

FARES_MASRY

www.ibtesamh.com/vb

”دواء للحلاوة السامة للإنجاز الفائق. وتقدير للمستوى العادي
الذي يمجّد غرائب كون المرء بشراً“ - THE A.V. CLUB

أنت لست ذكياً إلى هذا الحد

مجلة
الابتسام

لماذا ذاكرتك
فى معظمها
خيال

لماذا لديك
أصدقاء أكثر
من اللازم على
فيسبوك

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الابتسام



و٤٦ طريقة
أخرى تضلل بها
نفسك

ديفيد ماكريني

مؤسس موقع **YOUARENOTSMART.COM**



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore

الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة
روجر باكون

حصريات مجلة الابتسامة

**** شهر ديسمبر 2016 ****
WWW.IBTESAMH.COM

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

إشادة بالمؤلف ديفيد ماكريني وكتاب "أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد"

"صرنا أكثر ذكاءً بعد قراءة كتاب ماكريني".

– صحيفة *The Charlotte Observer*

"حتى المتمرسين من محبي علم النفس سيتعلمون شيئًا جديدًا".

– مجلة *Psychology Today*

"ماكريني يناقش بإثارة مسلية . . .".

– جريدة *The Wall Street Journal*

"كل فصل يمثل رسالة ترحيب تذكرك بأنك لست ذكيًا إلى هذا الحد؛ إلا أنه لا يدعك تشعر أنك أبله. كتاب أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد هو جرعة من البحث في علم النفس جرى تقديمها مع قصص واقعية جذابة ستجعلك تفهم نفسك وبقية من حولك بشكل أفضل. فقد اتضح أننا غير عقلانيين بقدر يفوق ما كنا نظن بأنفسنا، لذا امنح نفسك كل ما تستطيع من فوائد واقرأ هذا الكتاب".

– أليكسيس أوهانيان، مؤسس مشارك في موقع *Reddit.com*

"إن كتاب أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد هو المكان الذي يقصده الجميع لفهم الأسباب وراء قيامنا جميعًا بأمور سخيفة".

– موقع *Lifehacker.com*

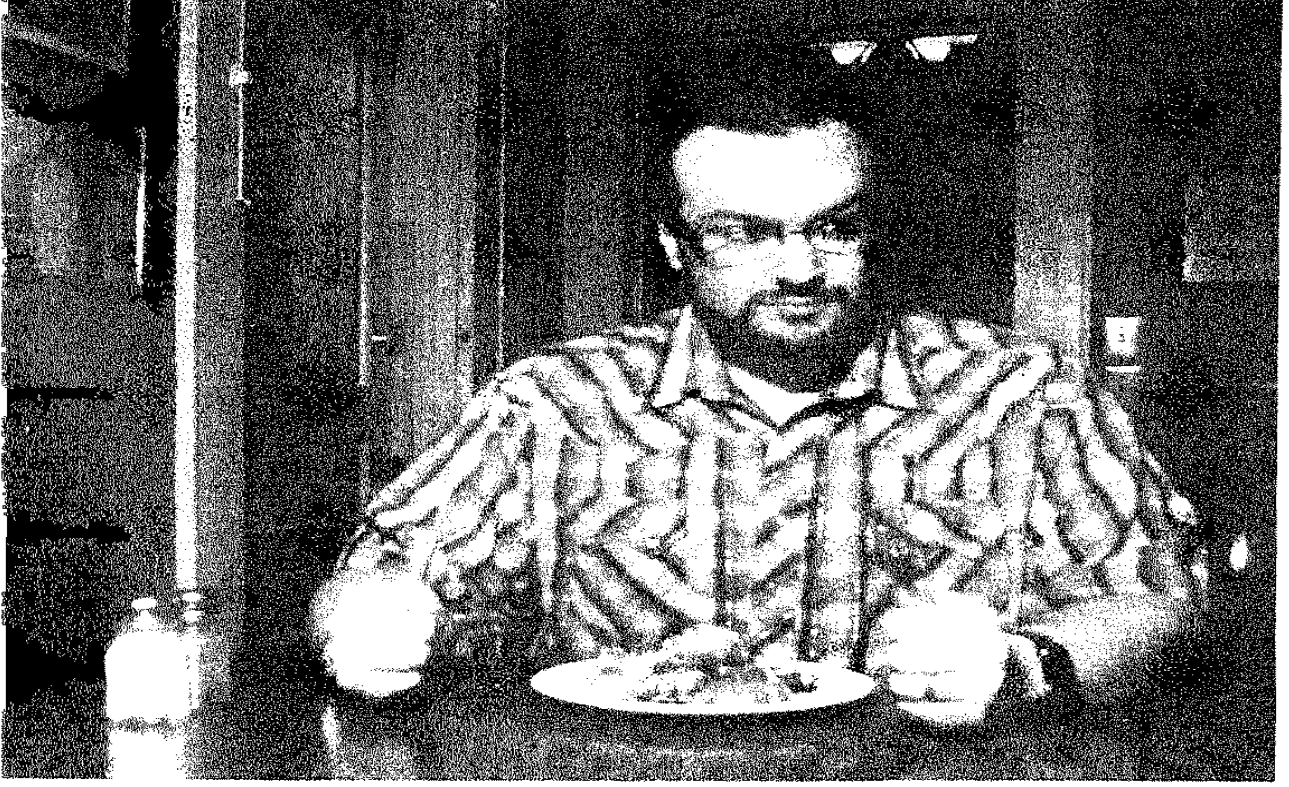
"ستظن من العنوان أنه ربما يضيق صدرك؛ في الواقع، كتاب أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد ما هو إلا موضع لرحابة القلب".

– جيسون كوتكي، موقع *Kottke.org*

"مع كل هذا الغباء المسيطر الذي تقوده الرعوس المظلة عليك من التلفزيون، والإعلاميون الحكوميون، والمستشارون الإعلاميون للشركات الكبرى، يعرف العديد منا أن الجهل العام مشكلة كبرى. والآن، بفضل كتاب ديفيد ماكريني العاصف للذهن، صرنا نستطيع رؤية الجذور العلمية لتلك المشكلة. وأي شخص، لا يزال على وعي ذاتي بما يكفي للقساؤل عن أسباب تقديس المجتمع للحماقة المقصودة، ينبغي عليه قراءة هذا الكتاب".

– ديفيد سيروتا، مؤلف كتاب

Back to Our Future: How the 1980s Explain the World We Live In Now- Our Culture, Our Politics, Our Everything



ديفيد ماكريني، حائز على جائزة ويليام راندولف هيرست
مرتين، وصحفي يكتب مدونة You Are Not So Smart.
يصف نفسه بأنه مهووس بعلم النفس، يعيش في هاتيسبرج،
ولاية ميسيسيبي الأمريكية.

**أنت لست ذكياً
إلى هذا الحد**

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

أنت لست ذكياً إلى هذا الحد

لماذا لديك أصدقاء أكثر من اللازم على فيسبوك،
لماذا ذاكرتك في معظمها خيال،
و ٤٦ طريقة أخرى تضلل بها نفسك

ديفيد ماكريني

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a bookstore...
...ليست مجرد مكتبة...



للتعرف على فروعنا في

المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة

نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpuplications@jarirbookstore.com

إخلاء مسؤولية

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية من الكتاب. وعلى الرغم من أننا بذلنا قصارى جهدنا في نشر وترجمة الطبعة العربية، فإننا لا نتحمل أي مسؤولية أو نقدم أي ضمان فيما يتعلق بصحة أو اكتمال المادة التي يضمها الكتاب، لذا فإننا لا نتحمل، تحت أي ظرف من الظروف، مسؤولية أي خسائر أو تعويضات سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة، أو عرضية، أو خاصة، أو مترتبة، أو أخرى. كما أننا نخلي مسؤوليتنا بصفة خاصة عن أي ضمانات حول ملاءمة الكتاب عموماً أو ملاءمته لغرض معين.

الطبعة الأولى ٢٠١٤

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

رغم أن المؤلف بذل كل جهد لتقديم أرقام الهاتف وعناوين الإنترنت الصحيحة وقت النشر، فإنه لا الناشر ولا المؤلف يتحملان أي مسؤولية عن الأخطاء أو التغيرات التي تقع بعد النشر. كما أنه ليس للناشر أي سلطة ولا يتحمل أية مسؤولية حيال المواقع الإلكترونية للمؤلف أو أي طرف آخر أو محتواها.

ARABIC edition published by JARIR BOOKSTORE.

Copyright © 2014. All rights reserved.

This publication may not be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in whole or in part, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise.

The scanning, uploading and distribution of this book via the Internet or via any other means without the express permission of the publisher is illegal. Please purchase only authorized electronic editions of this work, and do not participate in or encourage piracy of copyrighted materials, electronically or otherwise. Your support of the author's and publisher's rights is appreciated.

رجاء عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

المملكة العربية السعودية ص.ب. ٢١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١١ ٩٦٦ + - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١١ ٩٦٦ +

Copyright © 2010 by David McRaney
All rights reserved.

YOU ARE NOT SO SMART

Why You Have Too Many Friends on Facebook,
Why Your Memory Is Mostly Fiction, and
46 Other Ways You're Deluding Yourself

DAVID McRANEY



FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

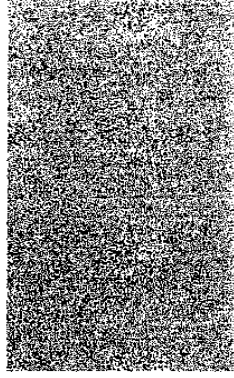
إهداء إلى جيري، وإيفيلين، وأماندا

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

المحتويات

ك	أنت	مقدمة
١	التمهيد الأولي	١
١٤	الاختلاق	٢
٢٧	الانحياز التأكدي	٣
٣٢	انحياز الإدراك المتأخر	٤
٣٦	مغالطة قنّاص تكساس	٥
٤٤	التسويق	٦
٥٣	الانحياز للوضع الطبيعي	٧
٦٤	الاستبطان	٨
٦٩	الاستدلال بالمتاح	٩
٧٣	أثر المتفرج	١٠
٧٨	تأثير دانينج-كروجر	١١
٨٢	الاستسقاط	١٢
٨٧	الولاء للماركات	١٣
٩٣	الجدال من منطلق السلطة	١٤
٩٧	الجدال من منطلق الجهل	١٥
١٠٠	مغالطة رجل القش	١٦
١٠٣	مغالطة الشخصية	١٧
١٠٧	مغالطة العالم العادل	١٨
١١٢	لعبة المنافع العامة	١٩
١١٦	لعبة الإنذار الأخير	٢٠
١١٩	التصديق الشخصي	٢١
١٢٤	التلقين الجماعي	٢٢
١٢٧	التفكير الجماعي	٢٣

١٣١	المحفزات الفائقة	٢٤
١٣٦	تأثير الاستكشاف الشعوري	٢٥
١٤٦	عدد دنبار	٢٦
١٥١	الاستسلام	٢٧
١٥٧	الانحياز لخدمة مصالح ذاتية	٢٨
١٦٢	تأثير بؤرة الاهتمام	٢٩
١٦٦	تأثير الشخص الثالث	٣٠
١٧٠	التنفيس	٣١
١٧٥	تأثير المعلومات المضللة	٣٢
١٨٣	الانصياع	٣٣
١٩٠	نوبة الانقراض	٣٤
١٩٦	التقاعس الاجتماعي	٣٥
١٩٩	وهم الشفافية	٣٦
٢٠٥	العجز المكتسب	٣٧
٢١٠	الإدراك المجسد	٣٨
٢١٤	تأثير الارتكاز	٣٩
٢٢٠	الانتباه	٤٠
٢٢٧	إعاقة الذات	٤١
٢٣١	النبوءات المحققة لذاتها	٤٢
٢٣٦	اللحظة	٤٣
٢٤٠	الانحياز للاتساق	٤٤
٢٤٦	الكشف التمثيلي	٤٥
٢٥١	التوقع	٤٦
٢٥٦	وهم السيطرة	٤٧
٢٦٤	خطأ الإسناد الأساسي	٤٨
٢٧٥	شكر وتقدير	
٢٧٩	قائمة المراجع	



أنت لست ذكياً إلى هذا الحد

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

مقدمة

أنت

الاعتقاد الخاطئ : أنت كائن عقلاني، ومنطقي، يرى العالم كما هو بالفعل.
الحقيقة : أنت مضلل مثل البقية منا، لكن ذلك أمر طيب، فهو ما يحافظ على عقلك.

تحمل بين يديك خلاصة وافية من المعلومات حول تضليل الذات والطرق الرائعة التي ندعن لها جميعًا.

تظن أنك تعرف كيف يجري العالم، لكن في الواقع لا تدري. أنت تمضي في الحياة مشكلاً للآراء وجامعاً لقصة هويتك ولماذا فعلت ما فعلت من أشياء وصلت بك إلى قراءة هذه الجملة، وبتناول الأمر ككل يبدو حقيقياً.

والحقيقة هي أن هناك بنية متنامية من العمل النابع من علم النفس وعلم الإدراك، والتي تقول بأنه ليس لديك فكرة لماذا تتصرف بالطريقة التي تتصرف بها، أو تختار ما تختار من أشياء، أو تفكر بالأفكار التي تفكر بها. وبدلاً من ذلك، أنت تبتكر روايات، وقصصاً صغيرة لتبرر لماذا أقلعت عن الحمية الغذائية، ولماذا تفضل أبل على مايكروسوفت، ولماذا تتذكر بوضوح أن "بيت" هي من أخبرتك عن المهرج ذي الرجل الصناعية المصنوعة من العلب الصفيح، في حين أن آدم هو من أخبرك وأن الشخص المذكور لم يكن مهرجاً.

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

مقدمة

أنت

الاعتقاد الخاطئ : أنت كائن عقلاني، ومنطقي، يرى العالم كما هو بالفعل.
الحقيقة : أنت مضلل مثل البقية منا، لكن ذلك أمر طيب، فهو ما يحافظ على عقلك.

تحمل بين يديك خلاصة وافية من المعلومات حول تضليل الذات والطرق الرائعة التي تدعن لها جميعًا.

تظن أنك تعرف كيف يجري العالم، لكن في الواقع لا تدري. أنت تمضي في الحياة مشكلاً للآراء وجامعاً لقصة هويتك ولماذا فعلت ما فعلت من أشياء وصلت بك إلى قراءة هذه الجملة، وبتناول الأمر ككل يبدو حقيقياً.

والحقيقة هي أن هناك بنية متنامية من العمل النابع من علم النفس وعلم الإدراك، والتي تقول بأنه ليس لديك فكرة لماذا تتصرف بالطريقة التي تتصرف بها، أو تختار ما تختار من أشياء، أو تفكر بالأفكار التي تفكر بها. وبدلاً من ذلك، أنت تبتكر روايات، وقصصاً صغيرة لتبرر لماذا أقلعت عن الحمية الغذائية، ولماذا تفضل أبل على مايكروسوفت، ولماذا تتذكر بوضوح أن "بيت" هي من أخبرتك عن المهرج ذي الرجل الصناعية المصنوعة من العلب الصفيح، في حين أن آدم هو من أخبرك وأن الشخص المذكور لم يكن مهرجاً.

امض لحظة في النظر في أنحاء الغرفة التي تقرأ هذا الكلام فيها. تأمل،
لثانية فحسب، في الجهد المبذول ليس فحسب فيما ترى، بل في قرون من
التقدم أدت إلى الاختراعات المحيطة بك.

ابدأ بحذائك، ثم انتقل للكتاب الذي في يديك، ثم انظر إلى الآلات
والمعدات التي تطحن وتزمرجر في كل ركن من أركان حياتك: محمصة
الخبز، الكمبيوتر، سيارة الإسعاف التي تدوي على مسافة بعيدة. تأمل، قبل
أن نبدأ في العمل، كم هو مدهش كيف حلّ البشر العديد من المشكلات،
وشيدوا الكثير في كل الأماكن التي تواجد فيها الناس.

المباني والسيارات، الكهرباء واللغة، ما أعجب ما ابتكر الإنسان، أليس
كذلك؟ ما أعجب انتصارات العقلانية، أتدري؟ إذا أدركت الأمر برُمته،
فقد تصير مولعًا باعتقاد محدد حول مدى الذكاء الذي صرت أنت وبقية
الجنس البشري إليه.

ومع ذلك، فإنك لا تزال تغلق على مفاتيحك في السيارة. وتنسى ما
كنت على وشك أن تنفوه به. وتصبح سمينًا. وتتعرض للإفلاس. كما يفعل
الآخرون ذلك أيضًا. فمن الأزمات المصرفية وحتى المغامرات العاطفية
الطائشة، من الممكن أن نصبح جميعًا حمقى في بعض الأحيان.

من أعظم عالم وحتى أكثر الحرفيين تواضعًا، كل عقل بداخل كل جسد
يعج بأفكار متصورة مسبقًا وأنماط من الفكر تؤدي إلى انحرافه دون أن
يدري العقل بذلك. لذا، أنت في صحبة جيدة. أيًا كانت شخصياتك المحببة
ومعلميك، فإنهم أيضًا عرضة للتخمين الزائف.

خذ "مهمة اختيار واسون" كأول أمثلتنا. تخيل عالمًا يطرح أمامك أربع
بطاقات. وعلى خلاف بطاقات اللعب العادية، تحوي هذه البطاقات أرقامًا
على جانب منها، وعلى الجانب الآخر لونًا واحدًا. وترى من اليسار إلى
اليمين رقم ثلاثة، ورقم ثمانية، وبطاقة حمراء، وبطاقة بنية. يسمح لك
الطبيب النفسي المراوغ بأن تتأمل البطاقات المحددة للحظة ويطرح سؤالًا.
افترض أن الطبيب النفسي يقول: "لدي سطح طاولة ممتلئ بالبطاقات

الغريبة، وهناك قاعدة واحدة للعب. إذا كان بالبطاقة رقم زوجي على جانب منها، فلا بد أن يكون اللون الأحمر على الجانب المقابل. والآن، أي بطاقة أو أي بطاقات لا بد أن قلبها لتثبت كذبي؟".

تذكر -ثلاثة، ثمانية، حمراء، بنية- أيًا منها ستقلبه؟

مثلما تجري التجارب النفسية، فإن هذه واحدة من أكثرها بساطة على الإطلاق. ولأنها لعبة منطق، ينبغي أن تكون هذه أيضًا سهلة التخمين. فعندما أجرى العالم النفسي بيتر واسون هذه التجربة في ١٩٧٧، فإن نسبة أقل من ١٠ بالمائة من الأشخاص الذين سألهم أجابوا الإجابة الصحيحة. وكان على بطاقاته حروف متحركة بدلًا من الألوان، لكن بتكرار الاختبار حيث تم استخدام الألوان، فإن حوالي نفس العدد من الأشخاص أصيبوا بالارتباك تمامًا عندما طُلب منهم حل اللغز.

إذا، ماذا كانت إجابتك؟ إذا قلت بطاقة رقم ثلاثة أو البطاقة الحمراء، أو قلت بطاقة رقم ثمانية فقط أو البطاقة البنية فحسب، فإنك من بين نسبة الـ ٩٠ بالمائة من الأشخاص الذين حيرتهم هذه المهمة. وإذا قلبت بطاقة الرقم ثلاثة ورأيت إذا ما كانت حمراء أم بنية، فإن ذلك لا يثبت أي شيء. أنت لم تتعلم أي شيء جديد. وإذا قلبت البطاقة الحمراء ووجدت عددًا فرديًا، فذلك لا يخرق القاعدة. إن الإجابة الوحيدة هي أن قلب كلتا البطاقتين، رقم ثمانية والبنية. وإذا كان الجانب الآخر من بطاقة الرقم ثمانية أحمر، فقد تحققت فحسب من القاعدة، لكنك لم تثبت إذا ما تم خرقها في موضع آخر. وإذا وجد في خلف البطاقة البنية رقم فردي، فلم تتعلم أي شيء، لكن إذا ما كانت تحتوي على رقم زوجي، فقد أثبت خطأ ادعاءات عالم النفس. إن هاتين البطاقتين فحسب هما ما يقدمان الإجابة. وما أن تعرف الحل، حتى يبدو الأمر واضحًا.

ماذا قد يكون أبسط من أربع بطاقات وقاعدة واحدة؟ إذا لم يستطع ٩٠ بالمائة من الأشخاص تخمين ذلك، فكيف بنى البشر روما وكيف عالجوا شلل الأطفال؟ هذا هو موضوع هذا الكتاب: تجري إعاقتك بشكل طبيعي

عن التفكير بطرق معينة عن غيرها، والعالم من حولك هو نتاج التعامل مع هذه الانحيازات، وليس التغلب عليها.

وإذا ما استبدلت الأرقام والألوان على البطاقات بمواقف اجتماعية، يصبح الاختيار أسهل. لنتظاهر بأن العالم النفسي قد عاد، وقال في هذه المرة: ينص القانون على أنك يجب أن تكون أكبر من ستة عشر عامًا حتى تقود السيارة. وعلى كل من تلك البطاقات الأربع مكتوب اسم سيارة على جانب وعمر الشخص الذي يقودها على الجانب الآخر. أي من تلك البطاقات الأربع يجب عليك أن تقلبه لترى إن كان صاحب البطاقة يتبع القانون أم لا؟". ثم يقدم البطاقات الأربع وقد دون عليها:

٢٣ - سيارة - دراجة - ١٣

والآن يبدو الأمر سهلًا بشكل كبير. الدراجة لا تخبرك بأي شيء، وبطاقة ٢٣ لا تخبرك بأي شيء. وإذا كان صاحب الثلاثة عشر عامًا يقود، فهو يخرق القانون، أما إذا لم يكن، يجب عليك أن تتحقق من عمر قائد السيارة. والآن البطاقتان -السيارة وال- ١٣- مميزتان. إن دماغك أفضل في رؤية العالم من خلال بعض الطرق، مثل المواقف الاجتماعية، وليس جيدًا من خلال طرق أخرى، مثل الألفاظ المنطقية في البطاقات ذات الأرقام.

هذا هو ما ستتعرف عليه في هذا الكتاب، مع بعض التفسيرات والتأملات. تعد "مهمة اختيار واسون" مثالاً لمدى تدني مستواك في المنطق، لكنك أيضًا مليء بالمعتقدات التي تبدو جيدة على الورق لكنها تنهار حين التطبيق. وعندما تنهار تلك المعتقدات، تميل إلى عدم ملاحظة ذلك. لديك رغبة عميقة لأن تكون على صواب طوال الوقت، ورغبة أكثر عمقًا لأن تنظر إلى ذاتك في ضوء إيجابي على الصعيدين الأخلاقي والسلوكي. وبإمكانك أن توسع من مداركك بشكل أكبر لتحقيق هذه الأهداف.

إن الموضوعات الأساسية الثلاثة في هذا الكتاب هي: الانحيازات المعرفية، وأساليب الاستكشاف، والمغالطات المنطقية. تلك هي مكونات

عقلك، وهي كأعضاء جسدك، والتي -في أفضل الظروف- تؤدي دورها جيدًا. إلا أن الحياة، لسوء الحظ، لا يطيب العيش فيها دومًا في أفضل الظروف. فقابلية هذه الموضوعات للتوقع وإمكانية الاعتماد عليها جعلت الرجال الواثقين، والسحرة، والمعلنين، والوسطاء الروحيين، وباعة كل أنواع العلاجات الزائفة يعملون لقرون. وكان ذلك حتى طبق علم النفس طريقة علمية للسلوك البشري صارت وفقها هذه الخداعات النفسية مصنفة ومحددة القدر.

الانحيازات المعرفية هي قوالب من السلوك والفكر قابلة للتوقع، والتي تؤدي بك إلى الوصول لاستنتاجات غير صحيحة. فأنت وكل شخص آخر تأتون للعالم محملين مسبقًا بتلك الطرق الضارة والخاطئة تمامًا في رؤية الأشياء، وقلما تلاحظونها. والعديد من هذه الطرق تساهم في الحفاظ على ثقّتك في مداركك أو الحيلولة دون رؤيتك لذاتك في صورة مضحكة. إن الحفاظ على صورة الذات الإيجابية يبدو أمرًا شديد الأهمية للعقل البشري، فأنت تطور آليات عقلية مصممة لتجعلك تشعر بشعور رائع حيال نفسك. الانحيازات المعرفية تقود إلى اختيارات سيئة، وأحكام خاطئة، وأفكار سخيفة والتي تكون في الغالب غير صحيحة. على سبيل المثال، أنت تميل إلى البحث عن المعلومات التي تؤيد معتقداتك وتجاهل تلك التي تتحداها. وتعد محتويات رف الكتب لديك والإشارات المرجعية الخاصة بك في متصفح الويب نتيجة مباشرة لذلك.

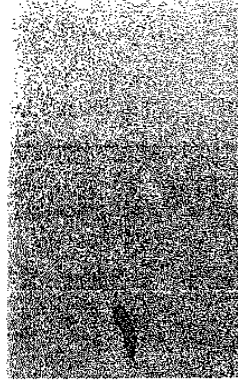
أساليب الاستكشاف تمثل اختصارات عقلية تستخدمها لحل مشكلات شائعة. فهي تعمل على تسريع المعالجة في الدماغ، لكنها في بعض الأحيان تجعلك تفكر بشكل أكثر سرعة، فتفقد ما هو مهم. وبدلًا من السير في الطريق الطويل والتفكير بعمق في أفضل مسار للعمل أو أكثر تسلسل منطقي للتفكير، تستخدم أساليب الاستكشاف للوصول إلى استنتاج في زمن قياسي. بعض أساليب الاستكشاف مكتسبة، فيما يأتي بعضها الآخر مجانيًا مع كل نسخة من العقل البشري. وعندما تكون هذه الأساليب فعالة، فإنها تساعد

على توفير الجهد على عقلك. وعندما لا تعمل، فإنك ترى العالم كمكان أكثر بساطة مما هو عليه فعلاً. على سبيل المثال، إذا لاحظت ارتفاعاً في تقارير حول هجمات أسماك القرش في الأخبار، فإنك تشرع في الاعتقاد بأن أسماك القرش خرجت عن السيطرة، في حين أن جل ما تعرفه هو أن الأخبار تقدم مزيداً من الأنباء حول أسماك القرش أكثر مما هو معتاد.

المغالطات المنطقية تبدو كمسائل رياضية تتضمن لغة، وفيها تتجاوز خطوة أو تلتف حولها دون أن تلاحظ ذلك. وهي النقاشات التي تجري في عقلك حيث تصل إلى خلاصة بدون كل الحقائق؛ لأنك لا تعنى بسماعها أو لست تدري بمقدار محدودية معلوماتك. فتصبح محققاً متلعثمًا. كما أن المغالطات المنطقية قد تقع نتيجة التفكير الرغبي. في بعض الأحيان، بإمكانك أن تطبق منطقاً جيداً على بنية زائفة؛ وفي أحيان أخرى تطبق منطقاً سيئاً على الحقيقة. على سبيل المثال، إذا سمعت أن ألبرت أينشتاين رفض أن يأكل بيضاً مخفوقاً مقلّياً، فقد تفترض أن البيض المخفوق المقلّي ربما كان ضاراً بالنسبة لك. وذلك ما يسمى الجدل من منطلق السلطة. حيث تفترض أنه إذا كان شخص ما ذا ذكاء فائق، إذاً فكل قرارات ذلك الشخص يجب أن تكون قرارات نافعة، لكن ربما كان لأينشتاين مذاق غير مألوف ليس إلا.

ومع كل موضوع جديد في هذه الصفحات، سوف تبدأ في النظر إلى ذاتك بطريقة جديدة. وسرعان ما ستلاحظ أنك لست ذكياً إلى هذا الحد، وبفضل وفرة الانحيازات المعرفية، وأساليب الاستكشاف الخاطئة، والمغالطات الفكرية الشائعة، ربما تقوم بتضليل ذاتك بدقة بدقيقة لتواكب الواقع.

لا تحنق. فذلك سيكون ممتعاً.



التمهيد الأولي

الاعتقاد الخاطئ: أنت تعلم متى يتم التأثير عليك وكيف يؤثر ذلك على سلوكك.

الحقيقة: أنت لست واعيًا بالوكيزات الدائمة التي تتلقاها من أفكار تتشكل في عقلك الباطن.

تقود سيارتك نحو المنزل عائدًا من متجر البقالة وتلاحظ أنك نسيت شراء غموس السبانخ، والذي كان السبب الوحيد لذهابك إلى هناك في المقام الأول. ربما تشتري بعضًا منه في محطة البنزين. كلا، سوف تأتي به في الرحلة المقبلة. وتقودك الأفكار عن غموس السبانخ إلى اجترار الأفكار عن أسعار البنزين، والذي يقودك إلى التفكير في الفواتير، والتي تقودك إلى أفكار حول إذا ما كان في استطاعتك تحمل تكلفة تليفزيون جديد، مما يذكرك بالفترة عندما شاهدت الموسم الكامل من مسلسل Battlestar Galactica في جلسة واحدة – ما هذا! لقد وصلت إلى المنزل بالفعل ولا تتذكر أي شيء من الرحلة.

لقد كنت تقود سيارتك إلى المنزل في حالة من "التنويم المغناطيسي أثناء القيادة"، حيث يبدو أن عقلك وجسدك يعملان بالتوازي. وعندما أوقفت السيارة وأدرت المفتاح، فإنك تحررت من حالة مشابهة للحلم يطلق عليها في بعض الأحيان "التنويم المغناطيسي الخطي"، وهو مصطلح يُستخدم لوصف العالم العقلي المنفصم لعامل خط التجميع العالق في عملية صغيرة متكررة.

وفي هذا الموضع، يهيم الوعي عندما يتم أداء مهمة ذهنية واحدة باستخدام "الطيار الآلي"، وتهيم بقية العقل بعيداً لتفكر في أمور أقل أهمية. إنك تفصل خبراتك الذاتية إلى الوعي واللاوعي طوال الوقت. وتفضل ذلك في اللحظة الراهنة - تتنفس، وتغمض عينيك، وتبتلع، وتحافظ على وضعيتك، وتبقى فمك مغلقاً بينما تقرأ. وبإمكانك أن تسحب هذه الأجهزة إلى التحكم الواعي أو تتركها للجهاز العصبي المستقل. كما أنه بإمكانك أن تقود سيارتك عبر البلاد بوعي وتضبط قدمك على دواسة البنزين، وتحول يديك على عجلة القيادة، وتفكر في الملايين من القرارات الصغيرة اللازمة لتجنب الموت في حادث سيارة عند السرعات العالية، أو قد تغني مع أصدقائك بينما الأجزاء الأخرى من عقلك تتولى الأمور المعتادة. إنك تتقبل عقلك الباطن كمكون غريب من الخبرة الإنسانية فحسب، لكنك تميل لأن تنظر إليه باعتباره شيئاً منفصلاً؛ باعتباره ذاتاً أولية أسفل الوعي والتي لا تملك مفاتيح للسيارة.

إلا أن العلم قد أثبت خلاف ذلك.

فأحد الأمثلة الرائعة على مقدار القوة لما قد يكون عليه لاوعيك جرى توضيحه بالتفصيل من قبل الباحثين شين-بوزونج في جامعة تورنتو، وكاتي ليلجينكويس في جامعة نورث ويسترن في مقالة نشرت عام ٢٠٠٦ في جريدة Science. حيث قاما بإجراء دراسة طلبا فيها من أشخاص تذكر ذنب قبيح من ماضيهم، أو أمر ما فعلوه وكان غير أخلاقي. وطلب منهم الباحثان أن يصفوا ما جعلتهم الذاكرة يشعرون به. ثم عرضا على المشاركين فرصة لغسل أيديهم. وفي نهاية الدراسة، سألوا من خضعوا للتجربة إذا كانوا راغبين في المشاركة في بحث لاحق دون أجر كمعروف لطالب دراسات عليا بئس. فوافق الذين لم يغسلوا أيديهم على تقديم المساعدة بنسبة ٧٤ بالمائة من الوقت، فيما وافق الذين غسلوا أيديهم بالفعل بنسبة ٤١ بالمائة من الوقت فحسب. ووفقاً للباحثين، إحدى المجموعتين بدون وعي أزالوا أحاسيسهم بالذنب وشعروا بقلّة حاجتهم للتكفير عن ذنوبهم.

إن الواقعين تحت التجربة لم يزيلوا مشاعرهم حقيقة، ولا حتى شعروا عن وعي بأنهم كما لو كانوا فعلوا ذلك. فللتطهير معنى يتجاوز مجرد تجنب الجراثيم. فطبقًا لزونج وويلجينكويست، تستخدم معظم الثقافات الإنسانية أفكار النظافة والتطهير كمقابل للندس والرجس، لوصف كل من الحالتين البدنية والأخلاقية. وبعد الغسل جزءًا من العديد من الطقوس الدينية والعبارات المجازية المستخدمة في اللغة اليومية، كما أن الإشارة إلى الأعمال الدنيئة بكونها قذرة أو إلى الأشخاص الأشرار كحثالة أمر شائع أيضًا. حتى إنك تبدي على وجهك نفس الانطباع عندما تشعر بالاشمئزاز من تصرفات شخص ما مثلما تبديه عندما ترى شيئًا مثيرًا للغثيان. والأشخاص في هذه الدراسة ربطوا، بشكل غير واع، غسل أيديهم بكل الأفكار المترابطة المتعلقة بالفعل، ومن ثم أثرت تلك الارتباطات على سلوكهم.

وعندما يؤثر حافظ في الماضي على الطريقة التي تتصرف وتفكر بها أو الطريقة التي تدرك بها حافظًا ما في وقت لاحق، فذلك يُسمى "التمهيد الأولي" priming. فكل إدراك، بغض النظر عما إذا كنت تلاحظه عن وعي أم لا، يطلق سلسلة من الأفكار المرتبطة في شبكتك العصبية. فالأقلام الرصاص تجعلك تفكر بأقلام الحبر الجاف. والسبورة تجعلك تفكر بحجرة الفصل. وذلك يحدث لك طوال الوقت، وعلى الرغم من أنك لا تعي هذا، فإنه يغير الطريقة التي تتصرف بها.

لقد أجرى آرون كاي، وكريستيان ويلر، وجون بارجاند، ولي روس في ٢٠٠٣ دراسة تعد واحدة من العديد من الدراسات التي كشفت مقدار تأثير عقلك الباطن على بقية تفكيرك وسلوكك وكيف يمكن التأثير عليه بسهولة من خلال "التمهيد الأولي". تم فصل الأشخاص إلى مجموعتين وطلب منهم رسم خطوط بين الصور والأوصاف النصية. نظرت إحدى المجموعتين في صور محايدة. ورسموا خطوطًا تربط الطائرات الورقية، والحيتان، والديوك الرومية والأشياء الأخرى بالأوصاف على الجانب الآخر من الورقة. أما المجموعة الثانية، فربطت الأوصاف لصور عن حقائب

الملفات، وأقلام الحبر، والعناصر الأخرى المرتبطة بعالم الأعمال. ثم جرى نقل المشاركين إلى غرف معزولة وتم إخبارهم بأنه جرى مزاجتهم مع آخرين. وكان الشخص الآخر بالفعل مشاركًا في التجربة. وتم إخبار كل شخص حينها أنهم الآن سيلعبون لعبة قد يحققون فيها ربحًا يصل إلى ١٠ دولارات. وواجه الباحثون المشارك بكأس وأظهروا شريطين من الورق قابعين بالداخل، أحدهما به كلمة "عرض" مكتوبة عليه، والآخر به كلمة "قرار". وكان المشارك حينها يتم منحه خيارًا - أن ينتزع عشوائيًا شريطًا من الورق من الكأس، أو أن يدع الشخص الآخر يختار بعشوائية. الحيلة؟ أيًا كان من سحب شريط "العرض" سيحصل على مبلغ ١٠ دولارات ويختار كيفية تقسيمها بين الطرفين. وعلى الشريك الآخر حينئذ أن يختار قبول أو رفض العرض. وإذا رفض الشريك العرض، فلا يحصل أي منهما على أي شيء. وذلك ما يسمى بلعبة الإنذار النهائي، وقابليتها للتوقع جعلتها أداة مفضلة لدى علماء النفس والاقتصاديين. وفي العادة، يجري رفض العروض التي بنسبة أقل من ٢٠ بالمائة من المبلغ الكلي.

اختار معظم الأشخاص أن يقوموا بعملية السحب. لم يعلموا أن كلا الشريطين كان مكتوبًا عليهما "عرض". وإذا كانوا قد تركوا للشخص الآخر الاختيار عوضًا عن ذلك، فإن الممثل يدعي أنه حصل على شريط "القرار". لذا، صار كل شخص في الدراسة في موضع تقديم عرض معقول، مع العلم بأنهم في حال لم يفعلوا ذلك، فإنهم سيفقدون نقودًا مجانية. وكانت النتائج غريبة، لكنها أثبتت شكوك العلماء بشأن التمهيد الأولي.

إذًا، كيف اختلفت المجموعتان؟ في المجموعة التي ربطت الصور المحايدة بأوصافها قبل لعبة الإنذار النهائي، ٩١ بالمائة منهم اختاروا تقسيم المبلغ بالتساوي، أي ٥ دولارات لكل منهم. أما المجموعة التي اختارت ربط صور الأعمال، فنسبة ٣٣ بالمائة منهم فحسب اختارت تقسيم المبلغ بالتساوي؛ أما البقية فقد حاولوا أن يبقوا قدرًا أكبر قليلًا لأنفسهم.

أجرى الباحثون التجربة مرة أخرى بأشياء حقيقية بدلًا من الصور. فجعلوا المشاركين يلعبون لعبة الإنذار النهائي في غرفة بها شنطة وحافطة

ملفات جلدية على الطرف البعيد من طاولة إلى جانب قلم حبر أمام مقعد المشارك. أما المجموعة الأخرى، فجلسوا في غرفة بها عناصر محايدة - حقيبة ظهر، وصندوق من الورق المقوى، وقلم رصاص خشبي. وفي هذه المرة، ١٠٠ بالمائة من المجموعة المحايدة اختاروا تقسيم المال بالتساوي، لكن ٥٠ بالمائة فقط من المجموعة التي كانت تجلس في الحجرة ذات العناصر المرتبطة بالأعمال فعلوا الأمر ذاته. ونصف المجموعة التي خضعت لتمهيد أولي في مجال الأعمال حاولوا أن يخدعوا الطرف الآخر.

لقد تم فيما بعد استخلاص المعلومات ممن خضعوا للتجربة فيما يتعلق بالأسباب وراء قيامهم بما انتهجوه من سلوك، إلا أنه لم يذكر أي شخص منهم الأشياء الموجودة في الغرفة. وبدلاً من ذلك، افعلوا الأحاديث وأخبروا الباحثين عن مشاعرهم الخاصة فيما هو حق وما ليس بحق. وبعضهم وصفوا انطباعاتهم حول الأشخاص الذين كانوا يلعبون معهم اللعبة وقالوا بأن هذه المشاعر أثرت عليهم.

إن التعرض البسيط لحقيبة الملفات والأقلام الفاخرة قد بدل من سلوك الأشخاص الطبيعيين العقلانيين. فأصبحوا أكثر تنافساً، وأكثر جشعاً، ولم يكن لديهم أية فكرة عن الأسباب وراء ذلك. وحال مواجعتهم باضطرابهم لتفسير أنفسهم، راحوا يبررون سلوكهم بحكايات مغلوطة كانوا يعتقدون في صحتها.

كما أجرى نفس الباحثين التجربة بطرق مختلفة. فجعلوا من خضعوا للتجربة يكملون كلمات بحروف تم حذفها، ومجدداً راح الذين رأوا الصور المرتبطة بالأعمال في البداية يحولون كلمة مثل "ت - ل - سي" إلى "تنافسي" في ٧٠ بالمائة من الوقت، بينما ٤٢ بالمائة فقط من المجموعة المحايدة فعلوا ذلك. وإذا جرى عرض محادثة غامضة بين رجلين يحاولان أن يصلا لاتفاق، فإن من رأوا صور الأشياء المتعلقة بالأعمال بداية سينظرون للمحادثة باعتبارها تفاوضاً، بينما رأتها المجموعة المحايدة باعتبارها محاولة للتسوية. وفي كل الحالات، جرى تغيير رأي من خضعوا للتجربة بواسطة التمهيد الأولي غير الواعي.

تقريبًا كل شيء ملموس تلاقيه يثير حملة من الارتباطات عبر عقلك. فأنت لست بجهاز كمبيوتر متصل بكاميرتين. والواقع ليس فراغًا تستعرض فيه ما يحيط بك بموضوعية. أنت تستخلص الواقع من دقيقة لأخرى بذكريات ومشاعر تدور في فلك أحاسيسك وإدراكك؛ ويشكل كلاهما معًا صورة مركبة من الوعي الذي يوجد داخل جمجمتك فحسب. بعض الأشياء لديها معنى شخصي، مثل خاتم المصاصة الذي أهداك صديقك المفضل إياه في المدرسة الإعدادية أو القفاز المصنوع يدويًا الذي صنعه لك شقيقك. وبعض الأشياء الأخرى ذات معانٍ ثقافية أو عالمية، مثل القمر أو السكين أو حفنة من باقات الزهور. حيث إنها تؤثر عليك، سواء كنت تدري أو لا تدري بقوتها، وفي بعض الأحيان يصل التأثير لأعماق دماغك ولا تلاحظ ذلك أبدًا.

وهناك نسخة أخرى من هذه التجربة تستخدم الشم فقط. ففي عام ٢٠٠٥، قام هانك آرتس، بجامعة أوترخت، بجعل الخاضعين للتجربة يملئون استبيانًا. ثم تمت مكافأتهم بكمكة. إحدى المجموعتين جلست في غرفة ممتلئة برائحة خفيفة لمنتجات التنظيف، بينما المجموعة الأخرى لم تشم أي شيء. والمجموعة التي جرى تمهيدها أوليًا بالرائحة في الغرفة التي لها رائحة التنظيف، قاموا بتنظيف أنفسهم ثلاث مرات أكثر من المعتاد.

وفي دراسة أجراها رون فريدمان، حيث تم عرض مشروبات رياضية أو زجاجات من المياه على أشخاص مع عدم السماح لهم بالشرب، استطاع الذين نظروا فحسب إلى المشروبات الرياضية المثابرة بشكل أطول في مهام التحمل البدني.

إن أفضل حالات التمهيد الأولي عندما تكون في وضع الطيار الآلي، عندما لا تحاول أن تتأمل عن وعي قبل أن تختار كيف تتصرف. وعندما لا تكون على يقين من أفضل الطرق للمواصلة، تطفو المقترحات من الأعماق والتي يشوبها بشكل كبير عناصر التمهيد الأولي الواعي. بالإضافة إلى ذلك، يكره عقلك الغموض، وعلى استعداد لأن يسلك المسالك المختصرة

ليتخلص من الغموض في أي موقف. وإن لم يكن هناك أي شيء آخر لمواصلة التقدم، فسوف يستخدم ما هو متاح. وعندما يخفق التعرف على الأنماط، فإنك تنشئ أنماطًا خاصة بك. وفي التجارب سألقة الذكر، لم يكن أمام الدماغ أي شيء آخر ليقوم اتجاهاته غير الواعية على أساسه، لذا ركز على عناصر الأعمال أو روائح النظافة وتدقق الأفكار. وكانت المشكلة الوحيدة تكمن في أن العقول الواعية لمن خاضوا التجربة لم تلاحظ ذلك.

لا يمكنك أن تجري عملية تمهيد أولي لنفسك، ليس بشكل مباشر. فلا بد وأن يكون التمهيد الأولي على غير وعي؛ أي أن التمهيد الأولي، بشكل أكثر تحديدًا، لا بد وأن يحدث داخل ما يشير إليه علماء النفس على أنه اللاوعي التكميلي؛ وهو موضع لا يمكن الوصول إليه بشكل كبير. وعندما تقود السيارة، يؤدي اللاوعي التكميلي الملايين من الحسابات، ويتوقع كل لحظة، ويوفق ويضبط حالتك المزاجية ويتلاعب بأعضاء الجسم. فهو يقوم بالعمل الشاق، مما يحرر عقلك الواعي للتركيز على القرارات التنفيذية. حيث إنك على الدوام لديك عقلان في أية لحظة: المستوى الأعلى من النفس العقلانية والمستوى الأدنى من النفس الشعورية.

لقد كتب المؤلف العلمي جوناه ليرر بشكل مكثف حول هذا التقسيم في كتابه How We Decide. حيث يرى ليرر العقلين كطرفين متساويين يتصلان ويتناقشان فيما ينبغي فعله. فالدماغ المنطقي يتولى المشكلات البسيطة التي تتضمن متغيرات غير مألوفة على أفضل نحو. ويجب أن تكون هذه المشكلات بسيطة؛ لأنك تستطيع أن توازن من أربعة إلى تسعة جزيئات من المعلومات فحسب في عقلك الواعي المنطقي في المرة الواحدة. على سبيل المثال، انظر إلى هذا التسلسل من الأحرف ثم اقرأها بصوت عالٍ دون أن تنظر إليها: RKFBIIIRSCBSUSSR. ما لم تكن قد أدركت ذلك، فهذه مهمة صعبة بحق. والآن قسم هذه الأحرف إلى أجزاء يمكن التعامل معها مثل: RK FBI IRS CBS USSR. والآن، انظر بعيدًا وحاول أن تردها. لا بد أن الأمر صار أكثر سهولة. لقد تناولت خمسة عشر جزءًا

وقللتها إلى خمسة. إنك تقوم بالتقسيم طوال الوقت من أجل تحليل أفضل لعالمك. فتقلل الاندفاع المعقد من المدخلات إلى نسخ مبسطة من الواقع. وذلك السبب لماذا كان اختراع اللغة المكتوبة خطوة مهمة في التاريخ، فقد سمح بتدوين الملاحظات والاحتفاظ بالبيانات خارج القدرة المحدودة للعقل المنطقي. فبدون أدوات مثل الأقلام الرصاص، وأجهزة الكمبيوتر، والمسطرة الحاسوبية، كان العقل المنطقي ليعاني من قيود شديدة.

ويقول ليرربأن العقل الشعوري أقدم عمرًا، ومن ثم أكثر تطورًا من العقل المنطقي. فهو أكثر مناسبة للقرارات المعقدة والمعالجة التلقائية للعمليات المعقدة مثل الحركات البهلوانية ورقص البريك دانس، والغناء وفق المقام وخطط ورق اللعب. تلك العمليات تبدو بسيطة، لكن بها العديد من الخطوات والمتغيرات أكثر من قدرة عقلك المنطقي على توليها. فأنت تسلم تلك المهام إلى اللاوعي التكيفي. فالحيوانات ذات القشرة الدماغية الصغيرة، أو التي لا يوجد لديها أي قشرة دماغية على الإطلاق، تكون جميعها تقريبًا في وضع الطيار الآلي، لأن عقولها الشعورية الأكبر عمرًا تتولى المسؤولية في العادة أو بشكل كامل. فالدماغ الشعوري، العقل الباطن، قديم، وقوي، ولا يقل عن الدماغ المنطقي في كونه جزءًا مما أنت عليه، إلا أن وظيفة الدماغ الشعوري لا يمكن ملاحظتها بشكل مباشر أو توصيلها إلى الوعي. وبدلاً من ذلك، فإن المخرج في الغالب هو الحدس والإحساس. أما الدماغ الشعوري، فهو دائماً هناك في الخلفية يشترك في معالجة حياتك العقلية. إن حجة ليرر المركزية هي: "أنت تعرف أكثر مما تعرف". أنت ترتكب خطأ الاعتقاد في أن عقلك المنطقي فقط هو من يتولى التحكم، إلا أن عقلك المنطقي غالبًا ما يكون غافلاً عن تأثير اللاوعي الخاص بك. وفي هذا الكتاب، قمت بإضافة مقترح آخر: أنت غير مدرك لمدى عدم إدراكك.

في موضع خفي -عقلك الباطن- تخضع خبرتك للمعالجة دومًا حتى يجري تسليم الاقتراحات إلى عقلك الواعي. وبفضل هذا، إذا كان الموقف مألوفًا، فإنك تستطيع أن تركز إلى الحدس. ومع ذلك، إذا كان الموقف

جديدًا، فسيكون لزامًا عليك أن تشحذ عقلك الواعي. حيث إن تأثير "التنويم المغناطيسي أثناء القيادة" في الرحلات الطويلة يتحطم دائمًا عندما تسلك مخرجًا نحو منطقة غير مألوفة. وذلك الأمر صحيح في أي جزء آخر من حياتك. فأنت دومًا تغدو وترجع بين تأثير المشاعر والعقل، بين التلقائية والأوامر التنفيذية.

وتعد نفسك الحقيقية بنية أكبر بكثير وأكثر تعقيدًا مما تعيه في أية لحظة. وإن كان سلوكك نتيجة للتمهيد الأولي، نتيجة للاقتراحات فيما يتعلق بكيفية التصرف والتي يبرزها اللاوعي التكييفي، فإنك في الغالب تبتدع حكايات لتفسر أحاسيسك وقراراتك وتفكيرك لأنك لا تعي النصيحة التي تم إعطاؤها إليك من العقل الكامن خلف الستار في رأسك.

فعندما تحتضن شخصًا تحبه، ثم تشعر باندفاع المشاعر الدافئة، فقد اتخذت قرارًا تنفيذيًا والذي أثر حينها على الأجزاء الأقدم من دماغك حتى تفرز مواد كيميائية لطيفة. فالتأثير من أعلى لأسفل يكوّن الحس البديهي وإمعان التفكير فيه أمر غير مزعج.

أما التأثير من أسفل لأعلى فهو شاذ. فعندما تجلس بجانب حقيبة ملفات وتتصرف بشكل أكثر طمعًا مما قد تكون عليه في المعتاد، فذلك كما لو كانت مراكز دماغك التنفيذي تومئ بالموافقة لمستشارين خفيين يهمسون في أذنك. فيبدو الأمر غامضًا ومروغًا لأنه مستتر بشدة. فالذين يسعون للتأثير عليك لديهم حساسية بالغة تجاه ذلك، ويحاولون تجنب إحداث إدراك غير مريح في داخلك حتى تتطلي عليك الخدعة. فالتمهيد الأولي يصبح فعالًا فقط ما دمت لا تعيه، وأولئك الذين يعتمدون على التمهيد الأولي لكسب قوتهم يعملون بجهد جهيد حتى يبقوا تأثيرهم خفيًا.

لنلق نظرة على الفنادق، والتي تعد بمثابة مراتع للتمهيد الأولي. ففي كل مرة تلتفت هناك رموز للثروة والرغد. كما أن الفنادق، بشكل أكثر إرضاءً، بها حساسية لقوة الموقف. فما أن تلج إلى داخلها، فليس هناك أي مؤشرات على وقت اليوم، ولا أية إعلانات لأية أشياء غير متاحة داخل صندوق

التمهيد الأولي ذي المنفعة المتبادلة، ولا يوجد أي سبب للرحيل، سواء كان النوم أو الطعام أو أي شيء آخر - وغير مسموح بأي تمهيد أولي خارجي. عثرت كوكاكولا على ما لدى بابا نويل من قوة التمهيد الأولي في فترة الإجازات. حيث تظهر أفكار سعادة الطفولة والقيم الأسرية السليمة في اللاوعي الخاص بك بينما تختار كوكاكولا أو مشروب صودا من علامة تجارية عامة. لقد لاحظت متاجر البقالة زيادة في المبيعات عندما تمهد رائحة العيش المخبوز الطازج الناس لشراء المزيد من الطعام. كما أن إضافة كلمة "طبيعي تمامًا" أو تضمين صور لمزارع الرعي والمحاصيل تستحضر أفكارًا عن الطبيعة، وتصرفك عن أفكار المصانع والمواد الحافظة الكيميائية. وتقوم قنوات التلفزيون والمؤسسات الكبرى بتمهيد المشاهدين المحتملين من خلال تبني صورة، علامة تجارية، حتى يقابلوك في منتصف الطريق قبل أن تقرر كيف تشترك معهم وتحكم عليهم. وتتفق شركات الإنتاج ملايين الدولارات لصنع الأفلام الترويجية القصيرة وملصقات الأفلام حتى يشكوا انطباعات أولية لديك، فيتم تمهيدك أوليًا للاستمتاع بأفلامهم بطريقة معينة حتى العناوين الافتتاحية. كما تعمل المطاعم على تزيين قاعاتها الداخلية لتقديم كل شيء من الطعام الفاخر ليتم تمهيدك أوليًا للاستمتاع بشرائح الجبن الخاصة بهم. وفي كل ركن من أركان العالم الحديث، يطلق المعلنون هجمات على عقلك الباطن في محاولة لإجراء عملية تمهيد أولي لسلوكك ليكون أكثر تقضيلاً للخطوط العريضة الخاصة بعمالئهم.

لقد اكتشف عالم الأعمال التمهيد الأولي قبل أن يكتشفه علماء النفس، لكن ما أن بدأ علم النفس يشق طريقه في العقل، حتى تم الكشف عن المزيد والمزيد من الأمثلة عن التلقائية، وحتى الوقت الحاضر لم يتضح مقدار سلوكك الذي يخضع لتحكمك الواعي.

لقد صار سؤال من يجلس على مقعد السائق بحق أكثر تعقيدًا عام ١٩٩٦ من خلال سلسلة من الدراسات المنشورة من قبل جون بارج في Journal of Personality and Social Psychology.

فقد جعل طلاب جامعة نيويورك يفكون رموز ثلاثين جملة، كل منها يكون من خمس كلمات. وأخبرهم أنه كان يهتم بقدراتهم اللغوية، لكنه في الحقيقة كان يدرس التمهيد الأولي. وقام بجمع ثلاث مجموعات. إحدى المجموعات فكت رموز الجمل بمصطلحات مرتبطة بالعنف والفظاظة مثل "فاحش"، و"يضايق"، و"بغلظة". وقامت مجموعة أخرى بفك رموز كلمات بحزمة من المصطلحات المهذبة مثل "مهذب" و"أحسن التصرف". أما المجموعة الثالثة فقامت بمهمة مركز التحكم بكلمات مثل "بابتهاج"، و"تدرب"، و"يتدرب".

وأخبر القائمون بالتجربة الطلاب بكيفية إتمام المهمة، وما أن انتهوا إلى توصلهم إليها حتى تلقوا التكليف الثاني، لكن ذلك كان التجربة الفعلية. عندما كان كل طالب يقترب من الباحث، يجده منخرطاً بالفعل في محادثة مع ممثل يدعي أنه يواجه صعوبة في فهم أَلغاز الكلمات. ويتجاهل الباحث الطالب تماماً حتى يقطع الطالب المحادثة أو تمر عشر دقائق.

النتائج؟ مجموعة الكلمات المهذبة انتظرت في مدة متوسطة ٩,٢ دقائق حتى قاموا بالمقاطعة؛ أما المجموعة المحايدة فانتظرت لمدة ٨,٧ دقائق؛ في حين انتظرت مجموعة الكلمات الفظة قرابة ٥,٤ دقائق. وكان ما أثار دهشة الباحثين، أن أكثر من ٨٠ بالمائة من مجموعة الكلمات المهذبة انظروا العشر دقائق بأكملها. ونسبة ٣٥ بالمائة فحسب من مجموعة الكلمات الفظة اختاروا ألا يتدخلوا. وتم عقد لقاءات مع من خضعوا للتجربة ولم يستطيعوا تحديد لماذا اختاروا الانتظار أو المقاطعة. حتى إن السؤال لم يحل إلى عقولهم لأنه على حد علمهم، لم يكن سلوكهم عرضة للتأثير. كما اعتقدوا أن الجمل المشفرة لم تؤثر عليهم.

وفي تجربة ثانية، جعل بارج المشاركون يفكون شفرة جمل تحتوي على كلمات مرتبطة بتقدم السن، مثل "متقاعد"، و"متجعد"، و"لعبة بينجو". ثم قام بقياس سرعة المشاركون زمنياً بينما كانوا يسرون في القاعة نحو المصعد وقارنها بسرعة سيرهم عندما ساروا بتمهل في أول مرة. وظهر

أنهم استغرقوا من ثانية إلى ثانيتين إضافيتين ليصلوا إلى مقصدهم. ومثلما سار الأمر في مجموعة الكلمات الفظة، جرت عملية تمهيد أولي لمجموعات كلمات تقدم السن بأفكار وارتباطات أحدثتها الكلمات. وللتحقق من أن ذلك فعلاً كان نتيجة للتمهيد الأولي، كرر بارج التجربة وحصل على نفس النتائج. وأجراها مرة ثالثة على مجموعة التحكم التي فكت شفرات الكلمات المرتبطة بالحزن، ليتحقق من أنه لم يتم فحسب بإحباط الأشخاص ليسيروا بشكل أكثر بطئاً. ومجدداً، أبطأت مجموعة تقدم السن سيرها لتصير الأطول.

كما أجرى بارج دراسة جلس فيها مشاركون قوقازيون إلى جهاز كمبيوتر ليقيموا بتعبئة استبيانات مهمة. وقبل بدء كل قسم بالكاد، جرى عرض صور لرجال أمريكيين من أصول أفريقية أو قوقازيين على الشاشة لمدة ثلاثين ملي ثانية، وبشكل أسرع مما يستطيع المشاركون معالجته عن وعي. وما أن انتهوا من المهمة، حتى ظهرت على شاشة الكمبيوتر رسالة خطأ تخبر المشاركين بأن عليهم البدء مجدداً من البداية. من تعرضوا لصور الرجال الأمريكيين من أصول أفريقية صاروا أكثر عداءً وإحباطاً بشكل أكثر سهولة وأسرع من الآخرين الذين رأوا وجوهاً قوقازية. وعلى الرغم من أنهم لم يصدقوا عن أنفسهم أنهم عنصريون أو متمسكون بصور نمطية سلبية، كانت الأفكار لا تزال في شبكاتهم العصبية ومهدتهم أولياً من غير وعي ليتصرفوا على خلاف المعتاد.

وتشير دراسات التمهيد الأولي إلى أنه عندما تتخبط في تفكير عميق حول أسباب سلوكك الشخصي، فإنك تفقد الكثير، وربما تفقد أغلب التأثيرات المتراكمة في شخصك، مثل البرنقيات العالقة على جانبي السفينة. ولا يجدي التمهيد الأولي إذا ما كنت تراه مقبلاً، إلا أن تركيزك لا يمكن أن يكون منصباً على كل الاتجاهات مرة واحدة. فكثير مما تفكر به، وتحسه، وتفعله، وتصدقه يجري دفعه، وسيستمر في التعرض للدفع، لا محالة من قبل عوامل التمهيد الأولي اللاوعية من كلمات، وأشياء،

وشخصيات، ومجموعة متنوعة مليئة بمعنى إما من حياتك الشخصية وإما الثقافة التي تنتمي إليها. وفي بعض الأحيان تكون عناصر التمهيد الأولي تلك عن غير عمد؛ وفي بعض الأحيان يكون هناك عامل من الطرف الآخر الذي دبر مؤامرة ضد حكمك. بالطبع، تستطيع اختيار أن تكون أنت ذاتك عاملاً. بإمكانك أن تمهّد أوليًا أصحاب أعمال محتملين بما ترتديه في المقابلة الشخصية للوظيفة. كما أنه بإمكانك أن تمهّد أوليًا مشاعر ضيوفك بكيفية تحديدك للحالة المزاجية حال استضافة حفل ما. وما أن تدرك التمهيد الأولي كواحد من حقائق الحياة، ستشرع في فهم قوة ومرونة شعائر وطقوس المجاز والقواعد والأيدولوجيات. إن الأنظمة المصممة للتمهيد الأولي تستمر لأنها تنجح. فبدلاً من الغد، ربما بمجرد ابتسامة وعبارة شكر، قد تستطيع التأثير على الطريقة التي يشعر بها الآخرون - وأمل أن يكون هذا التأثير نحو الأفضل.

تذكر فحسب، أن أكثر حالاتك تقبلاً للمقترحات تقع عندما يكون الطواف العقلي قيد العمل أو عندما تجد نفسك في ظروف غير مألوفة. إذا أحضرت قائمة بالبقالة، فسوف تكون أقل احتمالاً أن تصل إلى منفذ الخروج بعربة مليئة بأشياء لم يكن لديك أي نية لشرائها عندما غادرت المنزل. أما إذا أهملت مساحتك الشخصية وتركت الفوضى والخلل يزحفان إليها، فذلك سوف يؤثر عليك، وربما يشجع المزيد من الإهمال. وينبغي أن تعمل حلقات التقييم الإيجابية على تحسين حياتك لا أن تنتقص منها. إنك لا تستطيع أن تقوم بعملية تمهيد أولي لنفسك بشكل مباشر، لكنك تستطيع أن تنشئ بيئات تفضي إلى الحالات العقلية التي ترغب في تحقيقها. تماماً مثل حقيبة الملفات على الطاولة، أو رائحة النظافة في الغرفة، بإمكانك أن تملأ فراغاتك الشخصية بأدوات مليئة بمعنى، أو الوصول إلى معنى في الفكرة الأكبر حول امتلاك القليل. وأياً كان، عندما تتوقع أقل قدر من تلك المعاني، فإنها قد تدفعك.

الاختلاف

الاعتقاد الخاطئ: أنت تعرف متى تكذب على نفسك.
الحقيقة: في الغالب أنت تجهل محفزاتك وتخلق حكايات خيالية لتفسير قراراتك، ومشاعرك، وتاريخ حياتك دون أن تلاحظ ذلك.

عندما يبدأ فيلم ما بعبارة "مبني على قصة حقيقية"، ما الذي يمر بعقلك؟ هل تفترض أن كل سطر من المحادثة، وكل قطعة من الملابس والأغنية في الخلفية هي نفسها التي كانت في الحدث الحقيقي الذي يقوم الفيلم على أساسه؟ بالطبع، أنت لا تفعل ذلك. أنت تعلم أن أفلامًا، مثل Pearl Harbor و Erin Brockovich، تأخذ تصريحًا فنيًا لتتعامل مع الحقائق، وتشكلها كقصة متناسقة سوف تتكشف عن بداية ووسط ونهاية. حتى أفلام السيرة الذاتية عن حياة الموسيقيين والسياسيين الذين لا يزالون أحياء قلما تكون الحقيقة المطلقة. فهناك بعض الأشياء التي تسقط، أو بعض الأشخاص الذين يجري دمجهم في شخصيات واحدة. وتظن أثناء المشاهدة أن التفاصيل أقل أهمية من الصورة الكبرى، الفكرة العامة.

ليتك تكون حاذقًا للغاية عندما يتعلق الأمر بالنظر في فيلم السيرة الذاتية بداخل رأسك، لكنك لست ذكيًا إلى هذا الحد. كما لك أن ترى،

الفيلم المعروض في رأسك ما هو إلا فيلم معالج درامياً أيضاً، وقد عرف العلماء هذا الأمر منذ فترة طويلة.

حيث يبدأ الأمر برمته برغبة عقلك في ملء الفراغات.

خذ إصبعي الإبهام خاصتك وضعهما جنباً إلى جنب أمامك. أغلق عينك اليسرى وحرك إبهامك الأيمن ببطء بعيداً في خط أفقي ناحية اليمين. هل لاحظت أي شيء؟ ربما لا. في موضع ما على طول الخط تقع نقطتك العمياء، حيث يلج عصبك البصري إلى الشبكية. لديك نقطة واحدة لكل عين، وفي هذا الموضع من رؤيتك لا تستطيع أن ترى أي شيء. هو أكبر مما تظن أيضاً، تقريباً نسبة ٢ بالمائة من إبصارك. إذا أردت أن ترى بنفسك، فخذ لوحة ورقية فارغة وارسم فيها نقطة في حجم عملة معدنية. والآن، على بعد مسافة بوصتين إلى اليمين، ارسم نقطة أخرى. أغلق عينك اليسرى وركز على النقطة على جانب يدك اليسرى. حرك الورقة بشكل أقرب إليك حتى تختفي النقطة المرسومة إلى جانب يدك اليمنى. ها هي ذا، واحدة من نقاطك العمياء.

والآن، انظر حول الغرفة وعينك مغلقة. وحاول تجربة نفس الخدعة المذكورة أعلاه ببعض الكلمات في هذه الصفحة. ألا تلاحظ شيئاً؟ هل هناك فجوة كبيرة في رؤيتك؟ كلا. إن عقلك يملؤها بقليل من "الفوتوشوب" العقلي. فأياً كان ما يحيط بالنقطة العمياء، فإنه يجري نسخه ولصقه في الفجوة بطريقة خيالية تلقائية من الخداع البصري. فيكذب دماغك عليك، وتشعر في عملك دون أن تدري بشيء.

وكما يملأ الدماغ نقطتك العمياء في كل لحظة من اليوم دون أن تلاحظ ذلك عن وعي، كذلك تملأ أنت النقاط العمياء في ذاكرتك وتفكيرك.

هل سبق لك أن حكيت قصة عن شيء ما فعلته أنت وشخص آخر منذ فترة طويلة، ثم أوقفك ليقول: "لا، لا، لا. ليس كذلك حدث الأمر" بينما كنت تستطرد في الكلام؟ تقول إنها كانت حفلة رأس السنة عندما قمت بتمثيل الحلقة الأخيرة من مسلسل Lost مرتدياً جوارب في يديك؛ فيقول

إنه كان العيد. أنت تتذكر فتح الهدايا وتناول شراب البيض، لكنه يقر بأنه كان بيضاً وأنت حتى لم تكن هناك. لقد كان ابن خالك، وأنهما استخدما الشيكولاتة لتمثيل وحش الدخان.

فكر كيف يحدث ذلك كثيراً، خاصة إذا كنت على علاقة بالشخص الذي يمكنه أن يتحدثك بهذه الطريقة طوال الوقت. إذا كان لديك تسجيل لكل شيء قد فعلته، فهل من الممكن ألا تتطابق بعض الأحداث مع كيفية تذكرك لها؟ فكر في كل الصور الفوتوغرافية التي قد تدهشك عندما ترى نفسك في مكان محوته من الذاكرة بالفعل نهائياً. فكر في كل الأشياء التي يتذكرها والداك عن طفولتك والتي ليس لديك أي ذكرى عنها، أو التي تتذكرها بطريقة مختلفة. لكنك لا تزال لديك ذاكرة وخبرة مستمرتان. التفاصيل مفقودة، لكن الصورة الكبرى لحياتك متواصلة. لكن الصورة الكبرى أكذوبة، يرعاها اختلاقتك المستمر واللاوعي، فيضيف قصة لمن تكون وما الذي قد فعلته ولماذا.

إنك تفعل ذلك كثيراً جداً لدرجة أنك في الغالب لا تستطيع أن تتيقن من مدى دقة ما تعتبره الحقيقة الأمنية عن ماضيك. ولا تستطيع التأكد مما أدى بك إلى قراءة هذه الكلمات في هذه اللحظة بدلاً من الانضواء إلى ركن في الشارع أو الإبحار حول العالم. لماذا لم تسع إلى علاقة عاطفية؟ لماذا قلت تلك الأشياء المفزعة لوالدتك؟ لماذا اشتريت هذا الكمبيوتر المحمول؟ لماذا أنت غاضب حقاً من هذا الفتى؟ ما حقيقة ما أنت عليه ولماذا أنت هنا؟ من أجل فهم الاختلاق، علينا أن نقصد جراحاً. فمن آن لآخر، في الحالات المتطرفة حيث لن يجدي أي شيء آخر، يلجأ الأطباء إلى شق عقل المريض إلى النصف. وما يكتشفونه يكون رائعاً.

حتى تحصل على فكرة حادة عن مدى ضخامة وانشطار عقلك إلى نصفين، ثبت يديك أمامك وكون قبضتين. والآن قربهما من بعضهما البعض بحيث إذا كنت ترتدي خواتم ستكون مواجهة للأعلى. كل قبضة تمثل نصفاً من المخ. حيث يتواصل نصفاً دماغك مع بعضهما البعض من خلال سلسلة

مكتفة من الألياف العصبية تسمى "الجسم الثفني". تخيل عندما تجعل هاتين القبضين اللتين ضممتها مليئتين بالخیوط - تلك الخیوط هي الجسم الثفني. وفي جراحة الجسم الثفني (والتي يتم إجراؤها في بعض الأحيان عندما تصير حالة الصرع شديدة الحدة ولا يمكن التعامل معها، حتى إنه لن يجدي أي عقار في تخفيف الألم وإعادة الحالة الطبيعية) تقطع تلك الخیوط. ويصير نصفا الدماغ منفصلين بحرص يسمح للمرضى أن يعيشوا حياتهم بأكبر نسبة طبيعية قدر الإمكان.

يبدو المرضى أصحاب الدماغات المشطوبة في حالة جيدة من الخارج. فيستطيعون القيام بوظائفهم والمشاركة في الحديث. إلا أن الباحثين الذين نظروا بشكل أعمق اكتشفوا مواطن قوة وضعف شقي الدماغ المنفصلين بمساعدة المرضى أصحاب الدماغات المشطوبة. فمنذ الخمسينيات من القرن العشرين، كشفت الدراسات التي أجريت على أولئك الذين خضعوا لهذا الإجراء قدرًا كبيرًا عن كيفية عمل الدماغ، إلا أن الرؤية الأقرب صلة بالموضوع قيد النقاش هي كيف يستطيع هؤلاء المرضى بشكل سريع وحاسم اختلاق أكاذيب كاملة والتي يعتبرونها من ثم حقيقة. ويُطلق على ذلك اختلاق الدماغ المشطور، إلا أنك لست في حاجة لأن تعاني من الدماغ المشطور حتى تختلق الحقائق.

تشعر أنك كشخص منفرد بدماغ واحد، لكن من نواح عديدة، أنت تمتلك بالفعل دماغين اثنين. فالأفكار والذكريات والأحاسيس تتوالى عبر الدماغ بأكمله، إلا أن بعض المهام يجري توليها بشكل أفضل في أحد الجانبين مقارنة بالآخر. اللغة، على سبيل المثال، هي في العادة مهمة يتولاها الشق الأيسر من الدماغ، إلا أنها من ثم ترتد جيئة وذهابًا بين الشقين. في حين تقع أشياء غريبة عندما يجري فصل شقي دماغ الشخص، مما يجعل هذا الانتقال مستحيلًا.

لقد كان مايكل جاتزانيجا، العالم النفسي بجامعة كاليفورنيا بسانتا مونيكا، واحدًا من أول الباحثين، إلى جانب روجر سبيري، في تضمين

مساعدة مرضى الدماغ المشطور في عمله. ففي واحدة من التجارب، نظر من خاضوا التجربة إلى تقاطع في منتصف شاشة كمبيوتر، ثم برقت كلمة مثل "شاحنة" على الجانب الأيسر فحسب. ثم جرى سؤالهم عما رأوه. قال الذين شقوا أدمغتهم مترابطان "شاحنة" بالطبع. أما مرضى الأدمغة المشطورة فكانت إجاباتهم أنهم لا يعلمون، لكن، ما أثار الدهشة، أنهم عندما طلب منهم أن يرسموا بأيديهم اليسرى ما رأوا، أخذوا يرسمون شاحنة. ومن المثير للغرابة، أن يدك اليمنى يتحكم فيها الشق الأيسر من دماغك، بينما يتحكم الشق الأيمن في اليد اليسرى. فما تراه العين اليسرى ينتقل بشكل قطري عبر الجمجمة إلى الشق الأيمن والعكس صحيح، وهذه الأعصاب لا تنقطع عندما تنفصل الأدمغة^١.

وفي المعتاد، لا تشكل هذه مشكلة، لأن ما يدركه شق من الدماغ ويفكر فيه يجري نقله إلى الشق الآخر، إلا أن الدماغ المشطور لا يمكنه أن يقول ما يراه عندما يعرض أحد العلماء صورة في جانب الرؤية الأيسر. فمراكز اللغة تقع في الشق الآخر، في المقابل من الجانب الذي تجري فيه معالجة الصورة. إن الجزء المسئول في أدمغتهم عن استخدام الكلمات وإرسالها إلى الفم ليس بإمكانه إخبار الجانب الآخر، الجانب الذي يحمل القلم الرصاص، ما الذي ينظر إليه. ومع ذلك، فالجانب الذي رأى الصورة بمقدوره أن يرسمها. وما أن تظهر الصورة، سيقول الشخص ذو الدماغ المشطور: "أوه، شاحنة". فالتواصل الذي يقع عادة عبر الجسم الثفني، يحدث الآن على الورقة.

هذا ما يحدث في عالم المريض ذي العقل المشطور. والأمر ذاته يحدث داخل رأسك أيضاً. فالجزء ذاته داخل دماغك هو المسئول عن تحويل الأفكار إلى كلمات ومن ثم تسليم تلك الكلمات إلى الفم. وعلى مدار اليوم،

١ للدقة، يحصل الشق الأيمن على المعلومات من مجال الرؤية الأيسر، وليس العين اليسرى فحسب. والعكس صحيح بالنسبة للشق الأيمن. ويمكن للعين اليمنى أن ترى جزءاً من مجال الرؤية الأيسر، ما حول الأنف فقط.

هالعالم الذي يظهر في الشق الأيمن لديك تتم مشاركته مع الشق الأيسر في محادثة لا تعيها أنت. وعلى المستوى البيولوجي، ذلك مصدر أساسي للاختلاق، ويمكن إظهار ذلك في المعمل.

إذا تم عرض كلمتين مثل "جرس" على الجانب الأيمن، و"موسيقى" على الجانب الأيسر للأشخاص ذوي الأدمغة المشطورة، ثم طُلب منهم أن يشيروا بأيديهم اليمنى في سلسلة من أربع صور ماذا رأوا، فسوف يشيرون إلى الصورة التي يوجد بها جرس. وسوف يتجاهلون الصور الأخرى التي تحوي قارع الطبول، وآلة الأرغن، والبوق. وتحدث لحظة الاختلاق المدهشة عندما يسألون لماذا اختاروا الصورة. قال أحد مرضى الدماغ المشطور إن ذلك يرجع إلى أن آخر صوت موسيقي سمعوه كان صادرًا من أبراج الجرس بالكلية. لقد رأت العين اليسرى جرسًا، وأخبرت اليد اليمنى أن تشير إليه، إلا أن الشق الأيمن رأى الموسيقى وراح يخلق الآن تبريرًا لتجاهل الصور الأخرى التي كانت مرتبطة أيضًا بالفكرة.

لقد رأى جانب الدماغ، المسئول عن التحدث، الجانب الآخر يشير إلى الجرس، لكن بدلًا من أن يقول إنه لا يعلم ما السبب وراء ذلك، اختلق سببًا. ولم يكن الجانب الأيمن أكثر حكمة، لذا سائر عملية الاختلاق. لم يكن المرضى يكذبون، لأنهم صدقوا ما كانوا يقولونه. إنهم خدعوا أنفسهم والباحث ولم يكن لديهم أية فكرة أنهم يفعلون ذلك. لم يشعروا مطلقًا بالاضطراب أو بالكذب؛ لم يشعروا بأي اختلاف أكثر مما قد تشعر به.

وفي إحدى التجارب، طُلب من شخص ذي دماغ مشطور أن يقوم بفعل يستطيع أن يراه الشق الأيمن فحسب، وراح الشق الأيسر مجددًا يبرر الفعل كما لو كان يعرف السبب. تم عرض كلمة "مشي"؛ فتهض الشخص. وعندما سأله الباحث لماذا نهض، قال الشخص "أحتاج لتناول مشروب ما". وأظهرت تجربة أخرى مشهدًا غنيًا للشق الأيمن فقط. وقال الشخص إنه شعر بالعصبية وعدم الارتياح وأرجع ذلك إلى طريقة تزيين الغرفة. لا يزال بمقدور المراكز الشعورية الأكثر عمقًا مخاطبة كلا الجانبين، إلا أن الشق

الأيسر فقط هو من لديه القدرة على وصف ما كان يطفو على السطح. ولقد جرى عرض هذا الاختلاق الخاص بالدماغ المشطور لمرات كثيرة على مدار الأعوام. حيث إنه عندما يجري إجبار الشق الأيسر على تفسير لماذا يقوم الشق الأيمن بأمر ما، فإنه في الغالب يخلق أمراً يتقبله الجانبان فيما بعد. تذكر أنه، على الرغم من أن عقلك يعمل على نفس الشاكلة، فإن لديك فحسب ميزة وجود صلة بين التصفين لتعين على امتصاص صدمات سوء الفهم، إلا أنها لا تزال ممكنة الحدوث من وقت لآخر. لقد قارن العالم النفسي ألكسندر لوريا الوعي بالرقص، وقال إن الشق الأيمن من الدماغ هو من يتولى القيادة. فنظراً لأن هذا الشق هو من يتولى كل الحديث، فعليه في بعض الأوقات أن يقوم بالشرح كله. إن اختلاق العقل المشطور هو نسخة متطرفة ومكبرة من نزعتك الخاصة إلى ابتداع خيالات قصصية حول كل شيء تفعله فحسب، ثم تصدقها. أنت كائن مختلق بطبيعتك. ودوماً تفسر لنفسك دوافع أفعالك وأسباب ما يؤثر على حياتك، وتختلقها دون أن تلاحظ ذلك عندما لا تعرف الإجابات. ويمرور الوقت، تصبح هذه التفسيرات فكرتك عما أنت عليه وموقعك من العالم. تصبح هذه التفسيرات ذاتك أنت.

صادف عالم الأعصاب في. إس. راماتشاندران ذات مرة مريضاً بالدماغ المشطور يعتقد شقه الأيسر في وجود شيء، لكن شقه الأيمن كان ينكر وجوده. وفي الأساس، كما وضعها هو، كان هناك شخصان في جسد واحد - نفسان. ويعتقد راماتشاندران أن إحساسك بالنفس يعد جزئياً من عمل الخلايا العصبية الانعكاسية. فتلك المجموعات المركبة من خلايا الدماغ تشتعل عندما ترى شخصاً ما يؤذي نفسه أو يصرخ، وعندما يحك ذراعه أو يضحك. فهي تضعك في مكان الشخص الآخر حتى تكاد تشعر بألم ذلك الشخص وحكته. فالخلايا العصبية الانعكاسية توفر التقمص العاطفي وتساعدك على التعلم. وأحد أعظم الاكتشافات في السنوات الأخيرة كان التوصل إلى أن الخلايا العصبية الانعكاسية تشتعل عندما

تفعل أنت الأشياء. إنها كما لو كانت جزءًا من دماغك يراقبك كشخص دخيل.

أنت قصة ترويتها لنفسك. تتخبط في الاستبطان، وترى تاريخ حياتك بكل شخصياتها وأماكنها بثقة كبيرة - وأنت في المركز بطل في قصة تدور حول ماهيتك. ذلك كله اختلاق رائع جميل لا تستطيع العمل بدونه. وبينما تتنقل عبر يومك، تتخيل مدى متسعًا من أوجه المستقبل المحتملة، وحلولًا كامنة خارج حواسك. فعندما تقرأ الأخبار والكتب غير الخيالية، تبتدع عوالم خيالية لمواقف حدثت بالفعل. وعندما تتذكر ماضيك، فإنك تختلقه في نفس اللحظة، كحلم يقظة جزء منه صحيح والآخر خيالي تصدقه بأكمله حتى آخر تفاصيله. وإذا ما كان لك أن تستلقي وتتخيل نفسك تبهر حول العالم، وترى كل عجائب الكوكب من ميناء للميناء الذي يليه، فإنك تستطيع بمستويات متنوعة من التفاصيل تخيل العالم بأكمله من باريس إلى الهند، ومن كمبوديا إلى كنساس، لكنك تعرف أنك لم تقم بهذه الرحلة فعليًا. وهناك اضطرابات دماغية حادة لا يستطيع من يعانون منها أن يفسروا اختلاقاتهم الخاصة:

- المرضى الذين يعانون من متلازمة كورساكوف لديهم حالة من فقدان الذاكرة فيما يخص الأحداث الأخيرة، لكنهم يستطيعون تذكر ماضيهم. فهم يخلطون القصص لتحل محل ذكرياتهم الأخيرة ويصدقونها بدلًا من أن يصبحوا مضطربين. وإن جاز لك أن تسأل شخصًا يعاني من متلازمة كورساكوف إلى أين ارتحل خلال الأسابيع القليلة الأخيرة، فقد يقول إنه عمل في جراح مستشفى وأنه في حاجة للعودة إلى العمل، بينما هو في الواقع مريض يتلقى علاجًا يوميًا في نفس المستشفى.

- أما من يعانون من عمه العاهة فهم مصابون بالشلل لكنهم لن يقرروا بذلك. فهم يخبرون أطباءهم ومن يحبونهم أن لديهم حالة التهاب

مفاصل حاد أو أنهم بحاجة لمتابعة وزنهم، وذلك إذا ما طُلب منهم بتحريك ذراعهم العاجز لتناول قطعة من الحلوى. إنهم يكذبون، لكنهم لا يعلمون أنهم يكذبون. الخداع يتم توجيهه نحو الداخل فحسب. إنهم حقاً يصدقون الخيال.

• ويعتقد الشخص المصاب بمتلازمة وهم كابجرا أن أصدقاءه المقربين وأسرته تم استبدالهم بمحتالين. حيث إن ذلك الجزء من الدماغ والذي يطرح رد فعل شعورياً عندما ترى شخصاً ما تعرفه يتوقف عن أداء وظائفه بشكل مناسب في هؤلاء المصابين بهذا الخل. فهم يلحظون أحياءهم، لكنهم لا يشعرون بالوهج العاطفي. فيختلفون قصة ليفسروا اضطرابهم ويتقبلونها تماماً.

• أما المصابون بمتلازمة كوتار فيعتقدون أنهم قد ماتوا. وهؤلاء الذين يعانون من هذا المرض سوف يفترضون أنهم أرواح في الحياة الأخرى ويصدقون الوهم بشكل قوي حتى إنهم في بعض الأحيان يموتون جوعاً.

لقد افترض العلماء التفسير لفترة طويلة أنك لست على دراية بالعمليات المعرفية العليا الخاصة بك، مثلما رأى ريتشارد نيسبيت وتيموثي ديكامب ويلسون من جامعة ميشيجان في مقالهما في Psychological Review عام ١٩٧٧. ففي بحثهم، يفرغون فكرة الاستبطان من محتواها، قائلين إنك قلما تكون على وعي بالحوافز الحقيقية التي قد أدت إلى استجاباتك على مدار السنوات، حتى من يوم لآخر. وفي دراسة لهما، كتباً أنه طُلب من الأشخاص التفكير في اسم عائلة والدته كل منهم.

هيا. جرب. ما اسم عائلة والدتك؟

وكان السؤال التالي: "كيف توصلت إلى ذلك؟"

إذاً، كيف فعلت ذلك؟

أنت لا تعلم. لقد فكرت في ذلك فحسب. فأنت لا تستطيع الوصول إلى الكيفية التي يعمل بها عقلك، وعلى الرغم من أنك تعتقد غالباً أنك تفهم

أفكارك وأفعالك، ومشاعرك ودوافعك، فإنك في كثير من الأوقات لا تفعل ذلك. فحركة النظر إلى الداخل ذاتها تمثل بالفعل عدة خطوات تمت إزالتها من الأفكار التي تتذكرها. ومع ذلك، فهذا لا يمنعك من الافتراض بأنك فعلاً تعلم، وأنتك تستطيع بالفعل التذكر بالتفاصيل كلها، وهذا هو سبيل بدء الحكاية. هكذا يوفر الاختلاق إطار عمل تتفهم منه ذاتك.

وكما قال العالم النفسي جورج ميلر ذات مرة: "إن نتيجة التفكير، وليس عملية التفكير، هي ما يظهر بتلقائية في الوعي". بعبارة أخرى، أنك بطرق عديدة تبلغ فحسب عما قد أنتجه عقلك بالفعل بدلاً من توجيه أدائه. فتدقق الوعي شيء، وتذكر مسيرته شيء آخر، إلا أنك في العادة تراهما كشيء واحد. وهذا واحد من أقدم المفاهيم في علم النفس والفلسفة: علم الظواهر. لقد كان من أولى النقاشات بين الباحثين حول إلى أي مدى يمكن لعلم النفس أن يلج للعقل. ومنذ مطلع القرن العشرين، تصارع العلماء النفسيون مع لغز كيف أن الخبرة الذاتية، عند مستوى معين، لا يمكن مشاركتها. على سبيل المثال، كيف يبدو اللون الأحمر؟ ما رائحة الطماطم؟ متى دهست إصبعك، وماهية هذا الشعور؟ ماذا ستقول إذا تطلب الأمر أن تشرح أيًا من تلك الأمور لشخص ما لم يتعرض لها مطلقًا؟ كيف تصف اللون الأحمر لشخص كفيف منذ ميلاده أو رائحة طماطم طازجة لشخص لم يشم من قبل؟

تلك هي الخواص المجردة، أعمق ما تستطيع أن تصل إليه في خبرتك قبل أن ترتطم بالصخر. في الغالب رأى الجميع اللون الأحمر ولكن لم يستطع أي شخص أن يفسر كيف يبدو حتى يكون كذلك. فتفسيراتك للخبرة قد تتكون من الخواص المجردة لكنها لن تنزلق لأدنى من ذلك. فهذه حواجز بناء من الوعي لا يمكن وصفها. يمكنك أن تفسرها فقط بربطها بالخبرات الأخرى، لكنك لا تستطيع مطلقًا أن تصف تمامًا خبرة الصفات المجردة لشخص آخر، أو لذاتك.

هناك في عقلك ما هو قيد العمل أكثر مما تستطيع الوصول إليه؛ فأسفل الصخر هناك المزيد من التعقيد في أفكارك ومشاعرك أكثر مما يمكنك أن تدركه بشكل مباشر. وبالنسبة لبعض السلوكيات، فإن العنصر الشرطي شيء قديم ومتطور، نزعة تنتقل عبر آلاف من الأجيال من الناس مثلك حاولوا مواصلة الحياة والازدهار. أنت تريد أن تأخذ قيلولة في ظهيرة ممطرة، لأن أجدادك ربما سعوا ملجأ وأمان في نفس الأوضاع. وبالنسبة للسلوكيات الأخرى، فإن الدافع قد ينبع من شيء ما لم تلحظه ببساطة. أنت لا تدري لماذا تشعر أنك تود الرحيل في منتصف عشاء العيد، لكنك تخرج بتفسير يبدو أنه منطقيًا في ذلك الوقت. وبالنظر فيما سبق، قد يتغير التفسير.

ويطلق الفيلسوف دانييل دينيت على رؤيتك لذاتك بهذه الطريقة علم الظواهر المغاير. في الأساس، يقترح دينيت أنه عندما تشرح لماذا تشعر بالطريقة التي تبديها، أو لماذا تصرفت كما فعلت، لا تصدق تمامًا كل ما قلته، كما لو كنت تستمع لشخص ما يخبرك عن خروجه الليلية. وعندما تنصت لشخص آخر يروي قصة، تتوقع بعض التزيين وأنت تعلم أنه يخبرك فحسب كيف بدا وقوع الأحداث له. وعلى نفس النسق، تعلم كيف أن الواقع يبدو كاشفًا، وكيف يبدو أنه قد تكشف في الماضي، لكنك لا بد وأن تتناول إدراكك الخاص مع ذرة من الملح.

وفي بحث ميلر ونيسبيت، استشهدا بالعديد من الدراسات التي كان الناس فيها على وعي بأفكارهم ولكن دون علم كيف توصلوا إليها. وعلى الرغم من ذلك، لم يكن لدى من خاضوا التجربة عادة أية مشكلة في تقديم التفسير، والاستبطان، والذي أخفق في مخاطبة السبب الحقيقي. ففي إحدى الدراسات، تم صعق مجموعتين بصدمات كهربية بينما كانوا يجرون مهام على الذاكرة. ثم طُلب من كلتا المجموعتين القيام بالمهام مجددًا بعد انتهاء التجربة. وأخبرت إحدى المجموعتين أن الحزمة الثانية من الصدمات مهمة في اكتساب فهم العقل البشري. أما المجموعة الأخرى

فقد تم إخبارها أن الجولة الجديدة من الصدمات تستخدم فحسب لإشباع فضول العلماء. ومن ثم كان أداء المجموعة الثانية أفضل في مهام الذاكرة، لأنه كان عليهم أن يأتوا بدافعهم الخاص للاستمرار، وهو الاعتقاد في أن الصدمات الكهربائية لم تكن تؤذيهم. وفي عقولهم، لم تكن الصدمات مؤلمة بنفس القدر فعلاً مقارنة بالمجموعة الأولى، على الأقل قالوا ذلك عندما تمت مقابلتهم في وقت لاحق.

وفي دراسة أخرى، في مجموعتين من الأشخاص الذين قالوا إنهم يخافون جداً من الثعابين، جرى عرض شرائح توضيحية لثعابين عليهم أثناء الاستماع لما اعتقدوا أنه معدل نبض قلوبهم. ومن حين لآخر كانت إحدى المجموعتين ترى شريحة بها كلمة "صدمة" مكتوبة عليها. وكان يتم إعطاؤهم صدمة كهربائية عندما يرون هذه الشريحة، وكان الباحثون يزيدون صوت خفقان قلوب المشاركين بشكل زائف في الشاشة. وفي وقت لاحق، عندما طُلب منهم أن يحملوا ثعباناً، كانوا أكثر احتمالاً للمحاولة من المجموعة التي لم ترَ شريحة الصدمة ولم تسمع صوت الزائدة الزائفة في معدل نبضات القلب. لقد أقتعوا أنفسهم أن يخافوا التعرض للصدمة أكثر من خوفهم للثعابين ومن ثم استعانوا بذلك الاستبطان حتى يكونوا أقل خوفاً بحق.

أعد نيسبيت وميلر دراستهما الخاصة في متجر كبير حيث رتبوا جوارب طويلة من النايلون جنباً إلى جنب. وعندما أقبل الناس، طلبا منهم أن يقولوا أيّاً من العناصر الأربعة في المجموعة أفضلها جودة. وبنسبة أربعة إلى واحد، اختار الأشخاص زوج الجوارب الموجود على الجانب الأيمن على الرغم من أن جميعها كانت متطابقة. وعندما سألهما الباحثان لماذا هذا الاختيار، كان الأشخاص يعقبون على النسيج أو اللون، لكنهم لم يشيروا للموقع قط. وعندما تم سؤالهم إذا كان ترتيب العرض قد أثر على اختيارهم، كانوا يؤكدون للعلماء أنه لا علاقة للترتيب بهذا الأمر.

هناك في عقلك ما هو قيد العمل أكثر مما تستطيع الوصول إليه؛ فأسفل الصخر هناك المزيد من التعقيد في أفكارك ومشاعرك أكثر مما يمكنك أن تدركه بشكل مباشر. وبالنسبة لبعض السلوكيات، فإن العنصر الشرطي شيء قديم ومتطور، نزعة تنتقل عبر آلاف من الأجيال من الناس مثلك حاولوا مواصلة الحياة والازدهار. أنت تريد أن تأخذ قيلولة في ظهيرة ممطرة، لأن أجدادك ربما سعوا ملجأ وأمان في نفس الأوضاع. وبالنسبة للسلوكيات الأخرى، فإن الدافع قد ينبع من شيء ما لم تلاحظه ببساطة. أنت لا تدري لماذا تشعر أنك تود الرحيل في منتصف عشاء العيد، لكنك تخرج بتفسير يبدو أنه منطقيًا في ذلك الوقت. وبالنظر فيما سبق، قد يتغير التفسير.

ويطلق الفيلسوف دانييل دينيت على رؤيتك لذاتك بهذه الطريقة علم الظواهر المغاير. في الأساس، يقترح دينيت أنه عندما تشرح لماذا تشعر بالطريقة التي تبديها، أو لماذا تصرفت كما فعلت، لا تصدق تمامًا كل ما قلته، كما لو كنت تستمع لشخص ما يخبرك عن خروجه الليلية. وعندما تتحدث لشخص آخر يروي قصة، تتوقع بعض التزيين وأنت تعلم أنه يخبرك فحسب كيف بدا وقوع الأحداث له. وعلى نفس النسق، تعلم كيف أن الواقع يبدو كاشفًا، وكيف يبدو أنه قد تكشف في الماضي، لكنك لا بد وأن تتناول إدراكك الخاص مع ذرة من الملح.

وفي بحث ميلر ونيسبيت، استشهدا بالعديد من الدراسات التي كان الناس فيها على وعي بأفكارهم ولكن دون علم كيف توصلوا إليها. وعلى الرغم من ذلك، لم يكن لدى من خاضوا التجربة عادة أية مشكلة في تقديم التفسير، والاستبطان، والذي أخفق في مخاطبة السبب الحقيقي. ففي إحدى الدراسات، تم صق مجموعتين بصدمات كهربية بينما كانوا يجرون مهام على الذاكرة. ثم طُلب من كلتا المجموعتين القيام بالمهام مجددًا بعد انتهاء التجربة. وأخبرت إحدى المجموعتين أن الحزمة الثانية من الصدمات مهمة في اكتساب فهم العقل البشري. أما المجموعة الأخرى

فقد تم إخبارها أن الجولة الجديدة من الصدمات تستخدم فحسب لإشباع فضول العلماء. ومن ثم كان أداء المجموعة الثانية أفضل في مهام الذاكرة، لأنه كان عليهم أن يأتوا بدافعهم الخاص للاستمرار، وهو الاعتقاد في أن الصدمات الكهربائية لم تكن تؤذيهم. وفي عقولهم، لم تكن الصدمات مؤلمة بنفس القدر فعلاً مقارنة بالمجموعة الأولى، على الأقل قالوا ذلك عندما تمت مقابلتهم في وقت لاحق.

وفي دراسة أخرى، في مجموعتين من الأشخاص الذين قالوا إنهم يخافون جداً من الثعابين، جرى عرض شرائح توضيحية لثعابين عليهم أثناء الاستماع لما اعتقدوا أنه معدل نبض قلوبهم. ومن حين لآخر كانت إحدى المجموعتين ترى شريحة بها كلمة "صدمة" مكتوبة عليها. وكان يتم إعطاؤهم صدمة كهربائية عندما يرون هذه الشريحة، وكان الباحثون يزيدون صوت خفقان قلوب المشاركين بشكل زائف في الشاشة. وفي وقت لاحق، عندما طُلب منهم أن يحملوا ثعباناً، كانوا أكثر احتمالاً للمحاولة من المجموعة التي لم تر شريحة الصدمة ولم تسمع صوت الزائدة الزائفة في معدل نبضات القلب. لقد أقتنعوا أنفسهم أن يخافوا التعرض للصدمة أكثر من خوفهم للثعابين ومن ثم استعانوا بذلك الاستبطان حتى يكونوا أقل خوفاً بحق.

أعد نيسبيت وميلر دراستهما الخاصة في متجر كبير حيث رتبوا جوارب طويلة من النايلون جنباً إلى جنب. وعندما أقبل الناس، طلبا منهم أن يقولوا أيّاً من العناصر الأربعة في المجموعة أفضلها جودة. وبنسبة أربعة إلى واحد، اختار الأشخاص زوج الجوارب الموجود على الجانب الأيمن على الرغم من أن جميعها كانت متطابقة. وعندما سألهما الباحثان لماذا هذا الاختيار، كان الأشخاص يعقبون على النسيج أو اللون، لكنهم لم يشيروا للموقع قط. وعندما تم سؤالهم إذا كان ترتيب العرض قد أثر على اختيارهم، كانوا يؤكدون للعلماء أنه لا علاقة للترتيب بهذا الأمر.

وفي تلك الدراسات وفي دراسات أخرى، لم يقل المشاركون مطلقاً إنهم لم يعلموا لماذا شعروا وتصرفوا مثلما فعلوا. فعدم المعرفة لم يكن ليثير ارتباكهم، ولكنهم عوضاً عن ذلك وجدوا مبرراً لأفكارهم ومشاعرهم وأفعالهم وواصلوا المسيرة، دون وعي بالآلية في عقولهم.

كيف تفرق الخيال عن الحقيقة؟ كيف لك أن تتحقق من أن قصة حياتك على كلا الصعيدين، منذ وقت طويل مضى، ودقيقة بدقيقة، حقيقية؟ هناك تبرير لطيف يمكن التوصل إليه عندما تتقبل أنك لا تستطيع. لا أحد يستطيع، إلا أننا نثابر ونزدهر. ما تظن أنه أنت هو نوع من الأفلام يقوم على أحداث حقيقية، وذلك ليس بالضرورة أمر سيئ. فمن الممكن تزيين التفاصيل، إلا أن الصورة الكبرى، الفكرة العامة، ربما تعد بمثابة قصة جيدة تستحق سماعها.



الانحياز التأكيدي

الاعتقاد الخاطئ: أراؤك هي نتاج سنوات من التحليل المنطقي الموضوعي.

الحقيقة: أراؤك هي نتاج سنوات من الاهتمام بمعلومات أكدت ما اعتقدت فيه، بينما تجاهلت معلومات تحدث أفكارك المتصورة مسبقًا.

هل سبق لك أن قمت بمحادثة جرى فيها ذكر فيلم قديم، شيء مثل The Golden Child، أوريما فيلم آخر مغمور أكثر؟
تضحك على هذا الفيلم، وتذكر بعض السطور منه، وتتساءل ما الذي حدث للممثلين الذين لم ترهم مجددًا، ثم تنسى الأمر برمته.
إلى أن . . .

تغير القنوات ذات ليلة وعلى حين غرة تراهم يذيعون فيلم The Golden Child. أمر غريب.

وفي اليوم التالي تقرأ خبرًا، من حيث لا تدري، يذكر أقلامًا منسية من الثمانينيات، ويا للدهشة، هناك ثلاث فقرات عن The Golden Child. ترى مقطعًا دعائيًا قصيرًا في تلك الليلة في المسرح لفيلم جديد للممثل إيدي ميرفي، ثم ترى لافتة في الشارع تروج لعرض كوميدي لتشارلي ميرفي في

المدينة، ثم يرسل إليك أحد أصدقائك رابطاً لمنشور في موقع TMZ يظهر صوراً حديثة للممثلة التي عملت في فيلم The Golden Child.

ما الذي يحدث؟ هل يحاول الكون أن يخبرك أمراً ما؟

كلا. تلك هي طريقة عمل الانحياز التأكيدي confirmation bias.

فمنذ الحادثة مع أصدقائك، قمت بتغيير القنوات مرات وفيرة؛ ومررت بالكثير من اللافتات؛ ورأيت عشرات الأخبار عن المشاهير؛ وكنت عرضة لحفنة من المقاطع الدعائية القصيرة للأفلام.

والأمر هو أنك لم تعر الانتباه لكل المعلومات الأخرى، وكل الأشياء غير المتعلقة بـ The Golden Child. ومن كل الفوضى، وكل فتات البيانات، لاحظت فحسب القطع الصغيرة التي استرجعت شيئاً ما يقبع في قمة دماغك. فمنذ أسابيع قلائل، كان إيدي ميرفي ومغامرته في التبت لا يزالا مغمورين أسفل كومة من الثقافة الشعبية في قاع جمجمتك، ولم تكن لتبدي أي اهتمام خاص للإشارة إليه.

إذا كنت تفكر في شراء ماركة محددة لسيارة جديدة، تجد فجأة أن الناس يقودون تلك السيارة في كل الشوارع. وإذا أنهيت للتو علاقة استمرت لوقت طويل، فكل أغنية تسمعها تبدو مكتوبة عن الحب. وإذا كنت على وشك أن يولد لك طفل، تشرع في رؤية الأطفال في كل مكان. فالانحياز التأكيدي هو رؤية العالم من خلال مرشح.

والأمثلة الواردة أعلاه هي نوع من النسخة السلبية من الظاهرة. حيث تبدأ المشكلة الحقيقية عندما يشوه الانحياز التأكيدي متابعتك الفعالة للحقائق.

إن التحليل الإعلامي هو صناعة تقوم على الانحياز التأكيدي. رش ليمبو وكيت أولبيرمان، جلين بيك وآريانا هافينجتون، ريتشيل مادو وأن كولتر - هؤلاء الأشخاص يقدمون وقوداً للمعتقدات، ويقومون بترشيح مسبق للعالم ليوافق الرؤى العالمية الموجودة. وإذا كان مرشحهم مثل مرشحك، فسوف

تحبهم. وإن لم يكن، فستكرههم. أنت لا تشاهدهم من أجل المعلومات، بل من أجل التأكيد.

انتبه. فالناس يحبون أن يتم إخبارهم بما يعرفونه بالفعل. تذكر ذلك. إنهم يشعرون بعدم الارتياح عندما تخبرهم بأخبار جديدة. أمور جديدة.... حسنًا، الأخبار الجديدة ليست ما يتوقعونه. إنهم يحبون أن يعرفوا أنه، كما يقال، الكلب سوف يعض الرجل. فذلك ما تفعله الكلاب. إنهم لا يريدون أن يعرفوا أن الرجل يعض الكلب، لأن العالم ليس من المفترض أن يجري على تلك الشاكلة. للإيجاز، ما يظن الناس أنهم يريدونه هو الأخبار الجديدة، لكنهم بالفعل يشتهون الأمور القديمة... فالأمور القديمة لا الجديدة، هي ما يخبر الناس بأن ما يعتقدونه ويعرفونه بالفعل صحيح.

– تيري برانتشت، من خلال شخصية لورد فيتناري
من روايته The Truth، من سلسلة روايات Discworld

خلال الانتخابات الرئاسية الأمريكية في ٢٠٠٨، قام الباحث فالديس كرييس بموقع orgnet.com بتحليل توجهات الشراء في موقع Amazon. وكان الأشخاص الذين بالفعل قد أيدوا أوباما هم أنفسهم من يشترون كتبًا صورته في ضوء إيجابي. أما الأشخاص الذي لم يحبوا أوباما فقد كانوا هم الأشخاص الذين اشتروا كتبًا تصوّره من منظور سلبي. ومثلما هو الحال مع النقاد، لم يكن الأشخاص يشترون الكتب للمعلومات، بل كانوا يشترونها للتأكيد. فقد بحث كرييس في توجهات الشراء في موقع Amazon والعادات التي تجمع الأشخاص على شبكات التواصل الاجتماعي لسنوات، وتوضح دراسته ما يتنبأ به البحث النفسي في الانحياز التأكيدي: أنت تريد أن تكون على حق في كيفية رؤيتك للعالم، لذا فسوف تسعى لمعلومات تؤكد معتقداتك وتتجنب الأدلة والآراء المتناقضة.

لقد وضعت فترة نصف قرن من البحث الانحياز التأكيدي في مصاف حواجز العثرات العقلية الأكثر قابلية للاعتماد عليها. فالصحفيون الذين

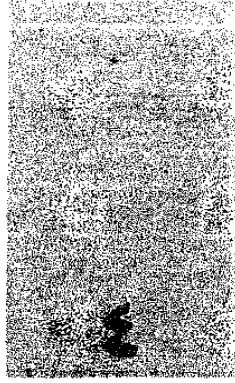
يتطلعون للإفصاح عن خبر معين يجب عليهم تجنب النزعة إلى تجاهل دليل في الشق المقابل؛ والعلماء المتطلعون لإثبات فرضية ما يجب عليهم تجنب تصميم التجارب بقدر محدود من المرونة لمخرجات بديلة. فيدون الانحياز التأكيدى تنهار نظرية المؤامرة. هل وضعنا حقاً الإنسان على القمر؟ إذا كنت تسعى وراء دليل أننا لم نفعل، فبإمكانك أن تجده.

وفي دراسة أجراها مارك سنايدر ونانسي كانتور في جامعة مينيسوتا عام ١٩٧٩، قام أشخاص بقراءة لمدة أسبوع في حياة امرأة خيالية تدعى جين. وعلى مدار الأسبوع، فعلت جين أشياء أظهرت أن بإمكانها أن تكون منفتحة اجتماعياً في بعض المواقف ومنغلقة في مواقف أخرى. وبعد مرور أيام قلائل، طُلب من المشاركين العودة. وقسم الباحثان الأشخاص إلى مجموعتين وطلبوا منهم المساعدة في حال تحديد وظيفة معينة تناسب جين. سُئلت المجموعة الأولى إذا ما كانت جين ستصير أمينة مكتبة جيدة؛ أما المجموعة الأخرى فقد سُئلت إذا كانت ستصبح وكيلة عقارات جيدة. في مجموعة أمينة المكتبة، تذكر الأشخاص جين كشخصية منغلقة. وفي مجموعة وكيل العقارات، تذكروها باعتبارها منفتحة. وبعد هذا، عندما سُئلت كل مجموعة إذا ما كانت جين ستكون جيدة في الوظيفة الأخرى، تمسك الناس بتقييمهم الأصلي، قائلين إنها لم تكن مناسبة للوظيفة الأخرى. وتشير الدراسة إلى أنه حتى في ذكرياتك تسقط فرصة للانحياز التأكيدى، وتستدعي تلك الأشياء التي تدعم ما تم التوصل إليه مؤخراً من معتقدات وتتناسى تلك الأشياء التي تتعارض معها.

كما أظهرت دراسة أجريت في جامعة ولاية أوهايو عام ٢٠٠٩ أن الناس يقضون وقتاً إضافياً بنسبة ٣٦ بالمائة في قراءة مقال إذا كان هذا المقال يتوافق مع آرائهم. وعرضت دراسة أخرى في جامعة ولاية أوهايو عام ٢٠٠٩ مقاطع فيديو من عرض المحاكاة الساخر The Colbert Report على أشخاص، وأشار الأشخاص الذين يعتبرون أنفسهم محافظين من حيث التوجه السياسي أن "كولبرت Colbert يدعي المزاح فقط وأنه في جوهره يعني ما يقول".

وبمرور الوقت، مع عدم السعي نحو الموقف المضاد مطلقًا، وعبر تراكم الاشتراكات في المجلات، وأكوام الكتب، وساعات من التليفزيون، من الممكن أن تصبح واثقًا جدًا في رؤيتك للعالم حتى إنه لا يمكن لأي شخص أن يثني عزمك.

تذكر، هناك دومًا شخص ما مستعد لبيع مقل العيون للمعلنين من خلال تقديم جمهور مضمون من أشخاص يتطلعون إلى التأكيد على آرائهم. اسأل نفسك إذا ما كنت من هذا الجمهور. في العلوم، تقترب من الحقيقة بالسعي وراء أدلة تبرهن العكس. وربما ينبغي أن تتبع نفس الطريقة لإنارة آرائك أيضًا.



انحياز الإدراك المتأخر

الاعتقاد الخاطئ: بعد أن تتعلم شيئاً جديداً، تتذكر كيف كنت ذات مرة جاهلاً أو مخطئاً.
الحقيقة: أنت في الغالب تنظر في الأشياء التي تعلمتها للتو وتفترض أنك عرفتها أو صدقتها على طول المدى.

"عرفت أنهم سيخسرون".

"ذلك بالضبط ما كنت أظن أنه سيحدث".

"لقد توقعت حدوث هذا".

"هذا أمر منطقي".

"لقد شعرت أنك قد تقول ذلك".

كم مرة قلت شيئاً مشابهاً وصدقته؟

إليك الأمر: أنت تميل لتعديل ذكرياتك حتى لا تبدو مثل شخص أحمق عندما تحدث له أشياء لم تستطع توقعها. وعندما تتعلم أموراً تتمنى لو كنت قد تعلمتها على طول المدى، فإنك تفترض أنك كنت تعرفها بالفعل. وذلك الميل هو مجرد جزء من كونك إنساناً، وهو ما يسمى بانحياز الإدراك المتأخر hindsight bias.

ألقي نظرة على نتائج هذه الدراسة:

أظهرت دراسة حديثة أجراها باحثون بجامعة هارفارد أنه بتقدم عمر الناس، فإنهم يميلون نحو التمسك بالمعتقدات القديمة ويجدون صعوبة في القبول بأية معلومات متعارضة حول موضوعات يألّفونها بالفعل. وتلك المكتشفات تشير إلى أنك لا تستطيع تعليم كلب عجوز خدعًا جديدة.

بالطبع أظهرت الدراسة هذا. لقد عرفت هذا طوال حياتك بأكملها؛ إنها معرفة عامة.
فكر في هذه الدراسة:

توضح دراسة صادرة من جامعة ألبرتا أن الأشخاص كبار السن، ذوي سنوات الحكمة والمكتبة الافتراضية المليئة بالحقائق من عقود من التعرض لوسائل الإعلام، يجدون سهولة أكبر في الانتهاء من درجة جامعية مكونة من أربع سنوات في وقت مبكر مقارنة بطلاب في الثامنة عشر، والذي عليه أن يتنازع مع عقل غير مكتمل لا يزال ينمو. وتظهر النتائج أنك لا تكون أبدًا كبيرًا على التعلم.

تمهل ثانية. يبدو هذا الأمر مثل معرفة شائعة أيضًا.
إذا، أي الأمرين صحيح؟ إنك لا تستطيع أن تعلم كلبًا عجوزًا خدعًا جديدة، أم أنك لا تكون أبدًا كبيرًا على التعلم؟
في الواقع، لقد اختلفت هذين الأمرين. وكلاهما ليس بدراسة حقيقية. (يعد استخدام الدراسات الزائفة طريقة مفضلة لدى الباحثين لإظهار انحياز الإدراك المتأخر). وبدت كل دراسة من الدراستين محتملة، لأنك حينما تتعلم شيئًا جديدًا، فإنك سرعان ما تقوم بصياغة ماضيك حتى تستطيع أن تشعر بالراحة لكونك على صواب دومًا.

في عام ١٩٨٦ قام كارل تيجين، في جامعة أوصلو الآن، بإجراء دراسة طلب فيها من الطلاب تقييم الأمثال. وأعطى تيجين للمشاركين أقوالاً شهيرة لتقييمها. وعندما تم إعطاء أقوال مأثورة للمشاركين، مثل "لا تستطيع أن تحكم على كتاب من غلافه"، ظهر لديهم ميل للموافقة على الحكمة.

ما الذي قد تقوله؟ هل من الإنصاف أن تقول إنك لا تستطيع أن تحكم على الكتاب من غلافه؟ وفق الخبرة، هل تستطيع تذكر مرات كان ذلك فيها صحيحًا؟ ماذا عن العبارة "إذا كانت تبدو كالبطة، وتسبح كالبطة، وتصيح كالبطة، فربما تكون بطة؟" يبدو الأمر منطقيًا، أليس كذلك؟ إذا أي الأمرين صحيح؟

في دراسة تيجين، وافق معظم الأشخاص على كل الأمثال التي عرضها عليهم، ثم وافقوا مرة أخرى مجددًا عندما قرأ عليهم أمثالا تنص على آراء معارضة. وعندما طلب منهم أن يقيموا عبارة "الحب أقوى من الخوف" أجمعوا عليها. وعندما قدم لهم عبارة عكسية "الخوف أقوى من الحب" أجمعوا عليها أيضًا. لقد كان يحاول أن يظهر كيف أن ما تفكر بأنه مجرد منطق سليم ليس كذلك في العادة. ففي الغالب، عندما يسمع الطلاب والصحفيون والأشخاص العاديون عن نتائج دراسة علمية ما، فإنهم يتفقون مع النتائج ويقولون "نعم هذا صحيح". وأوضح تيجين أن ذلك مجرد انحياز إدراك متأخر في صورته العملية.

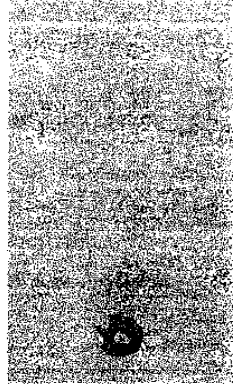
أنت دومًا تسترجع صورة الشخص الذي اعتدت أن تكون عليه، ودائمًا ما تعيد بناء قصة حياتك حتى توافق الشخص الذي أنت عليه اليوم بشكل أفضل. لقد كنت في حاجة للحفاظ على عقل نظيف للإبحار في العالم منذ كنت تعيش في الأدغال وبين حشائش السافانا. إن العقول المشوشة تنغرس في الوحل، ويتم افتراس الأجساد التي تحكمها هذه العقول. وما أن تتعلم من أخطائك، أو تستبدل المعلومات الجيدة بالسيئة، فليس هناك من طائل في الاحتفاظ بالقمامة، لذا تحذفها. وذلك الحذف لافتراضاتك القديمة غير الصائبة يزيل الفوضى من عقلك. إنك قطعًا تكذب على نفسك، لكن ذلك بسبب جيد. فتأخذ كل ما تعرفه عن موضوع ما، وكل ما تستطيع أن تستحضره في الوقت المناسب، وتكوّن نموذجًا عقليًا.

قبل زيارة للرئيس نيكسون إلى الصين، سأل باحث أشخاصًا عما يظنون من احتمالات لأمر محددة قد تحدث في رحلته. وما أن انتهت

الرحلة، وعرفت النتائج، تذكر الأشخاص افتراضاتهم الإحصائية باعتبارها أكثر دقة مما كانت عليه. ونفس الأمر حدث مع الأشخاص الذين شعروا بأن هجمة إرهابية أخرى محتملة الوقوع بعد ٩/١١. وعندما لم تقع أية هجمات، تذكر هؤلاء الأشخاص أنهم قد حددوا تقديرات متدنية لمخاطر وقوع هجمة أخرى.

إن انحياز الإدراك المتأخر وثيق الصلة بـ "الاستدلال بالمتاح". أنت تميل للاعتقاد أن الحكايات والأخبار الفردية الحماسية هي أكثر تمثيلاً للصورة العامة مقارنة بما هي عليه. إذا رأيت الكثير من هجمات أسماك القرش في الأخبار، فإنك تفكر "يا إلهي، لقد خرجت أسماك القرش عن السيطرة". إن ما ينبغي أن تفكر به هو "يا إلهي، إن الأخبار تميل لتغطية هجمات أسماك القرش". حيث يظهر الاستدلال بالمتاح أنك تتخذ قرارات وتعالج أفكاراً على أساس المعلومات المتوفرة لك، بينما تتجاهل كل المعلومات الأخرى التي قد تكون متوفرة. أنت تفعل الأمر ذاته في انحياز الإدراك المتأخر، بأن تولد أفكاراً وتتخذ قرارات على أساس ما تعرفه الآن، وليس ما كنت تعرفه.

وينبغي أن تسلكك معرفة وجود انحياز الإدراك المتأخر بشكوك صحية عندما يتحدث الساسة ورجال الأعمال عن قراراتهم الماضية. تذكر أيضاً أنه في المرة القادمة التي تدخل فيها في نقاش على الإنترنت أو جدال مع صديق أو صديقة، أو زوج أو زوجة، أن الطرف الآخر يفكر فعلاً بأنه لم يكن مخطئاً قط، وكذلك تفعل أنت الأمر ذاته.



مغالطة قناص تكساس

الاعتقاد الخاطئ: أنت تضع العشوائية في الحساب عندما تحدد السبب والنتيجة.
الحقيقة: أنت تميل لتجاهل الفرصة العشوائية عندما يبدو للنتائج دلالتها أو عندما تريد لحدث عشوائي أن يكون له سبب هادف.

