

## Մալքոմ Գլադվել. Առկայծում. Մտքի ուժն առանց վերլուծության

Մալքոմ Գլադվել, Նիվ Էորք Թայմս թերթի թղթակից: Նա ճանաչում ստացավ իր առաջին՝ “Վճռական Պահ. Ինչպես կարող են փոքր երեւոյթները մեծ փոփոխություններ բերել” գրքով: Այժմ նա հանդես է գալիս իր նոր գրքով՝ “Առկայծում. Մտքի ուժն առանց վերլուծութեան”: Գրքում խոսվում է մի քանի հարցերի շուրջ, որոնցից մի քանիսը ներկայացված են ստորեւ:

1. Մեր ուղեղի այն հատվածը, որը կատարում է արագ եզրահանգում, անվանում են Հարմարվող անգիտակցություն, որի հետազոտությունը դարձել է ժամանակակից հոգեբանության ուսումնասիրության կարեւորագույն ասպարեզներից մեկը: Նա հարմարվող անգիտակցությունը նմանեցնում է “վիթխարի համակարգչի հետ, որը արագ եւ հանգիստ կերպով մշակում է ինֆորմացիայի այն մեծ քանակությունը, որն անհրաժեշտ է մեզ մարդկային էությանը համապատասխան գործունեություն ծավալելու համար”:

Այն մարդկային բնագոյ է, որը թույլ է տալիս կայացնել հապճեպ որոշումներ թե՛ լարվածության եւ թե՛ հանդարտության պահերին: Օրինակն օրինակի հետեւից Գլադվելը ցույց է տալիս, թե ինչպես կարող ենք մենք վերցնել ինֆորմացիայի այն Բարակ շերտը, որն ամբողջությամբ ապահովում է վճռական ներըմբռնումը:

Վճռական Բարակ շերտով ինֆորմացիան գուցե լիակատար այդ ամբողջի մեջ ամենահարուստ եւ բովանդակալից մասն է կազմում:

Օրինակ ուսանողները, ամուսնական վեճ դիտելիս, ընդամենը մի քանի րոպեում մոտ 90 տոկոս ճշգրտությամբ կարողանում էին կարծիք կազմել, թե արդյոք ամուսնությունը կպահպանվի, թե՛ ոչ: Մինչդեռ գույգերի հետ ավելի երկար ժամանակ զբաղվող հոգեբանները դժվարանում էին այդպիսի ճշգրտությամբ եզրակացություններ անել, հավանաբար չափից շատ ինֆորմացիա ունենալու պատճառով:

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

2. “Հապշտապ կայացված որոշումը կարող է նույնքան լավ եւ ճիշտ լինել, որքան զգուշորեն կայացվածը”: Սակայն դա միանշանակ չէ եւ կախված է մի շարք նախապայմաններից՝ մասնագիտական պատրաստությունից, փորձից ու այլ հանգամանքներից: Միանման հանգամանքներում ինչքան շատ գիտելիք եւ հմտություններ ենք մենք կապում փորձառության հետ, այնքան ավելի հավանական է դառնում մեր արագ եւ ճիշտ որոշումներ կայացնելու

հնարավորությունը, աղետալի եւ սխալ որոշումներ կայացնելու փոխարեն: Պարզապես հարցրեք ջոկատավարին, թե ինչքան կարելու է նախապատրաստությունը:

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

3. Մի հետազոտության ժամանակ մենք ուսումնասիրում էինք նորապսակների ամուսնավորության պատճառները: Պարզվում է, որ սովորաբար դա տեղի է ունենում, երբ ամուսիններից մեկը գնահատանք է սպասում մյուսից, եւ մյուսը դա չի տալիս:

Գլադվելը խոսում է փոխհարաբերություններում “Բարակ շերտի” մասին, եւ եզրակացնում, որ այդ փոխհարաբերությունները ձախողվում են այն դեպքում, երբ մի կողմը արհամարական վերաբերմունք է ցուցաբերում մյուսի նկատմամբ (կամ ընդհակառակը՝ երբ մեկը մյուսին չի գնահատում):

Այստեղ ոչ մի բարդ բան էլ չկա: Բացի այդ, նա ասում է, որ հենց փոխհարաբերություններն սկսեն անկում ապրել, 94 տոկոս հավանականությամբ դրանք կշարունակեն իրենց ընթացքը նույն ուղությամբ: Անկախ այն բանից, թե դա պաշտպանողականություն է, թե հակադրություն, քննադատություն, թե արհամարհանք, միեւնույնն է, մենք բոլորս էլ լավ գիտենք, որ այս գործողությունները վնասակար են թե՛ ամուսնական կյանքի եւ թե՛ աշխատանքային փոխհարաբերությունների համար:

Հարց. Ին՞չ մոտեցում էք դուք ցուցաբերում տարաձայնությունների ժամանակ: Դուք հպարտանո՞ւմ էք ձեր ցուցաբերած մոտեցմամբ: Այն աշխատո՞ւմ է: Ինչ որ որոշակի մոտեցում մշակել էք հարցը լուծելու համար, մինչեւ իրավիճակի բարդանալը:

4. “Միանգամայն հնարավոր է, որ մեզ բոլորովին անձանոթ մարդիկ, ընդամենը 20 րոպե մեր մասին մտածելով ավելի լավ հասկանան, թե ով ենք մենք, քան նրանք, ովքեր երկար ժամանակ ճանաչում են մեզ”:  
Նա որպես օրինակ բերում է ինչ-որ մեկի դեղատուփին նայելը (այս օրինակն օգնում է մեզ հասկանալ, որ մենք ավելի շատ բան կարող ենք իմանալ ինչ-որ մեկի մասին, միայն այդ մարդու անձնական տարածքի վրա հայացք գցելով, քան հասարակական վայրում երկարատեւ շփումներ ունենալով):

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

Սակայն Գլադվելն իր գրքի “Վարրեն Հարդինգի սխալը” բաժնում ասում է, որ միշտ չէ, որ այդ արագ գիտակցման ժամանակ ստեղծված տպավորությունը ճիշտ է լինում: Որպես օրինակ նա բերում է Ամերիկայի բոլոր ժամանակների վատագույն նախագահներից մեկը համարվող Վարրեն Հարդինգի օրինակը.

1899թ. Օհաիոյի հյուրանոցներից մեկում լոբբիստ եւ իրավաբան Հարրի Դոերթին հանդիպեց այն ժամանակ Մարիոն փոքրիկ քաղաքի թերթերից մեկի խմբագիր Վարրեն Հարդինգին: Նա մի պահ Հարդինգին ոտից գլուխ գննելուց հետո ասաց. “Նա շատ լավ նախագահ կլիներ”: 1914թ. Հարդինգը Մենատի անդամ ընտրվեց:

1916-ին նա խորհուրդ տվեց Հարդինգին հանդես գալ որպես առաջարկող Հանրապետական կուսակցության նախագահական համագումարին, որովհետեւ նա գիտեր, որ մարդիկ միայն նրան տեսնելով ու լսելով, կհամոզվեին նրա բարձր պաշտոն զբաղեցնելու արժանիքների մեջ: Համագումարը կանգ առավ երկու թեկնածուների ընտրության առաջ: Բայց ինչպես այդ ժամանակ Դոերթին կանխագուշակեց, համագումարի մասնակիցները ստիպված եղան այլ թեկնածու գտնել: Եւ ահա կուսակցության ղեկավարներերը հարց ենբարձրացնում, թե արդյոք չկա՞ մի այնպիսի թեկնածու, որի առաջադրմանը բոլորը համաձայն լինեն: Եւ այդտեղ մի անուն է գալիս նրանց մտքին՝ Հարդինգ:

“Նա կարծես իսկական նախագահական թեկնածու լինի”: Այդպես սենատոր Հարդինգը դարձավ թեկնածու Հարդինգ, ապա՝ նախագահ Հարդինգ:

Նա ղեկավարեց երկու տարի, որից հետո կաթվածից մահացավ: Եւ ինչպես պատմաբանների մեծամասնությունն է ընդունում՝ նա Ամերիկայի պատմության մեջ ամենավատ նախագահներից մեկն էր:

Դա նշանակում է, որ մենք հաճախ մի ակնթարթում կարող ենք ավելի ճիշտ կարծիք կազմել ինչ-որ մեկի 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 դավաճանում են:

“Առկայծում”-ի նման գրքերը կարող են նստվածք թողած լինեն մեր գիտակցության մեջ, եթե կարդալուց հետո մենք մեզ հարցնենք. “Ինչպե՞ս կարող է սա օգնել ինձ կամ իմ գործին”: