



## کمتر بخوانید ولی دوباره بخوانید

رولف دوبلی نویسنده معروف به شما می آموزد چگونه کتاب بخوانید



پس از مدتی سر وقت کتابخانه و کتاب‌های مان که می‌رویم بیشترشان دیگر باهم تفاوت زیادی نمی‌کنند، چون تقریباً چیز زیادی از آن‌ها یادمان نمی‌آید وقتی محتوای هر کتاب صرفاً به صورتی مبهم و آشفته از ذهن ما عبور می‌کند. در چنین مواقعی ابتدا پرسشانی می‌شویم که مشکل از حافظه ضعیف خودمان است یا شاید کتاب‌ها تأثیر اندکی بر ما نداشته‌اند. اما وقتی می‌فهمیم بسیاری از دوستانمان نیز همین تجربه را دارند کمی احساس آسودگی می‌کنیم، اگر محتوای کتاب‌ها تا بدین حد کم به خاطر می‌مانند، اساساً اهمیت مطالعه در چیست؟ رولف دوبلی، نویسنده کتاب «هنر شفاف اندیشیدن» پیشنهادهایی دارد که خلاصه‌ای از آن را می‌خوانید:

آن‌ها را دسته‌بندی می‌کنم و خود را از شر برخی خلاص می‌سازم. به‌ندرت می‌توانم یک کتاب را به اختصار جمع‌بندی کنم. برخی از کتاب‌ها در قفسه هستند که نمی‌توانم با اطمینان بگویم آیا به حال آن‌ها را خوانده‌ام یا نه. این کتاب‌ها را باید باز کنیم و صفحات علامت‌گذاری شده و یادداشت‌های پراکنده در حاشیه کتاب را جست‌وجو کنیم. در چنین لحظاتی نمی‌دانم حافظه ضعیف من خجالت‌آورتر است یا کتاب‌هایی که آشکارا تأثیر اندکی بر من نهاده‌اند. البته زمانی که از رویارویی بسیاری از دوستانم با تجربه‌ای مشابه آگاهی‌یافتم تا حدودی احساس آسودگی کردم. این وضعیت تنها در خصوص کتاب‌ها، بلکه در باره مقالات، گزارش‌ها، پژوهش‌ها و متون ادبی نیز صدق می‌کند که زمانی با لذت خوانده شده‌اند، اما اغلب آن‌ها به نحو شرم‌آوری به سختی به یادآورده می‌شوند. حال پرسش این جاست که اگر محتوای کتاب‌ها تا بدین حد کم به خاطر می‌مانند، اساساً اهمیت مطالعه در چیست؟ تردیدی نیست که مطالعه لذتی زودگذر را به دنبال خواهد داشت؛ اما این لذت زودگذر را می‌توان از خوردن یک شیرینی لذیذ هم به دست آورد، بی‌آن که از آن انتظار داشته باشیم تا شخصیت ما را شکل دهد. به‌راستی چرا اثر کتاب‌ها مدت کوتاهی با ما می‌ماند؟ دلیل این امر را باید در نادرستی شیوه خواندن کتاب جست‌وجو کرد. کتاب‌خوانی ما به حد کافی گزیده و دقیق نیست. امروز من به گونه‌ای کاملاً متفاوت با سابقان پیش کتاب می‌خوانم. بی‌تردید

میزان کتاب خواندنم با گذشته یکسان است، اما اینک کتاب‌های کمتر و بهتری را می‌خوانم و هر یک را نیز دوبار مطالعه می‌کنم. در واقع به شدت گزیده‌خوان شده‌ام و تنها با کمتر از ده دقیقه، در باره خواندن با نخواندن هر کتاب تصمیم می‌گیرم. تصور بلیت چند سفری در این سخت‌گیری مرا یاری می‌کند. از خود می‌پرسم آیا کتابی که من در دست دارم ارزش قربانی کردن یکی از بخش‌های بلیت را دارد؟ پاسخ در موارد اندکی مثبت است. کتاب‌هایی که خوانده می‌شود هم بر اساس اصول معین شده، بلافاصله بازخوانی می‌شود.