كان كل من إبراهيم لينكولن وجون إف. كيندي رئيسًا للولايات المتحدة، فصل بين انتخاب كل منهما مائة عام. وكلاهما تم إطلاق النار عليه وقتل على يد مغتالين معروفين بثلاثة أسماء، جون ويلكس بوث ولي هارفي أوزوالد، ولم يصل أي من القاتلين إلى المحاكمة. غريب، أليس كذلك؟ الأمر يزداد إثارة. كان لكيندي سكرتير يدعى لينكولن. وكلاهما قتل في يوم جمعة أثناء جلوسهما إلى جوار زوجتيهما. كان لينكولن في مسرح فورد، وكان كيندي في سيارة من ماركة لينكولن صنعتها شركة فورد. وكلا الرجلين خلفهما شخص يدعى جونسون - أندرو جونسون بالنسبة للينكولن، وليندون جونسون بالنسبة لكيندي. وُلد أندرو في ١٨٠٨، وولد ليندون في ١٩٠٨. ما هي الاحتمالات؟

في ١٨٩٨، كتب مورجان روبرتسون رواية بعنوان Futility. وبمعرفة أنها كتبت قبل أربعة عشر عامًا من غرق سفينة تاي تانك، وقبل أحد عشر عامًا من بدء تشييد الباخرة حتى، ستجد أن أوجه الشبه بين الكتاب والحدث

الفعلي غريبة. تصف الرواية قاربًا عملاقًا يسمى "تيتان" يعتبره الجميع غير قابل للفرق. إنها أكبر سفينة تم إنشاؤها على الإطلاق، وفي الداخل، تبدو كما لو كانت فندقًا فاخرًا، بالضبط مثل سفينة تاييتانيك التي لم تكن قد بنيت بعد. وكان في "تيتان" عشرون قارب نجاة فقط، أي نصف ما قد تحتاجه السفينة في حال تعرضت السفينة الكبرى للفرق. وكان في "تاييتانيك" أربعة وعشرون قارب نجاة، مما يمثل أيضًا نصف ما كانت تحتاجه. وفي الكتاب، تصطدم "تيتان" بجبل جليدي في شهر أبريل على بعد أربع مائة ميل من Newfoundland. وبعد مضي سنوات، تقوم "تاييتانيك" بالأمر ذاته في نفس الشهر في نفس المكان. تفرق "تيتان" ويموت أكثر من نصف الركاب، مثلما حدث في "تاييتانيك" تمامًا. ويكاد يكون عدد الأشخاص الموجودين على سطح السفينة وماتوا في الكتاب وعدد الأشخاص الموجودين في الحادث المستقبلي متطابقين تقريبًا. ولا تتوقف أوجه الشبه عند هذا الحد. ففي كلتا السفينتين الخيالية "تيتان" والحقيقية "تاييتانيك" ثلاث مراوح دفع وصاريتان. وكلتاها تتسع لثلاثة آلاف شخص. كلتاها صدمت الجبل الجليدي قرب منتصف الليل. هل كان لدى روبرتسون شعور مسبق؟ أقصد، ما هي الاحتمالات؟

في القرن السادس عشر كتب نوستراداموس:

B'tes farouches de faim fleuves tranner
Plus part du champ encore Hister sera,
En caige de fer le grand sera treisner,
Quand rien enfant de Germain observa.

والذي يترجم في الغالب إلى:

سوف تعبر الوحوش الضارية الجائعة الأنهار،
وسيدور الشق الأكبر من المعركة ضد هيوستر.
سوف يتسبب في سحب رجال عظام في قفص من الحديد،
عندما لا يطيع ابن ألمانيا أي قانون.

ذلك مروع بعض الشيء، مع الوضع في الاعتبار أنه يبدو أنه يصف رجلًا ذا شارب صغير يولد في وقت لاحق بعد أربعمئة عام تقريبًا. وهاك نبوءة أخرى:

خارج أكثر الأجزاء عمقًا في غرب أوروبا،
سوف يولد طفل صغير من الفقراء،
والذي سوف يغوي العديد من الأشخاص بلسانه،
وستزداد شهرته في المملكة الشرقية.

واو. يبدو اسم "هيستر" مثل هتلر، وتلك الرباعية الثانية تجعل الأمر مفهومًا. في الواقع، تدور العديد من نبوءات نوستراداموس حول رجل من ألمانيا يشعل حربًا كبرى ويلقى حتفه بشكل غامض. ما هي الاحتمالات؟ إذا كان أي من ذلك يبدو مدهشًا جدًا لأن يكون مصادفة، وشديد الغرابة أن يكون عشوائيًا، وشديد التشابه لأن يكون احتمالًا، فأنت لست ذكيًا لهذا الحد. دعني أفسر.

لنقل إنك تقابل صديقًا، والشخص الآخر يكشف عن أنه يقود نفس نوع السيارة التي تقودها. إنه لون مختلف، لكنها نفس الطراز. حسنًا، قد يعد ذلك نوعًا ما رائعًا، لكن ما من شيء مدهش.

لنقل إنك لاحقًا تعلم أن اسم والدته صديقك هو نفسه اسم والدتك، ووالداتكما لديهما نفس تاريخ الميلاد. انتظر ثانية. ذلك رائع جدًا. لعل يد القدر هي ما يدفعك نحو الطرف الآخر. لاحقًا تجد أنكما تملكان نفس صندوق مجموعة Monty Python's Flying Circus، وأنكما نشأتما على حب مسلسل Rescue Rangers. وكلاكما يعشق البييتزا، لكن تكرهان اللفت. تفكر، هذا أمر مقدّر. لقد خلقتما لصداقة بعضكما البعض.

لكن، تراجع خطوة للوراء. والآن اتخذ سبيلًا آخر. كم عدد الأشخاص في العالم الذين يملكون نفس موديل السيارة؟ كلاكما في نفس السن تقريبًا، لذا والداتكما أيضًا، وربما كان اسماهما شائعين في وقتكما. ونظرًا لأنك

وسديقك لديكما خلفيات متشابهة وترعرعتما في نفس العقد، فربما تشاركان نفس عروض الطفولة التليفزيونية. الجميع يحبون Monty Python. والجميع يحبون البييتزا. والعديد من الأشخاص يكرهون اللفت. بالنظر إلى العوامل عن بعد، يمكنك القبول بحقيقة الفرصة العشوائية. أنت تركز إلى الإشارة. وتنسى أمر الضوضاء. ومع وجود المعنى، فإنك تتعاضى عن العشوائية، لكن المعنى بناء بشري. لقد ارتكبت بالفعل مغالطة هناص تكساس.

وتشتق هذه المغالطة اسمها من تخيل أحد رعاة البقر يطلق النيران على الاسطبل. وبمرور الوقت، يصبح جانب الاسطبل مليئاً بالثقوب. في بعض المواضع هناك الكثير منها، وفي مواضع أخرى هناك القليل. وإذا قام راعي البقر في وقت لاحق برسم دائرة تصويب على موضع حيث تجمعت ثقوب المقاتك معاً، سيبدو أنه بارع جداً في استخدام البندقية. ويرسم دائرة تصويب أعلى تجمع ثقوب الرصاص، يضع راعي البقر ترتيباً مصطنعاً فوق الاحتمال العشوائي الطبيعي. وإن كان لديك عقل بشري، فأنت تفعل ذلك طوال الوقت. فجمع تراكمات الصدفة يعد بمثابة خلل وظيفي متوقع في المنطق البشري المعتاد.

عندما تسحرك فكرة تنبؤ نوستراداموس لهتلر، تتجاهل كيف أنه كتب حوالي ألف نبوءة غامضة، ومعظمها ليس لها معنى على الإطلاق. حتى إنه يبدو أقل تشويقاً عندما تتوصل إلى أن هيوستن هو الاسم اللاتيني لنهر الدانوب. عندما تتدهش من أوجه الشبه بين "تيتان" و"تايتانيك"، فإنك تغفل أنه في الرواية عاش فقط ثلاثة عشر شخصاً، والسفينة غرقت في الحال، وأن "تيتان" قامت بعدة رحلات، وكان بها أشرعة. في الرواية، قاتل أحد الناجين دُباً قطبياً قبل أن يتم إنقاذه. تشعر بالحيرة بسبب روابط لينكولن وكيندي، وتهمل أن تلاحظ أن كيندي قتل ببندقية، وقتل لينكولن بمسدس. قتل كيندي في تكساس، وقتل لينكولن في واشنطن. كان لكيندي شعر براق كستنائي، بينما كان لينكولن يرتدي قبعة.

مع الثلاثة أمثلة المذكورة، هناك آلاف من أوجه الاختلاف، والتي تجاهلتها جميعًا، لكن عندما ترسم دائرة تصويب حول تجمعات الثقوب، تتوقف أوجه الشبه. وإن كان لانحياز الإدراك المتأخر والانحياز التأكيدي أن ينجبا طفلًا، فسيكون الطفل هو مغالطة قناص تكساس.

وعندما يتم تصوير البرامج الواقعية التليفزيونية، يكون لدى المنتجين المئات من الساعات المصوّرة. وعندما يركزون تلك المشاهد في ساعة، فإنهم يرسمون دائرة تصويب حول تجمع من الثقوب. ويجدون حكاية في كل اللحظات المعتادة، ويستخرجون القطع الجيدة ويلقون بالبقية جانبًا. هذا يعني أن في استطاعتهم إبداع أي قصة مرتبة يرغبونها من مكنون فوضاهم. هل كانت تلك الفتاة حقًا مريعة؟ هل كان ذلك الشاب ذو الشعر المدهون بالجل والسمرة الزائفة أحق بهذا القدر؟ ما لم تستطع أن تتراجع وترى الاسطبل بأكمله، فلن تعرف قط.

إن نطاق المغالطة أكبر بكثير من البرامج الواقعية التليفزيونية، والتفاهات الرئاسية، والمصادفات المخيفة. وعندما تستخدم مغالطة القناص لتحديد السبب من النتيجة، فقد يؤدي ذلك الناس. وأحد أسباب قيام العلماء بتشكيل افتراض ومن ثم محاولة دحضه يبحث جديد هو لتجنب مغالطة قناص تكساس. وبعد اختصاصيو الأمراض الوبائية على حذر بشكل خاص من ذلك نظرًا لأنهم يدرسون العناصر التي تؤدي إلى انتشار المرض. فإذا نظرت إلى خريطة الولايات المتحدة حيث توجد نقاط تحدد أعلى معدلات انتشار السرطان، فسوف تلاحظ مناطق تكديس. ويبدو الأمر كما لو كان لديك مؤشر جيد جدًا حول المواضع التي فيها مياه جوفية مسممة بالتأكد، أو المواضع التي يتعرض فيها الناس لأذى خطوط قوى كهربية ذات ضغط عالٍ وذلك عبر حقول طاقة مدمرة، أو المواضع التي تقوم فيها أبراج الهاتف المحمول بإفساد أعضاء الناس، أو المواضع التي تم فيها اختبار القنابل النووية. وخريطة مثل هذه تشبه كثيرًا جانب اسطبل القناص، وافترض أنه لا بد أن يكون هناك سبب لتجمعات السرطان، هو

على غرار رسم دائرة تصويب حولهم. وعادة، لا يوجد لتجمعات السرطان أي أسباب بيئية مخيفة. هناك العديد من العوامل فعالة. فالأشخاص المرتبطون يميلون إلى العيش قرب بعضهم البعض. وينزع كبار السن إلى التقاعد في نفس المناطق. كما توجد نزعة في عادات تناول الطعام، والتدخين، والتمرينات لأن تتشابه من منطقة لأخرى. ومع ذلك، يصاب شخص من كل ثلاثة بالسرطان في حياته. إن القبول بأن أمورًا مثل تجمعات السرطان السكنية هي في الغالب مصادفة فحسب أمر غير مرض بشدة. الشعور بالعجز، وبأنك أعزل في مواجهة أهواء الاحتمال، يمكن تخفيفها من خلال اختيار غريم. في بعض الأحيان، تحتاج لشخص شرير، وتعد مغالطة هياص تكساس إحدى الطرق التي يمكنك من خلالها أن تبتدع واحدًا.

فوفقًا لمراكز مكافحة الأمراض، زادت الحالات المصابة بالتوحد في الأطفال ذوي الثماني سنوات بنسبة ٥٧ بالمائة من عام ٢٠٠٢ حتى عام ٢٠٠٦. وبمراجعة العشرين سنة الأخيرة، ارتفع معدل الإصابة بالتوحد إلى ٢٠٠ بالمائة. وفي الوقت الحاضر، يعاني واحد من كل سبعين طفل ذكر من بعض أشكال اضطراب طيف التوحد. بدا الأمر جنونيًا بشكل مطلق عندما تم الكشف عن هذه الأرقام أول مرة. أصيب الآباء على مستوى العالم بالذعر. لا بد أن هناك شيئًا يجعل أرقام التوحد في تصاعد، أليس كذلك؟ ومنذ ذلك الحين، تم رسم دائرة تصويب حول التطعيمات؛ لأن الأعراض بدا أنها تتضح في الوقت نفسه الذي يحصل فيه الأطفال على التطعيمات. وما أن حددوا هدفًا، تجمعت، أخفق الناس في رؤية كل العوامل المرتبطة الأخرى. وبعد سنوات من البحث وملايين من الدولارات، تم استبعاد التطعيمات، لكن العديد من الأشخاص رفضوا القبول بالنتائج. اختيار التطعيمات في ظل تجاهل الملايين من العناصر الأخرى يبدو كمثّل ملاحظة أن سفينة "تيتان" اصطدمت بجبل جليدي وتجاهل أنها كان بها أشعة.

أما مرات الفوز المتتالية في ورق اللعب، والرميات الموفقة في كرة السلة، والإعصار الذي يبقى على دار عبادة - جميعها أمثلة على وصول الإنسان

لمعنى بعد الحقيقة، بعد أن جرى التوافق مع الأمور الغريبة وتقدمت الأرقام. أنت تتجاهل الأوقات التي خسرت فيها، والمرات التي أخطأت الكرة السلة، وكل المنازل التي عصفت بها الإعصار عشوائياً.

في الحرب العالمية الثانية، لاحظ سكان لندن عندما كانت غارات القصف الجوية تخفق بشكل مستمر في قصف أحياء سكنية محددة. وراح الناس يعتقدون أن ثمة جواسيس ألمان يعيشون في المباني المتبقية. لكنهم لم يكونوا كذلك. حيث أظهر التحليل الذي أجراه عالم النفس دانييل كانيمان وعاموس تيفرسكي أن أنماط هجمات القصف كانت عشوائية.

في أي مكان يبحث الناس فيه عن معنى، ستجد مغالطة قناص تكساس. فبالنسبة للعديد من الأشخاص، يخسر العالم بريقه عندما تتقبل بفكرة أن تلك الطفرات العشوائية قد تؤدي إلى جحوظ العينين أو أن أنماط الاحتراق العشوائية على خبز التوست قد تبدو مثل وجه إنسان.

إذا ما كنت تخطط أوراق اللعب وتسحب عشر أوراق، فإن احتمالات تسلسل ما سحبته تقدر بالملايين، بغض النظر عن ماهية الأوراق. أما إذا سحببت مجموعة منظمة، فسيكون الأمر مدهشاً، إلا أن الاحتمالات تبقى كما هي مثلها مثل احتمالات أية مجموعة من عشر أوراق. فالمعنى بناء بشري.

انظر إلى الخارج. هل ترى تلك الشجرة؟ إن احتمالات نمو الشجرة هناك في هذا الموضع، على هذا الكوكب، الذي يدور حول هذا النجم، في هذه المجرة، وسط مليارات من المجرات في الكون المعلوم، جميعها صغيرة بشكل غير معقول إلى حد تبدو فيه أن لها معنى، لكن ذلك المعنى ما هو إلا اختلاق من خيالك. أنت ترسم دائرة تصويب حول تجمع على اسطبل متسع. احتمالات وجودها هناك ليس أقل قدرًا من احتمالات وجودها في بقعة القذارة الموجودة بجانبها. والأمر ذاته صحيح إذا ما تطلعت في الصحراء ووجدت سحلية، أو إلى السماء ووجدت سحابة، أو إلى الفضاء ولم تر شيئاً سوى ذرات هيدروجين تطفو وحيدة. هناك احتمال بنسبة مائة

المائة أن شيئاً ما سوف يكون هناك، أيًا كان موضعه، عندما تنظر. إن الحاجة للمعنى فقط تغير إحساسك حيال ما ترى.

الاعتراف بأن ضربة مربكة من الفوضى، والاضطراب، والاحتمالات العشوائية تحكم حياتك، وتحكم الكون بأسره، هو فكرة مؤلمة. فأنت ترتكب مبالطة قنّاص تكساس عندما تحتاج إلى نمط ليقدّم المعنى، ليواسيك، ولتلقني باللوم عليه. أنت تشذب حديقتك، وترتب أدوات مطبخك، وتمشط شعرك. وتعمل، متى كان الأمر ممكنًا، على مواجهة قوى الكون وإحباط تشويشها القاسي. ودافعك لفعل هذا بدائي. أنت في حاجة لنظام. فالنظام يجعل الأمر يسيرًا أن تكون إنسانًا وأن تبخر في هذا العالم الموحد. وبالنسبة للإنسان القديم، أدى التعرف على الأنماط إلى الحصول على الطعام ووقى الناس من الأذى. وأنت تستطيع قراءة هذه الكلمات لأن أجدادك لاحظوا أنماطًا وغيروا سلوكهم حتى يكتسبوا الطعام بشكل أفضل ويتجنبوا أن يصبحوا هم الطعام. لقد جعلنا التطور نتطلع إلى تجمعات حيث الأحداث المصادفة قد تراكمت مثل رمال تحولت إلى كتبان.

وقد قال كارل ساغان إنه كان أمرًا ممتعًا، في رحابة الفضاء واتساع الزمن، أن يشارك مع زوجته كوكبًا وعصرًا. وعلى الرغم من علمه بأن القدر لم يجمعهما معًا، فإن ذلك لم يذهب بالروعة التي أحسها عندما كان معها.

أنت ترى الأنماط في كل مكان، لكن بعضها يتشكل بالصدفة ولا يعني أي شيء. ففي مواجهة الخلفية المزعجة لقابلية الاحتمال، تترابط الأشياء مصطفة من وقت لآخر دون أي أسباب على الإطلاق. إنه فحسب طريقة عمل الرياضيات. وإدراك ذلك جزء مهم من تجاهل الصدف عندما لا يكون لها أهمية وملاحظة ما له معنى حقيقي بالنسبة لك على هذا الكوكب، وفي هذه الحقبة الزمنية.



التسويق

الاعتقاد الخاطئ: أنت تسوّف لأنك كسول ولا تستطيع تنظيم وقتك جيدًا.

الحقيقة: يتغذى التسويق على الضعف في مواجهة الدافع وفشل التفكير في التفكير.

يكشف موقع نتفليكس شيئًا عن سلوكك الشخصي يجب أن تكون قد لاحظته الآن، شيئًا يحول بينك وبين الأشياء التي تريد تحقيقها. إذا كنت مشتركًا في موقع نتفليكس، خاصة إذا كان متصلاً بجهاز التلفزيون لديك، فستميل إلى جعل مجموعة من مئات الأفلام تتراكم تدريجيًا ظنًا منك أنك ستشاهدها يومًا ما.

ألق نظرة على مجموعتك. لماذا يوجد الكثير من الأفلام الوثائقية والملاحم الدرامية التي يتراكم عليها الغبار الافتراضي؟ بعد كل هذا الوقت يجب أن يكون في استطاعتك أن ترسم غلاف فيلم Dead Man Walking من الذاكرة. لماذا تستمر في التفاوض عنها؟

في الحقيقة لدى علماء النفس إجابة عن هذا السؤال، فهم يعرفون السبب وراء إصرارك على إضافة أفلام لن تشاهدها مطلقًا إلى مجموعتك المتزايدة من الأفلام التي ستؤجرها مستقبلًا، وهو نفس السبب الذي تعتقد بسببه أنك سوف تقوم في النهاية بصنع ما هو أفضل لنفسك في كل المجالات الأخرى في حياتك، ولكنك نادرًا ما تفعل.

أجريت دراسة في ١٩٩٩ بواسطة ريد، وليوونستون، وكيلى أنرمان حيث
 سميت أشخاصًا يختارون ثلاثة أفلام من مجموعة مكونة من أربعة وعشرين
 فيلمًا. بعضها كان خفيفًا مثل Sleepless in Seattle أو Mrs. Doubtfire. بعضها
 كان رفيع المستوى مثل Schindler's List أو The Piano. بعبارة
 أخرى، كان الاختيار بين أفلام تعد بأن تكون مريحة وقابلة للنسيان وأخرى
 تكون جديرة بالتذكر لكنها تتطلب جهدًا أكثر للاستيعاب. بعد الاختيار
 المباشرة، توجب على المشاركين مشاهدة فيلم واحد. بعدها توجب أن يشاهدوا
 آخر بعد يومين ثم الثالث بعد يومين آخرين. معظم الأشخاص اختاروا
 Schindler's List كواحد من الثلاثة. لقد كانوا على علم بأنه فيلم عظيم؛
 لأن جميع أصدقائهم قالوا ذلك، ولأنه فاز بالعشرات من أرفع الجوائز.
 وبالرغم من ذلك، لم يختار أغلبهم مشاهدته في اليوم الأول. عوضًا عن
 ذلك، اختار الأشخاص أفلامًا خفيفة في اليوم الأول. فقط ٤٤ بالمائة اختاروا
 الأفلام العميقة أولاً. الأغلبية مالت لاختيار الأفلام الكوميديّة، مثل The
 Munch، أو أفلام الأكشن مثل Speed، وذلك عندما علموا أنهم سيشاهدون
 اختيارهم فورًا. بتخطيطهم لما هو آت، اختار الأشخاص الأفلام رفيعة
 المستوى بنسبة ٦٣ بالمائة للفيلم الثاني و ٧١ بالمائة للفيلم الثالث. عندما
 مروا التجربة وأخبروا المشاركين أنه يتوجب عليهم مشاهدة الأفلام الثلاثة
 في العاقبة، كان اختيار Schindler's List أقل احتمالًا بثلاث عشرة مرة. كان
 لدى الباحثين اعتقاد بأن الأشخاص سوف يتجهون للوجبات السريعة أولاً،
 وأنهم سيخططون لوجبات صحية مستقبلاً.

العديد من الدراسات على مدار السنوات أظهرت أنك تميل إلى تفضيلات
 غير متناسقة زمنيًا. لو سُئلت إن كنت تفضل أن تأكل كعكًا أو فاكهة الأسبوع
 القادم، فعادة ما سوف تختار الفاكهة. بعد أسبوع، إن قُدِّمت إليك قطعة من كعكة
 الشوكولاتة الألمانية وتفاحة، فالإحصائيات تقول بأنه من المرجح أن تختار الكعكة.
 لهذا تجد أن مجموعتك من نتفليكس ممتلئة بأفلام عظيمة تتجاهلها
 في سبيل مشاهدة Family Guy. مع نتفليكس، الاختيار بين ما تشاهده الآن

وما تشاهده لاحقًا مماثل للاختيار بين ألواح الحلوى والجزر. عندما تضع الخطط، فإن ملائكة الخير الخاصة بك تشير إلى الاختيارات المفذية، ولكن في اللحظة الحالية تختار ما طاب طعمه.

هذا يسمى الانحياز الحالي، وهو عدم القدرة على إدراك أن ما تريده سوف يتغير مع الوقت، وأن ما تريده الآن لن يكون نفس ما تريده لاحقًا. الانحياز الحالي يفسر لماذا تشتري الخس والموز فقط لترميها لاحقًا عندما تنسى أن تأكلها. هذا هو السبب لتعجبك وأنت صغير من عدم اقتناء الكبار للكثير من الألعاب. الانحياز الحالي هو السبب وراء اتخاذك لنفس القرار للسنة العاشرة على التوالي، ولكنك جاد هذه المرة. سوف تُنقص من وزنك وتبني عضلات البطن الستة التي ستكون مشدودة لدرجة أنها تصد السهام. تقوم بوزن نفسك. تشتري دي في دي للتمارين الرياضية. تبتاع مجموعة من الأوزان. في أحد الأيام يكون أمامك الاختيار ما بين الركض ومشاهدة فيلم، فتختار الفيلم. يومًا آخر تخرج مع أصدقائك ويمكنك أن تختار ما بين البرجر بالجبن أو السلطة، فتختار البرجر بالجبن. تصبح الزلات أكثر تكرارًا، ولكنك تستمر بإخبار نفسك أنك ستتغلب عليها. سوف تبدأ مرة أخرى مع بداية الأسبوع، الذي أصبح بدوره أسبوعًا جديدًا. تستسلم لإرادتك للموت بسبب الكثير من الأخطاء. وبحلول الشتاء، يبدو وكأنك تعرف ماذا سيكون قرارك للعام المقبل.

يكشف التسويف عن نفسه في جميع جوانب حياتك.

تنتظر حتى اللحظة الأخيرة لشراء هدايا العيد. تؤجل زيارة طبيب الأسنان، أو فحص مشكلة ما عند الطبيب، أو تقديم ضرائبك. تنسى التسجيل للتصويت. تحتاج لأن تغير زيت سيارتك. ثمة كومة من الصحون تتزايد في المطبخ. ألا يجب أن تغسل الملابس الآن حتى لا تضطر لقضاء عطلة نهاية الأسبوع في تنظيف كل ما لديك؟

ربما كانت المخاطر أكبر من الاختيار ما بين لعب Angry Birds وتمارين البطن. ربما كان لديك موعد نهائي لعرض منحة، أو أطروحة، أو كتاب.

سوف تلف لتصل إليها. سوف تبدأ غداً. سوف تجد الوقت لتتعلم لغة أجنبية، أو تتعلم العزف على آلة موسيقية. هناك قائمة متزايدة من الكتب التي ستقرأها يومًا ما.

قبل أن تفعل ذلك، ربما يجب أن تتفقد حسابك الإلكتروني. يجب أن أمطل على الفيس بوك أيضًا، فقط لتزيحه عن الطريق. فتجان من القهوة قد يساعدك على البدء؛ لن يأخذ شربه وقتًا طويلاً. ربما فقط بضع حلقات من ذلك المسلسل الذي تحبه.

يمكنك أن تحاول المقاومة. يمكنك أن تشتري مخططًا يوميًا أو برنامجًا لقائمة المهام لهاتفك. يمكنك أن تكتب لنفسك ملاحظات وتملأ جداول مواعيد. يمكنك أن تصبح مدمن إنتاجية محاطًا بأدوات تجعل الحياة أكثر سهولة، ولكن هذه الأدوات وحدها لن تساعد، لأن المشكلة ليست في أنك لا تدير سيئ لوقتك، لكنك مخطط تكتيكي سيئ للحرب الدائرة بعقلك.

التسويق هو عنصر متفش في الخبرة الإنسانية لدرجة أن هناك أكثر من ٦٠٠ كتاب للبيع تعديك بأن تتثلك من عاداتك السيئة، وفي هذا العام وحده نُشر ١٢٠ كتابًا جديدًا حول هذا الموضوع. من الواضح أن هذه مشكلة لهاها الجميع، إذن لماذا تجد أنه من الصعب هزيمتها؟

لتوضيح الأمر، تأمل قوة حلوى الخطمي.

قام والتر ميشيل بعمل تجارب في جامعة ستانفورد خلال أواخر الستينيات وأوائل السبعينيات من القرن العشرين حيث عرض هو وزملاؤه الباحثون صفقة على مجموعة أطفال. جلس الأطفال على طاولة وأمامهم جرس وبمض الحلوى. كان بإمكانهم الاختيار بين كعك مملح وكعكة عادية وقطعة كبيرة من حلوى الخطمي. أخبروا الصغار - أولادًا وبنات - أنه بإمكانهم إما أكل الحلوى فورًا وإما الانتظار لدقائق معدودة. لو انتظروا، فبإمكانهم مضاعفة مكسبهم والحصول على قطعتي حلوى. وإن لم يستطيعوا الانتظار، يجب عليهم دق الجرس، حيث سينتهي الباحث التجربة.

البعض لم يقدّم بأي محاولة للسيطرة على النفس وأكل فورًا. الآخرون انتظروا بشدة في الشيء الذي يطيب لهم حتى استسلموا للإغراء. الكثيرون

تضوروا في عذاب، يلوون أيديهم وأرجلهم بينما ينظرون بعيدًا. البعض أصدر ضوضاء سخيفة. في النهاية، لم يستطع ثلثهم المقاومة. ما بدأ كتجربة حول الإشباع المؤجل أسفر الآن -بعد مضي عقود- عن مجموعة أكثر تشويقًا من الاكتشافات حول ما وراء المعرفة، التفكير في التفكير.

تتبع ميشيل حياة المشاركين في التجربة خلال الثانوية والجامعة وسن الرشد، حيث زاد عليهم الأطفال والرهون العقارية والوظائف. الكشف الذي أسفرت عنه دراسته هو أن الأطفال الذين استطاعوا التغلب على رغبتهم في المكافأة اللحظية في مقابل نتيجة أفضل لاحقًا لم يكونوا أكثر ذكاءً، أو أقل نهماً، من الأطفال الآخرين. كان لديهم فقط إدراك أفضل لكيفية خداع أنفسهم لعمل ما في مصلحتهم. نظروا إلى الحائط بدلاً من النظر للطعام. نقرّوا بأرجلهم بدلاً من شم رائحة الحلوى. كان الانتظار معذبًا للجميع، لكن بعضهم عرفوا أنه سيكون من المستحيل الجلوس فقط والتحديق في حلوى الخطمي اللذيذة والضخمة من دون الاستسلام. الأطفال الذين كانوا أفضل في كبح رغبتهم لالتهام حلوى الخطمي استخدموا نفس القوة للحصول على أفضل ما في الحياة. الأطفال الذين قاموا برن الجرس سريعًا أظهروا ارتفاعًا في نسبة الإصابة بالمشكلات السلوكية. الأطفال الذين استطاعوا التحمل حصلوا على نسبة درجات في امتحان SAT أعلى بمائتي درجة في المتوسط من هؤلاء الذين أكلوا حلوى الخطمي.

التفكير في التفكير، هذا هو المفتاح. البعض اكتشف شيئًا حاسمًا في الصراع بين "يجب" و "أرغب": الرغبة لا تنتهي أبدًا. التسوية كلة يدور حول تغليب الرغبة على الوجوب؛ لأنك لا تمتلك خطة لهذه الأوقات المتوقع أن تقع تحت الإغراء فيها. أنت حقًا سيئ في توقع حالتك العقلية المستقبلية. بالإضافة إلى ذلك، أنت سيئ للغاية في الاختيار بين الآن ولاحقًا. لاحقًا هو مكان مظلّم حيث يمكن أن يسير أي شيء على النحو الخطأ.

لو عرضت عليك ٥٠ دولارًا الآن أو ١٠٠ دولار بعد عام، أيهما ستختار؟ من الواضح أنك ستختار الـ ٥٠ دولارًا الآن. على كل حال، لا أحد يعلم ماذا

... يحدث خلال عام، أليس كذلك؟ حسنًا، ماذا لو عرضت عليك ٥٠ دولارًا بعد خمس سنوات أو ١٠٠ دولار بعد ست سنوات؟ لم يتغير شيء سوى إضافة المزيد من التأخير، ولكن الآن يبدو طبيعيًا أن تنتظر الـ ١٠٠ دولار. في جميع الأحوال ستنتظر وقتًا طويلًا. المنطق الخالص سوف يقول المزيد هو المزيد، وسيختار الكمية الأكبر في كل مرة، ولكنك لست كائنًا منطقيًا خالصًا. أنت أكثر عرضة، عند مواجهة مكافأتين محتملتين، أن تختار الواحدة التي تستطيع أن تستمتع بها الآن على الأخرى التي ستستمتع بها لاحقًا، حتى ولو كانت المكافأة اللاحقة أكبر بكثير. في لحظتها، تبدو إعادة تنظيم المجلدات على حاسوبك أكثر مكافأة من مهمة واجبة الأداء بعد شهر يمكن أن تكلفك عمالك أو شهادتك، لذلك تنتظر حتى الليلة الأخيرة. لو نظرت أيها سيكون أكثر قيمة خلال شهر - الاستمرار في تلقي مرتبك أو الحصول على سطح مكتب نظيف - فسوف تختار المكافأة الأكبر. الميل لأن تصبح أكثر عقلانية عندما تجبر على الانتظار يسمى الخصم القطعي؛ لأن رفضك للحصيلة الأفضل لاحقًا يتضاءل مع الوقت صانعًا انحدارًا لطيفًا على رسم بياني.

على نحو تطوري، يكون من المنطقي أن تختار الرهان الأكيد الآن، فأجدادك لم يحتاجوا أن يفكروا في التقاعد أو أمراض القلب. لقد تطور عقلك في عالم من المحتمل ألا تعيش فيه لتقابل أحفادك. جزء القرد الغبي من عقلك يريد أن يلتهم ألواح الحلوى ويتعمق في الديون.

الخصم القطعي يصنع لاحقًا مكانًا سهلًا لترمي فيه كل الأشياء التي لا تريد أن تتعامل معها، ولكن أيضًا تلتزم بشدة بخطة مستقبلية لنفس السبب. ينفذ منك الوقت لإنجاز الأمور لأنك تعتقد أنه في المستقبل، ذلك العالم الرائع الغامض من الاحتمالات، سوف تحظى بالمزيد من وقت الفراغ أكثر مما لديك الآن.

من أفضل الطرق لترى إلى أي مدى أنت سيئ في التأقلم مع التسويف هي ملاحظة كيفية تعاملك مع المواعيد النهائية. دعنا نتخيل أنك في فصل

دراسي حيث يجب أن تنتهي من ثلاثة أبحاث في ثلاثة أسابيع، والمحاضر على استعداد أن يسمح لك باختيار تواريخ التسليم الخاصة بك. بإمكانك أن تختار أن تسلم أبحاثك واحدًا كل أسبوع، أو تسلم اثنين في أول أسبوع وواحدًا في الأسبوع الثاني. بإمكانك أن تسلمها جميعًا في اليوم الأخير، أو بإمكانك أن توزعها. حتى إنه بإمكانك اختيار أن تسلمها جميعًا في نهاية أول أسبوع وتنتهي من الأمر. الأمر عائد إليك، ولكن حالما تختار يجب أن تلتزم باختيارك. إن فاتك الموعد، فسوف تتحصل على صفر كبير.

كيف ستختار؟ أكثر اختيار عقلاني سيكون اليوم الأخير لتسليم كل الأبحاث. إنه يتيح لك وقتًا كافيًا لتعمل بجد على الأبحاث الثلاثة وتسلم أفضل عمل ممكن. يبدو ذلك وكأنه اختيار حكيم، لكنك لست ذكيًا إلى هذا الحد.

نفس الاختيار عُرض على مجموعة من الطلاب في دراسة عام ٢٠٠٢ قام بها كلاوس ويرتبروتش ودان أريلي. لقد كونا ثلاثة فصول، وكل فصل كان أمامه ثلاثة أسابيع لينهي ثلاثة أبحاث. الفصل أ كان عليه أن يسلم الأبحاث الثلاثة في آخر أيام الفصل؛ الفصل ب كان عليه أن يختار ثلاثة تواريخ للتسليم ويلتزم بها؛ الفصل ج كان عليه أن يقوم بتسليم بحث كل أسبوع. أيهم حصل على درجات أفضل؟ الفصل الثالث، صاحب تواريخ التسليم المحددة، كان الأفضل. ثاني أفضل نتيجة كانت للفصل ب الذي توجب عليه اختيار مواعيد التسليم في وقت مبكر ولكن بحرية، والمجموعة التي كان موعد تسليمها الوحيد هو آخر يوم، الفصل أ، كانت نتيجتها الأسوأ. التلاميذ الذين كان بإمكانهم اختيار أي ثلاثة مواعيد مالوا إلى تقسيمها بفواصل يقدر بحوالي أسبوع. لقد علموا أنهم سيسوفون، لذلك وضعوا نطاقًا حيث يكونون مجبرين فيه على التنفيذ. أما المجموعة الأكثر تفاؤلاً الذين إما انتظروا إلى الدقيقة الأخيرة وإما اختاروا أهدافًا غير واقعية فقد خفّضوا النتيجة الإجمالية للفصل. الطلاب الذين لم يحصلوا على أي توجيه على الإطلاق مالوا إلى تأجيل العمل حتى آخر أسبوع للأبحاث

الثلاثة. هؤلاء الذين لم يملكوا خيارًا وأجبروا على توزيع تسويقهم كانوا الأفضل؛ لأن المجموعة المعزولة استبعدت. هؤلاء الأشخاص الذين لم يكونوا أمناء مع أنفسهم بشأن ميلهم إلى تسويق عملهم، أو الذين كانوا واثقين بأنفسهم أكثر مما ينبغي، لم تُتاح لهم الفرصة لخداع أنفسهم.

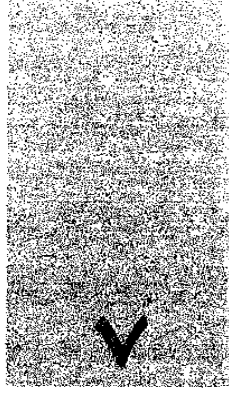
لو فشلت في تصديق أنك سوف تسوّف أو نظرت بمثالية إلى أي مدى أنت شخص رائع في العمل الشاق وتنظيم وقتك، فلن تطور أبدًا استراتيجية التغلب على ضعفك الشخصي.

التسويق دافع؛ مثل شراء الحلوى أثناء الدفع للخروج من السوبرماركت. التسويق هو أيضًا خصم قطعي، اختيار الشيء المؤكد في الحاضر على الاحتمال الغامض يومًا ما بعيدًا. يجب أن تكون مهياً للتفكير في التفكير لتتغلب على نفسك في التسويق. يجب أن تدرك أن هذه النسخة منك تجلس الآن، اقرأ هذا، وهناك نسخة أخرى سوف تتأثر يومًا ما في المستقبل بمجموعة مختلفة من الأفكار والرغبات؛ نسخة منك سوف تتوفر لديها لوحة ألوان بديلة لوظائف المخ لرسم الواقع.

نسختك الحالية قد ترى التكاليف والمكافآت في خطر عندما يأتي وقت الاختيار بين الاستذكار للاختبار بدلاً من الذهاب للنادي، أكل السلطة بدلاً من الكعك، كتابة المقال بدلاً من لعبة فيديو. الخدعة في أن تتقبل أن نسختك الحالية لن تكون هي الشخص الذي يواجه هذه الاختيارات، سوف تكون نسختك المستقبلية - شخصًا لا يمكن الوثوق فيه. نسختك المستقبلية سوف تستسلم، عندها ستعود لتكون نسختك الحالية وتشعر بالضعف والخزي. نسختك الحالية يجب أن تخدع نسختك المستقبلية لتفعل الصواب لكلا الطرفين. لهذا تتجسس خطط الغذاء مثل Nutrisystem مع الكثير من الناس. نسختك الحالية تلتزم بإنفاق الكثير من الأموال على صندوق طعام كبير سوف تضطر نسختك المستقبلية أن تتعامل معه. الأشخاص الذين يفهمون هذه الفكرة يستخدمون برامج مثل Freedom، والذي يقوم بقطع الإنترنت عن حاسوبك لثمانى ساعات، وهي أداة تسمح لنسختك الحالية بأن تجعل من المستحيل على نسختك المستقبلية أن تفسد عملك.

