

وقتی بر سر پول مذاکره می کنید، در مغزتان چه می گذرد - دیجیاتو

پیام ادیب | سه شنبه، ۵ آبان ۱۳۹۴

در نسخه ی اصلی کتاب روش های مذاکره ی Getting to Yes که در سال 1981 به چاپ رسیده، حتی یک بار هم از کلمه ی «مغز» استفاده نشده است. این در حالی است که برای بحث پیرامون جنبه های روانی مذاکره، بارها از واژه ی «ذهن» کمک گرفته شده. غیبت واژه ی «مغز» در آن کتاب قابل قبول است، چرا که تا حدود سال های 2005 به بعد و پس از اینکه تصویربرداری fMRI یک دهه پیش به دنیای پزشکی معرفی شود، علم عصب شناسی در مورد مذاکره و استفاده از پول حرف زیادی برای گفتن نداشت.

اما همانگونه که یکی از برجسته ترین عصب شناسان حال حاضر اشاره کرده است «تصویربرداری های MRI قاعده ی بازی را عوض خواهند کرد». مثلاً پژوهشگران در تحقیقی نشان داده اند که با نگاه کردن به اسکن مغزی افراد، می توانند پیش بینی کنند فرد مورد نظر سهام خواهد خرید یا اوراق بهادار.

در ادامه با [دیجیاتو](#) همراه باشید.

کسانی که سرمایه گذاری پر مخاطره تر یعنی سهام را انتخاب می کردند، قسمت مرکزی مغزشان فعالیت بیشتری نشان می داد. این قسمت از مغز که Nucleus Accumbens نامیده می شود، در بخش مرکزی آن قرار دارد، قسمتی از مدار پاداش مغز ما را تشکیل می دهد و در پردازش انگیزه ها و احساسات ما نقش دارد.

بخشی از علت اینکه چنین نتایجی را به این آسانی می توان در اسکن مغزی افراد دید این است که هیچ چیز مثل پول مغز را به وجد نمی آورد.

شما وقتی بر سر پول مذاکره می کنید، برای لحظاتی با چیزی درگیر هستید که موجب برانگیختگی عصبی زیادی می شود. تیمی از محققین در یک پژوهش جالب توجه، مغز چند نفر را در حین انجام یک بازی اسکن و بررسی کردند. آنها ممکن بود در بازی مورد نظر هم پول به دست بیاورند و هم پول ببازند. این اسکن ها فعالیت عصبی شدیدی را در ناحیه ی نام برده شده ی مغز آنها نشان داد. پژوهشگران سپس اسکن مغزی کسانی که در حال برنده شدن بودند را با مغز کسانی مقایسه کردند که تحت تأثیر مواد مخدر کوکائین قرار داشتند. نتایج این مقایسه تکان دهنده بود: این اسکن ها شباهت بسیار زیادی با یکدیگر داشتند تا جایی که می شد گفت با هم برابرند.

یکی از این پژوهشگران به نام دکتر برایان ناتسون، که آثار زیادی در زمینه ی عصب شناسی تصمیم گیری های مالی منتشر کرده است می گوید: «ما خیلی زود متوجه شدیم که هیچ چیز مثل پول بر افراد تأثیر نمی گذارد. پول، فرد را برانگیخته می کند. همان حسی که غذا در سگ ها بر می انگیزد، پول در انسان ها ایجاد می کند».

اسکن مغزی همچنین به ما کمک می کند وقتی در مذاکرات تصمیماتی می گیریم که از لحاظ مالی منطقی پشت آنها نیست، ببینیم در مغز ما چه اتفاقی رخ می دهد. در یک پژوهش دیگر نیز مغز 19 نفر از شرکت کنندگان در حین انجام «بازی اولتیماتوم» اسکن شد که در آن باید بر سر پول مذاکره می کردند. طی هر دور بازی، از دو بازیکن که با عناوین «پیشنهاد دهنده» و «پاسخ دهنده» شناخته می شوند خواسته می شد مقداری پول را با هم قسمت کنند. اگر نمی توانستند به توافق برسند، به هیچ کدام پولی نمی رسید. روال بازی بدین گونه بود که پیشنهاد دهنده، پیشنهاد خود را مطرح می کرد و پاسخ دهنده تصمیم می گرفت پیشنهاد وی را بپذیرد یا رد کند.



تصمیم عقلانی و منطقی برای پاسخ دهنده این است که هر پیشنهادی را بپذیرد، چرا که یک مقدار پول، هر چقدر هم ناچیز باشد، بهتر از جیب خالی است. اما پاسخ دهنده ها حدود 50 درصد از پیشنهاد های کم را رد می کردند، چرا که حس می کردند با چنین پیشنهاد پایی به آنها توهین شده است. آنها ترجیح می دادند به جای اینکه خودشان پولی به جیب بزنند، با این کار پیشنهاد دهنده را تنبیه کنند.

اما چه اتفاقی در مغز می افتد که به چنین تصمیمی می انجامد؟ وقتی پاسخ دهنده، برای تقسیم پول پیشنهادی دریافت می کند، بخش فوقانی قشر جلویی مغز وی تحریک می شود. این بخش از مغز همان قسمتی است که ما را به موجوداتی خودآگاه و اندیشمند بدل می کند و کمک می کند مشکلات پیچیده را حل کنیم. بنابراین برانگیخته شدن آن هنگام ارزیابی یک تصمیم مالی منطقی است. اما وقتی پاسخ دهندگان پیشنهاد غیر منصفانه ای دریافت می کردند، بخش دیگری از مغزشان به نام anterior insula فعال می شد. این قسمت بخشی از سیم کشی احساسی مغز ما را تشکیل می دهد و در احساس نگرانی، درد و حتی گرسنگی نقش دارد.

این قسمت مغز از سلول هایی به نام سلول های دوکی شکل نیز برخوردار است که در سیستم گوارش بیش از هر جای دیگر به چشم می خورند. جیسون سوايگ، روزنامه نگار مالی، در این باره می گوید: «وقتی احساسی درونی به شما می گوید مذاکره ای به جای ناخوشایندی می رسد، این احساس فقط در مغز شما نیست. بلکه ممکن است سلول های دوکی شکل مغز شما در هماهنگی با سیستم گوارش پالس بفرستند و باعث ایجاد احساس ناخوشایند آشوب در درون بدن شما شوند که آن را دلشوره می نامیم». بنابراین وقتی بر سر پول مذاکره می کنید و پیشنهاد غیر منصفانه ای می گیرید، ممکن است این آشوب درونی را در خود احساس کنید.

با در نظر گرفتن شفافیتی که مغز ما هنگام فکر کردن به پول دارد، شاید مذاکره کنندگان امروزی باید از اینکه دستگاه های تصویربرداری MRI هنوز به بیمارستان ها و مراکز پزشکی منحصر هستند

خوشحال باشند. اما در نظر داشته باشید که ممکن است این حالت تغییر کند. همین حالا هم برخی شرکت های سرمایه گذاری مشغول بررسی استفاده از تصویربرداری مغزی برای ارزیابی میزان ریسک پذیری متقاضیان فرصت های شغلی حساس خود هستند و روزی خواهد رسید که اسکن های مغزی مذاکره کنندگان، داوران و واسطه ها مورد بررسی دقیق قرار بگیرد تا ببینند فرد مورد نظر تصمیمات خود را بیشتر بر اساس احساس می گیرد یا منطق. موفقیت در مصاحبه ی چنین مشاغلی ممکن است روزی نیازمند تصویر MRI مغز شما باشد.

[دیجیاتو](#)