

Մալքում Գլադուել. Առկայծում. Մտքի ուժն առանց վերլուծութեան

Մալքում Գլադուել, Նիւ Էօրք Թայմս թերթի թղթակից: Նա ճանաչում ստացաւ իր առաջին` “Վճռական Պահ. Ինչպէս կարող են փոքր երեւոյթները մեծ փոփոխութիւններ բերել” գրքով: Այժմ նա հանդէս է գալիս իր նոր գրքով` “Առկայծում. Մտքի ուժն առանց վերլուծութեան”: Գրքում խօսուում է մի քանի հարցերի շուրջ, որոնցից մի քանիսը ներկայացուած են ստորեւ:

1. Մեր ուղեղի այն հատուածը, որը կատարում է արագ եզրահանգում, անուանում են Յարմարուող անգիտակցութիւն, որի հետազօտութիւնը դարձել է ժամանակակից հոգեբանութեան ուսումնասիրութեան կարեւորագոյն ասպարեզներից մէկը: Նա յարմարուող անգիտակցութիւնը նմանեցնում է “վիթխարի համակարգչի հետ, որը արագ եւ հանգիստ կերպով մշակում է ինֆորմացիայի այն մեծ քանակութիւնը, որն անհրաժեշտ է մեզ մարդկային էութեանը համապատասխան գործունէութիւն ծաւալելու համար”:

Այն մարդկային բնագոյ է, որը թոյլ է տալիս կայացնել հապճեպ որոշումներ թե՛ լարուածութեան եւ թե՛ հանդարտութեան պահերին: Օրինակն օրինակի հետեւից Գլադուելը ցոյց է տալիս, թէ ինչպէս կարող ենք մենք վերցնել ինֆորմացիայի այն Բարակ շերտը, որն ամբողջութեամբ ապահովում է վճռական ներըմբռնումը:

Վճռական Բարակ շերտով ինֆորմացիան գուցէ լիակատար այդ ամբողջի մէջ ամենահարուստ եւ բովանդակալից մասն է կազմում:

Օրինակ ուսանողները, ամուսնական վեճ դիտելիս, ընդամենը մի քանի րոպէում մօտ 90 տոկոս ճշգրտութեամբ կարողանում էին կարծիք կազմել, թէ արդեօք ամուսնութիւնը կը պահպանուի, թե՛ ոչ: Մինչդէռ զոյգերի հետ աւելի երկար ժամանակ զբաղուող հոգեբանները դժուարանում էին այդպիսի ճշգրտութեամբ եզրակցութիւններ անել, հաւանաբար չափից շատ ինֆորմացիայ ունենալու պատճառով:

Հարց: Ի՞նչ է նշանակում “Բարակ շերտը”, երբ այն վերաբերում է ծառայողի արտադրողականութեանը կամ հայցերի գրանցմանը: Միգուցէ, որ գործատուն սրտացաւ է իր ծառայողներին նկատմամբ:

2. “Հապշտապ կայացուած որոշումը կարող է նոյնքան լաւ եւ ճիշտ լինել, որքան զգուշօրէն կայացուածը”: Սակայն դա միանշակն չէ եւ կախուած է մի շարք նախապայմաններից` մասնագիտական պատրաստութիւնից, փորձից ու այլ հանգամանքներից: Միանման հանգամանքներում ինչքան շատ գիտելիք եւ հմտութիւններ ենք մենք կապում փորձառութեան հետ, այնքան աւելի հաւանական է դառնում մեր արագ եւ ճիշտ որոշումներ կայացնելու

հնարաւորութիւնը, աղէտալի եւ սխալ որոշումներ կայացնելու փոխարէն: Պարզապէս հարցրէք ջոկատավարին, թէ ինչքան կարելոր է նախապատրաստութիւնը:

Հարց. Որքա՞ն մարզանք եւ վարժանք էք դուք կատարում եւ ինչքանո՞վ են իրենց լաւ դրսեւորում ձեր մարտիկները կրակագծում:

3. Մի հետազոտութեան ժամանակ մենք ուսումնասիրում էինք նորապսակների ամուսնալուծութեան պատճառները: Պարզում է, որ սովորաբար դա տեղի է ունենում, երբ ամուսիններից մէկը գնահատանք է սպասում միւսից, եւ միւսը դա չի տալիս:

Գլխուկէլը խօսում է փոխյարաբերութիւններում “Բարակ շերտի” մասին, եւ եզրակացնում, որ այդ փոխյարաբերութիւնները ձախողում են այն դէպքում, երբ մի կողմը արհամարական վերաբերմունք է ցուցաբերում միւսի նկատմամբ (կամ ընդհակառակը՝ երբ մէկը միւսին չի գնահատում):

Այստեղ ոչ մի բարդ բան էլ չկայ: Բացի այդ, նա ասում է, որ հէնց փոխյարաբերութիւններն սկսեն անկում ապրել, 94 տոկոս հաւանականութեամբ դրանք կը շարունակեն իրենց ընթացքը նոյն ուղութեամբ: Անկախ այն բանից, թէ դա պաշտպանողականութիւն է, թէ հակադրութիւն, քննադատութիւն, թէ արհամարհանք, միեւնոյնն է, մենք բոլորս էլ լաւ գիտենք, որ այս գործողութիւնները վնասակար են թե՛ ամուսնական կեանքի եւ թե՛ աշխատանքային փոխյարաբերութիւնների համար:

Հարց. Ինչ՞ մօտեցում էք դուք ցուցաբերում տարաձայնութիւնների ժամանակ: Դուք հպարտանում էք ձեր ցուցաբերցած մօտեցմամբ: Այն աշխատում է: Ինչ որ որոշակի մօտեցում մշակել էք հարցը լուծելու համար, մինչեւ իրավիճակի բարդանալը:

4. “Միանգամայն հնարաւոր է, որ մեզ բոլորովին անձանօթ մարդիկ, ընդամենը 20 րոպէ մեր մասին մտածելով աւելի լաւ հասկանան, թէ ով ենք մենք, քան նրանք, ովքեր երկար ժամանակ ճանաչում են մեզ”:
Նա որպէս օրինակ բերում է ինչ-որ մէկի դեղատուփին նայելը (այս օրինակն օգնում է մեզ հասկանալ, որ մենք աւելի շատ բան կարող ենք իմանալ ինչ-որ մէկի մասին, միայն այդ մարդու անձնական տարածքի վրայ հայեացք գցելով, քան հասարակական վայրում երկարատեւ շփումներ ունենալով):

Հարց. Մէկ ակնթարթում ի՞նչ տպաւորութիւն է թողնում ձեր աշխատատեղը կամ աշխատատարածքը: Ընդունե՞ք, որ այն միշտ ինչ-որ տպաւորութիւն թողնում է:

Սակայն Գլադուելն իր գրքի “Ուարրեն Յարդինգի սխալը” բաժնում ասում է, որ միշտ չէ, որ այդ արագ գիտակցման ժամանակ ստեղծուած տպաւորութիւնը ճիշտ է լինում: Որպէս օրինակ նա բերում է Ամերիկայի բոլոր ժամանակների վատագոյն նախագահներից մէկը համարուող Ուարրեն Յարդինգի օրինակը.

1899թ. Օհաիոյի հիւրանոցներից մէկում լոբբիստ եւ իրաւաբան Հարրի Դոերթին հանդիպեց այն ժամանակ Մարիոն փոքրիկ քաղաքի թերթերից մէկի խմբագիր Ուարրեն Յարդինգին: Նա մի պահ Յարդինգին ոտից գլուխ գննելուց յետոյ ասաց. “Նա շատ լաւ նախագահ կը լինէր”: 1914թ. Յարդինգը Սենատի անդամ ընտրուեց:

1916-ին նա խորհուրդ տվեց Հարդինգին հանդէս գալ որպէս առաջարկող Հանրապետական կուսակցության նախագահական համագումարին, որովհետև նա գիտեր, որ մարդիկ միայն նրան տեսնելով ու լսելով, կհամոզվեին նրա բարձր պաշտոն զբաղեցնելու արժանիքների մեջ: Համագումարը կանգ առաւ երկու թեկնածուների ընտրութեան առաջ: Բայց ինչպէս այդ ժամանակ Դոերթին կանխագուշակեց, համագումարի մասնակիցները ստիպուած եղան այլ թեկնածու գտնել: Եւ ահա կուսակցութեան ղեկավարները հարց ենբարձրացնում, թէ արդեօք չկա՞յ մի այնպիսի թեկնածու, որի առաջադրմանը բոլորը համաձայն լինեն: Եւ այդտեղ մի անուն է գալիս նրանց մտքին՝ Յարդինգ:

“Նա կարծես իսկական նախագահական թեկնածու լինի”: Այդպէս սենատոր Յարդինգը դարձաւ թեկնածու Յարդինգ, ապա՝ նախագահ Յարդինգ:

Նա ղեկավարեց երկու տարի, որից յետոյ կաթուածից մահացաւ: Եւ ինչպէս պատմաբանների մեծամասնութիւնն է ընդունում՝ նա Ամերիկայի պատմութեան մէջ ամենավատ նախագահներից մէկն էր:

Դա նշանակում է, որ մենք յաճախ մի ակնթարթում կարող ենք աւելի ճիշտ կարծիք կազմել ինչ-որ մէկի կամ ինչ-որ բանի մասին, քան ամիսներով այն ուսումնասիրելով: Սակայն մենք պետք է ընդունենք եւ հասկանանք այն հանգամանքներն ու պատճառները, որի դեպքում ակնթարթային կարծիքները մեզ դաւաճանում են:

“Առկայծում”-ի նման գրքերը կարող են նստուածք թողած լինեն մեր գիտակցութեան մէջ, եթէ կարդալուց յետոյ մենք մեզ հարցնենք. “Ինչպէ՞ս կարող է սա օգնել ինձ կամ իմ գործին”: