرض خطری بزرگ ، هستند . بعضی از آنها شدیداً ترسیدند و اشیای گرانبهای خود را جمع کردند و بطرف ماشینهای خود دویدند و سعی کردند تا به سوی ساحل بگریزند . اگر این عده ، به قسمت اول برنامهٔ رادیو گوش داده بودند می‌دانستند که آنچه می‌شنوند نمایشنامهٔ رادیوئی است نه چیز دیگر .

تلقین

اینها همه ، نمونه‌هایی است

که نشان میدهد چگونه انسان ممکن است تحت تأثیر تلقین قرار گیرد . تلقین پذیری ، یعنی پذیرفتن بی‌تأمل و بدون دلیل و مدرک آنچه دیگران بشما می‌گویند . تأثیر گذاشتن بر اشخاص بوسیلهٔ تلقین ، یعنی معتقد ساختن آنها به چیزی ، بدون ارائهٔ مدرک و دلایل کافی . مثلاً اگر به شخصی که بیمار است بگوئیم : « فردا ، خیلی بهتر خواهی شد . » و دلیلی برای این سخن خود اظهار نکنیم ، در اینصورت ، به تلقین پرداخته‌ایم . اگر بیمار از ما بپرسد که چرا چنین فکر می‌کنیم و چگونه این موضوع را می‌دانیم ، اولتلقین‌پذیر نیست ، یعنی به آسانی تحت تأثیر تلقین قرار نمی‌گیرد ؛ ولی اگر فقط با شنیدن این سخن آن را بپذیرد و باور کند ، او فردی تلقین‌پذیر است . نکتهٔ جالب این است که ممکن است بعلت باور کردن این سخن ، واقعاً روز بعد بهتر گردد .

طرق تلقین

راههای گوناگونی برای تلقین و نفوذ در دیگران وجود دارد . چنانکه ملاحظه کردیم می‌توانیم با اظهار عقیدهٔ خود نسبت به دیگران ، این کار را انجام دهیم . مثلاً بگوئیم : « من به آن مرد اعتماد ندارم . » در این

مورد ، اگر چه ما نگفته‌ایم که آن مرد قابل اعتماد نیست ولی با اظهار نظر خود نسبت به او ، به شونده قبولانده‌ایم که آن مرد قابل اعتماد نیست .

گاهی می‌توانیم با طرح سؤالات راهنما ، به تلقین پردازیم ؛ یعنی سؤالی مطرح کنیم که نتیجه‌اش ایجاد تصور و عقیده‌ای در ذهن دیگران باشد . مثلاً می‌توانیم بپرسیم : « توجه کردی که وقتی راجع به پول از این پسر سؤال شد چگونه مقرر بنظر می‌رسید ؟ » با این سؤال ، این تصور در ذهن شونده ، پدید می‌شود که آن پسر گناهکار است .

گاهی اوقات نه تنها بوسیلهٔ آنچه می‌گوئیم بلکه با سکوت کردن و دم‌فرو بستن نیز می‌توانیم به القا و تلقین مطلبی پردازیم . بعنوان مثال ، وقتی نظر سراسر پست مدرسه راجع به شاگردی پرسیده می‌شود ، ممکن است بگویند : « او دختر خوش سیمائی است » ؛ اگر جز این ، سخن دیگری نگوید احتمالاً این تصور در ذهن مخاطب پدید می‌آید که چیز قابل ذکر دیگری در بارهٔ این شاگرد وجود ندارد .

ما می‌توانیم بوسیلهٔ اعمال و حالات خود ، مطالبی را ب دیگران تلقین کنیم ؛ مثلاً در پاسخ این سؤال که « غذای اینجا چطور

است؟؛ کافی است با حرکت و حالت صورت، اظهار نفرت کند؛ او، بدین ترتیب، به سؤال کننده تلقین کرده است که غذای آنجا، تنفر انگیز است.

