

مقدمه

صرف نظر از نوع فریبکاری که به دنبال درک آن هستید، برای غلبه بر آن، به آگاهی و صبر هم نیاز دارید. با توجه به یافته‌های علم انسان‌شناسی، بشر در طول تاریخ برای پیشبرد اهداف خود، رفتارهای پر خاشگرانه‌ای داشته است. این رفتارها شامل اغواگری، متقاعدکردن، نفوذ، استثمار یا فریبکاری و هر کلمه‌ی دیگری می‌شود که ممکن است به ذهنتان برسد! در واقع هر فرد برای نیل به اهداف شخصی خود، می‌کوشد شما را به صورت آگاهانه یا غیرآگاهانه کنترل کند. کلمه‌ی فریبکاری در زبان عامه، معنی منفی دارد، در حالی که باید وجود فریبکاری را پذیرفت، وگرنه تمام مطالب این کتاب بی‌معنی خواهد بود. گفتنی است که تمام ما در طول روز، به‌نحوی از فریبکاری بهره می‌بریم و حتی برخی پای خود را فراتر هم می‌گذاریم.

تعامل بشر، همواره مسئله‌ی پیچیده‌ای بوده است. ما از بدو تولد یاد می‌گیریم که تنها در صورتی امکان دستیابی به موفقیت وجود دارد که نحوه‌ی صحیح بازی با دیگران را یاد بگیریم. البته اصول رفتار بجا و اجتماعی در سیستم رفتاری شما، در دوران جوانی هم وجود دارد. اگر به قدیمی‌ترین خاطره‌ی خود فکر کنید، به احتمال زیاد تصویر مبهمی را به یاد می‌آورید که در آن والدین به شما حروف الفبا

می‌آموزند. شاید یادتان بیاید که انبوهی از کلمات و تصاویر اعم از نام حیوانات، رنگ‌ها، شکل‌ها و اشیای ملموس را به شما آموزش می‌دادند. جدای از آن، چنانچه والدین مسئولیت‌پذیری داشته‌اید، آداب و رفتار آموزش داده شده از سوی آن‌ها را نیز به خاطر می‌آورید. آن‌ها این آموزش‌ها را به شما می‌دادند تا شما دوست‌داشتنی باشید و کودکی خود را بدون پیدا کردن دوست نگذرانید، در واقع این کمبود را ضعف اجتماعی می‌دانستند. اگر تمام مهارت‌های شناختی و حساب و کتاب به دست آمده در دوران کودکی را کنار بگذاریم، باید بگوییم که شما به‌طور اساسی باید به‌صورت یک موجود اجتماعی رشد می‌کردید؛ زیرا براساس یک باور عمومی و رویکرد جامعه‌ی ما، بشر برای این که در زندگی خود به جایی برسد، به کمک دیگران نیاز دارد.

تمام این موارد، از این تفکر بنیادی نشئت گرفته است که منابع انسانی، به‌نوعی دارایی شما محسوب می‌شوند و برای ارزشمندی وجودی شما کارآمدند. اگر طرز فکر شما نیز همین باشد، به احتمال زیاد انسانی خوش‌بین و مطمئن هستید. این در حالی است که لزوماً تفکر خوش‌بینانه در شرایط زندگی واقعی، معنای چندانی ندارد. ما همواره می‌کوشیم به‌عنوان انسان، توجه اطرافیان خود را به دست آوریم؛ اما باید بدانیم که همواره منفعت افراد نسبت به یکدیگر برابر نیست و همیشه برخی از افراد، ارزش کمتری نسبت به شما دارند. گفتنی است که این یک امر واضح است. البته ما در ابتدا از طریق خواسته‌ها و تمایلات نفسانی خود تحریک می‌شویم و گاهی تمایلات فردی ما، هیچ هم‌سویی و تناسبی با خواسته‌های دیگران ندارند؛ زیرا در این صورت، تعارض به وجود می‌آید و ذات تعامل بشر، پیچیده‌تر می‌شود. بنابراین انسان در این‌گونه مواقع می‌کوشد این تعارضات را حل کند.