### ● به راستی چرا باید هر کتاب را ۲۱ بار خواند؟

تأثیر دومین مطالعه کتاب، صرفاً دو برابر نخستین بار نیست، بلکه بسیار بیشتر است. من بر اساس تجربه شخصی، آن را بیش

## کاناپه



از ۱۰ بار بیشتر از اولین خوانش کتاب مؤثر می‌دانم. به این صورت که اگر بعد از خواندن اول ۳ درصد از کتاب را به یاد می‌آورم، پس از دومین نوبت، میزان یادآوری به ۳۰ درصد می‌رسد.

این نکته مرابارها و بارها متعجب ساخته است که وقتی به آرامی و باتمركز مطالعه می‌کنیم تا چه حد دومین مطالعه را خوانشی جدید می‌بایم و درکی عمیق‌تر از نتایج چنین خواندنی به‌دست می‌آوریم. هنگامی که داستانیفلسفی در سال ۱۸۶۷ به تایلوی «جسم در گذشته مسیح در آرماگه» در شهر بال نگاه کرد، چنان مسحور نقاشی شد که همسرش به ناچار پس از نیم ساعت او را از مقابل تصویر کنار کشید. جالب آن که او دو سال بعد از این زمان هم‌چنان می‌توانست نقاشی را در زمان خود به تفصیل شرح دهد. آیا عکسی فوری با یک گوشی آیفون قادر است چنین تأثیری داشته باشد؟ احتمالاً پاسخ منفی است، زیرا نویسنده بزرگ باید خود را در نقاشی غرق کند تا بتواند در آینده به نحوی سازنده از آن در آثار خویش بهره بگیرد. واژه کلیدی در این جا حوطه‌وری است که در ست در نقطه مقابل موج‌سواری قرار می‌گیرد.

کتاب‌های جنایی، پلیسی و معمایی از این قاعده مستثنا هستند؛ زیرا معمولاً کسی نمی‌تواند برای بار دوم آن‌ها را بخواند. به راستی چگونه می‌توان قاتلی شناخته‌شده را با دیگر ملاقات کرد؟

اگر هنوز جوان هستید، باید در یک سوم اول از دوران فعال کتاب‌خوانی خود، بی‌توجه به کیفیت، هر مقدار کتاب ممکن را، اعم از زمان، داستان‌های کوتاه، شعر و کتاب‌های غیر داستانی، ببلیعد.

### داستان عکس



مگر آدم می‌تواند چشم‌هایش را ته‌رودخانه باز کند؟ آنجا تاریک نیست؟ گیاه ندارد؟ ماهی چطور؟ از آن می‌شود آسمان را دید که حتماً دیگر آبی نیست. ته آب چطور می‌شود فهمید که امروز چند شنبه است؟ نباید صداهای زیادی داشته باشد. آنجا گوش‌های آدم پر از مورچه نمی‌شود و کرم‌ها و مارمولک‌ها توی دهان آدم وول نمی‌خورد. زیر سقفی با گچ‌بری‌های آب، در اتاق‌هایی با دیوارهای آب، هیچ‌کس نمی‌تواند بفهمد که دیگری دارد گریه می‌کند

## ۵

### کلیک طبقه‌بندی خاص

در این روش فروشنده‌ها محصولات خود را به گونه‌ای در قفسه‌های چوبی که شما رغبت کنید بیشتر بخردید. احتمالاً این روش را زیاد تجربه کرده‌اید. مثلاً اگر در یک ردیف حرکت کنید ابتدا سوسیس و کالباس را می‌بینید، بعد امکان دارد نان باگت را مشاهده کنید و در انتهای راهرو، چشمتان به انواع سس‌های رنگارنگ روشن شود. از طرفی اجناس مخصوص کودکان در طبقه‌های پایین قرار می‌گیرند تا کودکان را ترغیب کنند دست به دامان شما شوند و پول بیشتری پرداخت کنید.