بوسیله کلمات چاپ شده و تصاویر نیز ممکن است تلقین انجام گیرد. تمام تبلیغات و آگهی هایی که در روزنامهها می بینیم، تلقینهایی است که میخواهد خوانندگان را معتقد سازد که آنچه درباره آنها تبلیغ شده، ارزش خریدن دارد. مثلاً، در تبلیغی ممکن است اعلام شود که فلان دارو به ما نیرو می بخشد. برای اینکه ما این نظر را باور کنیم، دو تصویر چاپ می شود: یکی تصویر مردی که قبل از بکار بردن دارو، خسته و کسل بنظر میرسد، و دیگری تصویر همان مرد که پس از خوردن آن دارو، بشاش و نیرومند بنظر می آید. این حقیقت، یعنی اینکه بازرگانان می دانند که تبلیغ به میزان فروش می افزاید، به ما می فهماند که تا چه اندازه مردم برای پذیرفتن عقاید و نظرهایی که از این راهها به آنها القا می گردد آمادگی دارند. حقیقت خیلی عجیب تر اینست که وقتی شخصی قطعاً معتقد شود که فلان دارو به او نیرو می بخشد، پس از خوردن دارو واقعاً احساس نیروی بیشتری در

خود می کند، حتی اگر آنچه دارو نامیده شده است چیزی جز آب رنگین نباشد.

آثار و نتایج تلقین

با بکار بردن تلقین، بر طبق یکی از راههای مذکور، تقریباً می توان مردم را به هر چیز معتقد ساخت: می توان آنها را وادار کرد که چیزهایی را که واقعاً وجود ندارد باور کنند که وجود دارد؛ و می توان آنها را معتقد ساخت که قادرند اتفاقاتی را بیاد بیاورند که حقیقه روی نداده است، و همچنین می توان آنها را وادار نمود تا چیزهایی را که در حقیقت مشاهده و درک نکرده اند تصور کنند که درک می کنند. اعمال و طرز تفکر اشخاص تحت تأثیر عقیده و ایمان آنها قرار می گیرد؛ گاهی با تلقین می توان شخصی را بکاری واداشت که نتیجه اش تحقق یافتن آن تلقین است. مثلاً اگر بوسیله تلقین شاگردی را معتقد سازیم که نمی تواند در امتحان قبول شود، بتدریج علاقه به مطالعه و درس خواندن را از دست می دهد و از کوشش و تلاش خود می کاهد، و در نتیجه بواسطه آنکه باندازه لازم کار نکرده است در امتحان مردود می گردد. (بدین ترتیب تلقین، تحقق خارجی یافته است ولی اگر این تلقین صورت نگرفته

بود، او سخت به تلاش خود ادامه می داد و در نتیجه ممکن بود در امتحان موفق گردد. - بهمین نحو، اگر با تلقین کسی را معتقد سازیم که آنچه می خورد مسموم کننده است و او را بیمار خواهد کرد، حتی در صورتی که واقعاً چیز مسموم کننده ای هم در غذائی که می خورد وجود نداشته باشد این تلقین ممکن است چنان بر بدن او تأثیر بگذارد که او را حقیقه بیمار سازد.

پیش از این، راجع به برخی از راههایی که با بکار بردن آنها می توان بوسیله تلقین بر مردم تأثیر گذاشت بحث کرده ایم، ولی این مطلب که آیا آنها بدین ترتیب تحت تأثیر قرار می گیرند یا نه، به میزان تلقین پذیری آنها مربوط است.

عوامل مؤثر در تلقین پذیری
گفته میشود که تلقین پذیری شدید، نشانه ضعف شخصیت است ولی این مطلب قطعی نیست، بنابراین آنچه در زیر می آید میزان تلقین پذیری شخص چندان به شخصیت او ارتباط ندارد:

۱ - جهل و بی اطلاعی

هر چه نادانتر و بی اطلاعتر باشیم آسان تر تحت تأثیر تلقین دیگران قرار می گیریم. بعنوان مثال، ممکن است معلم جدیدی که بمدرسه آمده از همکاری

بشود که: «وقت صرف کردن برای «جواد» فایده‌ای ندارد، او هرگز اصلاح نمی‌شود»، معلم جدید، بعلمت نشناختن جواد، ممکن است تحت تأثیر این تلقین قرار گیرد. ولی اگر این معلم قبلاً جواد را بشناسد، با احتمال قوی، نظری که دیگران نسبت به این شاگرد دارند، در او بی اثر خواهد بود.