حل تعارض برای بیشتر کسانی که به‌شدت متمدن و خوش‌ذات‌اند، چندان مصیبت‌بار نیست. آن‌هایی که به حل تعارضات عادت دارند، خوب می‌دانند که چگونه شرایط مناسب را فراهم و خوب و درست رفتار کنند. آن‌ها تمایل دارند در

بحث‌های مدنی، متقاعد کردن و گفت‌وگویی سازنده شرکت کنند تا به یک تعادل ثانویه یا تفاهم برسند؛ اما با وجود این، همه‌ی ما در طی این مسیر، رفتار خوب و خوشی نداریم، بیشتر برای به دست آوردن آنچه می‌خواهیم، به انجام بازی‌های کثیف روی می‌آوریم و این‌گونه با روی ذاتی و بدوی خود روبه‌رو می‌شویم که در واقع بعد حیوانی ماست.

هنر فریبکاری نیز دقیقاً در همین جا وارد میدان می‌شود. گفتنی است که همه‌ی ما قابلیت فریبکاری داریم و هرکداممان به‌نحوی از آن استفاده کرده‌ایم. بنابراین، اکنون می‌توانید به تمام موقعیت‌های پیچیده و درگیری‌های مختلف زندگی خود فکر کنید. اگرچه ممکن است هیچ نیت بد و منفی نداشته باشیم، اما گاهی اوقات برخی از افراد، هنر فریبکاری را به سطح تازه‌ای ارتقا می‌دهند. این کتاب نیز قرار است **شناخت و درک چنین افرادی** را به‌صورت موشکافانه بررسی کند.

وقتی موقعیتی به وجود می‌آید که فریبکاری در ایجادش نقش دارد، در آن لحظه شما یا شکارچی هستید و یا شکار شده‌اید! این که تصمیم بگیرید شکار شوید یا شکارچی باشید، به خودتان ربط دارد. در ادامه ممکن است به‌سبب فریبکار بودن خود (در صورت لورفتن)، با واکنش‌های شدیدی روبه‌رو شوید، اما شما هم دلایل خودتان را دارید. البته هر چیزی هم که باشد، هیچ‌کس دوست ندارد در این سناریو شکار شود و مهم‌ترین مسئله برای دوری از این امر، مجهز شدن به سلاح آگاهی و خرد است تا برای محافظت از خود در برابر رفتار فریبکارانه، از آن استفاده کنید.

از سوی دیگر، به‌طور معمول کلمه‌ی «فریبکاری» برای توصیف رویدادهایی به کار می‌رود که ما در زندگی خود نسبت به آن‌ها تمایلی نداشتیم یا به‌ظاهر نتوانستیم آن‌ها را کنترل کنیم. افراد دوست دارند در هنگام وقوع یک اتفاق، از مسئولیت خود شانه خالی کنند و برای این کار، ادعای فریبکاری را در کارها مطرح می‌کنند. اما در واقع این اشخاص به‌دنبال فریب داده شدن هستند؛ زیرا به نظر می‌رسد که این‌گونه از زیر بار

مسئولیت فرار می‌کنند، ولی در حقیقت طعمه‌ی ساده‌ای برای فریبکاران می‌شوند. گفتنی است که مسئولیت‌پذیری برای درک صحیح فریبکاری، بسیار مهم است. در این میان، شما می‌توانید خیلی از چیزهای مهم را کنترل کنید، ولی روی برخی از آن‌ها هیچ کنترلی ندارید، پس وقت و تلاش خود را صرف دومی نکنید. ممکن است مسائل همیشه تا این اندازه ساده نباشند؛ بنابراین لازم است این حقیقت را از اعماق وجود خود بپذیرد و تأثیر و وجه واقعی آن‌ها را بفهمید.