المستكشفون لأنفسهم، والذين يتأملون في التفكير، وفي أحوال العقل، وفي السياق النفسي، يمكن أن يُتجزوا الأشياء ليس لأنهم يملكون إرادة أو دافعاً أكبر، ولكن لأنهم يعرفون أن الإنتاجية هي لعبة تمارس ضد ميل إنساني بدائي صبياني للاستمتاع والتجديد والذي لا يمكن استئصاله من الروح. من الأفضل بذل مجهودك في أن تفوق نفسك ذكاءً بدلاً من صنع تعهدات زائفة عن طريق حشو تواريخ في التقويم أو وضع مواعيد نهائية لتمرين الضغط.

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الابتسامة



الانحياز للوضع الطبيعي

الاعتقاد الخاطئ: غريزة الكر أو الفر تتدخل وتشعر
بالفرع عند حدوث المصيبة.
الحقيقة: غالبًا ما تصبح هادئًا بطريقة غير طبيعية وتتظاهر
بأن كل شيء على ما يرام أثناء الأزمة.

إن عرفت أن هناك قوة طبيعية مدمرة على نطاق ميل في طريقها إلى بيتك،
فماذا ستفعل؟ هل ستصل بأحبائك؟ هل ستتجه خارج المنزل لتبحث عن
الماصفة التي تقترب؟ هل ستقفز في حوض الاستحمام في حمامك وتغطي
نفسك بالمراتب؟

مهما كان ما تواجهه في الحياة، فإن تحليلك الأولي لأي موقف هو أن
تراه في النطاق الطبيعي بالنسبة لك، ثم تقارن وتباين المعلومات الجديدة
بما تعرف أنه غالبًا ما يحدث. بسبب هذا، فإنك تملك ميلاً لتفسير المواقف
الغريبة والمنذرة بالخطر كما لو كانت جزءًا من العمل المعتاد.

على مدار ثلاثة أيام في عام ١٩٩٩، قامت سلسلة من الأعاصير المخيفة
بمسح ريف أوكلاند. من بينها كان واحدًا من قوى الطبيعة المتوحشة التي
سميت بعد ذلك F5 Bridge Creek-Moore. جزء الـ F5 من الاسم يأتي
من مقياس فوجيتا المحسن. يبدأ من EF1 إلى EF5 ويقاس شدة الإعصار.
أقل من ١ بالمائة من الأعاصير وصلت للمستوى الأعلى في أي وقت مضى.

في المستوى الرابع، تبدأ السيارات في الطيران وتُسوّى منازل كاملة بالأرض. للوصول إلى مستوى ٥ على مقياس فوجيتا المحسن يجب على رياح الإعصار أن تزيد سرعتها على ٢٠٠ ميل في الساعة. الرياح في Bridge Creek - Moore وصلت إلى ٣٢٠ ميلًا. تم نشر التحذيرات قبلها بثلاث عشرة دقيقة، وعلى الرغم من ذلك، لم يفعل الكثيرون شيئًا بينما يقترب الوحش. لقد تجمعوا سويًا وتمنوا أن يتركهم القاتل لحالهم. لم يحاولوا أن يهربوا للنجاة. في النهاية، دمر الوحش ٨ آلاف منزل وقتل ٣٦ شخصًا. كان من الممكن أن يهلك أكثر من ذلك إن لم يكن هناك أي تحذير. على سبيل المثال، فقد قتل في عام ١٩٢٥ إعصار مشابه ٦٩٥ شخصًا. إذن، ومع وجود تحذير، لماذا لم يلب بعض الأشخاص النداء للتحرك والبحث عن ملجأ من الإعصار المهلك؟

الميل للتخبط عند مواجهة الخطر مفهوم ومتوقع جيدًا بين مطاردي الأعاصير وخبراء الأرصاد الجوية. الحكايات شائعة حول هؤلاء الذين اختاروا اجتياز الأعاصير وغيوم العواصف المنهمرة. خبراء الطقس والعاملون في إدارة الطوارئ يعرفون أنه من الممكن أن تغلف نفسك بحالة من الهدوء عندما يدخل الفزع إلى قلبك. يشير علماء النفس إلى ذلك بالانحياز إلى الوضع الطبيعي. ويسميه أول المستجيبين بالفزع السلبي. هذا الميل الغريب وعكس المتوقع لنسيان الحفاظ على النفس في حالة الطوارئ غالبًا ما يحتسب من ضمن تنبؤات الوفيات في كل شيء من غرق السفن إلى إخلاء المدرجات. أفلام الكوارث تظهر الأمر بشكل خاطئ. عندما يتم تحذيرك أنت وآخرين من خطر، فلن تقوم بالإخلاء فورًا بينما تصرخ وتضرب بذراعيك.

في كتابه Big Weather، كتب مطارد الأعاصير مارك سفينفولد حول مدى العدوى الذي قد يصل إليه الانحياز للوضع الطبيعي. لقد ذكر كيف حاول الناس غالبًا أن يقنعوه بالهدوء بينما يهربون من خطر

« حذق. قال إنه حتى مع إصدار تحذيرات الإعصار، افترض الناس أنها مشكلة شخص آخر. وكما قال، كان أقرانه يحاولون أن يدفعوه إلى الإنكار ليبقوا هادئين. لم يريدوه أن يشتم محاولتهم في الشعور بأن كل شيء طبيعي.

الانحياز للوضع الطبيعي يتدفق في العقل بصرف النظر عن مستوى المشكلة. سوف يظهر سواء كان أمامك أيام وتحذيرات كافية أو كنت مسدودًا مع ثوانٍ فقط تفصل بين الحياة والموت.

تخيل أنك في طائرة بوينج ٧٤٧ تهبط بعد رحلة طويلة. تخبئ زفرة ارتياح بينما تتوقف الأرض عن الاقتراب سريعًا وتسمع عجلات الهبوط تبرد على مدرج الهبوط. تحرر قبضة يدك حين تتوقف المحركات. تشعر بمسح أربعمائة مسافر يستعدون للمغادرة. عملية الانتقال المملة لصالة الوصول تبدأ. تعيد تذكر بعض اللحظات على الطائرة الضخمة، وتفكر في كانت الرحلة لطيفة مع بعض المطبات وأشخاص لطفاء من حولك. العمل تبدأ في جمع أشياءك وتتأهب لإزالة حزام الأمان. تنظر من نافذة وتحاول استبيان شيء مألوف وسط الضباب. من دون تحذير، رزق جسدك موجات مفاجئة من الحرارة والضغط. انفجار رهيب يهز أعضائك وتتفجر جميع أرجاء الطائرة بالبكاء. ضوءاء كقطارين يندمدممان تحت ذقتك تفجر طيلة أذنك في أعلى وأسفل الممرات. يمتد السجاد في المساحات من حولك، يملأ كل الفجوات ويلفح بموجات من الالهب المتزايدة في الممرات وفوق رأسك وأسفل قدميك. يتراجع الانفجار، تنس السرعة تاركًا حرارة لا تُطاق. تتحول كتل شعرك إلى رماد. الآن كل ما تسمعه هو فرقة النيران.

تخيل أنك تجلس في هذه الطائرة الآن. سقف الطائرة اختفى وتستطيع أن ترى السماء فوقك. أعمدة النيران تتصاعد. ثقوب في جوانب الطائرة تؤدي إلى الحرية. كيف سيكون رد فعلك؟

في المستوى الرابع، تبدأ السيارات في الطيران وتُسوّى منازل كاملة بالأرض. للوصول إلى مستوى ٥ على مقياس فوجيتا المحسن يجب على رياح الإعصار أن تزيد سرعتها على ٢٠٠ ميل في الساعة. الرياح في Bridge Creek - Moore وصلت إلى ٣٢٠ ميلاً. تم نشر التحذيرات قبلها بثلاث عشرة دقيقة، وعلى الرغم من ذلك، لم يفعل الكثيرون شيئاً بينما يقترب الوحش. لقد تجمعوا سوياً وتمنوا أن يتركهم القاتل لحالهم. لم يحاولوا أن يهربوا للنجاة. في النهاية، دمر الوحش ٨ آلاف منزل وقتل ٣٦ شخصاً. كان من الممكن أن يهلك أكثر من ذلك إن لم يكن هناك أي تحذير. على سبيل المثال، فقد قتل في عام ١٩٢٥ إعصار مشابه ٦٩٥ شخصاً. إذن، ومع وجود تحذير، لماذا لم يلجأ بعض الأشخاص النداء للتحرك والبحث عن ملجأ من الإعصار المهلك؟

الميل للتخبط عند مواجهة الخطر مفهوم ومتوقع جيداً بين مطاردي الأعاصير وخبراء الأرصاد الجوية. الحكايات شائعة حول هؤلاء الذين اختاروا اجتياز الأعاصير وغيوم العواصف المنهمرة. خبراء الطقس والعاملون في إدارة الطوارئ يعرفون أنه من الممكن أن تغلف نفسك بحالة من الهدوء عندما يدخل الفزع إلى قلبك. يشير علماء النفس إلى ذلك بالانحياز إلى الوضع الطبيعي. ويسميه أول المستجيبين بالفزع السلبي. هذا الميل الغريب وعكس المتوقع لنسيان الحفاظ على النفس في حالة الطوارئ غالباً ما يحتسب من ضمن تنبؤات الوفيات في كل شيء من غرق السفن إلى إخلاء المدرجات. أفلام الكوارث تظهر الأمر بشكل خاطئ. عندما يتم تحذيرك أنت وآخرين من خطر، فلن تقوم بالإخلاء فوراً بينما تصرخ وتضرب بذراعيك.

في كتابه Big Weather، كتب مطارد الأعاصير مارك سفينفولد حول مدى العدوى الذي قد يصل إليه الانحياز للوضع الطبيعي. لقد ذكر كيف حاول الناس غالباً أن يقنعوه بالهدوء بينما يهربون من خطر

مصدق. قال إنه حتى مع إصدار تحذيرات الإعصار، افترض الناس أنها مشكلة شخص آخر. وكما قال، كان أقرانه يحاولون أن يدفعوه إلى الإنكار ليبقوا هادئين. لم يريدوه أن يشتم محاولتهم في الشعور بأن كل شيء طبيعي.

الانحياز للوضع الطبيعي يتدفق في العقل بصرف النظر عن مستوى المشكلة. سوف يظهر سواء كان أمامك أيام وتحذيرات كافية أو كنت مسدودًا مع ثوانٍ فقط تفصل بين الحياة والموت.

تخيل أنك في طائرة بوينج ٧٤٧ تهبط بعد رحلة طويلة. تخبئ زفرة ارتياح بينما تتوقف الأرض عن الاقتراب سريعًا وتسمع عجلات الهبوط. تهرع على مدرج الهبوط. تحرر قبضة يدك حين تتوقف المحركات. تشعر بمسح أربعمائة مسافر يستعدون للمغادرة. عملية الانتقال المملة لصالة الوصول تبدأ. تعيد تذكر بعض اللحظات على الطائرة الضخمة، وتفكر في كم كانت الرحلة لطيفة مع بعض المطبات وأشخاص لطفاء من حولك. العمل تبدأ في جمع أشياءك وتتأهب لإزالة حزام الأمان. تنظر من النافذة وتحاول استبيان شيء مألوف وسط الضباب. من دون تحذير، مزق جسدك موجات مفاجئة من الحرارة والضغط. انفجار رهيب يهز أعضائك وتنفجر جميع أرجاء الطائرة بالبكاء. ضوءاء كقطارين يطلدمان تحت ذقتك تفجر طيلة أذنك في أعلى وأسفل الممرات. يمتد الشجار في المساحات من حولك، يملأ كل الفجوات ويلفح بموجات من الالهب المتزايدة في الممرات وفوق رأسك وأسفل قدميك. يتراجع الانفجار منس السرعة تاركًا حرارة لا تُطاق. تتحول كتل شعرك إلى رماد. الآن كل ما تسمعه هو فرقعة النيران.

تخيل أنك تجلس في هذه الطائرة الآن. سقف الطائرة اختفى وتستطيع أن ترى السماء فوقك. أعمدة النيران تتصاعد. ثقوب في جوانب الطائرة تؤدي إلى الحرية. كيف سيكون رد فعلك؟

في الغالب تعتقد أنك ستقفز على قدميك صارخاً، "لنخرج من هنا بحق الجحيم!". إن لم يكن ذلك، فلربما تفترض أنك سوف تلتف في وضع الجنين وتفرع. إحصائياً، كلا الأمرين غير محتمل الحدوث. ما قد تفعله أكثر غرابة.

في عام ١٩٧٧، على جزيرة في الكناري تسمى تينيريفي، أدت مجموعة من الأخطاء إلى اصطدام طائرتي ركاب ٧٤٧ ضخمتين ببعضهما البعض بينما كانت إحداهما تحاول الإقلاع.

طائرة شركة "بان أم" Pan Am كانت تحمل على متنها ٤٩٦ شخصاً وكانت تسير على الممر وسط ضباب كثيف عندما طلبت طائرة شركة KLM الهولندية التي كانت تحمل ٢٤٨ مسافراً الإذن بالإقلاع على نفس الممر. كان الضباب كثيفاً لدرجة أن طاقم طائرة KLM لم يستطع رؤية الطائرة الأخرى، وكلاهما كان غير مرئي بالنسبة لبرج التحكم. أخطأ الطاقم سماع الأوامر. ظنوا أنه قد تم إعطاؤهم الإذن وبدءوا بزيادة السرعة تجاه الطائرة الأخرى. حاول المراقبون الجويون أن يحذروهم، ولكن التشويش اللاسلكي شوه الرسالة. متأخراً جداً، شاهد قائد طائرة KLM الطائرة الأخرى أمامه. حاول الارتفاع بقوة حتى إن ذيل الطائرة احتك بالأرض ولكنه لم يستطع الفرار. انطلق صراخه بينما يخترق نصف طائرة KLM طائرة "بان أم" بسرعة ١٦٠ ميلاً في الساعة.

ارتدت طائرة KLM من اصطدامها بطائرة "بان أم" وقفزت إلى ارتفاع خمسمائة قدم ثم هوت في انفجار رهيب للوقود. كل الأشخاص على متنها ماتوا. كانت شدة النيران تكفي لتظل تستعر حتى اليوم التالي.

ملأت فرق الإنقاذ المدرج، ولكنهم لم يتجهوا إلى طائرة "بان أم". بدلاً من ذلك، اندفعوا إلى حطام طائرة KLM المشتعل. لمدة عشرين دقيقة، وسط الفوضى، ظن رجال الإطفاء والإسعاف أنهم يتعاملون مع مشكلة واحدة فقط واعتقدوا أن النيران التي تظهر بعيداً وسط الضباب ما هي إلا حطام آخر. الناجون على متن "بان أم" محتمل ألا يُنقذوا. كانت

المحركات ما زالت تعمل بكل قوتها لأن الطيار حاول الالتفاف في آخر ثانية، ولم يستطع الطاقم أن يُطفئها لأن الأسلاك قد قُطعت. تسبب الاصطدام في انفصال معظم الجزء العلوي من الطائرة ٧٤٧. تآثرت أشلاء قتلى الاصطدام. امتدت النيران إلى وسط الأشلاء. بدأ حريق هائل في السيطرة على الطائرة. ملأ الدخان جسم الطائرة. توجب على الركاب أن يتصرفوا سريعًا لينجوا. كان عليهم أن يفكوا حزام الأمان، ويتحركوا وسط القوضى حتى الجناح السليم، ثم يقفزوا عشرين قدمًا وسط الحطام. كان الهرب ممكنًا، لكن لم يتحرك من أجله كل الركاب. اندفع بعضهم للتحرك، وفكوا أحزمة أمان أحبائهم وآخرين غرباء ودفعوهم للأمان. آخرون جلسوا أماكنهم في تهالك. بعدها بقليل انفجر خزان الوقود الرئيسي متسببًا في مقتل الجميع عدا السبعين الذين استطاعوا الخروج.

حسب ما جاء في كتاب أماندا ريبلي The Unthinkable، فإن المحققين قالوا فيما بعد إن الناجين من الصدمة الأولى كان أمامهم دقيقة واحدة قبل أن تلحقهم النيران. في هذه الدقيقة، العديد ممن كان بإمكانهم الهرب مشلوا في التحرك، فشلوا في التغلب على حالة الشلل.

لماذا تخبط الكثير من الناس عندما كانت الثواني فارقة؟

قام عالم النفس دانيال جونسون بدراسة هذا السلوك الغريب بدقة. في بحثه، قام بمقابلة الناجين من كارثة تينيريفي مع آخرين ناجين من مختلف الكوارث، بما فيها حرائق ناطحات السحاب والسفن الغارقة، ليفهم أكثر إذا هرب بعض الأشخاص بينما لم يهرب آخرون.

في مقابلة جونسون مع باول وفلوي هيك، وكانا من ركاب طائرة "بان أم"، لم يتذكرا فقط رفقاءهما في السفر الذين جلسوا بلا حراك بينما هم اندفعون لإيجاد مخرج، ولكن عشرات الآخرين الذين لم يقوموا بأي مجهود الوقوف عندما ركضوا أمامهم.

في اللحظات الأولى من الحادثة، بعد أن انفصل سقف الطائرة مباشرة، اندفع باول هيك إلى زوجته فلوي. كانت بلا حراك، متجمدة في مكانها غير

قادرة على فهم ما يحدث. صرخ فيها أن تتبعه. فكا حزام الأمان، تشابكت أيديهما، وقادها إلى خارج الطائرة بينما بدأ الدخان في التكتل. بعدها أدركت فلوي أنه كان من الممكن أن تنقذ هؤلاء الجالسين في ذهول فقط بأن تصرخ فيهم ليتبعوها، ولكنها كانت في حالة ذهول مثلهم، بلا أي فكرة في الهرب بينما كانت تتبع زوجها على نحو أعمى. بعدها بسنوات، أدت فلوي هيك مقابلة لـ Orange County Register. أخبرت الصحفي أنها تذكرت النظر خلفها قبل أن تقفز من فتحة في جسم الطائرة. رأت صديقتها جالسة في مقعدها بجوار المكان الذي كانا يجلسان فيه بيديها معقودتين في حجرها، وعينيها متحجرتين. صديقتها لم تتج من الحريق.

في أي حدث عصيب، مثل سفينة تفرق أو حريق ناطحة سحاب، حادث إطلاق نار أو إعصار، هناك فرصة أنك ستصبح مرتبكاً بسبب الفيض الخطير للمعلومات الغامضة لدرجة ألا تفعل شيئاً على الإطلاق. سوف تحلق بعيداً تاركاً تمثالاً بلا إحساس في مكانك. ربما تتمدد أيضاً. إن لم يأت أحد لمساعدتك، فسوف تموت.

عالم النفس بجامعة لانكاستر، جون ليتش، أيضاً يدرس استجابة التجمد تحت الضغط. يقول إن حوالي ٧٥ بالمائة من الناس يجدون أن التفكير مستحيل أثناء حدث كارثي أو هلاك وشيك. على الأطراف، فإن نسبة ١٥ بالمائة تقريباً على كل من طرفي المنحني الجرسى يستجيبون إما بوعي شديد لا يشوبه تقصير، وإما ذعر مرتبك يتخلله انتحاب.

وفقاً لجونسون ليتش، فإن نوعية الأشخاص الذين ينجون هم من يستعدون للأسوأ ويتمرنون قبل الأوان. لقد قاموا بالبحث في الأمر، أو بنوا ملجأ، أو قاموا بالتدريبات. يبحثون عن المخارج ويتخيلون ماذا سيفعلون. لقد كانوا في حريق في صغرهم أو نجوا من إعصار التيفون. هؤلاء الأشخاص لا يدرسون الموقف خلال المصيبة لأنهم قاموا بالفعل بدراسة الموقف الذي يمر به الأشخاص الآخرون من حولهم.

الانحياز إلى الوضع الطبيعي هو المماثلة أثناء الكارثة متظاهراً أن كل شيء سوف يستمر في كونه جيداً وقابلاً للتوقع كما كان من قبل. هؤلاء الذين بهزمونهم يتصرفون حين لا يتصرف الآخرون. يتحركون بينما الآخرون يمكرون إذا كان يجب أن يتحركوا أم لا.

كما أوضح جونسون، يجب على العقل أن يمر خلال عملية قبل أن يتحرك الجسد: المعرفة، الإدراك، الفهم، اتخاذ القرار، التطبيق، وبعدها تأتي الحركة. لا توجد وسيلة لتسريع هذه العملية، ولكن بإمكانك التمرن حتى تصبح هذه الخطوات بذاتها غير معقدة، ومن ثم لا تشغل حيز دوائر مخفية قيمة. يشبه جونسون الأمر بالعزف على آلة موسيقية. إن لم تعزف الوتر C من قبل على الجيتار، فستحتاج لأن تتأمل طريقك وتضغط على الأوتار على نحو مربك حتى تُخرج صوتاً غير متقن. بعد دقائق قليلة من التمرين، سيكون في استطاعتك مداعبة الأوتار من دون كثير من التفكير وستنتج صوتاً أكثر لطفاً.

لنكون واضحين، الانحياز إلى الوضع الطبيعي ليس التجمد عند الهلة الأولى من الخطر مثل أرنب يواجه ثعباناً، وهو سلوك حقيقي يمكن الادميين أن يستسلموا له. أن تتوقف فجأة عن الحركة وتأمل في الأفضل يسمى خوف بطء خفقان القلب، وهي غريزة تلقائية ولا إرادية. ويشار إليها في بعض الأوقات بجمود التوتر. الحيوانات كالغزلان سوف تتجمد لو أدست باقتراب حيوان مفترس على أمل خداع قدرته على تتبع الحركة من طريق التوحد مع الخلفية. بعض الحيوانات تتجه للتظاهر بالموت فيما يعرف بالثاناتوسيس.

في عام ٢٠٠٥، استطاع باحثون في جامعة ريو دي جانيرو أن يتسببوا في حدوث خوف بطء خفقان القلب عند الادميين فقط بجعل الخاضعين للتجربة يشاهدون صور حالات مصابين. انخفض عدد ضربات قلب المشاركين وتبيست عضلاتهم فوراً. لنكون على بينة، هذا النوع من السلوك

يحدث في الكوارث، لكننا نتحدث عن شيء مختلف وهو الانحياز إلى الوضع الطبيعي.

أغلب سلوكك هو محاولة لتقليل القلق. أنت تعرف أنك لست في خطر عندما يكون كل شيء آمنًا ومتوقعًا. الانحياز إلى الوضع الطبيعي هو التهذئة الذاتية عن طريق الاعتقاد بأن كل شيء على ما يرام. إذا كان لا يزال في استطاعتك القيام بعاداتك المألوفة، وفي استطاعتك رؤية العالم كما لو أن شيئًا سيئًا لا يحدث، عندها يظل قلقك ساكنًا. الانحياز إلى الوضع الطبيعي حالة عقلية تحاول من خلالها أن تجعل كل شيء على ما يرام عن طريق الاعتقاد أنه لا يزال كذلك.

الانحياز إلى الوضع الطبيعي هو رفض تصديق أن الأحداث الرهيبة سوف تتضمنك على الرغم من أنك تمتلك كل الأسباب التي تدفعك للتفكير في عكس ذلك. أول شيء من المرجح أن تشعر به في حالة الكارثة هو الحاجة الماسة للشعور بالأمن والأمان. عندما يصبح ذلك مستحيلًا تتجرف إلى حلم يقظة فيه يكون ذلك ممكنًا.

الناجون في يوم ١١/٩ يقولون بأنهم يتذكرون جمعهم لحاجياتهم قبل ترك المكاتب والمقصورات. قاموا بارتداء المعاطف والاتصال بأحبائهم. أغلقوا حواسيبهم وتحدثوا مع آخرين. حتى في نزولهم، أغلبهم تحركوا على مهل، بلا صراخ أو ركض. لم يحتج أحد أن يقول "حافظوا على هدوئكم جميعًا"، لأنهم لم يكونوا فزعين. لقد كانوا يتوسلون إلى العالم أن يعود لطبيعته بأن ينخرطوا في أعمال طبيعية.

لتقليل القلق الناتج عن الهلاك المحقق، تقوم أولاً بالتمسك بما تعرفه. بعدها تستجوب الآخرين للحصول على معلومات. تندمج في محادثات مع زملاء العمل، أو الأصدقاء، أو العائلة. تصبح ملتصقًا بالتلفاز والراديو. تجتمع بالآخرين لتبادلوا ما تعرفونه حتى الآن. البعض يعتقد أن ذلك هو ما حدث بينما يقترب إعصار Bridge Creek-Moore F5، مما تسبب في أن البعض لم يسعَ إلى ملجأ. كل أدوات التعرف على الأنماط، وجميع

العادات التي اعتدت عليها تصبح عديمة الفائدة في حدث مرعب. الموقف الطارئ جديد وغامض للغاية. أنت تميل إلى التجمد ليس لأن الفرع قد غمرك، ولكن لأن الوضع الطبيعي قد اختفى.

يسمي ريبلي هذه اللحظة التي تتجمد فيها "التشكك الانعكاسي". بينما يحاول عقلك نشر البيانات، فإن رغبتك الدفينة هي أن يطمئنك جميع من حولك أن الأشياء السيئة ليست حقيقية. تنتظر حدوث ذلك إلى ما بعد النقطة التي يصبح فيها واضحًا أن ذلك لن يحدث.

يستمر نمط الانحياز إلى الوضع الطبيعي المسيطر حتى تبدأ السفينة في الترنح أو يبدأ المبنى في التمايل. قد تبقى هادئًا حتى يرمي الإعصار بسيارة إلى داخل منزلك أو يقتلع خطوط الطاقة. إذا كان الجميع يتجمعون في انتظار المعلومات، فستفعل مثلهم.

هؤلاء الذين لهم علاقة وثيقة بإجراءات الإخلاء - أوائل المستجيبين، المهندسون المعماريون، العاملون في الاستاد، مجال السفر - جميعهم على علم بالانحياز إلى الوضع الطبيعي، ويكتبون عنه في الكتيبات والمجلات التجارية. في عام ١٩٨٥ نُشرت ورقة بحثية في *International Journal of Mass Emergencies and Disasters*، حيث حدد عالما النفس شونجي ميكامي وكينيشي إيكيدا بجامعة طوكيو الخطوات المرجح أن تمر بها خلال كارثة. قالوا بأنك لديك ميل لتفسير الموقف أوليًا في ضوء ما هو مألوف لديك وأن تقلل بشدة من خطورته. هذه هي اللحظة التي يكلف فيها الانحياز إلى الوضع الطبيعي حياة الكثيرين، حيث تكون الثواني غالية. قالوا بأن ترتيبًا متوقعًا من السلوكيات سوف يبدأ في الحدوث. سوف تسعى إلى معلومات ممن تثق بهم أولاً ثم تتجه إلى أقرب الناس إليك. بعدها ستحاول الاتصال بعائلتك لو أمكن، وبعدها ستبدأ في التجهيز للإخلاء أو السعي إلى ملجأ. أخيرًا، بعد كل ذلك، سوف تتحرك. يقول ميكامي وإيكيدا إنك ستكون أكثر عرضة لأن تتلأأ إذا فشلت في تفهم خطورة الموقف، وإن لم تحصل من قبل على نصيحة حول ما تفعله أو لم تتعرض لأحوال مشابهة. الأسوأ أنك

ستمأطل أكثر لو سقطت في ميلك القديم للمقارنة والمفاضلة حيث تحاول إقناع نفسك بأن الخطر الزاحف لا يختلف كثيرًا عما أنت معتاد عليه - الانحياز إلى الوضع الطبيعي.

لقد استخدموا فيضانيًا في ناجازاكي عام ١٩٨٢ كمثال. تحدث هناك فيضانات خفيفة كل عام، وظن السكان أن الأمطار الكثيفة كانت جزءًا من الروتين المعتاد. على الرغم من ذلك لاحظوا بعدها بقليل أن منسوب المياه يرتفع أسرع من الأعوام الماضية. في ٤:٥٥ مساءً أصدرت الحكومة تحذيرًا بالفيضان. على الرغم من ذلك انتظر البعض ليروا مدى غرابة الفيضان، وكيف سيكون استثنائيًا. فقط تم إخلاء ١٣ بالمائة من السكان بحلول التاسعة مساءً. في النهاية، لقي ٢٦٥ شخصًا مصرعهم.

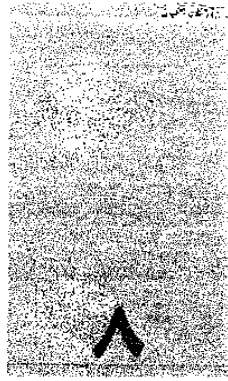
عندما حل إعصار كاترينا على منزلي في الميسيسيبي، أتذكر ذهابي إلى المتجر من أجل الطعام، والمياه، والمؤن وصعقت من أعداد الناس الذين حوت عرباتهم بضع أرغفة قليلة من الخبز وبضع زجاجات من الصودا. أتذكر أيضًا استياءهم بينما ينتظرون خلفي في الصف بكل زجاجات المياه وعلب الطعام المحفوظ التي اشتريتها. قلت لهم: "آسف، ولكن لا ضير من الاستعداد قدر الإمكان". كان ردهم: "لا نعتقد أن الموضوع سيكون خطيرًا". دائمًا ما أتساءل ماذا فعل هؤلاء الأشخاص فيما بعد خلال الأسبوعين اللذين انقطعت فيهما الكهرباء تمامًا وكانت الطرق غير صالحة للسير.

الانحياز إلى الوضع الطبيعي نزعة ليس بإمكانك التخلص منها. مع كل يوم تبدو الحياة عادية ومملة لأنك جبلت على أن تراها كذلك. إن لم تكن كذلك، فلن تستطيع التعامل مع الحمل الزائد من المعلومات. فكر في الانتقال إلى شقة أو منزل جديد، أو شراء سيارة أو هاتف محمول جديد. في البداية تلاحظ كل شيء وتقضي ساعات تضبط الإعدادات أو تعيد ترتيب الأثاث. بعد قليل تعتاد على الوضع الطبيعي وتترك الأشياء كما هي. حتى إنك قد تنسى جوانب معينة في منزلك الجديد حتى يوضحها لك زائر وتعيد

اكتشافها. أنت تتأقلم مع ما حولك حتى تلاحظ عندما تتحرف الأمور عن مسارها؛ وإلا ستكون الحياة كلها ضوضاء بلا إشارة.

على الرغم من ذلك، فإن تلك العادة لصناعة الخلفيات الساكنة وتجاهلها أحيانًا ما تقف عقبة في طريقك. أحيانًا ترى السكون عندما لا يتوجب رؤيته وتحن إلى الوضع الطبيعي عندما لا يمكن إيجاده. على سبيل المثال، الأعاصير والفيضانات قد تصبح كبيرة جدًا، وبطيئة، وعوائق تقف في طريقك للتحرك. فعلًا لا تستطيع أن تتوقعها. الحل، وفقًا لميكامي، وإيكيدا، وخبراء آخرين، هو التكرار من جهة هؤلاء الذين يستطيعون المساعدة، هؤلاء الذين في استطاعتهم رؤية الخطر أفضل منك. إن صدرت تحذيرات كافية وأذيعت تعليمات وافية، فستصبح هذه الأشياء هي الوضع الطبيعي الجديد، وستندفع إلى الحركة.

الانحياز إلى الوضع الطبيعي يمكن أيضًا أن يتوسع نطاقه إلى الأحداث الأكبر. تغير المناخ العالمي، ذروة إنتاج النفط، أوبئة السمنة، انهيارات سوق الأوراق المالية هي أمثلة جيدة على أحداث أوسع وأكثر تعقيدًا يفشل الناس في التصرف معها؛ لأنه من الصعب تخيل الحياة غير طبيعية إذا أصبحت الاحتمالات حقيقة. إفراط الإعلام العادي في المبالغة وبناء الذعر حول مشكلات مثل مشكلة عام ٢٠٠٠، أنفلونزا الخنازير، سارس، وما شابه يساعد في دعم الانحياز إلى الوضع الطبيعي على مستوى عالمي. الخبراء على جانبي السياسة يحذرون من أزمات يمكن تجنبها عن طريق التصويت لصالح شخص أو آخر. مع وجود العديد من دموع الذئاب يصبح من الصعب تحديد متى تنتبه وسط المشهد المحموم بالمعلومات، عندما لا يكون الأمر تدريبيًا. الغريزة الأولية هي قياس إلى أي مدى يقع الموقف خارج نطاق المألوف حقيقة والتعامل فقط عندما تتجاوز المشكلة حدًا تصبح بعده مستحيلة التجاهل. بالطبع، غالبًا ما يحدث ذلك بعد فوات الأوان.



الاستبطان

الاعتقاد الخاطئ: أنت تعرف لماذا يعجبك ما يعجبك وتشعر
بما تشعر به.

الحقيقة: مصدر بعض الحالات العاطفية المحددة غير متاح
بالنسبة لك، وعندما يُضغَط عليك لتفسيرها، سوف تخترع شيئاً
ما.

تخيل لوحة يعتبرها العالم جميلة، شيئاً مثل ليلة النجوم لفان جوخ. والآن
تخيل أنه يتوجب عليك كتابة مقال عن أسباب شهرتها. انطلق؛ فكر في
تفسير منطقي. لا، لا تكمل القراءة. حاول أولاً. فسّر سبب عظمة عمل فان
جوخ.

هل هناك أغنية معينة تحبها، أو صورة ما؟ ربما هناك فيلم تستمر في
الرجوع إليه عبر السنوات، أو كتاب. انطلق وتخيل أحد هذه الأشياء المفضلة
لديك. الآن، حاول تفسير سبب حبك لها في جملة واحدة. الاحتمال الأكبر
أنك ستجد أنه من الصعب أن تضع التفسير في كلمات، ولكن إذا ضُغَطَ
عليك، فربما تستطيع أن تخترع شيئاً ما.

وفقاً للأبحاث، المشكلة هي أن تفسيرك غالباً ما سيكون هراءً بالكامل.
أثبت ذلك توم ويلسون في جامعة فيرجينيا عام ١٩٩٠ بواسطة اختبار المصق.
أحضر مجموعة من الطلبة في غرفة وأراهم مجموعة من المصقات. قيل

اللاميد إن بإمكانهم أخذ أي ملصق يعجبهم كهدية والاحتفاظ به. وبعدها حضر مجموعة أخرى وأخبرهم بنفس الأمر، ولكن هذه المرة توجب عليهم تفسير لماذا أرادوا الملصق الذي اختاروه. بعدها انتظر ويلسون ستة أشهر ثم سأل المجموعتين حول ما يعتقدونه في اختياراتهم. المجموعة الأولى، التي أخذت الملصق ورحلت فقط، جميعهم أحبوا اختياراتهم. المجموعة الثانية، الذين توجب عليهم أن يكتبوا سبب اختيارهم، كرهوا الملصق الذي اختاروه. المجموعة الأولى، الأشخاص الذين أخذوا الملصقات ورحلوا، عادة ما اختاروا رسمة لطيفة وفاخرة. المجموعة الثانية، الأشخاص الذين توجب عليهم تفسير اختياراتهم، عادة ما اختاروا ملصقًا مُلهِمًا لقط يتشبه بحيل.

وفقًا لويلسون، عندما تواجه بقرار وتجبر من خلاله على التفكير في الأساس المنطقي، تبدأ في خفض صوت عقلك العاطفي وتُعلي من صوت عقلك المنطقي. سوف تبدأ في تكوين قائمة عقلية بالإيجابيات والسلبيات التي لم تكن لتستحضرها أبدًا لو اخترت عن طريق إحساسك الغريزي. كما لاحظ ويلسون في بحثه: "تكوين التفضيلات هو أقرب إلى قيادة الدراجة، نستطيع فعلها بسهولة ولكن لا نستطيع تفسيرها بسهولة".

قبل عمل ويلسون، كان الإجماع العام على رؤية الدراسة المتأنية على أنها أمر جيد، ولكنه أظهر كيف أن فعل التأمل يمكن أحيانًا أن يقودك إلى اتخاذ قرارات تبدو جيدة على الورق الافتراضي ولكنها تتركك مفتقرًا للعاطفة. علم ويلسون ببحث سابق في جامعة كنت ستيت قد أظهر أن التأمل في اكتئابك يُزيد منه، ولكن التشتت يؤدي إلى مزاج محسن. أحيانًا يأتي الاستبطان ببساطة بنتائج عكسية. البحث حول الاستبطان يشكك في صناعة التحليل النقدي للفن بأكملها - ألعاب الفيديو، الموسيقى، الأفلام، الشعر، الأدب - كل شيء. كما أنه يجعل أشياء مثل مجموعات التركيز وتحليل السوق تبدو وكأنها مهمة أقل بالجودة الحقيقية للشيء الذي يتم الحكم عليه ومهمة

أكثر بما يجده الأشخاص الذين يقومون بالحكم على أنه تفسيرات مقبولة لمشاعرهم الخاصة. عندما تسأل الأشخاص لماذا يحبون أو يكرهون أشياء، يتوجب عليهم أن يترجموا شيئًا من جزء نفسي عميق، وعاطفي، وبدائي إلى لغة من عالم أعلى، وأكثر منطقية وعقلانية مكونة من الكلمات والجمل والفقرات. المشكلة هنا أن هذه الخبايا العميقة للعقل ربما يتعذر الوصول إليها وتكون في اللاوعي. الأشياء المتاحة للوعي قد لا تكون ذات علاقة بتفضيلاتك. لاحقًا، عندما تحاول تفسير قراراتك أو ارتباطاتك العاطفية، تبدأ في القلق حول ما يعكسه تفسيرك عنك كشخص، مما يلوث أكثر من مصداقية روايتك الداخلية.

في اختبار الملصق، أغلب الناس حقيقةً فضلوا الرسمة اللطيفة على القطعة الملهمة، ولكنهم لم يستطيعوا استحضار تفسير منطقي للسبب، على الأقل ليس بطريقة تفهم على الورق. على الجانب الآخر، بإمكانك أن تكتب جميع أنواع الهراء حول ملصق تحفيزي. فهو يمتلك هدفًا معنويًا وملموستًا.

قام ويلسون بتجربة أخرى حيث عرض على الأشخاص صورتين صغيرتين لشخصين مختلفين وسُئِلوا أيهما أكثر جاذبية. بعدها تم تسليمهم ما قيل لهم إنه نسخة أكبر من الصور التي اختاروها، ولكنها في الحقيقة كانت صورة لأشخاص مختلفين تمامًا. ثم سُئِلوا لماذا اختاروها. في كل مرة نسج الشخص بإخلاص خيوطًا تفسر اختياره. هذا الشخص لم ير تلك الصورة من قبل مطلقًا، لكن ذلك لم يجعل مهمة تفسير سبب تفضيله لها في ماضٍ تخيلي أصعب بأي شكل.