۲ - نداشتن دید انتقادی

هرچه کمتر درباره چیزهایی که می‌شنویم یا می‌خوانیم تعقل و تفکر بکار بریم بیشتر ممکن است به آنها اعتقاد پیدا کنیم. مثلاً، فروشنده‌ای که می‌کوشد ساعتی را بفروشد، ممکن است بگوید: «این ساعت در یک موقعیت استثنائی است! دو برابر قیمت که می‌فروشم ارزش دارد»، خریداری که قدرت انتقاد و تعقل ندارد ممکن است حرفهای فروشنده را باور کند و ساعت را بخرد، ولی شخصی که عقل خود را بکار می‌اندازد می‌خواهد بداند که چرا این ساعت، این قدر ارزان فروخته می‌شود.

۳ - احترام و اعتماد نسبت

به شخصی که تلقین می‌کند هرچه بیشتر برای فردی احترام قائل باشیم، برای باور کردن سخنانش آمادگی بیشتری داریم. شاید اظهار نظرهای

شخصی را که به او اعتقاد نداریم نپذیریم. کودک مثلاً ممکن است به پیشنهادهای برادر کوچکترش توجهی نکند، ولی اگر همین پیشنهادها را رئیس مدرسه، که مورد احترام اوست، مطرح کند ممکن است بپذیرد.

۴ - تکرار تلقین

تعداد دفعاتی که تلقین انجام می‌گیرد در شدت تأثیر آن مؤثر است. معمولاً مطالبی را که برای بار اول به ما می‌گویند باور نمی‌کنیم، ولی هرچه بیشتر آنها را تکرار کنند احتمالاً بیشتر به آنها معتقد می‌گردیم، خصوصاً وقتی که بوسیله اشخاص مختلف تکرار شود.

۵ - هماهنگی و سازگاری تلقین با عقاید و احساسات شخص (۱)

تلقین هرچه بیشتر با آنچه از پیش به آن اعتقاد داشته‌ایم موافق و مطابق باشد آمادگی زیادتری برای پذیرفتن آن خواهیم داشت. مثلاً، اگر به شخصی که از کسی متنفر است گفته شود که فلان کس، آدم نادرستی است، از آنجا که این شخص، از پیش، از آن فرد نفرت داشته، ممکن است با رضایت خاطر آنچه را در باره او می‌گویند باور کند. برعکس اگر به شخصی گفته شود که

دوستش آدم نادرستی است احتمالاً از پذیرفتن آن امتناع می‌ورزد مگر آنکه دلیلی برای نادرستی دوستش بیابد.

۶ - شور و هیجان (عاطفه)

هرچه بیشتر عاطفی (دارای شور و هیجان) باشیم کمتر عقل خود را بکار گیریم و در نتیجه بیشتر تلقین پذیر می‌شویم. کسانی که با قصد قبلی می‌کوشند دیگران را تحت تأثیر تلقینات خود قرار دهند، اغلب تدابیری بکار می‌برند تا در شنوندگان خود، ایجاد شور و هیجان نمایند: آنها از کلمات و عباراتی که «هیجان‌انگیز» نامیده می‌شود استفاده می‌کنند؛ از این قبیل: «ما برای آزادی پیکار می‌کنیم»، «ما هواخواه عدالت هستیم»، «ما برای صلح تلاش می‌کنیم»، «غیره». کلمات «آزادی»، «عدالت» و «صلح»، کلماتی شورانگیزند، زیرا شور و هیجان مردم را بر می‌انگیزند. این کلمات ممکن است با حسن نیت یا بقصد فریب مردم بکار برده شود.

دنباله این مقاله جالب شماره آینده درج می‌شود.