بر مبنای فاکتورهای فردی بی‌شماری که در زندگی دارید، احتمالاً سوگیری‌های شناختی و پیش‌داوری نیز درباره‌ی فریبکاری داشته باشید. مطالب این کتاب نمی‌خواهد به شما بگوید که چه چیزی صحیح و ناصحیح و یا خوب یا بد است. بلکه در پی این است تا دیدگاه دقیق و بدون پیش‌داوری را راجع به یک موضوع جدی و پیچیده بیان کند و نیز تلاشی برای شکل دادن به درک عمیقی از فریبکاری و چگونگی مقابله با آن است! هدف کتاب این است که شما در گفت‌وگوی جهانی درباره‌ی فریبکاری سهمی داشته باشید و در نهایت متوجه شوید که فریبکاری چگونه بر زندگی شخصی شما اثر می‌گذارد. در این کتاب همچنین نمونه‌های عملی زندگی واقعی بررسی و مشخص می‌شود که چگونه برخی از تاکتیک‌ها و حکمت‌های فریبکاری در طول تاریخ، به شکل‌دهی مسیر جامعه‌ی بشری کمک کرده است.



بسیاری از ما وقتی حرف از «فریبکاری» به میان می‌آید، ابتدا تصویری از فردی به ذهنمان خطور می‌کند که دارد چیزی مانند عروسک خیمه‌شب‌بازی را در مقیاسی بزرگ‌تر و با طناب کنترل می‌کند. ممکن است بنگاه‌های فریبکاری در جامعه‌ی ما نیز وجود داشته باشند، اما در دنیای غرب، انسان‌ها آزادند تا هر کاری را که می‌خواهند، در زندگی خود انجام دهند. همچنین مهم این است که فریبکاری را مانند کارهای فوری و عجله‌ای که باید انجام دهیم، در تقابل‌های روزمره‌ی خود در نظر بگیریم و بکوشیم به صورت خودمختار عمل کنیم. هنگام انجام مذاکره، مناظره و یا هر چیزی که در آن برای رسیدن به هدف خود، به تأثیرگذاری روی دیگران نیاز دارید، نپذیرفتن را یک گزینه در نظر بگیرید. ما در بیشتر مواقع، ترس از دست دادن چیزهایی را داریم که هنوز آن‌ها را به دست نیاورده‌ایم.

فریبکاری در دنیای مدرن

این قدر ساده لوح نباشید و فکر نکنید که فریبکاری در دنیای شما وجود ندارد. اگر به این امر باور دارید، احتمالاً بدون این که متوجه شوید، قربانی فریبکاری دیگران می‌شوید. یک لحظه سناریوی پیش‌رو را در نظر بگیرید: جسی برای انجام کاری، به روش ایکس عمل می‌کند، اما ناتان برای انجام همان کار، روش وای را به کار می‌برد. جسی و ناتان روابط صمیمانه‌ای باهم دارند، اما روش آن‌ها برای اجرای این سناریوی خاص، به طور اساسی باهم متفاوت است. ناتان می‌کوشد جسی را متقاعد کند که در این سناریو، روش وای رویکرد بهتری دارد؛ اما با وجود این، جسی واکنش شدیدی

نشان نمی‌دهد. در این مرحله، آن دو وارد بازی بحث مدنی و اقناع می‌شوند و ناتان به تاکتیک‌های زیر می‌اندیشد:

۱. برای تحت تأثیر قرار دادن جسی، از جذابیت‌های خود بهره بگیرد؛
۲. برای جذاب‌تر کردن رویکرد وای نسبت به ایکس، درباره‌ی رویکرد وای گزاره‌گویی یا مبالغه کند؛

۳. کاری کند تا جسی بابت انتخاب رویکرد ایکس، احساس گناه داشته باشد؛

۴. توجه جسی را به جنبه‌ای از رویکرد ایکس منعطف کند که می‌داند او در آن جنبه، می‌ترسد و دلهره دارد؛

۵. کاری باب میل جسی انجام دهد تا او را متقاعد کند که رویکرد وای خیلی بهتر است؛ زیرا در این صورت، احساس پذیرش بیشتر و جسی شنواتر می‌شود؛

۶. جسی را متقاعد کند که با اجرای رویکرد ایکس، در بین دوستان و خانواده بد به نظر می‌رسد؛

۷. جسی را تهدید کند که در صورت پافشاری بر رویکرد ایکس، دوستی‌شان هم تحت الشعاع قرار می‌گیرد.