إحدى تجارب ويلسون الأخرى جعلت المشاركين يقيّمون جودة مربى. وضع أمامهم خمسة أنواع من المربى التي تم تقييمها من قبل بواسطة Consumer Reports على أنها في المركز الأول، الحادي عشر، الرابع والعشرين، الثاني والثلاثين، والرابع والأربعين كأفضل الأنواع في السوق.

المجموعة الأولى تذوقت وقيمت جودة المربي على حسب ما يعتقدون. المجموعة الأخرى توجب عليهم كتابة ما أعجبهم وما لم يعجبهم حول كل واحدة يتذوقونها. كما كان الأمر مع اختبار المصق، الأشخاص الذين لم يحتاجوا أن يفسروا أسبابهم انجذبوا لنفس الأنواع التي قالت عنها Consumer Reports إنها الأفضل. الأشخاص المجبرون على الاستبطان، فهموا المربي بطريقة غير متسقة وكان لديهم تفضيلات متفاوتة بناءً على تفسيراتهم. من الصعب قياس الطعم ووضعه في كلمات، لذلك ركّز المفسرون على جوانب أخرى، مثل التركيب واللون واللزوجة. أي منها لم يمثل فارقًا كبيرًا عند من لم يقوموا بالتفسير.

الاعتقاد بأنك تفهم دوافعك ورغباتك، ما تحبه وما تكرهه، يسمى "وهم الاستبطان". تعتقد أنك تعرف نفسك وسبب كونك على ما أنت عليه. تعتقد أن هذه المعرفة تخبرك كيف ستتصرف في المواقف المستقبلية. تُظهر الأبحاث العكس. مرة تلو الأخرى، تظهر الأبحاث أن الاستبطان ليس سبر أغوار أعماق البنيات العقلية الخاصة بك ولكن بدلًا من ذلك هو تلفيق. تنظر إلى ما فعلت، أو ما شعرت، وتختار نوعًا من التفسير الذي يمكنك أن تصدقه بشكل معقول. إن كان يتوجب عليك أن تخبر الآخرين، فسوف تختار سببًا يصدقونه أيضًا. عندما يأتي الأمر لتفسير لماذا تحب الأشياء التي تحبها، فأنت لست ذكيًا إلى هذا الحد، كما أن فعل تفسير نفسك في حد ذاته يمكنه أن يغير من توجهاتك الفكرية.

في ذلك العهد الجديد من تويتر وفيسبوك والمدونات، الكل تقريبًا يعرض حبه وكرهه للفنون. فقط انظر إلى كل النقد اللاذع والثناء الذي يلقى ذهابًا وإيابًا حول فيلم أفاتار أو فيلم البجعة السوداء. عندما فاز فيلم تيتانيك بجوائز الأوسكار، قال البعض بأنه من المحتمل أن يكون ذلك هو أعظم الأفلام التي صنعت في التاريخ. الآن يعتبر جيدًا ولكنه عاطفي بشكل مفرط، فيلم صنع بشكل جيد لكنه بالتأكيد ميلودرامي. كيف سيراه الناس بعد مائة عام؟

سيكون من الحكمة أن تتذكر أن العديد من الأعمال التي نعتبرها الآن كلاسيكيات تعرضت في زمانها لانتقادات بالغة. على سبيل المثال، هذا كان وصف أحد النقاد الأدبيين لرواية Moby Dick عام ١٨٥١:

هذا خليط سيئ التركيب من الرومانسية والحقائق. فكرة القصة المتصلة المجمعة من الواضح أنها قد زارت الكاتب وهجرته مرارًا وتكرارًا أثناء تأليفها. أسلوب حكايته مشوه في أجزاء عن طريق لغة إنجليزية مجنونة (أكثر من كونها سيئة)؛ ومحنته مُدارة على عجل وبضعف وغموض. لدينا أشياء أكثر من ذلك بقليل لنقولها حول استنكار أو التوصية بهذا الكتاب السخيف. يجب أن يشكر السيد ملفيل نفسه فقط إذا ألقى أهواله وبطولاته جانبًا بواسطة القارئ العادي، كما هو الحال مع القمامة التي تنتمي إلى أسوأ مدارس أدب الهرج والمرج؛ حيث يبدو أنه ليس عاجزًا عن تعلم حرفة الفن بقدر ما يزدري تعلمها.

— هنري إف. كورلي، مجلة London Athenaeum

هذا الكتاب الآن يعتبر واحدًا من مجموعة صغيرة من الروايات الأمريكية العظيمة ويعتبر مثالاً على أفضل الأعمال الأدبية التي كتبت على مر التاريخ. على الرغم من ذلك، في الغالب لن يستطيع أحد تفسير السبب.

الاستدلال بالمتاح

الاعتقاد الخاطئ: مع ميلاد وسائل الإعلام، أصبح فهمك للعالم قائمًا على إحصائيات وحقائق مختارة من أمثلة عديدة.

الحقيقة: أنت أكثر احتمالًا بكثير لأن تصدق أن شيئًا ما مألوف إذا كان في استطاعتك إيجاد مثال واحد فقط عليه، كما أنك أكثر ميلًا لعدم تصديق شيء لم تسمعه أو تراه من قبل.

في اللغة الإنجليزية، هل عدد الكلمات التي تبدأ بحرف الـ r أكثر أم التي يوجد بها r كحرف ثالث؟

فكر في ذلك لثانية – rip, rat, revolver, reality, relinquish. لو أنك مثل أغلب الناس، فسوف تعتقد أن الكلمات التي تبدأ بحرف r أكثر، ولكنك مخطئ. عدد الكلمات في اللغة الإنجليزية التي تحتوي على الحرف r كحرف ثالث أكثر من عدد التي تحتويه كحرف أول car, bar, farce, market, dari. من الأسهل أن تصدق الرأي الأول، لأن التفكير في كلمات بها حرف r كحرف ثالث تحتاج تركيزًا أكبر. جرب ذلك.

إذا مرض شخص تعرفه جراء لقاح أنفلونزا، فستكون احتمالية أن تأخذ اللقاح أقل حتى إن كان الأمر آمنًا إحصائيًا. في الحقيقة لو شاهدت قصة على التلفاز حول شخص يموت بسبب لقاح الأنفلونزا، فإن تلك الحالة الفردية قد تكون كافية لكي تبقيك بعيدًا عن اللقاح إلى الأبد. على

الجانب الآخر، إذا سمعت خبراً حول أن أكل السجق يؤدي إلى سرطان الشرج، فسوف تكون متشككاً، لأنها لم تحدث أبداً لأي شخص تعرفه، كما أن السجق لذيذ على كل حال. الميل للاستجابة بسرعة أكبر وبدرجة أشد عندما تأخذ بعين الاعتبار معلومات مألوفة لديك يسمى الاستدلال بالمتاح.

العقل البشري هو وليد مخ تكوّن تحت ظروف مختلفة تماماً عما يقدمه العالم العصري يومياً. على مدار ملايين السنين الماضية، أغلب وقتنا قد تم قضاؤه مع أقل من ١٥٠ شخصاً، وما عرفناه عن العالم كان قائماً على أمثلة من الحياة اليومية. وسائل الإعلام، بيانات إحصائية، الاكتشافات العلمية؛ هذه الأشياء لا يتم استيعابها بنفس سهولة شيء رأيته بأم عينيك. القول المأثور "سوف أصدقه عندما أراه" هو الاستدلال بالمتاح في صورته العملية.

يستخدم السياسيون هذا الأمر طوال الوقت. عندما تستمع إلى قصة تبدأ بـ "قابلت أمّاً لاثنتين في ولاية ميشيغن فقدت وظيفتها بسبب قلة تمويل..." أو ما شابه، فإن السياسي يأمل أن تغير الحكاية رأيك. فهو يراهن على أن الاستدلال بالمتاح سوف يؤثر عليك لتعتقد أن هذا المثال يشير إلى مجموعة أوسع من الناس.

الأمر ببساطة أنه من الأسهل تصديق شيء لو عُرض عليك بأمثلة أكثر من تقبّل شيء معروض عليك من خلال أرقام وحقائق مجردة.

إطلاق النيران في المدارس تم اعتباره ظاهرة خطيرة بعد حادثة مدرسة كولومبين. هذا الحدث غيّر طريقة معاملة الأطفال في المدارس الأمريكية بشكل كبير، وتم إنتاج مئات الكتب، والندوات، والأفلام في محاولة لفهم الوباء المفاجئ. على أي حال، الحقيقة كانت أنه لم تكن هناك زيادة في إطلاق النيران بالمدارس. وفقاً لبحث قام به باري جلاسner، مؤلف كتاب The Culture of Fear، خلال الوقت الذي حظيت به حادثة كولومبين

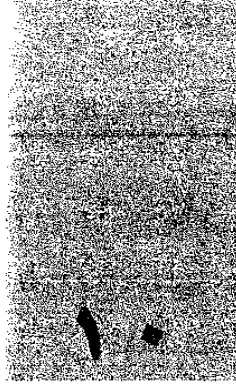
١٠. وادّعت إطلاق نيران أخرى على اهتمام وسائل الإعلام الرئيسية، كان الهدف في المدارس قد انخفض بنسبة ٣٠ بالمائة. كان الأطفال أكثر عرضة لأن يُطلق عليهم النار في المدرسة قبل حادثة كولومبين، ولكن وسائل الإعلام في ذلك الوقت لم تقدم لك أمثلة كثيرة. طفل مدرسة عادي أكثر مرضة بثلاث مرات لأن يصيبه البرق من أن يطلق عليه زميله في الفصل الرصاص، على الرغم من ذلك تستمر المدارس في الوقاية من ذلك كأنه بمن أن يحدث في أي لحظة.

في بحثهما عام ١٩٧٣، حدد بدقة عاموس تفيركسي ودانيال كانيمان الاستدلال بالمتاح. توجب على الخاضعين للبحث الاستماع إلى تسجيل صوتي لأسماء تنطق بصوت عالٍ اشتملت على تسعة عشر رجلاً مشهوراً وعشرين لم يسمعوهم من قبل. كرروا الدراسة بأسماء نساء أيضاً. بعد أن استمعوا إلى الأسماء، توجب على المشاركين إما أن يسترجعوا أكبر عدد من الأسماء يستطيعون تذكره أو أن يتعرفوا عليهم من خلال بنك للكلمات. حوالي ٦٦ بالمائة من الأشخاص تذكروا أسماء المشاهير أكثر من الأسماء غير المألوفة، وقال ٨٠ بالمائة منهم إن القوائم حوت أسماء مشهورة أكثر من غير المشهورة. اختبار الكلمة حول عدد مرات وجود حرف *r* كحرف ثالث كان فكرة تفيركسي وكانيمان. في كلا البحثين ظهر أنه كلما كانت المعلومة متاحة، كانت معالجتها أسرع. وكلما عالجتها أسرع، صدقتها أكثر وأصبحت أقل ميلاً لتصديق معلومات أخرى.

عندما تشتري تذكرة يانصيب، تتخيل نفسك تفوز كهؤلاء الأشخاص على التلفاز الذين يصبحون مشاهير فجأة عندما يتم اختيار أرقامهم، لأن الأشخاص الذين لا يفوزون لا يتم إجراء مقابلات معهم. احتمالية أن تموت في حادث سيارة وأنت ذاهب لتشتري الورقة أكبر من احتمالات فوزك، لكن هذه المعلومة غير متاحة بالشكل الكافي. أنت لا تفكر من خلال الإحصائيات، أنت تفكر بالأمثلة وبالحكايات. عندما يأتي الأمر لشراء تذاكر اليانصيب،

الخوف من فيروس غرب النيل، البحث عن المعتدين على الأطفال، وما إلى ذلك، فإنك ترى الاستدلال بالمتاح أولاً والحقائق ثانية. أنت تقرر احتمالية وقوع حدث مستقبلي وفق مدى سهولة تخيله، وإن تم غمرك بالتقارير أو ملء رأسك بالمخاوف، فإن هذه الصور سوف تعتمد على المعلومات الجديدة التي قد تتعارض مع معتقداتك.

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الابتسامة



أثر المتفرج

الاعتقاد الخاطئ: عندما يصاب شخص ما، يهرع الناس لمساعدته.

الحقيقة: كلما زاد عدد من يشهدون شخصًا ما في مأزق، قلت احتمالية أن يساعده أحد.

إذا تعطلت سيارتك وكان هاتفك المحمول لا يلتقط إشارة، فأين تظن سيكون أماك فرصة أفضل لتحصل على المساعدة: في طريق ريفي أم شارع مزدحم؟ لنكون أكثر تحديدًا، فإن كثيرًا من الناس سيراك في الشارع المزدحم. على الطريق الريفي قد تنتظر طويلًا قبل أن يعبر شخص. إذن أيهما تختار؟

تشير الدراسات إلى أنك ستحظى بفرصة أفضل على الطريق الريفي. لماذا؟

هل رأيت يومًا شخصًا سيارته معطلة على جانب الطريق وفكرت: "بإمكاني مساعدته، ولكنني متأكد أن شخصًا آخر سوف يأتي للمساعدة". الجميع يفكرون في هذا. ولا يتوقف أحد. هذا يسمى بأثر المتفرج.

في عام ١٩٦٨، سقطت إيلانور برادلي وانكسرت ساقها في متجر مزدحم. لأربعين دقيقة مر الناس أمامها وحولها حتى توقف رجل أخيرًا ليرى ماذا هناك. في عام ٢٠٠٠، هاجمت مجموعة من الشباب ستين امرأة في

استعراض منتزه Central Park بمدينة نيويورك. آلاف الأشخاص شاهدوا ما حدث. لم يستعمل أحد منهم هاتفًا محمولًا لطلب الشرطة. المذنب في كلتا الحالتين هو أثر المتفرج. وسط الزحام، يتلاشى ميلك للاندفاع لمساعدة الغير، كما لو كان يضعف مع قوة المجموعة. الجميع يظن أن أحداً ما في النهاية سيفعل شيئاً، ولكن بانتظار الجميع معاً لا يفعل أحدهم شيئاً.

التوضيح الأكثر شهرة لهذه الظاهرة هو قصة كيتي جينوفيس. وفقاً لمقالة عام ١٩٦٤، فقد تم طعنها من قبل مهاجم في الثالثة صباحاً بجراح سيارات أمام مجمعها السكني بنيويورك. هرب مهاجمها عندما صرخت طلباً للمساعدة، لكن لم يأت أحد من الثمانية والثلاثين شاهداً لمساعدتها. تستمر القصة لتحكي أن المهاجم عاد أكثر من مرة لثلاثين دقيقة والناس يشاهدون من نوافذ الشقق المحيطة بينما يقوم بطعنها. منذ ذلك الحين تم فضح القصة تماماً، كانت من حالات الأخبار المثيرة، ولكن في وقت كتابتها أدت إلى إثارة اهتمام محموم للظاهرة من قبل علماء النفس. بدأ علماء نفس الاجتماع في دراسة أثر المتفرج بعد انتشار القصة بوقت بسيط، وحددوا أنه كلما زاد عدد الأشخاص الحاضرين عند احتياج شخص إلى مساعدة عاجلة، قلت احتمالية أن يقوم أي منهم بتقديم المساعدة.

في عام ١٩٧٠، قام عالما النفس بيب لاتاني وجون دارلي بتجربة يقومان فيها بإسقاط أقلام رصاص أو عملات معدنية. في بعض الأحيان يكونون في حضور مجموعة، وأحياناً أخرى في حضور شخص واحد. قاما بذلك ستة آلاف مرة. النتيجة؟ حصلوا على المساعدة عشرين بالمائة من المرات التي كانوا فيها في حضور مجموعة، وأربعين بالمائة من المرات مع حضور شخص واحد. قررا إعلاء مستوى المخاطرة، وفي تجربتهما التالية جعلوا أحدهم يملأ استبياناً. وبعد دقائق معدودة يبدأ الدخان في ملء الحجرة مندفعاً من فتحة تهوية بالجدار. قاما بإجراء نسختين من التجربة. في الأولى، كان الشخص وحده، وفي الأخرى، كان هناك شخصان آخران يقومان بملء الاستبيان. عندما كان كل واحد بمفرده، أخذ حوالي خمس ثوان قبل

أن ينهض ويفزع. عندما كانوا في جماعة، مرت حوالي عشرين ثانية في المتوسط ليلاحظوا. في حالة الشخص الواحد، كان الخاضع للتجربة يقف ليتفقد الدخان ثم يخرج ليخبر القائم بها أنه يعتقد أن هناك مشكلة ما. في حالة الجماعة، جلس الجميع محدقين في بعضهم حتى أصبح الدخان كثيفاً لدرجة لم يعد في استطاعتهم رؤية الاستبيان. مع إجراء تجربة المجموعة ثماني مرات، فقط ثلاثة أشخاص تركوا الغرفة، وقد استغرقهم متوسط ست دقائق لينهضوا.

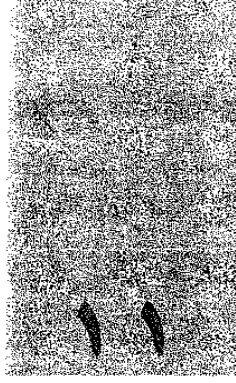
تشير النتائج إلى أن الخوف من الإحراج يلعب دوراً في ديناميكية المجموعة. أنت ترى الدخان، ولكنك لا ترغب في أن تبدو كالأحمق، لذلك تسترق النظر إلى الشخص الآخر لترى ما يفعله. الشخص الآخر يفكر في الشيء نفسه. لا يتصرف أحد منكم، لذلك لم يشعر بالذعر أي منكم. يرى الشخص الثالث شخصين يتصرفان وكأن كل شيء على ما يرام، لذلك يصبح هذا الشخص أقل عرضة لأن يفزع. كل شخص يؤثر على إدراك الآخر للواقع والفضل يرجع إلى سلوك آخر يسمى وهم الشفافية. أنت تميل إلى الاعتقاد بأن الآخرين يستطيعون معرفة ما تفكر فيه وتشعر به فقط بالنظر إليك. تعتقد بأن الآخرين يستطيعون معرفة أنك قلق فعلاً من الدخان، ولكنهم لا يستطيعون. فهم يفكرون في نفس الشيء. لا أحد يفزع. يؤدي هذا إلى الجهل التعددي؛ موقف يفكر فيه الجميع في نفس الشيء، ولكن يعتقد كل شخص أنه الوحيد الذي يفكر في هذا الشيء. بعد تجربة الغرفة المملوءة بالدخان، أعلن جميع المشاركين أنهم كانوا مضطربين داخلياً، ولكن بما أنه لم يبدُ على أحد آخر القلق، فقد افترضوا أنه فزعهم الشخصي فقط.

قرر الباحثون رفع مستوى التجربة مرة أخرى. هذه المرة جعلوا الخاضعين للتجربة يملئون استبياناً بينما تصرخ سيدة في حجرة أخرى أنها قد جرحت ساقها. عندما كانوا وحدهم، ٧٠ بالمائة من الأشخاص تركوا الحجرة ليطمئنوا عليها. عندما كانوا في مجموعة، ٤٠ بالمائة ذهبوا

إليها. إن كنت تمشي على جسر ورأيت أحدًا في الماء يصرخ طلبًا للمساعدة، فسوف تشعر برغبة أكبر بكثير لأن تقفز وتسحبه إلى بر الأمان من لو أنك كنت جزءًا من حشد. عندما تكون أنت فقط، فكل مسئوليات المساعدة تقع على عاتقك. يقوى أثر المتفرج عندما تظن أن ذلك الشخص يتم ايداؤه من قِبَل شخص يعرفه. بيّن كل من لانس شوتلاند ومارجريت سترو في تجربة عام ١٩٧٨ أنه عندما رأى الناس ممثلين اثنين، رجلًا وامرأة، يتظاهران بالعراك الجسدي، ففي الغالب لم يتدخلوا إذا صرخت المرأة قائلة: "أنا لا أعرف لماذا تزوجتك في يوم من الأيام!". في حين ساعد الناس بنسبة ٦٥٪ من المرات إذا صرخت قائلة: "أنا لا أعرفك!". أظهرت العديد من الدراسات الأخرى أن الأمر يحتاج فقط أن يساعد شخص واحد لينضم إليه آخرون. سواء كان التبرع بالدم، أو مساعدة شخص لتغيير إطار سيارة، أو ترك بعض المال في صندوق أحد المؤدين في الشارع، أو إيقاف عراك، يندفع الناس للمساعدة بمجرد أن يشاهدوا شخصًا آخر كمثال يُقتدى به.

آخر مثال رائع هو تجربة السامري الصالح. قام دارلي وباتسون في ١٩٧٣ بتجميع مجموعة من طلبة معهد برنستون وطلبوا منهم أن يقوموا بإعداد خطاب حول حكاية السامري الصالح. المغزى من الحكاية هو التوقف ومساعدة من يحتاج لمساعدة. يخبر الحكيم أتباعه عن مسافر ضُرب وسُرق وتُرك على الطريق ليموت. يمر بجانبه رجل دين ورجل آخر، ولكن يتوقف السامري ليساعده على الرغم من أن الرجل كان يهوديًا ولم يكن من عادة السامريين مساعدة اليهود. بعد ملء بعض الاستبيانات، بوجود القصة ماثلة في أذهانهم، تم إخبار بعض المجموعات أنهم متأخرون في إلقاء الخطاب بأحد المباني القريبة. وتم إخبار الخاضعين للتجربة في مجموعات أخرى أن في حوزتهم الكثير من الوقت. في طريقهم إلى المبنى الآخر انهار أحد الممثلين متأوهًا متظاهراً بالمرض والحاجة للمساعدة. حوالي ٦٠ بالمائة من طلاب المعهد الذين كان أمامهم متسع من الوقت

توقفوا وساعدوا. ومن كانوا في عجلة من أمرهم؟ عشرة بالمائة ساعدوا، والبعض منهم مر من فوق الممثل في طريقه. إذن الدرس المستفاد هنا هو أن تتذكر أنك لست ذكيًا إلى هذا الحد عندما يخص الأمر مساعدة الناس. في غرفة مزدحمة، أو شارع عمومي، يمكنك أن تتوقع أن يتجمد الناس وينظروا لبعضهم البعض. بمعرفتك لهذا، يجب أن تكون دائمًا الشخص الأول الذي ينفصل عن القطيع ويعرض المساعدة - أو تحاول الهرب - لأنك تعرف معرفة مؤكدة أنه لا أحد غيرك سيحاول ذلك.



تأثير دانييل-كروجر

الاعتقاد الخاطئ: تستطيع أن تتوقع إلى أي مدى سيكون
أداؤك جيدًا في أي موقف.
الحقيقة: أنت عادة ما تكون سيئًا في توقع كفاءتك وصعوبة
المهام المعقدة.

تخيل أنك جيد جدًا في لعبة معينة. اختر أي شيء - الشطرنج، ستريت
فايترز، ألعاب الورق - لا يهم. أنت تلعب هذه اللعبة مع أصدقائك طوال
الوقت، ودائمًا ما تفوز. تصبح شديد المهارة فيها حتى تبدأ في الاعتقاد أنه
في استطاعتك الفوز ببطولة. تبحث على الإنترنت وتعرف أين تُقام البطولة
المحلية القادمة؛ تدفع رسوم الدخول وتخسر خسارة رهيبية في الجولة الأولى.
يتبين أنك لست ذكيًا إلى هذا الحد. كل ذلك الوقت كنت تحسب نفسك من
ضمن أفضل اللاعبين، ولكنك كنت في الحقيقة مجرد هاوٍ. هذا هو تأثير
دانييل-كروجر، وهو عنصر أساسي في الطبيعة البشرية.

فكر في كل نجوم اليوتيوب على مدار السنوات القليلة الماضية؛
الأشخاص الذين يتفاخرون على أساس ضعيف وغناؤهم نشار. هذه
العروض شنيعة، وليست مُدرّكة ذاتيًا أو مُقدمة بشكل ساخر. كلا، إنهم
حقًا مروعون، وتتساءل لماذا يضع شخص ما نفسه على مسرح عالمي بهذه
الطريقة المخرجة. المسألة هي أنهم لا يتصورون أن الجماهير العالمية أكثر

تعتيّدًا من الجماهير البسيطة المكونة من الأصدقاء، والأسرة، والأقران الذين عادة ما يؤدون أمامهم. كما قال الفيلسوف برتراند راسل ذات مرة: "في العالم المعاصر الأغبياء واثقون بعجرفة بينما الأذكياء يملؤهم الشك". تأثير دانينج-كروجر هو ما يجعل برامج مثل America's Got Talent و American Idol ممكنة. في مقهى محلي لغناء الكاريوكي قد تكون أفضل المغنين بالفرقة، أما أمام دولة بأكملها؟ سيختلف الحال كثيرًا.

هل تساءلت مرة لماذا لا يدخل الأشخاص ذوو الدرجات العلمية الرفيعة في علم المناخ وعلم الأحياء إلى الإنترنت ويناقشون الاحتباس الحراري أو نظرية التطور؟ كلما قلت معرفتك بموضوع ما، قل ما ظننته متاحًا لمعرفته. بمجرد فقط أن تحظى ببعض الخبرة، تبدأ في ملاحظة الاتساع والعمق الذي يتوجب عليك الوصول إليه.

بالطبع هذه عموميات. أشار الاقتصادي روبين هانسون في ٢٠٠٨ أن تأثير دانينج-كروجر يصبح عبارة شائعة مع اقتراب ميعاد الانتخابات لأنه يساعد في تصوير الخصوم على أنهم بلهاء.

البحث الحقيقي الذي صاغ المصطلح تم إجراؤه بواسطة كل من جاستن كروجر وديفيد دانينج من خلال تجارب تم إجراؤها بجامعة كورنيل حوالي عام ١٩٩٩. لقد جعلوا التلاميذ يتعرضون لاختبارات في الفكاهة والمنطق ثم يقومون بإبلاغهم بتوقعاتهم لدرجاتهم. بعض الأشخاص توقعوا مستوى مهارتهم بدقة. البعض عرفوا أنهم لم يؤدوا بشكل جيد في اختبار الفكاهة، وقد كانوا على حق. آخرون كان لديهم شعور بأنهم كانوا أفضل في إلقاء النكات من الآخرين وتم التأكد من اعتقادهم هذا. إذن في بعض الأوقات يكون الأشخاص الذين يجيدون شيئًا ما على علم تمامًا بذلك ويستطيعون أن يتوقعوا نتائجهم بدقة، ولكن ليس في كل الأوقات. بصورة شاملة، فإن الدراسة أظهرت أنك لست جيدًا في تقدير كفاءتك الخاصة.

حاولت دراسات حديثة أن تدحض توقعات دانينج-كروجر القاطعة كالأسود والأبيض، أن غير البارعين هم أقل المدركين للأمر. أظهرت دراسة

عام ٢٠٠٦ بواسطة بيرسون، ولاريك، وكلايمان أنه "في المهام السهلة، حيث يوجد تحيز إيجابي، فإن أفضل المؤدين هم أيضًا أكثرهم دقة في تقدير موقفهم، ولكن في المهام الصعبة، حيث يوجد تحيز سلبي، فإن أسوأ المؤدين هم الأكثر دقة".

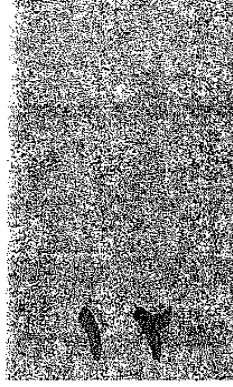
إذن فتأثير دانينج-كروجر لا يدفعك دائماً لأن تفكر أنك رائع في حين أنك في الحقيقة متوسط المستوى. يمكن تحليل الأمر كآتي: كلما زادت مهارتك، وزاد مقدار تدريبك، وزادت خبرتك، أصبحت مقارنة نفسك بالآخرين أفضل. في سعيك للتحسن، تبدأ في فهم المناطق التي تحتاج للعمل عليها بصورة أفضل. تبدأ في رؤية التعقيد والفوارق البسيطة؛ تكتشف الخبراء في حرفتك وتقارن نفسك بهم لتعرف ما ينقصك. على الجانب الآخر، كلما قلت مهارتك، وقل مقدار تدريبك، وقلت خبرتك، أصبحت مقارنة نفسك بالآخرين في مهام معينة أسوأ. لا ينبهك أقرانك لأن معرفتهم قليلة مثلك، أو لأنهم لا يريدون أن يجرحوا مشاعرك. تقدمك الضئيل على المبتدئين يدفعك إلى الاعتقاد بأنك الأول والأخير. قالها تشارلز داروين بأفضل شكل ممكن: "الجهل يوُلِّد الثقة بشكل متكرر أكثر مما تولدها المعرفة". سواء كان العزف على الجيتار أو كتابة قصص قصيرة أو إلقاء النكات أو التصوير - أيًا كان الأمر - فإن المبتدئين عرضة ليظنوا أنفسهم خبراء أكثر من الخبراء الحقيقيين. التعليم يشتمل على تعلم ما لا تعرفه إلى جانب الإضافة إلى ما تعرفه.

الانفجار الحديث لبرامج تليفزيون الواقع هو مثال عظيم على تأثير دانينج-كروجر. صناعة كاملة من الحمقى قائمة على جعل أشخاص جذابين ولكن غير موهوبين يصدقون أنهم فعلاً فنانون حقيقيون. الفقاعة حول نجوم الواقع سميكة للغاية، وربما لا يهربون منها أبداً. في نقطة ما، يكون الجمهور على علم بالطرفة، على الرغم من ذلك غالباً ما يكون الأشخاص في مركز المأساة غير مدركين تماماً.

بينما يتطور شخص ما من مبتدئ إلى هاوٍ إلى خبير إلى أستاذ، تكون الخطوط بين كل مرحلة صعبة التمييز. كلما تقدمت إلى الأمام، تطلب الأمر وقتًا إضافيًا للتطور. على الرغم من ذلك، فإن الوقت اللازم للتحويل من مبتدئ إلى هاوٍ يمر سريعًا، وهنا يظهر تأثير دانينج-كروجر. تعتقد بأن نفس كمية التدريب سوف تثقلك من هاوٍ إلى خبير، ولكنها لن تفعل.

الجميع يتعرض لتأثير دانينج-كروجر من وقت إلى آخر. أن تكون صريحًا مع نفسك ومدرّكًا لكل أخطائك ونقاط ضعفك ليس بطريقة حياة لطيفة. الإحساس بأنك غير مؤهل أو غير كفاء يسبب العجز؛ يجب عليك أن تجتاز هذه المشاعر لتنهض من سريرك. بالنظر إلى التحليل الطيفي، نجد أن تأثير دانينج-كروجر يقع على النهاية المقابلة من الاكتئاب بما يصاحبه من انعدام أمان معرقل.

لا تدع تأثير دانينج-كروجر يلقٍ بظلاله عليك. إن كنت تريد أن تصبح عظيمًا في شيء ما، يجب أن تتدرب، وبعدها يجب أن تعين أعمال الأشخاص الذين استمروا في فعل ذلك الأمر طوال حياتهم. قارن وياين وكل بعضًا من فطيرة التواضع.



الاستسقاط

الاعتقاد الخاطئ: بعض المصادفات خارقة جدًا للعادة، من المؤكد أنها تحمل معنى.

الحقيقة: المصادفات جزء روتيني من الحياة، حتى ما قد يبدو إعجازيًا منها. أي معنى تطبقه عليها يأتي من عقلك.

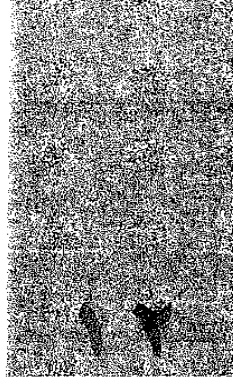
اكتشف كُتاب السيناريو والروائيون على مر الأعوام عددًا من الاستعارات التي تميل لفهمها من دون كثير من الشرح، حيكات درامية تُرضي عقول كل المشاهدين والقُرّاء.

كل قصة تحتاج لبطل قوي يمكنك التوحد معه. إن كانوا قليلي الحظ أو خسروا مكانتهم، يمكنك أن تراهم قريبين منك. لو كانوا شجعانًا ويواجهون مصاعب كبيرة، فأيضًا سوف تشجعهم من دون تفكير. في البداية، سوف ينقذ البطل شخصًا ما دون أن يكون مجبرًا على ذلك، وستبدأ في الإعجاب به. على الجانب الآخر، أنت في حاجة إلى شرير خسيس يؤذي أحدًا من دون سبب، شخص ما يتجاهل القواعد ويريد فقط إسعاد نفسه مهما كان الثمن. يترك البطل (أو البطلة) عالمه العادي ويدخل حياة جديدة مليئة بالمغامرة. وبينما يبدو وكأن البطل سيفشل، يقوم بتخطي ذلك الذي يعوق طريقه ليهزم الشرير، حتى إنه في بعض الأحيان ينقذ العالم في طريقه.

وعندما يعود البطل (أو البطلة) إلى الوطن، يكون قد تغير للأفضل. وإن كانت القصة تراجيدية، نجد البطل قد أصبح أسوأ من حاله في بداية القصة.

جوزيف كامبيل كرس حياته لتحديد الأساطير المشتركة عند كل الأدميين؛ القصص التي تعرفها أنت والآخرين في قرارة أنفسكم. وقد سمي الإطار السابق ذكره برحلة البطل، ولو فكرت في كل الأفلام والكتب التي تعرضت لها عبر السنين، ستجد أن أغلبها عبارة عن تحويل لهذه القصة. منذ الفلكلور والمسرح وحتى السينما الحديثة وألعاب الفيديو، رحلة البطل هي نمط أساسي يدخل عقلك كما يدخل المفتاح في القفل. أنت تحب أن تشاهد ممثلين ذوي أجور عالية يلعبون أدوارًا احترافية خيالية تحاكي الواقع؛ لأنك بشكل طبيعي تفكر في صور وقصص، وفي سرد يتكشف بالشخصيات التي تملأ عالمك. الرياضيات والعلوم والمنطق أصعب في التأمل من المواقف الاجتماعية. أنت مدرك تمامًا لدورك ولمن على المسرح، هذه قصة حياتك. كما هو الحال في التلفاز والأفلام، تميل ذاكرتك لمحو الأجزاء المملة والتركيز على النقاط الأساسية - أساسات الحبكة.

يوجد نوع معين من القصص، وهي الغامضة، التي تعزف على نوع من السرد غالبًا ما تصدق أنه يحدث في العالم الحقيقي. في رواية مثل The Da Vinci Code، أو مسلسل تليفزيوني مثل Lost حيث تكون الأحداث الغامضة هي قلب الحبكة، تظهر قرائن فجأة لتكتشف أنها متصلة بطريقة ما غريبة. لا يسعك إلا أن تُفَنِّن بالنمط الذي يتلاحم ببطء. هذا يقودك للجنون. تجد نفسك مشدودًا لأن تستمر في تقليب الصفحات أو إدراج الاسطوانة التالية لتعرف ماذا يحدث، ولترى كيف أن كل شيء يترابط في النهاية.



الاستسقاط

الاعتقاد الخاطئ: بعض المصادفات خارقة جدًا للعادة، من المؤكد أنها تحمل معنى.

الحقيقة: المصادفات جزء روتيني من الحياة، حتى ما قد يبدو إعجازيًا منها. أي معنى تطبقه عليها يأتي من عقلك.

اكتشف كُتاب السيناريو والروائيون على مر الأعوام عددًا من الاستعارات التي تميل لفهمها من دون كثير من الشرح، حيكات درامية تُرضي عقول كل المشاهدين والقُرّاء.

كل قصة تحتاج لبطل قوي يمكنك التوحد معه. إن كانوا قليلي الحظ أو خسروا مكانتهم، يمكنك أن تراهم قريبين منك. لو كانوا شجعانًا ويواجهون مصاعب كبيرة، فأيضًا سوف تشجعهم من دون تفكير. في البداية، سوف ينقذ البطل شخصًا ما دون أن يكون مجبرًا على ذلك، وستبدأ في الإعجاب به. على الجانب الآخر، أنت في حاجة إلى شرير خسيس يؤذي أحدًا من دون سبب، شخص ما يتجاهل القواعد ويريد فقط إسعاد نفسه مهما كان الثمن. يترك البطل (أو البطلّة) عالمه العادي ويدخل حياة جديدة مليئة بالمغامرة. وبينما يبدو وكأن البطل سيفشل، يقوم بتخطي ذلك الذي يعوق طريقه ليهزم الشرير، حتى إنه في بعض الأحيان ينقذ العالم في طريقه.

وعندما يعود البطل (أو البطلة) إلى الوطن، يكون قد تغير للأفضل. وإن كانت القصة تراجيدية، نجد البطل قد أصبح أسوأ من حاله في بداية القصة.

جوزيف كامبيل كرس حياته لتحديد الأساطير المشتركة عند كل الأدميين؛ القصص التي تعرفها أنت والآخرين في قرارة أنفسكم. وقد سمي الإطار السابق ذكره برحلة البطل، ولو فكرت في كل الأفلام والكتب التي تعرضت لها عبر السنين، ستجد أن أغلبها عبارة عن تحويل لهذه القصة. منذ الفلكلور والمسرح وحتى السينما الحديثة وألعاب الفيديو، رحلة البطل هي نمط أساسي يدخل عقلك كما يدخل المفتاح في القفل. أنت تحب أن تشاهد ممثلين ذوي أجور عالية يلعبون أدوارًا احترافية خيالية تحاكي الواقع؛ لأنك بشكل طبيعي تفكر في صور وقصص، وفي سرد يتكشف بالشخصيات التي تملأ عالمك. الرياضيات والعلوم والمنطق أصعب في التأمل من المواقف الاجتماعية. أنت مدرك تمامًا لدورك ولمن على المسرح، هذه قصة حياتك. كما هو الحال في التلفاز والأفلام، تميل ذاكرتك لمحو الأجزاء المملة والتركيز على النقاط الأساسية - أساسيات الحكمة.

يوجد نوع معين من القصص، وهي الغامضة، التي تعزف على نوع من السرد غالبًا ما تصدق أنه يحدث في العالم الحقيقي. في رواية مثل The Da Vinci Code، أو مسلسل تليفزيوني مثل Lost حيث تكون الأحداث الغامضة هي قلب الحكمة، تظهر قرائن فجأة لتكتشف أنها متصلة بطريقة ما غريبة. لا يسمعك إلا أن تُفَنِّنَ بالنمط الذي يتلاحم ببطء. هذا يقودك للجنون. تجد نفسك مشدودًا لأن تستمر في تقليب الصفحات أو إدراج الاسطوانة التالية لتعرف ماذا يحدث، ولترى كيف أن كل شيء يتربط في النهاية.

عندما نفعل ذلك في العالم الحقيقي، فهذا يسمى بالاستسقاط. الاستسقاط هو مصطلح شامل يضم ظواهر أخرى، مثل مغالطة قناص تكساس أو الباريدوليا. عندما ترتكب مغالطة قناص تكساس، تقوم برسم دائرة حول مجموعة من الأحداث العشوائية وتقرر بوجود معنى غير موجود في تلك الفوضى. في حالة الباريدوليا، ترى أشكالا كالسحاب أو فروع الأشجار وكأنها أشخاص أو وجوه. الاستسقاط هو رفض التصديق بالفوضى والضوضاء والمصادفة والاحتمال.

غالبًا ما يظهر الاستسقاط في حياتك عندما تتعرض للترامن. بعض لحظات من الترامن قد تبدو ذات معنى حتى وإن كنت متأكدًا أنها لا يمكن أن تكون كذلك. إذا توافق ترتيب التاريخ بطريقة مثيرة، مثلًا ١٠/٩/٨، يتحدث الناس عن ذلك. لا يمكنك أن تتجاهل الأمر عندما ينظم شيء عشوائي نفسه ليصبح مرتبًا. تنظر للساعة لتجدها ١١:١١ مساءً. وعندما تنظر مرة أخرى تجدها أصبحت ١٢:١٢ صباحًا. إحساس بالتعجب يتلاعب برأسك للحظات، وبعدها تمضي في حياتك. وقد يظهر الترامن في صور أكبر. إذا حلمت بفيضان رهيب ثم رأيت في أخبار الصباح أن فيضانًا قد دمر بيوت المئات من الناس في مكان بعيد، فسيكون من الصعب ألا تشعر بقشعريرة تسري أسفل عمودك الفقري.

يصبح الاستسقاط مشكلة فقط عندما تقرر بأن المصادفات والترتيبات العشوائية هي أكثر من ارتفاع الإشارة العرضي للضوضاء. قد تعتقد أن الموت يأتي دائمًا لثلاثة أشخاص كل مرة في حين أن الموت جزء لا يتجزأ من الحياة. قد تجد أنه من المدهش أنك تشارك دسته من مشاهيرك المفضلين في تاريخ الميلاد، بينما أنك في أي لحظة تكون مشاركًا لـ ١٦ مليون نسمة في نفس تاريخ الميلاد. قد تظن أن الرقم ٢٣ يحمل قوة خاصة؛ لأنه يظهر كذلك في بعض الأحيان في حين أنه مجرد رقم لا يظهر أكثر من باقي الأرقام. قد تقضي طوال الليل في اللعب مقتنعًا أنك ترى أنماطًا في ورق

اللعب، وعلى الرغم من ذلك لا تتغير الاحتمالات أبدًا. قد ترى أن شخصًا ما يفوز باليانصيب ثلاث مرات متتالية يعتمد على مساعدة حظ سحري، في حين أن تعدد فوز نفس الأشخاص باليانصيب أمر شائع.

عندما تقوم بتوصيل النقاط في حياتك بطريقة تجعلها تبدو كقصة، ثم تقوم بتفسير تلك القصة لتحصل على معنى خاص، فهذا هو الاستسقاط الحقيقي. افترض أنك تعبر الطريق وفجأة يمسك بقميصك أحد المشردين ويشدك خارج الطريق بينما تدوي دراجة بخارية مارة أمامك. تعرض عليه بعض المال كنوع من التقدير لإنقاذه حياتك ولكنه يرفض. في اليوم التالي تقرأ في الجريدة عن ارتفاع نسبة من لا يملكون مأوى في المدينة. بعد أسبوع تبحث على الإنترنت عن عمل لتجد وظيفة خالية كأخصائي اجتماعي في مدينة كنت تحلم بأن تعيش فيها. قد تفكر أن كل ذلك مشاهد في قصة حياتك تؤدي إلى مصيرك كبطل للمطحونين. تستقيل من وظيفتك وتنتقل بعيدًا وترد الجميل بإسداء الخدمات. بهذه الطريقة، يمكنك أن ترى أن الاستسقاط ليس دائمًا شيئًا سيئًا. أنت في حاجة للشعور بالمعنى لتهض من السرير وتقوم بما يخالف المعتاد. فقط تذكر أن المعنى يأتي فقط من داخلك.

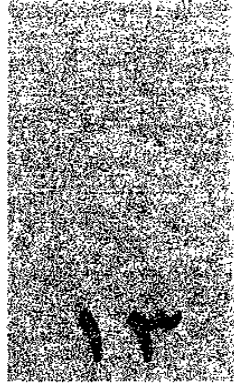
عقلك مجهز مسبقًا لتلاحظ النظام، حتى وإن كان ذلك النظام تحدده ثقافتك وليس وصلاتك العصبية. الإغريق القدماء والبابليون اعتقدوا أن الأرقام تحمل معاني مقدسة خاصة، وربطوا قيمًا رقمية بكل المجالات الإنسانية. المسيحيون الأوائل كانوا مهتمين بالشيء نفسه. في كل الأديان والثقافات توجد أرقام معينة تُفضل أحيانًا عن الأخرى لكونها تحمل أهمية خاصة. عندما يحدث ذلك، يتسبب الاستسقاط في جعل الأشخاص يلاحظونها أكثر من المعتاد. في العموم، أنت تفضل الأرقام المُقربة اللطيفة التي تتناسب مع النظام العشري الذي ترعرعت على استخدامه. عندما يكون بيدك الاختيار، يدفعك الاستسقاط لترتيب الأشياء في مجموعات

ذات معنى، مثل عشرة، خمسين، مائة، وهكذا. كمجتمع، نجد أن العملات الورقية متأثرة بنفس الميل تجاه الأرقام ذات الشكل المريح.

قانون الأعداد الكبيرة هو شيء يحب المتشككون أن يشيروا إليه عندما يحدث الاستسقاط. يقول القانون بأنه في عينة كبيرة من الحوادث، فإن العديد من المصادفات سوف تظهر. في كوكب عليه حوالي ٧ مليارات شخص، هناك فرصة كبيرة للحظ. عندما يلاحظ الناس المصادفات، يتذكرونها ويخبرون الآخرين. وفي بعض الأحيان تنتقل عبر الأخبار. عندما لا تحدث المصادفات، فإن أحدًا لا يبالى. وسوف تنتهي بصدى واسع للحكايات حيث قصص المصادفات لا يمكن منافستها.

كتب جاي. إي. ليتلوود، عالم رياضيات في جامعة كامبريدج، عن قانون الأعداد الكبيرة في مؤلفه لعام ١٩٨٦ بعنوان، Littlewood's Miscellany. قال بأن الشخص العادي منته لثمانى ساعات يوميًا، ويوجد شيء ما يحدث للشخص العادي في كل ثانية. بهذا المعدل سوف تتعرض للمليون حدث كل ثلاثة وخمسين يومًا. هذا يعني أنه عندما تقول إن فرصة حدوث شيء هي واحد في المليون، فأنت تعني أيضًا مرة كل شهر. المعجزة الشهرية تسمى قانون ليتلوود.

في أكثر الأحيان، ينتج الاستسقاط من أكثر الأوهام حضورًا، وهو الانحياز التأكيدى. أنت ترى ما تريد أن تراه وتتجاهل الباقي. عندما يكون ما تريد أن تراه شيئًا ذا مغزى، فأنت تتجاهل جميع الأشياء في حياتك التي لا مغزى لها. الاستسقاط ليس فقط أن ترى النظام في الفوضى، ولكنه أيضًا الاعتقاد بأنه مقدّر لك أن تراها. إنه الاعتقاد بأن المعجزات قليلة الحدوث بحيث يجب أن تقف وتلاحظها عندما تحدث، حتى تستطيع فك شفرة معانيها. على الرغم من ذلك، فوفقًا للرياضيات توجد معجزة تحدث في كل مرة تقلب فيها صفحة من هذا الكتاب.



الولاء للماركات

الاعتقاد الخاطئ: أنت تفضل الأشياء التي تمتلكها على التي لا تمتلكها، لأنك قمت باختيار عقلاني عندما قمت بشرائها.
الحقيقة: أنت تفضل الأشياء التي تمتلكها، لأنك تبرر اختياراتك الماضية لتحافظ على شعورك بذاتك.

لقد غير الإنترنت طريقة جدال الناس.
تفقد أي نظام تعليقات، أو منتدى، أو لوحة الرسائل، وستجد أشخاصًا يتجادلون فيها حول لماذا كان المنتج الذي اختاروه أفضل من غيره.
كمبيوتر ماك مقابل الكمبيوتر الشخصي، بلاي ستيشن ٣ مقابل إكس بوكس ٣٦٠، أي فون مقابل أندرويد، وهكذا.
عادة ما يكون ذلك الجدال بين الرجال، لأن الرجال سوف يدافعون عن ذاتهم مهما كانت الإهانة بسيطة. كما أنه في المعتاد أيضًا يكون حول أشياء غريبة تتكلف الكثير من الأموال. ولأن هذه المعارك تحدث على الإنترنت، يصبح البارعون في أمور التكنولوجيا فظين، وكلما زاد سعر المنتج، زاد الولاء له.

في عالم أقسام التعليق على مواقع الويب، يُسمى المعجبون المتشددون fanboys، وهو اللفظ الدارج على الإنترنت لوصف الإعجاب المفرط. نشأ

المصطلح في مؤتمر عن الكتب المصورة في عام ١٩٧٣ كعنوان لمجلة أنشأها المعجبون حول رسوم شركة Marvel، ولكن في السنوات الأخيرة، تحولت إلى إهانة يسيرة تطلق على أي شخص يبذل قصارى وسعه ليخبر الآخرين بمدى حبه... للأشياء. عندما يكتب أحدهم دسنة من الفقرات على الإنترنت مدافعًا عن شيء مفضل لديه أو مهاجمًا أحد منافسيه، فسرعان ما يوصف بأنه fanboy. ذلك الإعجاب المفرط ليس بالشيء الجديد، هو فقط أحد مكونات العلامات التجارية، وهو شيء يعرفه المسوقون والمعلنون منذ أن صنعت شركة Quaker Oats شعارًا لطيفًا ليوضع على أكياسهم المصنوعة من قماش الخيش.

بالطبع لم تكن هناك عائلة ودودة تسمى "كوكير" لتقوم بعمل الشوفان في عام ١٨٧٧. الشركة أرادت من الناس أن يربطوا بين ثقة وأمانة عائلة كوكير وبين منتجاتهم. وقد نجحوا.

كانت هذه واحدة من أوائل المحاولات لخلق الولاء للماركات - هذا الارتباط العاطفي النبيل بين الأشخاص وشركات معينة، والذي يحولهم لمدافعين ومروجين لمؤسسات لا تهتم بهم أساسًا.

في جامعة بايلور تمت تجارب حيث تم إعطاء الأشخاص كوكاكولا وبيبسي في أكواب غير مُعرفة مع إيصالهم بجهاز مسح ضوئي للمخ. وقد وضع الجهاز أن البعض منهم قد راق له البيبسي أثناء تذوقه. عندما تم إخبار هؤلاء بأن ما شربوه كان بيبسي، بعضهم ممن استمتعوا بكوكاكولا طوال حياته، قاموا بعمل شيء غير متوقع. أظهر الجهاز أن عقولهم قامت بتشويش علامات السعادة ودمرتها. وبعدها أخبروا القائم بالتجربة أنهم فضلوا كوكاكولا في اختبارات التذوق.

لقد كذبوا، ولكن في تجربتهم الذاتية عن الموقف لم يكذبوا. فقد شعروا بالفعل أنهم يفضلون كوكاكولا بعد انتهاء الأمر، وقد غيروا ذكرياتهم لتتفق مع مشاعرهم. لقد تم توصيفهم في نقطة ما في الماضي وأصبح ولاؤهم

لكوكاكولا. حتى إن استمتعوا أكثر ببيبسي، فقد قامت ثوابت عقلية ضخمة بمنعهم من الاعتراف بذلك حتى لأنفسهم.

أضف هذا النوع من الولاء لشيء غالي الثمن، أو هواية تتطلب الكثير من الوقت والأموال، وسوف تجد هؤلاء المفرطين في الإعجاب يدافعون عن أشياءهم المفضلة ويسفهون من المنافسين ويتجاهلون الحقائق إذا تعارضت مع روابطهم العاطفية.

إذن ما الشيء الذي يصنع تلك الروابط العاطفية للأشياء ولشركات تصنع تقاهات؟ الاختيار.

من ليس لديهم خيار سوى أن يشتروا منتجات معينة، مثل أوراق المرحاض أو البنزين، يسميهم المسوّقون ووكالات الإعلان بـ "الرهائن". وبما أنهم لا يستطيعون الاختيار بين اقتناء المنتج من عدمه، فإنهم لن يهتموا بالضرورة برأي أحدهم حول نوع من ورق المرحاض أفضل من الآخر، أو أن البنزين في إحدى المحطات منتج من Shell أو Chevron.

على الجانب الآخر، إذا كان المنتج غير أساسي، كالآي باد، فهناك فرصة كبيرة لأن يتحول المستهلك إلى معجب بإفراط fanboy، لأنه سوف يختار أن ينفق جزءًا كبيرًا من الأموال لاقتنائه. إن اختيار شيء عن الآخر هو ما يفضي إلى حكايات حول لماذا فعلت هذا، والذي يرتبط في العادة بصورتك الذاتية.

الوسم بالعلامات التجارية يعتمد على ذلك عن طريق إعطائك الخيار كي تصنع الشخص الذي تظن أنك عليه من خلال اختيار أن تنحاز إلى سحر منتج معين.

معلنو شركة Apple على سبيل المثال، لا يذكرون إلى أي مدى تصل جودة حاسباتهم. بدلاً من ذلك يعطونك أمثلة عن نوع الأشخاص الذين يشترون أجهزتهم. الفكرة هي تشجيعك على أن تقول: أجل أنا لست مجرد شخص ذكي متعجرف ومتحفظ. أنا لدي ذوق وموهبة وأخذت دروسًا في الفن في الكلية.

هل حواسيب أبل أفضل من حواسيب ويندوز؟
 هل أحدهم أفضل من الآخر بالنظر إليهما من الناحية التجريبية بناءً على البيانات والتحليل والاختبار والمقارنة الموضوعية؟
 ذلك لا يهم، لأن تلك الاعتبارات تأتي بعد أن يبدأ الشخص في أن يرى نفسه من نوعية الأشخاص الذين يمتلكون جهازًا من هؤلاء. إذا رأيت نفسك من نوعية الأشخاص الذين يمتلكون أجهزة Apple أو يقودون السيارات الهجينة، فلقد تم وسمك بماركة معينة. وبمجرد أن يصبح الشخص تابعًا لماركة، فسيتجه للدفاع عنها عن طريق إيجاد العيوب في الاختيار المقابل وإظهار الفوائد في اختياره.

يوجد عدد من الانحيازات المعرفية والتي تدفع لتكوين ذلك السلوك. تأثير الملكية يظهر عندما تشعر أن الأشياء التي تمتلكها أفضل من الأشياء التي لا تمتلكها.

يبرهن علماء النفس على ذلك بسؤال مجموعة من الأشخاص عن ظنهم في سعر زجاجة مياه. سوف تتفق المجموعة على مبلغ حوالي ٥ دولارات، وبعدها سوف يُعطي لأحدهم الزجاجة مجانًا.

وبعد ساعة، يُسأل الشخص عن السعر الذي يمكن أن يبيع به تلك الزجاجة للقائم بالتجربة مرة أخرى. غالبًا ما يطلب المزيد من الأموال، ٨ دولارات مثلاً. الملكية تضيف قيمة عاطفية خاصة إلى الأشياء، حتى ولو كانت مجانية.

نوع آخر من الانحيازات هو مغالطة التكلفة الغارقة. يحدث ذلك عندما تتفق مألًا على شيء لا تريد أن تمتلكه أو لا تريد أن تفعله وليس بإمكانك استرجاع المال. على سبيل المثال، من الممكن أن تتفق الكثير من المال على وجبات خارج المطعم وتكون سيئة الطعم جدًا، ولكنك تأكلها أيًا كان، أو أن تستمر في مشاهدة فيلم حتى بعد أن تكتشف أنه رديء.

التكلفة الغارقة قد تتسلل إليك أيضًا. ربما تكون مشتركًا في شيء ما لمدة طويلة وتكتشف أن تكلفته عالية، ولكنك لا تنهي اشتراكك بسبب كل الأموال

التي استثمرتها في الخدمة حتى الآن. هل Blockbuster أفضل من Netflix، أو TiVo أفضل من مسجل الفيديو الرقمي العادي؟ إذا كنت قد أنفقت الكثير من الأموال على رسوم الاشتراك، فقد تكون غير مستعد للتحويل إلى البدائل؛ لأنك تشعر أنك مستثمر في تلك الماركة.

هذه الانحيازات تصب في بوتقة السلوكيات المستولة عن الموسم بماركة معينة والإعجاب المفرط ومجاذلات الإنترنت حول لماذا تكون الأفضلية للأشياء التي تمتلكها على الأشياء التي يمتلكها الآخر؛ انحياز دعم الاختيار. وتعمل كالتالي: على سبيل المثال أمامك العديد من الخيارات لتلفزيون جديد. قبل أن تتخذ القرار تميل إلى المقارنة وإظهار التباين بين مختلف المواصفات لكل أنواع التلفزيونات في السوق. أيهما أفضل، سامسونج أم سوني، بلازما أو LCD، و 1080p أو 1080i - أم، الكثير من المتغيرات! في النهاية تستقر على اختيار واحد، وبعد أن تحدد قرارك تنظر إلى ما سبق وتبدأ في تبرير أفعالك على أساس الاعتقاد بأن تلفازك كان أفضل ما يمكن اختياره من بين كل الأنواع.

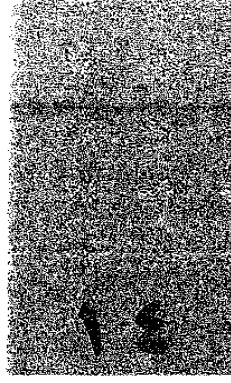
في عالم البيع بالتجزئة، هذه الظاهرة مفهومة تمامًا، وحتى يمنعوا ندم المشتري تجددهم لا يحاولون إرباكك بالاختيار. الدراسات أثبتت أنه إذا كان لديك مجموعة خيارات قليلة في مكان الشراء، فسوف يكون من الصعب أن تشعر بالسخط على قرارك فيما بعد.

لحظة الاختيار هي لحظة عاطفية بحتة. الأشخاص الذين لديهم تلف في مراكز المشاعر في المخ والذين انحصروا في كونهم كائنات منفصلة عاطفيًا ذات منطق خالص، يجدون أنه من المستحيل التقرير في أمر أشياء بسيطة، كأي نوع من أنواع حبوب الإفطار يشترون. هؤلاء يتجمدون في الممر يفكرون مليًا في جميع عناصر قرارهم المحتمل: عدد الأسعار الحرارية، الشكل، الوزن الصافي؛ كل شيء. لا يستطيعون الاختيار لأنه لا يوجد لديهم أي ارتباط عاطفي بأي شيء.

لمكافحة عدم انسجام ما بعد القرار، وهو الشعور بأنك ملتزم بخيار واحد بينما الآخر كان يمكن أن يكون أفضل، تُشعر نفسك بأن ما اخترته مبرر لتقليل القلق الناجم عن استجواب نفسك.

كل ذلك يشكل مجموعة عصبية من الترابطات، والمشاعر، وتفاصيل عن صورة الذات، وتحيزات حول الأشياء التي تملكها.

المرّة القادمة التي تستعد فيها لتتطلق في سرد مائة مبرر عن سبب كون هاتفك الجوال أو تلفازك أو سيارتك أفضل مما يمتلكه شخص آخر، تردد. لأنك لا تحاول تغيير رأي الشخص الآخر، وإنما تحاول أن تدعم رأيك أنت.



الجدال مع منطق السلطة

الاعتقاد الخاطئ، أنت أكثر اهتمامًا بصحة المعلومات من الشخص الذي يقدمها.
الحقيقة، مكانة الشخص ومؤهلاته تؤثر بشكل كبير على إدراكك لرسالته.

من الصعب ألا تشعر ببعض الرهبة عند الجلوس أمام أستاذ متخصص بكل شهاداته ودرجاته العلمية التي تحملق بك. خلف ذلك المكتب الكبير، المحاط بالكتب والتماثيل القديمة، بداخل مبنى شائع ومقدس، يبدو وكأن هذا الأستاذ يمثل كل عظمة وثقل الأوساط الأكاديمية.

عندما يدلي برأيه حول تاريخ الحضارة، فقد تميل إلى أن ترى وجهة نظر هذا الأستاذ على أنها الأصح والأكثر دقة مقارنة برأي ابن عمك الذي يجمع أكياس الكاتشب. وسوف تكون على حق. بالفعل، الاحتمال الأكبر أن أستاذ التاريخ سيكون على علم لماذا سقطت الإمبراطورية الرومانية وما يمكن تعلمه من ذلك أكثر من معرفة قريبك المهووس بالتوايل يمثل هذه الأمور. هؤلاء الذين يكرسون حياتهم لدراسة أو ممارسة فكرة ما جديرون بالاستماع إليهم عندما تأتي لمنطقة خبرتهم، ولكن ذلك لا يعني أن آراءهم ذهبية.

لو أخبرك البروفيسور عن رغبته الشديدة في أن تتحد فرقة Spice Girls مرة أخرى ويغنوا في الحرم الجامعي، فسوف ترتكب مغالطة منطقية إذا فكرت أنه ربما ينبغي عليك مراجعة ذوقك الموسيقي. عندما ترى أن آراء البعض أفضل من الآخرين على أساس مكانتهم أو تدريبهم فقط، فإنك تقع في مغالطة الجدل من منطلق السلطة.

هل يجب أن تستمع إلى نصيحة غطّاس محترف قبل أن تتطلق إلى أعماق المحيط؟ أجل. هل يجب أن تصدق هذا الشخص عندما يتحدث عن رؤيته لعروس بحر تتزوج من دولفين؟ كلا.

في هذا الكتاب كثيرًا ما نعرض إجماع العلماء على سلوكيات معينة كوسيلة لإثبات مدى انخداعك. ليس من المغالطة أن تثق بإجماع آلاف من الباحثين حول كيفية تفسير الدلائل المتوفرة عن طريق دراسات امتدت لعقود. العلم يركز على الحقائق، وليس على الأشخاص الذين يكشف عنهم النقاب، ولكن ذلك لا يعني أن عددًا كبيرًا من الناس قد يتفقون على شيء خاطئ تمامًا.

طبيب الأمراض العصبية والتر فريمان فاز بجائزة نوبل عام ١٩٤٩ للطب تكريمًا لعمله - حيث أجرى جراحات خزع الفص على المرضى عقليًا عن طريق وخزهم بشوكة خلف مقلة العين. بعض التقارير تقول إنه قام بتطبيق هذا الأسلوب حوالي ٢٥٠٠ مرة، غالبًا دون مخدر. لقد حوّل ممارسة كانت تتم عن طريق الحفر في الجمجمة إلى إجراء بسيط يتم في عيادة خارجية. في البداية استخدم أداة تكسير الثلج، ولكنه في النهاية طور رماحًا معدنية قصيرة ورفيعة يفرسها فيما خلف محجر العين مستخدمًا مطرقة صغيرة. هذا الأسلوب جعل المرضى العقلين الجامحين أكثر هدوءًا، ولك أن تتخيل مدى التلف البالغ الناتج في المخ. أصبح هذا الأسلوب مشهورًا في علاج المرضى في المصحات العقلية، وقام فريمان بقيادة شاحنة

سماها The Lobotomobile في أرجاء البلاد ليعلم ذلك الأسلوب لكل مكان يستطيع الوصول إليه. حوالي عشرين ألف شخص تم علاجهم بخزغ الفص حتى صحح العلم نفسه. انتقد فريمان من الكثيرين في ذروة مجده، ولكن عمله استمر لعقدين، وأوصله إلى أعلى مكانة ممكنة. حتى إن هذه العملية أجريت لأخت الرئيس جون إف. كيندي. اليوم، يعتبر الطب خزغ الفص بأداة تكسير الثلج الجراحية أسلوبًا بربريًا وبدائيًا لمعالجة المرض العقلي.

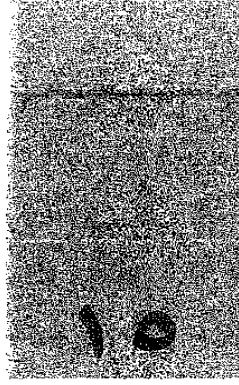
هذا الصعود والهبوط لخزغ الفص بأداة تكسير الثلج كان له علاقة كبيرة بالجدال من منطلق السلطة. لقد تسرع فريمان وآخرون في التوصل للدليل العلمي. بدون جمع كل الحقائق، استخدموا الجراحة النفسية لأنها أعطتهم النتائج التي كانوا يأملون فيها. رحبت المستشفيات بدكتور فريمان وأصبحت سلطته غير قابلة للمناقشة، وواحدًا تلو الآخر، سحب جانبًا كل مريض احتاج المساعدة وحوله إلى زومبي. فقط بعد عقدين من الزمان لحق العلم بدكتور فريمان وكشف أن ما كان يفعله لم يكن ضروريًا من الناحية الطبية وكان مروعًا من الناحية الأخلاقية. تم سحب ترخيص مزاوله الطب منه ومات منبوذًا. نفس المجتمع الذي مجده في حقبة نبذه في أخرى.

هذا النوع من التحول شائع في العلم، على الرغم من أنه يحدث الآن بصورة أقل عن السنين الماضية حيث إنهم لم يكونوا يعرفون إلا القليل عن هذا النوع من التأثيرات. كما هو الحال في معظم المهن الحديثة، يعمل العلم على حماية نفسه من الجدل من منطلق السلطة بالعمل ضده وذلك عن طريق تمحيص كل شذرة معلومات جديدة لتجنب ما حدث في علم الأعصاب خلال الأربعينيات. على الرغم من ذلك لا يزال الجدل يلعب دوره. سواء كان في المجالس السياسية أو التشريعية، علم النباتات أو الأعمال، هؤلاء المحتلون مكانة عالية يمكن أن يتسببوا في الكثير من الضرر عندما لا يكون هناك أحد على استعداد للشك في سلطتهم.

بطبيعة الأمر أنت تتظر لمن يملكون السلطة كأن لديهم شيئًا خاصًا تفتقده، شرارة من شيء تريد أن تراه في نفسك. لهذا يخضع الناس في بعض الأوقات إلى معتقدات المشاهير الذين يتبعون أفكارًا غريبة أو يستنكرون العلاجات السليمة.

إذا شعرت أنك ميّال لتصديق أن شيئًا ما حقيقي لأنه يأتي من شخص ذي حيثة، فأنت تسمح للجدال من منطلق السلطة أن يتحكم في رأسك. إذا كان هناك شيء مثير للجدل، فسبب ذلك في المعتاد هو اختلاف آراء الخبراء حوله. ويكون من الحكمة لو توصلت لاستنتاجك الخاص بناءً على القرائن وليس بناءً على الأشخاص الذين يسردونها. على الجانب الآخر، إن كان هناك إجماع واسع النطاق، يمكنك أن تهدي من تشكك. لكن لا تهدئه بشكل كامل.

إذا أخبرك لاعب كرة سلة مشهور أن تشتري ماركة معينة من البطاريات، فاسأل نفسك إن كان لاعب السلة هذا يبدو كخبير في وحدات تخزين الطاقة الإلكترونية قبل أن تأخذ بكلمته.



الجدال من منطلق الجهل

الاعتقاد الخاطئ : عندما تعجز عن شرح شيء ، أنت تركز على ما تستطيع إثباته .

الحقيقة : عندما تشك في شيء ما ، فأنت أقرب لتقبل التفسيرات الغريبة .

هناك شعور مبهج من التعجب يمكنه أن يملأ قلبك عندما تستوعب عالم الطبيعة وتكتشف كم الأشياء التي لا تعرفها .

كيف تثبت شجرة البلوط العظيمة من ثمرة متواضعة؟ كيف ينحت النهر واديًا عظيمًا؟ كيف أمكن للكون أن يبدأ من نقطة ميكروسكوبية وينفجر إلى كل هذه المادة والطاقة التي نراها اليوم؟ كيف يمكن أن تفكر في الاتصال بشخص ما في الوقت نفسه الذي يطلب هوفيه رقمك ويخبرك أنه كان يفكر فيك أيضًا؟

من السهل أن تستسلم للتفكير الصوفي عندما تقارن ما تعرفه بصورة مؤكدة بالمدى الواسع للأشياء التي لم يحل لغزها بعد. إن لم تكن على اضطلاع بآخر الأبحاث العلمية، فقد تضع المفاهيم كحبات صغيرة تتحول إلى نباتات كبيرة في عالم المجهول. في الغالب أنت قابلت أشخاصًا مثل ذلك، الذين ينظرون لأشياء كالمغناطيس وصَرْح Stonehenge على أنها أسرار لم تحل. الأشخاص الذين يرهبون تلك الأشياء يرونها على أنها سحرية

أو خارقة للطبيعة، أو ربما يصدقون أن تصوراتها أبعد من فهم الإنسان المعاصر. المشاعر التي تستيقظ عندما تخشع لروعة الطبيعة وبراعة القدماء هي مشاعر طيبة. من الجيد أن تتأمل في الأمور الغامضة.

المشكلة الوحيدة في هذه المشاعر هي أن العلم قد فسّر كثيرًا من العالم الموجود داخل أو خارج رأسك. هذا شيء محبط لمحبي المسلسلات التليفزيونية مثل Unsolved Mysteries أو Ripley's Believe It or Not أو In Search Of. وحديثًا، حاز كل من البرنامجين التليفزيونيين Ghost Hunters و The Unexplained على تقييمات عالية عن طريق عرض الأشياء المخيفة التي دمرها العلم.

بعيدًا عن العلم، ركائز أسرار العصر الجديد، مثل البلورات وقضبان التغطيس، تعتمد على ميلك نحو التعرف على الأنماط. أنت تبحث عن السبب والأثر، ولكن عندما يكون السبب غير واضح ترتكب المغالطة المنطقية بالاعتقاد أن كل الأسباب المحتملة متساوية.

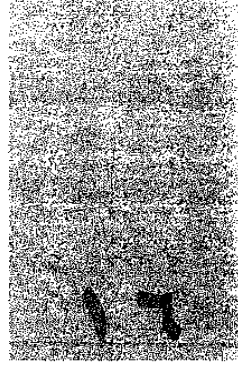
ذلك الإحساس الغريب الذي يعتريك عندما تدلف إلى بيت قديم؛ هل يمكن أن يكون مسكونًا؟ هل أصوات الصرير والارتجاجات هي محاولة للتواصل من عالم الأرواح؟ الأضواء الغريبة في السماء، هل هم فضائيون يستعدون لفحص عائلات ريفية مطمئنة؟ هل هذه الآثار في الغابة من صنع كائن غريب ودود أسأنا فهمه؟

معظم ما يتم تصنيفه تحت عالم الخوارق هو نتيجة ارتكاب الناس لمغالطة الجدال من منطلق الجهل، أو argumentum ad ignorantiam. إذا كنت تفضل مصطلحات المنطق اللاتينية. وهي ببساطة عندما تقرر أن شيئًا ما حقيقي أو غير حقيقي، لأنك لا تستطيع العثور على دليل لما هو عكس ذلك. أنت لا تعرف ما الحقيقة، فتفترض أن أي تفسير جيد كغيره. ربما تكون تلك الأضواء لسفينة فضائية أو ربما لا. أنت لا تعرف، لذلك تظن أن احتمالية أنهم زوار من بين المجرات مكافئة لكون هذه الأضواء ناتجة عن طائرة هليكوبتر قادمة من بعيد.

ليس بإمكانك دحض شيء لا تعرف عنه شيئاً، كما أن مغالطة الجدال من منطلق الجهل قد تجعلك تشعر وكأن شيئاً ما ممكن بسبب عدم قدرتك على إثبات العكس. أنت تعرف أن هذا الكتاب في يدك الآن، لكن عندما تراك الغرفة لن تكون متأكداً أنه لن تدب فيه الحياة ليأكل أكوام الغبار وتُقيم أودم. على الرغم من ذلك، لا ترى نفسك ميالاً لأن تحبس هذا الكتاب ليلاً مخافة أن يأتيه ما يكفي من القوة ليلتهم وجهك. كونك غير قادر على دحض أن هذا الكتاب يتوق سراً إلى اللحم البشري لا يحسن من احتمالات أنه يتوق إليه. نفس المبدأ ينطبق على الجن ووحيد القرن الخرافي والشوياكابرا ووحش بحيرة لوخ نيس. وجود هذه الأشياء لا يكون أبشراً احتمالاً فقط لأنك لا تستطيع إثبات أنها غير موجودة.

غياب الدليل لا يثبت ولا ينفي افتراضاً ما. هل هناك حياة على كواكب أخرى؟ لا يمكننا أن نقول نعم أو لا لأنها فقط لم تُكتشف بعد. مهما كانت معرفتك عن السؤال سوف تكون مخطئاً إذا افترضت أن غياب الدليل يثبت افتراضك. في الوقت نفسه، لا يمكنك أن تحيا حياتك بعقل مفتوح جداً الدرجة لا تقبل بالدليل. هل كان مايكل جاكسون مسافراً عبر الزمن من المستقبل ليعلم العالم مشية القمر؟ لا يمكنك أن تثبت أن هذا غير صحيح، ولكن هناك الكثير من الدلائل على النقيض والتي تشير إلى أنه كان مغنياً ولد في ١٩٥٨ وليس أميراً زمانياً من سنة ٣٠٢٢.

بعض الناس يعتقدون أن الهولوكوست لم تحدث، أو أن الإنسان لم يمش على القمر، ولكن هناك العديد من الدلائل على كليهما. من لا يصدقون هذه الأمور يدعون أنهم في حاجة إلى المزيد من الأدلة قبل أن يغيروا رأيهم، ولكن لا يوجد أي عدد من الدلائل كافٍ لهم. أي ذرة من شك تجعلهم يجادلون من منطلق الجهل.



مغالطة رجل القش

الاعتقاد الخاطئ: عندما تجادل، تحاول أن تلتزم بالحقائق.

الحقيقة: في أي مناقشة سوف يدفعك الغضب لإعادة تشكيل موقف خصمك.

عندما تكون على شفا خسارة مناقشة، غالبًا ما تتجه لاستخدام مجموعة من الأساليب الخادعة لتدعم رأيك. أنت لا تحاول أن تكون مخادعًا ولكن العقل البشري يميل إلى اتباع أنماط يمكن التنبؤ بها عندما تغضب من أشخاص آخرين وتتشابكون بالكلمات.

واحدة من أكثر المغالطات المنطقية ثباتًا وفاعلية هي مغالطة رجل القش، وعلى الرغم من أن احتمالية ظهورها عالية، فإنك غالبًا لا تلاحظ أنك تستخدمها أو أنها تُستخدم ضدك.

هي تعمل كالتالي: عندما تدخل في نقاش حول شيء شخصي أو شيء يميل لكونه عامًا وتجريديًا، تلجأ في بعض الأحيان لابتكار شخصية تجدها أسهل في الدحض والجدل والاختلاف معها، أو ت اخترع موقفًا الطرف الآخر لا يقترحه حتى أو يدافع عنه. هذا هو رجل القش.

كثيرًا ما تحدث هذه المغالطة، المناظرون المحترفون وأنصار العلم مدربون على أن يبحثوا عن مغالطة رجل القش في أنفسهم وفي خصومهم

عندما يحاولون تأكيد رأيهم أو إسقاط ادعاء الآخرين. مغالطة رجل القش تعمل على تنحية حقائق ودلائل خصمك واستبدالها بجدال مصطنع تجد لنفسك الأريحية في التعامل معه.

مغالطة رجل القش تتبع نمطًا مألوفًا. في البداية تبني رجل القش، ثم تهاجمه، ثم تبين كم كانت هزيمته سهلة، ثم تصل إلى استنتاج.

على سبيل المثال، دعنا نقل إنك تناقش فكرة هل يمكن أن يُسمح للأشخاص باقتناء الدجاج كحيوان أليف أم لا. أنت تعتقد أن الدجاج كائنات قبيحة، الفضل في ذلك يرجع إلى حادث طفولة مؤسف عندما هوجمت من قبل دجاجة متعطشة للدماء في حديقة حيوانات أليفة، ومنذ ذلك الحين جعلت مهمة حياتك أن تبعد الدواجن عن الأطفال. يريد خصمك أن تتغير قوانين المدينة لكي يربي أنواعًا فاخرة من الدجاج التي تشبه شقائق البحر وبييعها لمتاجر الحيوانات الأليفة.

أنت تقول: "إذا سمحنا للناس بأن يربوا الدجاج في حدائقهم الخلفية، فقريبًا ستصبح في الطرق والأنفاق. في النهاية، سوف يصطحب الناس دواجنهم إلى العمل ويضيفونها إلى بطاقات التهنئة بالعيد مع باقي العائلة. في عالم كهذا، ماذا سيحدث لصناعة الدواجن؟ لن يرغب أحد في أن يأكل شيئًا قد يكون حيوانه الأليف. لا أظنني أريد أن أعيش في عالم كهذا، أتريد أنت؟ إذن لا يجب علينا أن نسمح لهذا القانون أن يُمرر".

لقد أنشأت رجل قش بوضعك لسيناريو خيالي حيث يُجن العالم إذا ما فازت حجة الشخص الآخر. من السهل أن ترى مساوئ ذلك السيناريو وتدحضه، ولكنه أيضًا لم يكن ما اقترحه الشخص الآخر. والآن يتوجب على الشخص الآخر أن يوضح حجته عن طريق التأكيد للجميع أنه لا يريد أن يرى سلاسل مطاعم تغلق أبوابها بسبب هذا الاقتراح. والآن يجب على الشخص الآخر أن يجادل ضد الجدال الريشي الذي اخترعته بدلًا من إظهار الطرق العقلانية التي يمكن السماح من خلالها للناس بتربية بعض الطيور الداجنة.