## ۶

### کلیک بازی کردن با زاویه نگاه

معمولاً سبدهای خرید به گونه‌ای طراحی شده‌اند که بیشتر از نیاز یک خانواده معمولی در طول هفته جامی گیرند. از طرفی بیشتر این چرخ‌ها به جای عمق، طول بیشتری دارند تا با توجه به زاویه دید شما بزرگ‌تر جلوه کنند. طبق تحقیقات، تأثیر بزرگ‌تر بودن سبد خرید و بزرگ‌تر دیده شدن آن، این است که شما حدود ۴۰ درصد بیشتر خرید می‌کنید.

## ۷

### کلیک طعمه انحرافی

آن‌ها چند انتخاب مختلف روبه‌روی شما می‌گذارند. مثلاً اگر یک دفتر بخريد، هزار تومان پرداخت می‌کنید. ولی برای دو دفتر هزار و ۵۰۰ تومان هزینه می‌کنید. اگر پنج دفتر بخريد مثلاً چهار هزار تومان پرداخت می‌کنید و یک مداد هدیه می‌گیرید. معمولاً در این روش‌ها مشتری به سراغ انتخابی می‌رود که قیمت بالاتری دارد. حتی اگر مثلاً مداد به کاروانیاید اما باز هم تصمیم به خریدن آن می‌گیرد.

## ۳

### کلیک گیر کردن حس

بعد از سال‌ها تحقیق در بحث فروش، فروشندگان متوجه شده‌اند هر چه بیشتر حواس پنجگانه مشتریان را درگیر کنند، بیشتر خرید می‌کنند. آن‌ها شمارا دعوت می‌کنند تا محصول را لمس کنید، بو کنید و اگر امکان‌ش باشد آن را مزه کنید. به علاوه با توجه به موقعیت زمانی، آهنگ‌های مختلفی برای شما پخش می‌کنند که حس بهتری از حضور در فروشگاه داشته باشید و بیشتر در آن وقت بگذرانید. روش انتخاب این آهنگ‌ها هم بر اساس علم روان‌شناسی است. مثلاً آهنگ‌هایی انتخاب می‌شوند که ریتم آن‌ها از ریتم قلب‌تان کندتر است. این باعث می‌شود شما کندتر حرکت کنید و به‌تنباب بیشتر خرید کنید.

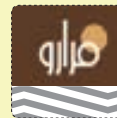
## ۴

### کلیک اثر مالکیت

به نظر شما قانع شدن توسط یک فروشنده راحت‌تر است یا این که خودمان قانع شویم کدام کالا خوب است؟ با استفاده از روش اثر مالکیت، فروشنده‌ها کاری می‌کنند تا شما حس کنید صاحب کالا هستید. وقتی این تفکر در ذهن شما شکل بگیرد به جای این که ذهنتان به دنبال دلیلی بگردد که چرا باید آن را بخرید، درباره این موضوع می‌پرسد که چرانایید بخریم؟ با این کار شما بار سنگینی از روی دوش فروشنده برمی‌دارید و خودتان را قانع به خرید می‌کنید. معمولاً این روش با استفاده از آلمان‌های بصری مثل پوسترهای حال خوب کن انجام می‌شود. مثلاً یک زوج در یک فضای زیبا مثل لب ساحل از آب‌میوه خود لذت می‌برند. بعد فروشنده امکانش فراهم می‌کند که محصول را تجربه یان را مزه کنید. این باعث می‌شود خود را در حالی تصور کنید که آن محصول متعلق به خود شماست.

## ۳

فروشگاه‌های زنجیره‌ای شاید فضای آرام و راحت برای خرید کردن به نظر بیایند، ولی در پشت پرده آن‌ها انواع روش‌های گاهی ناجوانمردانه وجود دارد تا شما را وادار کنند، بیشتر خرید کنید. روش‌هایی که ریشه در سال‌ها تحقیق روی رفتار خرید مشتری‌ها دارند و به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده‌اند تا بتوانند بیشترین میزان پول را از جیب شما خارج کنند. تقریباً همه این روش‌ها ریشه در علم روان‌شناسی دارند و به فروشنده‌ها کمک می‌کنند تا بدانند چگونه بدون یک کمک حرف‌زدن مشتری را وادار به خرید بیشتر و بیشتر کنند. در این مطلب شما را با برخی از این روش‌ها آشنا می‌کنیم.



### ۱ کلیک صحنه‌سازی

در بسیاری از فروشگاه‌های زنجیره‌ای، قسمت میوه‌ها و سبزیجات نزدیک‌تر قرار گرفته و معمولاً چینش آن‌ها بسیار زیباست. موضوعی که باعث می‌شود در ابتدای ورود به فروشگاه، شما به بوی خوب محصولات تازه‌پرو به علاوه چشمتان مقهور یک طیف رنگی مهندسی شده و شادی‌آور شود. این نوع چینش و میزانشن در فروشگاه به ایجاد صحنه سینمایی معروف شده است. کاری که طبق آمار، باعث



## به بهانه سالگرد تولدش؛ وقتی مسی آمد



هجده سپتامبر ۲۰۰۰، آکادمی فوتبال بارسلونا، پسرک تازه واردی از آرژانتین را در یکی از بازی‌های آکادمی به میدان فرستاد؛ پسرک سیزده ساله‌ای که قدش یک و نیم متر هم نمی‌شد.

پسرکی درگیر کمبودهورمونی که کوتاهی قد بارزترین نشانه آن است. همه زیر چشمی به پسرک موصاف نگاه کرده‌وزیر لب گفته‌اند «چقدر کوچولو». پسرک با اعتماد به نفس بازی کرده‌وبی‌اعتنا به دیگران دویده. نه به همبازی‌اش سسک فابرگاس نگاه می‌کرد و نه به پسر موبوری به نام ژرار دپیکه. توپ را که گرفت کسی جلودارش نشد. تاخت، از بندتنه‌زن‌ها گریخت و همه را پشت سر گذاشت. دروازه را باز کرد و با خونسردی بر گشت وسط میدان تا بازی ادامه پیدا کند. آن قدر کم حرف بود که برایش دست گرفته‌اند: "El Mudo" است، لا.

پسرک دیروز آمده، با پدرش خورخه و مدیر برنامه‌هایش سولیدینی، اسمش لیونل آندرس مسی بود. کمی قبل تر ما را با مینگلا یکی از آن دلال‌های معروف که بازی‌اش را در چند فیلم ویدئویی دیده به چارلی ر کساج در باشگاه بارسلونا زنگ زده و گفته این پسر مثل دیگومار ادونامی مونه. مینگلا همان کسی بود که بیست سال پیش ما را ادونا را به بارسا آورد. وقتی لیونل وار دوشده در کساج در سیدنی بازی‌های المپیک را دنبال می‌کرده. ر کساج که بازگشته به تماشای بازی پسر آرژانتینی نشسته و بلافاصله گفته «چقدر معرکه».

دستمالی آورده‌اند و عجولانه

رویش متنی نوشته و امضا کرده‌اند تا مباد اطرافیان لیونل هوایی شوند. ر کساج پس از پایان بازی دستی به سر و گوش لیونل کشیده. گفته حال و هوای باشگاه بارسلونا بهاری است و بهترین ماوارا یافته، ولی حال و هوای بارسلونا بهاری نبود. خوان گاسپارت ریاست باشگاه را در دست گرفت و فیگو به ژا ال پیوست. مسی در روزهای تیره نوکمپ شده بارسلونایی. ر کساج می‌دانسته امضای قرار داد با پسرک سیزده ساله کوچک اندامی که روزانه باید داروی گران‌قیمتی به او تزریق کنند چندان عاقلانه نبوده ولی اعتقاد داشته پسرک، جوهری بوده نایاب. با این وصف خوابش را نمی‌دیدد تاریخ باشگاه بارسلونا در هجده سپتامبر ۲۰۰۰ ورق خورده، نه نمی‌دید.