اجرای هرکدام از تاکتیک‌های بالا، نوعی فریبکاری و از جلوه‌های ساده و هضم‌شدنی هنر فریبکاری است؛ اما با این حال، اشتباه است اگر فکر کنید که این نوع رفتار سمی، ارتقا نمی‌یابد. شما پس از خواندن این کتاب متوجه می‌شوید که هر چه فریبکارتر شوید، هنر دست‌کاری ظریف‌تر، شدیدتر و توسعه‌یافته‌تری به دست می‌آورد. فریبکاری در اشکال، انواع، اسامی و ابعاد مختلفی بروز می‌یابد؛ برای مثال، خیلی از افراد به تاکتیک شماره‌ی سه یا همان ایجاد حس گناه در طرف مقابل متوسل می‌شوند. تاکتیک شماره‌ی شش هم با عنوان حفظ ظاهر در بین اطرافیان مرسوم است. تاکتیک شماره‌ی هفت نیز، آن چیزی است که ما بیشتر آن را به‌عنوان «باج‌سبیل» می‌شناسیم. تمام این‌ها، روش‌های مختلف فریبکاری‌اند، اما همگی

برآورده کردن خواسته‌های خودخواهانه‌ی خویش را نسبت به فرد دیگر از جحیت می‌دهند.

تکنولوژی و خشنودی آنی فریبکاری در دنیای مدرن، می‌تواند در همه‌جا بروز یابد و این از هرکسی هم برمی‌آید. وقتی شما کودک هستید و با والدین خود زندگی می‌کنید، جدا از لذت‌های دوران کودکی و نظرات خوب و بدی که از والدین و دوستانتان می‌گیرید، ممکن است متوجه شوید که دیگران شما را فریب داده‌اند. درواقع احتمال دارد آن‌ها به شما بگویند که در صورت پایبند نبودن به قواعد و قوانین‌شان، باید جای دیگری را برای ماندن پیدا کنید؛ این نوعی باج‌گیری است. شما فریبکاری را سرکار هم تجربه می‌کنید. شاید گاهی اوقات به این فکر کرده‌اید که باید از محیط کاری مسموم خود خارج شوید؛ اما در همان وقت، رئیس جایگاه شما را ارتقا حقوق‌تان را می‌دهد و بعد از شما می‌خواهد بمانید، شما نیز مطیع او می‌شوید. این شکل از فریبکاری، به‌دنبال القای حس تعهد در قربانی است تا او را وادار به انجام کاری کند که درواقع به نفع فریبکار است. مثال‌های بی‌شماری از این نوع وجود دارند که فریبکاری را به‌سادگی تعریف می‌کنند و این همواره مهم است که شما بتوانید سطح دفاعی خود را به‌نحوی ارتقا دهید و قربانی چنین تاکتیک‌هایی نشوید.

بشر در هر جایی که وجود داشته باشد، فرصت فریبکاری هم برایش مهیا می‌شود. البته گمان نکنید که فریبکاری تنها به دنیای مادی و جسمانی مربوط می‌شود. در این میان، تعداد بی‌شماری از افراد حاضرند برای به دست آوردن توجه، پول و تأثیر زیاد، هر کاری انجام دهند؛ برای مثال، زیر سؤال بردن اعتقادات، یکی از روش‌های مرسوم امروزی در اینترنت است که افراد را طعمه قرار می‌دهد و به خود جذب می‌کند تا توجه‌شان را برانگیزد. مطمئناً شما اعتقاداتی دارید که گاهی درست و در برهه‌ای دیگر، نادرست است. در این میان بهتر است «آموخته‌های خود را از یاد ببرید» و راه را برای تغییرکردن، باز بگذارید؛ اما نکته این است که باید در هنگام کسب ایده‌های نو

یا زیر سؤال بردن باورها و اصول خود، بی‌طرف و خنثی بمانید. توجه کنید که همه می‌توانند اطلاعات خود را در سطح جهانی منتشر کنند، اما اختلاط اطلاعات هیچ‌گاه باعث رشد نمی‌شود. همچنین پدیده‌ی «معلم ذهن آنلاین» نیز، چند سالی است که رواج یافته است. منابع خود را در اعمال مشخص شناسایی کنید و به این بیندیشید که عمل کردن به پیشنهاد آن‌ها چه فایده‌ای دارد. آیا آن‌ها گفته‌های خودشان را اجرا می‌کنند؟ اگر وقت دارید و می‌توانید تأثیر آن را روی خودتان ببینید، یک مراقبه‌ی ساده انجام دهید و در حالتی آرام‌تر و منطقی‌تر بمانید؛ زیرا این کار همواره برای کل تصمیمات عقلی، ایده‌آل است.

با رفتار مناسب خود، روی افراد تأثیر بگذارید و کاری کنید حس خوبی نسبت به خودشان پیدا کنند. فریب‌کاران می‌خواهند دوست‌داشتنی به نظر بیایند تا همه، وقت خود را با آن‌ها بگذرانند. آیا کسی هست که بخواهد بخش کسل‌کننده و زشت زندگی خود را در رسانه و با دیگران به اشتراک بگذارد؟ بهترین فریب‌کاران به سبب تصویری که از خود ارائه می‌دهند، هرگز دستشان رو نمی‌شود و با این روش، به راحتی و مثل آب خوردن دروغ می‌بافند. به‌طور طبیعی بیشتر محتواهای رایج، تمایل دارند از اغلب ویژگی‌های فریبکارانه استفاده کنند.

در گذشته‌ها در قصرها هیچ‌کس دوست نداشت مسئول اطلاع‌دادن اخبار بد باشد؛ زیرا می‌دانست که ممکن است پادشاه به‌سبب رساندن اخبار دردسرساز، گردنش را بزند. فریبکاران حرفه‌ای، فرهنگ محیطی و ساختار آن را به نفع خوشان به کار می‌برند و می‌خواهند درک درستی از این داشته باشند که چگونه چیزهای معین، تأثیر بیشتری بر فرهنگ‌ها و افراد مختلف دارد. به خاطر داشته باشید که فریب‌کاران، اقناع‌کنندگان و اغواگران، خودرأی نیستند، بلکه با این امر مخالفت می‌کنند. آن‌ها همچنین بر درک اهداف خود و بازی کردن با خود قربانی یا ناخودآگاه او تمرکز می‌کنند. فریب‌کاران و اغواگران حرفه‌ای‌تر نیز، نوع خاصی از ویژگی‌های خوشایند

رفتاری را بیشتر در سنین جوانی بروز می‌دهند؛ برای مثال شایعه شده بود که پابلو پیکاسو^۱ و جیاکومو کاسانووا^۲ صدها زن را اغوا کرده‌اند و همگی این زنان فریب داده شده پیش خود فکر می‌کردند آن‌ها خیلی خاص‌اند.

مشکلات رفتار فریبکارانه

ممکن است به ذهنتان هم خطور نکند که رفتار فریب‌کارانه‌ی فردی دیگر، برای زندگی شما مضر و خطرناک است. البته این مسئله، خیلی هم مشکل محسوب نمی‌شود. بسیاری از افراد در سرتاسر دنیا، نگاه کلی و مثبت‌اندیشانه دارند و بهترین چیز را برای همه می‌خواهند. شاید شما هم جزء کسانی باشید که فکر می‌کنند امکان ندارد فردی از روی عمد، آسیب در خور توجهی را به شخص دیگری وارد کند. هرچند این تفکر ساده‌لوحانه، شما را به فردی سازگار تبدیل می‌کند و احتمالاً خیلی هم ارزشمند است، اما در واقع باعث می‌شود از واقعیت دور شوید. البته خیلی کم پیدا می‌شوند افرادی که در ذهن خود، بهترین چیز را برای دیگران می‌خواهند.

در بیشتر مواقع تمایلات خودخواهانه‌ی فرد، بیشتر از میل او برای انجام کارهای خوب در حق دیگران است. این یک دلیل ناخوشایند است که براساس آن، تمایلات خودخواهانه‌ی ما هیچ‌گاه با بهترین تمایلات افراد دیگر، تداخل پیدا نمی‌کنند. گفتمنی است که ما تفاوت‌های فردی‌مان را کنار می‌گذاریم و باهم در جهت بهبود همه چیز کار می‌کنیم، رشد و نمو زمین را می‌بینیم، ناشناخته‌ها را کشف می‌کنیم و

۱. Pablo Picasso نقاش، شاعر، طراح صحنه، پیکرتراش، گراورساز، سرمایه‌کار اسپانیایی و یکی از برترین و تأثیرگذارترین هنرمندان سده‌ی ۲۰ میلادی که به‌همراه ژرژ براک، نقاش و پیکرتراش فرانسوی، سبک کوبیسم را پدید آورد. از جمله آثار مشهور او، دوشیزگان آوینیون و گرنیکاست.

۲. Giacomo Casanova ماجراجو و نویسنده‌ی ایتالیایی اهل جمهوری ونیز بود. زندگی‌نامه‌ی او به نام خاطرات زندگی من، یکی از موثق‌ترین منابع مربوط به رسم و رسومات زندگی اجتماعی اروپایی، طی قرن هجدهم میلادی شناخته می‌شود.

منابع و آگاهی‌مان را توسعه می‌دهیم؛ اگر چه باید در واقعیت، با این تغییر همیشگی و احساسات آزارسان کنار بیاییم.

چنانچه وقت گذاشتن برای درک فریب‌کاری، به درک صحیح از ماهیت و نیت فرد منجر نشود، هیچ فایده‌ای ندارد؛ زیرا رفتار فریب‌کارانه در جامعه‌ی مدرن، خیلی رواج دارد. براساس یک استدلال، در دنیا و جهانی که قدرت دائماً تغییر می‌کند و در جایی متمرکز نمی‌شود، انگیزه‌ی بیشتری برای استفاده از پتانسیل افراد دیگر وجود دارد تا در نهایت بتوان به مزیت رقابتی دست یافت؛ اما جنبه‌ی دیگرش آن است که رفتار فریب‌کارانه، سمی است و پتانسیل گذاشتن تأثیر منفی در زندگی فرد را دارد.

نکته‌ی اصلی این است که بزرگ‌ترین مشکل در رفتار فریب‌کارانه، با آسیب واردشده بر اهداف این رفتار سنجیده می‌شود. به‌طور معمول، فریب‌کاری در بیشتر مواقع با شیوه‌های تهاجمی رخ می‌دهد و نیت‌های احتمالی زیادی در پشت گرایش‌های فریب‌کارانه وجود دارد که به‌طور کلی، در دو بخش درجه‌بندی می‌شود: این که به‌طور مستقیم به هدف فریب‌کار لطمه بزند و یا با هزینه‌ی قربانی، به فریب‌کار سود برساند.

تأثیرات منفی فریب‌کاری، در روابط عاشقانه نیز بروز می‌یابد. وقتی دو نفر رابطه‌ای ذاتاً صمیمی و نزدیک با یکدیگر دارند، تبدیل رفتارهای فریب‌کارانه‌ی ظریف و خاص به سوءاستفاده‌ی فیزیکی و سلطه، برایشان نادر نیست. علاوه بر این‌ها، فریب‌کاری می‌تواند محیط‌های عمومی‌تر را هم ویران کند؛ برای مثال ممکن است تبلیغات و بازاریابی فریب‌کارانه، به گمراهی خریداران برای یک محصول خاص منجر شود. گفتنی است که قراردادهای متعدد استثماریانه‌ای در تجارت وجود دارد که همگی بر مبنای تاکتیک‌های فریب‌کارانه بنا شده‌اند. فریب‌کاری همچنین در سیستم‌های سیاسی دنیا نیز، نقش پررنگی دارد. صاحبان قدرت با استفاده از «اخبار جعلی» و «حقایق جایگزین»، مردم رأی‌دهنده را به راحتی تحت تأثیر قرار می‌دهند تا به شیوه‌ی

خاصی رفتار کنند. وقتی این رویکرد فریب‌کارانه برای حکومت‌داری به کار می‌رود، راه را برای استبداد و حکومت توتالیته باز می‌کند.