## دروغ‌های مادر کافه‌های خلوت

### سروش صحت



در کافه‌ها نشستیم / حرف زدیم / سیگار کشیدیم / سیگار مان را خاموش کردیم / سکوت کردیم / خندیدیم / شعر خواندیم / عاشق شدیم / جدا شدیم / گریه کردیم / و باز خندیدیم / در کافه‌ها وقتمان را تلف کردیم و آن وقت‌های تلف شده بهترین اوقاتمان بود / در کافه‌ها زندگی کردیم / ولی آن جانمردیم... شارل بودلر. این شعر بودلر را که پیدا کردم، نوشتن این مطلب هم برام آسان شد و هم سخت. آسان شد چون شعر مناسبی برای شروع مطلبم پیدا کرده بودم که به خوبی حس و حال من را در باره کافه و کافه‌نشینی بیان می‌کرد، آن هم نوشته‌ای از بودلر که هم شاعر بود و هم فرانسوی و فرانسه هم که مهد کافه و کافه‌نشینیان... نوشتن را بر ابرم سخت کرد چون دیگر چیزی برای نوشتن نداشتم، انگار هر چه را من می‌خواستم بنویسم، بودلر در این شعر گفته بود. پشت میز یک کافه نشسته بودم، این شعر بودلر را بالای کاغذ نوشته بودم و دیگر نمی‌دانستم چه بنویسم. دوستم گفت: «چرا بقیه‌اش را نمی‌نویسی؟» گفتم: «هر چه می‌خواستم بگویم توی این شعر هست. کاش این شعر را من گفته بودم.» دوستم شعر را خواند و گفت: «جالب است ولی شبیه شعر نیست، مثل نثر است.» گفتم: «به خاطر ترجمه است، روح شعر توی ترجمه از بین می‌رود.» دوستم گفت: «این شعر بودلر را به اسم خودت چاپ کن.» گفتم: «یعنی چی؟» گفت:

«یعنی زیرش به جای بودلر اسم خودت را بنویس.» گفتم: «مگر می‌شود؟» دوستم گفت: «کی می‌فهمد؟» گفتم: «می‌فهمند، خیلی زشت می‌شود.» دوستم گفت: «اگر این را خودت از خودت نوشته بودی ولی به جای اسمت می‌نوشتی شارل بودلر باز هم می‌فهمیدند؟» گفتم: «صدر صد.» دوستم گفت: «امتحان کن: به صندلی‌اش نگاه کردم / همان جایی که همیشه می‌نشست / باز همان جانشسته بود... / کافه شلوغ بود / یک نفر نرسید: «می‌توانم آن صندلی را ببر دارم؟ /» گفتم: «نه!» ژاک پرور. نه شعر اول مال بودلر است، نه شعر دوم مال پرور و نه شعر آخر مطلب، مال پاستر ناک. همه را خودم نوشته‌ام و برای این که شعرم خوانده شود از نام این بزرگان استفاده کرده‌ام. این کار را یک بار دیگر هم انجام داده بودم؛ اسم آدم‌های بزرگ را قرض می‌گیرم تا نوشته‌ام دیده شود و بعد اسم را به صاحب بزرگش برمی‌گردانم؛ قرضی کوتاه‌مدت. این دیوانه‌بازی را من و دوستم یک غروب دلگیر در آوردیم که دلمان گرفته بود و گوشه‌یک کافه خلوت نشسته بودیم. بورس پاستر ناک می‌گوید: در این دنیا دو جا را دوست دارم / اول کافه‌های شلوغ و دوم کافه‌های خلوت را...»



زندگی‌سلام  
پنج‌شنبه  
۲۶ تیر ۱۳۹۸  
شماره ۱۳۵۵

## کاناپه