چهره‌ی دیگر فریبکاری

براساس یک باور راسخ، فریب‌کاری مضر است و به همین دلیل از نظر اخلاقی، به نوع بشر سود نمی‌رساند. البته از نظر ارزش، انواع فریب‌کاری در دسته‌ی بدها قرار می‌گیرند. اگر می‌خواهید هنر فریب‌کاری را بیاموزید، باید بدانید که هر چقدر هم روش‌هایش به‌ذات منحرف باشند، نیت‌هایش به‌طور پیوسته باعث آسیب‌رساندن مستقیم به دیگران نمی‌شود. در واقع در برخی مواقع (هرچند نادر)، فریب‌کاری به‌دنبال منفعت‌رساندن است؛ برای مثال، پدری را در نظر بگیرید که درباره‌ی بابانوئل به فرزندش دروغ می‌گوید و بیان می‌کند که او باید همواره مهربان، عاشق و سخاوتمند باشد تا بابانوئل آخر سال و در تعطیلات سال نو، به آن‌ها هدیه بدهد. همچنین می‌گوید که در صورت بدرفتاری، بابانوئل به‌جای کادو، به آن‌ها یک مشت زغال می‌دهد.

این در حالی است که ما به‌عنوان یک انسان بالغ، به‌وضوح می‌دانیم این کار نوعی فریب‌کاری است؛ زیرا داستان بابانوئل، فولکلور و فانتزی است. با وجود این، اگر در این سناریو به نیت پدر دقت کنیم، متوجه می‌شویم که او می‌خواهد بچه‌هایش در غیاب او و در خفا هم، رفتار مناسبی داشته باشند. بنابراین رویکرد پدرانه‌ی او برای ترویج مهر و سخاوت به بچه‌هایش، نوعی فریب‌کاری است؛ اما نوع فریب‌کاری او، باعث آسیب‌رساندن و سوء استفاده از قربانی نمی‌شود. ممکن است والدین از این امر آگاه نباشند که در بیشتر مواقع امکان رفتار «فریب‌کارانه»، از اعماق قلبشان می‌آید؛

بنابراین هنر فریب‌کاری خاکستری می‌شود. مردم هنوز هم از خود می‌پرسند که آیا نیت فریب‌کارانه، ارزش اخلاقی رفتار فریب‌کارانه را تغییر می‌دهد یا خیر؟ در حقیقت ما همه چیز را بر مبنای واقعیت‌های خودمان می‌بینیم، ولی مخالفان این نوع فریب‌کاری «خیرخواهانه» و «پدرانه»، استدلال می‌کنند که با این کار، استقلال فرد را نقض می‌کنیم؛ بنابراین آشکار کردن یک ابهام واقعی درباره‌ی فریب‌کاری و ساده نبودن تعریف آن در فرهنگ لغت، نشان می‌دهد که فریب‌کاری بیشتر از این که یک علم باشد، یک هنر در نظر گرفته می‌شود!

فریب‌کاری به‌عنوان ناقض استقلال فردی

ممکن است در هنگام فریب یک شخص، اهدافی و الایبی داشته باشید یا این که به‌دنبال هیچ مقصودی نباشید. در هر حال هر چه باشد، فریب‌کاری همواره مفهوم ضد اخلاقی دارد؛ زیرا ناقض استقلال فردی است. این دلایل به‌صورت پشت سر هم، در قطار فکر آدمی تکرار می‌شود. در واقع وقتی فردی را فریب می‌دهید، می‌کوشید ظرفیتش را برای مشارکت در تصمیم‌گیری، تحت تأثیر قرار دهید. با این حال چیزی که فریب‌کاری را از متقاعدسازی و بحث عقلانی متمایز می‌کند، این است که به‌دنبال روشن‌نگری نیست و یا نمی‌خواهد درباره‌ی دیدگاه جایگزین به کسی آموزش دهد. به‌طور اساسی فردی که درگیر رفتارهای فریب‌کارانه می‌شود، به‌دنبال انتخاب برای تصمیم‌گیری مستقل نمی‌رود.

باید به این نکته تأکید کرد که بسیاری از افراد فریب‌کار، رفتار خود را به این دلیل توجیه می‌کنند که حس حقانیت برای خودشان قائل‌اند و در نهایت ارزشمند بودن یا نبودن مباحثشان، به شما بستگی دارد؛ اما در راستای اهداف کتاب، لازم است دیدگاه جایگزینی را در این باره فراهم کرد تا تمام ابعادش پوشش داده شود. همچنین لازم

است دوباره تأکید شود که کسب آگاهی بهتر درباره‌ی فریب‌کاری و تفاوت‌های ظریف آن، شما را به دانشی مجهز می‌کند تا بتوانید در مقابل آن، از خودتان محافظت کنید.

درک چگونگی برخورد با فریب‌کاری

در پایان یک روز، شما با افراد فریب‌کار فراوانی سروکله زده و در معرض انواع و اقسام رفتارهای فریب‌کارانه قرار گرفته‌اید. عقل حکم می‌کند که در این‌گونه مواقع، سمت غالب ذات بشر بایستید و در این مسیر ثابت قدم بمانید. البته فرقی نمی‌کند که چه کسی را انتخاب کنید و در اطراف او باشید. به همین دلیل دائم به دنبال درک این نوع رفتارید و می‌خواهید در آن تبحر داشته باشید. اگر این امر از قبل بررسی نشده باشد، امکان دارد فریب‌کاری تأثیر و آسیب فراوانی بر زندگی بسیاری از افراد وارد کند. در این کتاب مطالعه می‌کنید که چگونه منافع شخصی افراد معدودی با استفاده از فریب‌کاری و در قبال بهای سنگین بسیاری از اشخاص، تأمین می‌شود. همچنین قرار است با راه‌های فراوانی آشنا شوید که فریب‌کاری خودش را در آن‌ها نشان می‌دهد و آسیب‌هایی به فرد می‌زند.

اگر شما هم موافق این دیدگاه هستید که فریب‌کاری ناقض استقلال فرد است، باید به جهت مقابله با رویکردهای پدران‌های که برای فریب و دادن اخبار جعلی به کار می‌رود، مجهزتر باشید. آگاهی، بهترین راه برای تجهیز خود در برابر رفتار فریب‌کارانه است؛ بنابراین برای بهترشناختن آن، تلاش کنید. در حقیقت چیزی که شما از وجود آن اطلاع ندارید، فریب‌کاری به عنوان خطرناک‌ترین دشمن است. به همین دلیل آگاهی از آن، قدرت دارد و به مانند یک محافظ است. البته که تنها دانستن رفتار فریب‌کارانه، هر چقدر هم که عمیق باشد، کافی نیست، بلکه باید خودتان را هم بشناسید.

«اگر خود و دشمن‌تان را بشناسید، ترسی از نتیجه‌ی نبردهای بی‌شمار نخواهید داشت. چنانچه خودتان را بشناسید، اما هیچ‌آشنایی با دشمن‌تان نداشته باشید، بابت هر پیروزی کسب‌شده، از یک شکست رنج می‌برید. در صورتی که خود و دشمن‌تان را نشناسید، در هر نبردی شکست می‌خورید.»

سون تزو. هنر جنگ

ممکن است در حین مطالعه‌ی فصول این کتاب، فهم بهتری از هنر فریب‌کاری به دست آورید و شاید حيله‌گری و دانشی را تشویق کنید و آن‌ها را ارج نهید که شما را قادر می‌کند تا گروه زیادی از انسان‌ها را در چشم به هم زدنی، تحت کنترل خود درآورد. در این موارد، ظرایف خاصی را می‌بینید که به‌طور قطع، سطحی از تحسین یا دست‌کم احترام را به‌همراه دارد؛ اما مجدد می‌گوییم که استفاده از این دانش و نیرو در جهت اهداف خیر یا شر موجود در دنیا، به خودتان بستگی دارد. تنها هدف ما از چاپ این کتاب، این است که رسانه‌ای بی‌طرف باشد و بینش‌های عمیق‌تری را درباره‌ی چیستی و چگونگی فریب‌کاری، نحوه‌ی قدرت‌گرفتن و ایستادن در برابر آن را به شما ارائه دهد.