في أي نقاش حول موضوع جدلي سوف تجد رجال قش يقذفون من الجانبين. في بعض الأحيان يتم تحويل رجل القش إلى تحذير من مسار خطير يكون السماح فيه بفوز الطرف الآخر هو وضع للبشرية على طريق الدمار. في كل مرة يبدأ أحدهم الهجوم بقوله: "إذن أنت تقول إنه يجب علينا جميعاً أن..." أو "الجميع يعرف..."، يمكنك أن تراهن أن رجل القش في الطريق. عندما تبدأ أنت أو أحد غيرك في تصور مستقبل قائم على تحقق أفكار الطرف الآخر إلى واقع، فهناك رجل قش في الغرفة. يمكن أن ينشأ رجال القش أيضاً من الجهل. لو قال أحدهم: "يخبرنا العلماء أننا جميعاً قد أتينا من قرود، ولهذا أنا أختار التعليم المنزلي"، فهذا الشخص يستخدم رجل قش لأن العلم لا يخبرنا أن أصلنا جميعاً من قرود.

في المرة القادمة التي تتجادل فيها مع شخص ما انتبه وانظر إن كنت أنت تبدأ أم الآخر في تكوين رجل من القش. ضع في اعتبارك أن من يفعل ذلك يستخدم مغالطة منطقية، وحتى إن نجح في مسعاه، فهذا لا يعني أنه قد فاز.



مغالطة الشخصنة

الاعتقاد الخاطئ : إن لم تكن واثقًا بشخص ما ، يجب عليك أن تتجاهل افتراضاته .
الحقيقة : ما يقوله شخص ما وسبب قوله يجب الحكم عليهما بشكل منفصل .

في بعض الأحيان قد تصل المناقشة إلى درجة من السخونة تجعلك تسب الشخص الآخر. تهاجم الشخص نفسه بدلًا من الموقف الذي يدافع عنه. من السهل أن تعارض شخصًا ما تراه بغيضًا أو جاهلًا. يعطيك شعورًا جيدًا أن تطلق على الشخص لفظ متعصب أو أبله أو أحمق، ولكنه لا يثبت أنك على حق وأن الآخر على باطل.

هذا مفهوم، ولكنك لا تلاحظ دائمًا عندما تفعل ذلك. عندما تفترض أن شخصًا ما مخطئ بناءً على شخصه أو المجموعة التي ينتمي إليها، فلقد ارتكبت مغالطة الشخصنة. Ad Hominem أو الشخصنة هي كلمة لاتينية تعني "إلى الشخص" وهو الاتجاه الذي تأخذ المناقشة إليه عندما تخرج الأمور عن السيطرة.

تخيل نفسك أحد أفراد هيئة المحلفين في قضية لشخص متهم بسرقة سيارة. قد يطرح المدعي العام ماضي المتهم لإظهار أنه ارتكب جرائم

من قبل، أو يجلب أشخاصاً من ماضيه ليقولوا بأنه كذاب. بمجرد أن يتم طرح البذرة - هذا الشخص كاذب أو لص - قد يستميل هذا رأيك في هذه المناقشة. مهما يقول الرجل، فجزء من عقلك دائماً سيشعر بالشك لأنك لا تثق بالكاذبين. لو أخبرك المتهم أن السماء كانت زرقاء وأن الخبز صالح للأكل، فلن يكون لديك مشكلة في تصديقه. المغالطة تختفي. فقط تتأثر حجته حول شيء أنت في شك منه. لو أخبرك أنه لم يسرق السيارة، فقد يتسبب الهجوم الشخصي للمحامي في أن يجعلك تتجاهل الدليل وترتكب المغالطة المنطقية.

ماذا لو عُرف أن عالماً بارزاً يزور بحثه؟ هل ترى الآن كل شيء اكتشفه العالم من قبل على أنه كلام فارغ؟ ماذا لو أن جميع أبحاث ما قبل الفعل غير الأخلاقي كانت دقيقة المراجعة والفحص؟ ذلك الميل لأن تصنف العالم على أنه مراوغ وبلا مبادئ يصعب زعزعته. الزلة المنطقية هي أن تفترض أن جميع أعمال العالم باطلة بسبب شخصه والتصنيف الذي وضعته فيه. قد تفعل الشيء نفسه مع صحفي يخطئ في حقائق كثيرة. تظن إذا اختلف هذا الصحفي قصة، فكل قصصه الأخرى يمكن أن تكون مختلفة أيضاً. قد تكون على حق في أن تتشكك، ولكن أن تقفز للنتائج بناءً على ما تشعر به تجاه الصحفي كشخص يعتبر خطأ.

ربما ينتقد شخص ما قيادتك للسيارة ويكون ردك: "لا مجال لك لتتكلم. أنت أسوأ سائق على وجه الأرض". ها هي ثانية. أنت تجاهبه حجة الشخص الآخر بأن تهاجم الشخص نفسه بدلاً عن ادعائه.

أن تسبب شخصاً فقط لا يعتبر مغالطة. يجب أن تتجاهل مكانة الشخص بناءً على انطباعك عن شخصيته قبل أن تدخل في مشكلة. إذا رفضت أن تستمع إلى نصيحة مالية من مدمن مخدرات بسبب أنه يضيع ماله على الأقراص، فأنت تقع في ورطة المغالطات. لو أخبرك مدخن أنه

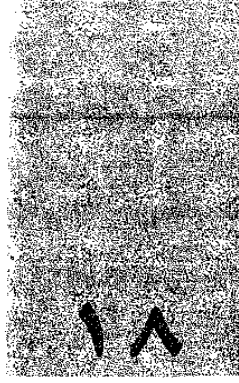
من المفروض أن يسن قانونًا لإقرار التدخين في المطاعم، فلا يمكنك أن تلوح يدك في الهواء وترفض ذلك الرأي لمجرد أن الشخص الذي يعرضه له متفعة شخصية في الأمر. ربما يكون المدخن على حق، وربما لا، ولكن حقيقة أنه مدخن يجب ألا تشوش على تفكيرك.

إعلان به هجوم سياسي قد يقول شيئًا مثل "لا تصوتوا لسوزان سميث لأنها مارست الفودو في الجامعة". فقط لأنها ممارسة فودو لا يعني أنها لا تستطيع ضبط الميزانية. الخصوم السياسيون يتمنون أن ترتكب مغالطة الشخصية عندما يشيرون إلى من يجالس خصومهم أو من شاركهم الأعمال في الماضي. غالبًا ما يكون أساس مغالطة الشخصية الإذئاب بالتبعية. لو أن شخصًا يتسكع مع محتالين ومجانين، فربما يكون هذا الشخص مجرمًا أو مخبولًا. الآراء السياسية لسياسي ما والأشخاص الذين يقيم معهم حفلات الشواء هما أمران منفصلان.

على الرغم من ذلك، فهذا لا يعني أنك إذا رأيت رجلًا يرتدي بدلة شكل موزة ويعزف الناي حاملًا لافتة تقول "النهاية قريبة لا"، فإنك ستجري على بيتك وتقبل عائلتك قبلة الوداع. تجنب مغالطة الشخصية لا يعني أن تثق بكل شيء تسمعه بالتساوي. مع ذلك لا يمكن أن تكون متأكدًا أن رجل الموز على خطأ. ربما كانت النهاية قريبة فعلاً ولكنك يجب أن تصدق ذلك حسب الدلائل التي يجلبها على طاولة النقاش. أما لو كان رأيه قائمًا على أساس الحديث بين طيور الحمام، فربما بإمكانك تجاهله.

يمكن لمغالطة الشخصية أيضًا أن تعمل عكسيًا. قد تفترض أن شخصًا جديرًا بالثقة لأنه يتحدث بلباقة أو يعمل بوظيفة محترمة. من الصعب تصديق أن رائدة فضاء قد ترتدي حفاضات وتقود عبر البلاد لتقتل زوجة حبيبها، ولكنها بالفعل حدثت مرة. مغالطة الشخصية المعكوسة قد تدفعك إلى الانخداع إذا كنت ضمن هيئة محلفي محاكمة رائدة الفضاء وترفض أن تصدق الدليل بسبب احترامك لمستكشفي الفضاء.

أنت تميل لأن ترى الناس كشخصيات وتبحث عن الثوابت في سلوكهم. هذا في المعتاد شيء جيد، لأنه يساعدك على معرفة من تثق بهم. التساؤل حول ما إذا كان أحدهم يمكن الوثوق به والتساؤل حول ما إذا كان أحدهم يقول الحقيقة هما أمران مختلفان. الحكم على الشخصيات كان دائمًا، ولفترة طويلة، أداة مفيدة في تاريخ الإنسان التطوري حتى إنها قد تعتمد على منطقك. قد تكون رائعًا في الحكم على الشخصيات، ولكن يجب أن تكون رائعًا في الحكم على الدليل لتفادي الانخداع.



مغالطة العالم العادل

الاعتقاد الخاطئ: الأشخاص الذين يخسرون في لعبة الحياة يجب أن يكونوا قد فعلوا شيئاً يستحقوا ذلك.
الحقيقة: أصحاب الثروات الكبيرة غالباً لا يفعلون شيئاً ليحصلوا عليها، وغالباً ما ينجو الأشخاص السيئون بأفعالهم دون عواقب.

تذهب امرأة لنادٍ ليلي مرتدية حذاءً ذا كعب عال وتتورق قصيرة. تتأخر بشدة وتسلك طريقاً خطأ للمنزل. ينتهي بها المطاف تائهة في حي سيئ السمعة ويتم اغتصابها.
هل يجب لومها بطريقة ما؟ هل كان ذلك غلطتها؟ هل كانت تطلب ذلك؟

غالباً ما يجيب الناس عن الأسئلة الثلاثة بنعم في دراسات تطرح أسئلة مشابهة بعد تقديم سيناريوهات مماثلة. عندما تسمع عن موقف ما تأمل ألا يحدث لك، تميل لإلقاء اللوم على الضحية، ليس لأنك شخص بغيض، ولكن لأنك تريد أن تصدق أنك تتمتع بالذكاء الكافي لتفادي نفس المصير. أنت تحول كمية المسؤولية التي تحملها الضحية، أيًا كان قدرها، إلى شيء أكبر، شيء يستحيل أن تقوم أنت بفعله. الحقيقة على الرغم من ذلك أن الاغتصاب شيء نادر التوقع بناءً على سلوك سيئ من ناحية الضحية. عادة

ما يكون المغتصب شخصًا مألوفًا، ولا يهم ماذا كانت الضحية تلبس أو تفعل سلفًا. دائمًا ما يُصب اللوم على المغتصب، لكن أغلب حملات التوعية توجه للنساء وليس للرجال. تختصر الرسالة لتكون "لا تفعلي شيئًا يمكن أن يؤدي لاغتصابك".

الشائع في الخيال أن يخسر السيئون ويفوز الطيبون. هكذا تحب أن ترى العالم، منصفًا وعادلًا. في علم النفس يسمى الميل لرؤية العالم بهذه الطريقة مغالطة العالم العادل.

بشكل أكثر تحديدًا، هو الميل لأن يكون رد الفعل تجاه المَحَن المروعة كالتشرد وإدمان المخدرات، بأن تعتقد أن من يقعون في تلك المواقف قد فعلوا شيئًا بالضرورة ليستحقوها. الكلمة الأساسية هنا هي "يستحق". هذه ليست ملاحظة أن الاختيارات السيئة تؤدي إلى نتائج سيئة. مغالطة العالم العادل تساعدك على بناء إحساس خادع بالأمان. أنت تريد أن تشعر بالسيطرة. لذلك تفترض أنه طالما أنك تتجنب السلوك السيئ فلن يصيبك سوء. أنت تشعر بالأمان بأن تعتقد أن من يشتركون في سلوك سيئ ينتهي بهم المطاف في الشارع أو مدمنين أو مُغتَصَبين.

في دراسة لميلفين ليرنر وكارولين سيمونز عام ١٩٦٦، اثنتان وسبعون سيدة شاهدن امرأة تحل مسائل وتضعق بالكهرباء عندما تفشل. المرأة في الحقيقة كانت تمثل لكن السيدات لم يعرفن ذلك. عندما طلب منهن أن يصفن المرأة التي تضعق، الكثيرات منهن قلن من قيمتها. لقد هاجمن شخصيتها ومظهرها وقلن إنها تستحق ذلك.

ليرنر أيضًا قام بتدريس فصل عن المجتمع والطب، ولاحظ أن كثيرًا من الطلاب يعتقدون أن الفقراء هم فقط أشخاص كسولون يريدون صدقة. لذلك قام بدراسة أخرى حيث جعل رجلين يقومان بحل ألغاز. في النهاية أحدهما تمت مكافأته عشوائيًا بمبلغ كبير من المال. وقيل للمراقبين أن المكافأة كانت عشوائية تمامًا. على الرغم من ذلك، عندما سئلوا لماذا

أن يقيموا الرجلين قالوا إن الشخص الذي حاز الجائزة كان أذكى وأكثر موهبة وأفضل في حل الألغاز وأكثر إنتاجية. كمية ضخمة من الدراسات تم إجراؤها منذ دراسات ليرنر، ومعظم علماء النفس وصلوا لنفس النتيجة: أنك تريد للعالم أن يكون عادلاً فتتظاهر أنه كذلك.

مغالطة العالم العادل ربما تكون متأصلة في العقل البشري. مهما كان مدى تحررك الفكري أو تحفظك، فإن بعض الأفكار تسيطر على مشاعرك تجاه الاستماع لمعاناة الآخرين. في دراسة نشرت في ٢٠١٠ لروبيرت ثورنبيرج وسفين نتسين بجامعة لينكوبينج بالسويد، طلب الباحثون من المراهقين أن يشرحوا سبب التمر في المدرسة. بينما قال أغلب التلاميذ إن المتتمرين متعطشون للقوة وقساة، ألقى ٤٢ بالمائة منهم باللوم على الضحية لكونه هدفاً سهلاً. اسأل نفسك: عندما كنت تشاهد أشخاصاً يتتمررون على آخرين في المدرسة، هل كنت تفكر أن الضحايا يجب أن يدافعوا عن أنفسهم؟ هل فكرت أن الأشخاص الذين تتم مضايقتهم وإهانتهم يجب أن يتعلموا كيف يلبسون وكيف يتصرفون بثقة أكبر وكيف يخفون غرابتهم؟ في الأفلام عن المتتمرين، يجب على الشخصية الرئيسية أن تتعلم كيف تنهض وتقاوم. يحصل المتتمررون على ما يستحقونه فقط عندما تأخذ الضحية زمام المسؤولية. تقول الدراسة إنه على الرغم من معرفتك أن المتتمرين أشخاص سيئون، فإنك تقبل بوجودهم كأمر لا يمكن تغييره. العالم مليء بالأشخاص السيئين. على الرغم من ذلك، فإن الضحايا بيدهم القوة لإنهاء عذابهم. في نفس الدراسة، ألقى ٢١ بالمائة من الطلاب باللوم على أنفسهم لكونهم متفرجين. نسبة أقل قالت بأن المجرم هو المجتمع والطبيعة البشرية. العالم كان منصفاً وعادلاً - كما يظن كثيرون - لكن الناس فيه -ضحايا ومتتمرين- هم فقط من يقع عليهم اللوم عندما تحدث الأمور السيئة.

ربما شاهدت أحدهم يحصل على ما يستحقه وفكرت "هذا عاقبة فعله". هذه ظلال من مغالطة العالم العادل. أمر محزن أن تفكر أن العالم

ليس عادلاً. فالعالم الذي يكون فيه الصالح في إحدى كفتي الميزان والشرير في الأخرى يبدو أقرب للمنطقية. أنت تريد أن تصدق أن من يعملون بجد ويضحون يتقدمون للأمام ومن يتكاسلون ويغشون لا يصلون لمكان. بالتأكيد هذا ليس دائماً صحيحاً. النجاح غالباً ما يتأثر بتاريخ ولادتك، ومكان نشأتك، والحالتين الاجتماعية والاقتصادية لعائلتك، والصدفة البحتة. وكل العمل الدءوب في العالم لا يمكن أن يغير هذه العوامل الأولية. تقبل ذلك لا يعني أن من ولد فقيراً يجب أن يستسلم. فعدم فعل شيء يضمن عدم وجود نتائج. في عالم منصف، ستكون هذه هي القاعدة الوحيدة مهما كانت الأحوال الأولية لكفاحك. العالم الحقيقي أكثر تعقيداً. الناس غالباً ما يستطيعون أن يفلتوا بفعلاتهم وغالباً ما يفلتون فعلاً، ولكن ذلك لا يعني أن من لم يفلت لا يحاول بأقصى ما يملك أن ينتشل نفسه من المواقف السيئة. إذا نظرت إلى المطحونين وتساءلت لماذا لا يستطيعون انتشال أنفسهم من الفقر ويحصلون على وظيفة جيدة مثلك، فأنت ترتكب مغالطة العالم العادل. أنت تتجاهل النعم التي لم تكسبها بنفسك في حالتك.

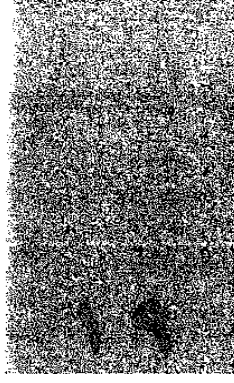
من المثير للفضب أن تجد المحتالين ومحترفي الغش يتفوقون بينما يتقاضى رجال المطافئ والشرطة القليل مقابل العمل لساعات طويلة. بداخلك، أنت تريد أن تصدق أن العمل الجاد والفضيلة ستؤديان للنجاح، وأن الشر والتلاعب سيؤديان للفشل، لذلك تتطلق وتعُدُّ صورة العالم ليتوافق مع هذه التوقعات. على الرغم من أنه في الحقيقة الشر غالباً ما يزدهر ولا يدفع الثمن.

عالم النفس جوناثان هيدت يقول إن الكثير من الناس الذين لا يعتقدون في العاقبة الأخلاقية (الكارما) عن قصد، يؤمنون رغم ذلك في أعماقهم بشكل من أشكالها، ويسمونها بما يتناسب مع ثقافتهم. فهم ينظرون إلى نظم الرعاية الاجتماعية أو التمييز الإيجابي على أنها تخل بتوازن العالم الطبيعي. يظنون أن الكسالى سوف ينالون ما يستحقون إذا ما أبقيت الحكومة أنفها بعيداً عن الموضوع. سوف تأتي العاقبة الأخلاقية لتسحقهم

ولكن القوى غير الطبيعية تمنع ذلك. في تلك الأثناء، بما أن هؤلاء الأشخاص يتبعون القواعد ويدفعون الضرائب ويضحون بأوقات في الحياة لجني المال من عمل إضافي، يجب أن يفترضوا أن كل ذلك يحدث لسبب ما. وأن سعيهم لحياة جيدة لا يمكن أن يخيب. فهم يعتقدون أن الغني بالتأكد يستحق ما لديه. يومًا ما كل الكارما الجيدة التي يقومون بتوليدها سوف ترفعهم إلى أعلى مراتب السلم الاجتماعي ليلتحقوا بالآخرين الذين حصلوا على ما يستحقون. مغالطة العالم العادل تخبرهم أن العدل قائم داخل النظام، ولذلك يثورون عندما يرون -ظاهريًا- أن النظام قد أدخل بعدالة الكارما.

لماذا تفكر بهذه الطريقة؟

علماء النفس ليسوا متأكدين. البعض يقول إنها الحاجة لتكون قادرًا على توقع نتائج سلوكك الشخصي، أو أن تشعر بالأسان حول قراراتك السابقة. لا تزال بحاجة للمزيد من الأبحاث. لنكون على بينة، أنت تفضل أن تعيش في عالم فيه الأشخاص الذين يلبسون قبعات بيضاء يقدمون ذوي القبعات السوداء إلى العدالة، ولكنك لا تعيش في مثل هذا العالم. لكن لا تدع ذلك يثبط عزيمتك. بإمكانك أن تتقبل أن الحياة ليست منصفة وتستمر في الاستمتاع بها. أنت لست مسيطرًا تمامًا على حياتك، ولكن هناك جزء كبير منها لك عليه مطلق السيطرة، فاطرق على ذلك الجزء بأقصى ما أوتيت من قوة. فقط تذكر طبيعة العالم غير المنصفة. عشوائية الحقوق التي يرثها الناس بالمولد تعني أن الناس غالبًا ما يعانون من الضراء ويتمتعون بالرخاء بلا مجهود شخصي منهم. لو أنك تعتقد أن العالم منصف وعادل، فمن يحتاجون المساعدة قد لا يحصلون عليها أبدًا. حاول أن تستوعب أنه على الرغم من أننا جميعًا مسئولون عن أفعالنا، فإن اللوم على الأفعال السيئة يقع على المعتدي وليس على الضحية. لا يوجد من يستحق أن يُغتصب أو يقع ضحية التمر أو يُسرق أو يُقتل. كي تصنع عالمًا أكثر إنصافًا وعدلًا، يجب أن تجعل ازدهار الشر فيه أمرًا صعبًا، ولن يمكنك فعل ذلك فقط بتقليل عدد أهدافه المحتملين.



لعبة المنافع العامة

الاعتقاد الخاطئ: بإمكاننا أن ننشئ نظامًا دون قوانين حيث يساهم كل شخص لخير المجتمع، الكل سيستفيد، والكل سيسعد .

الحقيقة: من دون أي نوع من القوانين، سوف يُطبق الكسالى والانتهازيون على الأنظمة الاقتصادية، لأن الناس لا يريدون أن يشعروا وكأنهم فاشلون.

قبل أن تسمع عن لعبة المنافع العامة، يجب أن تفهم مأساة المشاعاة. الفكرة تأتي من مقال عام ١٩٦٨ كتبه الجيولوجي جاريث هاردين والذي يقترح أنك لست جيدًا في مسألة المشاركة.

تخيل بحيرة عظيمة مليئة بالسماك. أنت وثلاثة آخرون فقط من تعرفون بهذا الأمر. تتفقون جميعًا على أن تأخذوا فقط من السمك بقدر ما تحتاجون للأكل. وطالما أن الكل يأخذ ما يكفيه فقط، فستبقى البحيرة مليئة بالسماك.

يومًا ما، لاحظت أن أحدهم قد بدأ يأخذ أكثر من حاجته ويبيع السمك الزائد في بلدة قريبة. في النهاية يمتلك هذا الشخص صنارة صيد سمك أفضل منك.

ماذا ستفعل؟

لو بدأت في الاصطياد فوق حاجتك أيضًا، فستكون قادرًا على شراء صنارة صيد أفضل، وربما قارب. ربما تتحالف ضد الغشاش. ربما يبدأ الجميع بالأخذ من السمك كما يريد. ربما تخبر العالم عن البحيرة. كل هذه السيناريوهات سوف تؤدي إلى خراب الصالح العام. إن لم تفعل شيئًا، فسوف تبقى البحيرة مصدر رزق لك وللاثنين الآخرين ولكن الغشاش سوف يفوز. الغضب من المواقف المجحفة هو شيء لا تستطيع مقاومة الشعور به.

في مواقف كالبحيرة التخيلية السابقة، وفي طريق السعي لعدم التخلف عن الآخرين، الجميع يخسرون. على سبيل المثال، وجبة يوم عطلة يمكن أن تتحول إلى لعبة محصلتها صفرية إذا كدس الجميع الأطباق بالطعام، ولكن إذا أخذ الجميع فقط ما يحتاجه، الكل يفوز. مأساة الأخذ من الخير العام هي أنه مع الوقت سوف ينضب ولو بسبب جزء بسيط من الجشع. مستغل مضلل واحد فقط قد يدمر النظام. الجشع مُعدُّ.

ماذا عن المنفعة العامة، وهي شيء الكل يشارك فيه بدلًا من أن يأخذ منه؟ يبدو وكأن نفس ما سبق ينطبق عليها. الغشاشون يستطيعون إفساد النظام، ليس بأنفسهم، ولكن لأن طبيعة جشعهم المعديّة تنتشر عندما يغش الناس لأنهم يتعرضون للغش. للأسف، البحث في السلوك الإنساني يُظهر أنك لست ذكيًا عندما يأتي الأمر إلى المساهمة في المنفعة العامة.

لعبة المنافع العامة تعمل كالتالي:

يجلس مجموعة من الأشخاص حول طاولة، ويُعطى لكل واحد منهم بضعة دولارات. يُقال للمجموعة إن بإمكانهم وضع ما يشاءون من أموال في وعاء المجتمع. بعدها سيضاعف القائم بالتجربة المال في الوعاء ويحصل الجميع على حصص متساوية.

لو فرضنا أنهم عشرة أشخاص كل شخص يأخذ دولارين وكل شخص يضع كل ما لديه من مال في الوعاء، يصبح ما في الوعاء ٢٠ دولارًا. وعند مضاعفته يصبح ٤٠ دولارًا مقسمة على عشرة. كل شخص يعود له ٤

دولارات. تستمر اللعبة في أشواط، وقد تعتقد أن الجميع سوف يضع أكبر كمية من الأموال بالوعاء في كل مرة، ولكنهم لا يفعلون. شخص ما عادة ما يصل إلى لب اللعبة ويدرك أن بإمكانه أن يضع أقل القليل أو لا يضع شيئاً على الإطلاق ويبدأ في الحصول على مال أكثر من الآخرين.

لو وضع الجميع إلا أنت دولارين، فسيكون بالوعاء ١٨ دولارًا. يضاعف فيصبح ٣٦ دولارًا وكل شخص يحصل على ٣,٦٠ دولار - بما فيهم أنت، الشخص الذي لم يضع شيئاً على الإطلاق.

في التجارب التي تُلعب فيها هذه اللعبة حتى يرى الجميع من يضع حصة عادلة، يتجه الوعاء للزيادة فترة وبعدها يبدأ في التناقص حيث يجس الناس النبض عن طريق سحب الأموال. هذا السلوك ينتشر لأنه لا أحد يرغب أن يظهر كأحمق، وفي النهاية ينهار الاقتصاد. لو سُمح للناس بمعاقة الغشاش، يتوقف الغش ويفوز الجميع. لو سمح للناس بمكافأة اللاعبين الشرفاء بدلاً من معاقبة الغشاشين، ينهار الاقتصاد ثانية بعد أشواط قليلة.

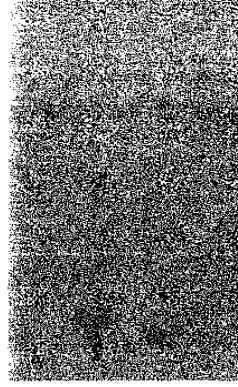
الشيء الجنوني في هذه اللعبة هو مدى عدم منطقية أن تتوقف عن المشاركة لمجرد أن شخصاً في المجموعة ينتفع دون أن يساهم. لو أن كل الباقين لا يزالون مواطنين صالحين في اللعبة، فسيستمر الجميع في المكسب. لكن العقل العاطفي القديم يستيقظ عندما ترى الغش. إنها استجابة فطرية خدمت أجدادك جيداً. في داخلك تعلم جيداً أن الغشاشين يجب أن يعاقبوا، لأنه يكفي فقط غشاش واحد لكي ينسحق الاقتصاد. أنت تفضل أن تخسر اللعبة على أن تساعد شخصاً لا يساعدك.

هذه اللعبة غالباً ما تستخدم لتوضيح كيف أن القوانين مهمة لتبقي أي نوع من المنفعة العامة الخيرية على قيد الحياة. لم تكن أعمدة النور لتوضع في الطرق المظلمة، وكانت الكباري لتنتهار لو لم يكن الناس مُجبرين على دفع الضرائب. يمكن الوثوق في الكائنات العقلانية البحتة لكي يتوصلوا لأن الحياة ليست لعبة نهايتها هي تساوي المكسب والخسارة. ولكنك لست كذلك. سوف تغش إذا أحسست أن النظام يفشك.

الدافع لأن تساعد الآخرين وتعوق الغش هو شيء ساعد الناس لكي يبقوا على قيد الحياة طوال هذه السنوات، ولكن عندما يصبح النظام عملاقًا وتجريديًا كميزانية أمة أو نظام رعاية اجتماعية لولاية كاملة، يصبح من الصعب أن تفهم العالم من خلال هذه السلوكيات.

مأساة المشاعات يمكن أن تستخدم لتصنع قضية للملكية الخاصة لتشجيعك على أن تهتم بنصيبك من العالم، ولكنك قد تفكر أنه قد لا يشتري الجميع سيارة محافظة على الوقود أو يعيدون تدوير البلاستيك، فما يجبرك على فعل هذا؟

تقترح لعبة المنافع العامة قوانين من خلال معاقبة وردع المستغلين. الأمر ليس أنك لا تريد أن تساعد، فقط أنت لا تريد أن تساعد غشاشًا أو تعمل أكثر من شخص كسول، حتى ولو كان عدم مساعدتك يعني إفساد اللعبة عليك وعلى الآخرين.



لعبة الإنذار الأخير

الاعتقاد الخاطئ: أنت تختار أن تقبل أو ترفض عرضًا
اعتمادًا على المنطق.
الحقيقة: عندما يتعلق الأمر بعقد صفقة، يعتمد قرارك على
منزلتك.

تخيل أنك فزت بمليون دولار في اليانصيب، ولكن هناك مشكلة.
هذا يانصيب تجريبي جديد تجبرك فيه الولاية أن تشارك ما ربحته مع
شخص غريب. بإمكانك أن تحدد كيفية قسمة الأموال، ولكن للطرف الآخر
الحق في رفض عرضك. إن رفض الشخص الآخر، فكلكما لا يحصل على
شيء. لديك فرصة واحدة، وأنتما الاثنان لن تريا بعضكما مرة أخرى. كم
ستعرض عليه؟

الآن تم تنشيط الشيء الأساسي الذي يجعل منك آدميًا. أكثر ما
يفصلك عن باقي الحيوانات هو مهارات التفكير الاجتماعية المعقدة.
ملايين المتغيرات تتداخل في رأسك، وتتحيل أكبر عدد يمكن تخيله من
عمليات المحاكاة الممكنة لتتوقع المستقبل. أنت تتخيل ما سيفعله الشخص
الآخر اعتمادًا على كل غرائزك وخبراتك.
الآن لديك عشر ثوان لتقرر.

أوه، لا. ماذا أفعل؟

الشيء الأكثر عقلانية هو أن تعرض على الغريب جزءًا صغيرًا. ماذا عن ألف دولار؟ في النهاية، لورفض الشخص، فلن يحصل على شيء. من المؤسف بالنسبة لك، أن الناس لا يتعاملون مع مواقف كهذه باستخدام المنطق. عندما يصبح العدل على المحك، تسيطر المشاعر. في مكان ما بداخل عقلك يمكنك أن تتوقع ذلك، ومثل كثير من الناس سوف تعرض على الشخص الآخر شيئًا قريبًا من النصف.

عندما تم إجراء هذه التجربة باستخدام أموال حقيقية وأشخاص حقيقيين داخل معمل، أغلب العروض التي كانت أقل من ٢٠ بالمائة رفضت. في هذا السيناريو، الحد الأدنى الذي سيجب عليك تقديمه هو ٢٠٠ ألف دولار، على الرغم من أنك أنت من فزت بالمال.

اعرض هذه المسألة على كمبيوتر وسوف يقبل بأي شيء أكبر من الصفر. أي شيء أفضل من لا شيء بالنسبة لعقل منطقي بحت. اعرض نفس المعضلة على إنسان وستضطر للتعامل مع ثلاثة ملايين سنة من التطور.

لقد عشنا في البرية في مجموعات صغيرة، غالبًا ما تكون أقل من ١٥٠ شخصًا. كان من المهم جدًا أن تعرف مرتبتك في مجموعة كهذه. النجاة تعتمد على علاقاتك ومواقفك. السمعة والمكانة أهم عند الرئسيات من الأموال. الأشخاص أصحاب الأموال الكثيرة يمتلكون مكانة عالية، ولكن إذا كنت في قلب نهاية العالم على يد الموتى الأحياء، فسيتحول المال فجأة إلى ورق مرة أخرى. وسريعًا ما ستحدد مكانتك على أساس عوامل أخرى. في موقف اليانصيب، يُفسر المال الذي تعرضه للشخص الآخر على أنه تقديرك الشخصي لمكانته في السلم الاجتماعي. إن قبل الشخص الآخر أقل من ٢٠ بالمائة، فسوف يشعر بالتدني والإهانة. وسيفقد مكانته في أعين الآخرين. مهما كانت الكمية كبيرة أو صغيرة، في التجارب مع أشخاص

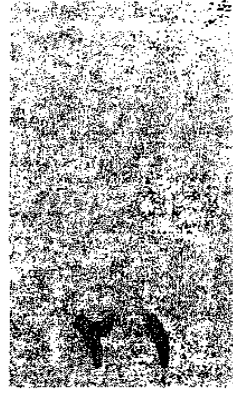
حقيقيين يعتبر تقديم أقل من ٢٠ بالمائة ضمانًا لأن يخسر الطرفان. أنت تعرف ذلك بغريزتك، ومعظم الناس يعرضون حوالي نصف جائزتهم عندما تُلعب لعبة الإنذار الأخير في العمل. عندما تعرف أن الشخص الآخر قد ينتقم منك لكونك غير عادل، فذلك يشجع نوع الإيثار الذي سمح لأجدادك أن يهربوا إلى الحضارة.

هذا التأثير يكون أقوى إذا كان الشخص الذي يتخذ القرار النهائي ذا مستوى منخفض من هرمون السيروتونين. إذا شعر شخص ما أنه حزين وغير مرغوب فيه، فسيطلب مألًا أكثر قبل أن يقبل. الإعدادات الافتراضية لهذا الشخص تعطيه إحساسًا بتدني المكانة، ولهذا فإنه لن يقبل أن يقلله أكثر من ذلك بأن يقبل عرضًا غير عادل.

عندما يغير القائمون بالتجربة القواعد بأن يجعلوا الشخص الذي يقوم بالعرض يحتفظ بحصته مهما كان الأمر، نجد أن الجميع تقريبًا يحاول أن يخدع الآخر بأن يعرض عليه ١٠ بالمائة.

هذا الموقف يحدث في الحياة طوال الوقت. أنت تقرر متى تطلب زيادة في المرتب أو تبدأ في التعرف على فتاة أو أن تصعد على المسرح لتفني بناءً على مكانتك المعروفة وسط المجموعة. إن كانت متدنية، فلن تخاطر بأن تدمرها أكثر. وإن كانت عالية، فستتوقع معاملة أفضل.

الوعد بالانتقام من الطرق التي يضمن بها البشر العدالة، وأنت مُجهز بدقة لتوقعها. مكانتك المعروفة هي جزء من معادلة اللاوعي التي تستعملها حينما تقبل أو ترفض أو تقدم عرضًا للآخرين. أنت لست شديد الذكاء، لذلك فإنك على استعداد لأن تقبل باللاشيء إذا كان سيضمن معاملة عادلة في المستقبل ومكانًا أكثر أمانًا على السلم الاجتماعي.



التصديق الشخصي

الاعتقاد الخاطئ: أنت متشكك في العموميات.
الحقيقة: أنت عرضة لتصديق مقولات وتنبؤات غامضة على أنها حقيقة، خصوصًا إن كانت إيجابية وموجهة إليك شخصيًا.

بناءً على بيانات قمت بتجميعها من تعليقات ورسائل إلكترونية ومعلومات تصفحية أخرى مصدرها مدونة You Are Not So Smart، كلها مسندة إلى معلومات ديموجرافية تمت من خلال دراسات تسويقية حول موضع هذا الكتاب على الرفوف حول العالم، فقد كونت فكرة جيدة عما تكون. ها هي نتائجي:

أنت في حاجة لأن تروق للآخرين ويعجبوا بك، ومع ذلك تميل لأن تكون ناقدًا لنفسك. بينما تعاني من بعض نقاط الضعف الشخصية، تستطيع عمومًا أن تعوض عنهم. لديك قدرات كبيرة غير مستعملة لم تستغلها لصالحك. مهذب ومسيطر على نفسك من الخارج، ومن الداخل تميل لكونك قلقًا ومتزعزعًا. في بعض الأحيان تنتابك شكوك حول ما إذا كنت قد اخترت القرار الصحيح أو قمت بالفعل السليم. أنت تفضل مقدارًا معينًا من التغيير والاختلاف وتصبح غير مرتاح عندما تطوقك القيود والحدود. كما أنك تفخر بنفسك لكونك مفكرًا مستقلًا ولا تقبل مقولات الآخرين من دون دليل مقنع. ولكنك

اكتشفت أنه ليس من الحكمة أن تكون شديد الصراحة في كشف نفسك أمام الآخرين. في بعض الأحيان تكون منفتحًا ودمت الخلق واجتماعيًا، وفي أحيان أخرى تكون انطوائيًا وخذرًا ومتحفظًا. بعض من تطلعاتك تميل لكونها غير واقعية.

هل يبدو ذلك دقيقًا؟ أترأه يصفك؟
بالتأكيد. هذا وصفٌ لكل الأشخاص.

جميع الأوصاف السابقة مصدرها تجربة أجراها بيرترام آر فورير عام ١٩٤٨. أعطى تلاميذه اختبار شخصية وأخبرهم أن كلاً منهم قد تم تقييمه شخصيًا، ولكنه أعطى الجميع نفس التحليل.

طلب من تلاميذه أن يراجعوا الجمل ويقيموها من حيث الدقة. في المتوسط كان تقييمهم للتحليل المزيّف على أنه صحيح بنسبة ٨٥٪ - كما لو أنه معدّ ليصف كلاً منهم شخصيًا. في الحقيقة، النص الفائت كان خليطًا من سطور عن الأبراج جمعها فورير من أجل تجربته.

الميل لتصديق الجمل الغامضة المصممة لتروق للجميع يسمى تأثير فورير، ويشير علماء النفس لهذه الظاهرة ليفسروا لماذا ينخدع الناس بعلوم زائفة كالإيقاع الحيوي، وعلم القزحية وعلم الفراسة، وعلوم باطنية مثل علم التنجيم، وعلم الأعداد وأوراق التاروت. تأثير فورير هو جزء من ظاهرة أكبر يشير لها علماء النفس باسم التصديق الشخصي، وهي طريقة مهذبة للقول بأنك أكثر ضعفًا أمام الاقتراح عندما تكون أنت محور المحادثة.

بما أنك دائمًا ما تفكر في نفسك، فإن أفكارًا حول معنى "أن تكون أنت" تأخذ حيزًا عقليًا كبيرًا. مع تعدد الثقافات تجد أن أغلب الناس حريصون على أن يكونوا متفردين وأفذاذًا ومتميزين حيث إن آمالهم وأحلامهم

ومخاوفهم وشكوكهم جميعها خاصة بهم. لو أنك تملك الوسائل، فستجعل كل شيء شخصيًا: لوحة أرقام سيارتك، نفمة هاتفك، خلفية سطح مكتب حاسوبك، حوائط غرفة نومك.

كل شيء حولك يقول شيئاً عن شخصيتك. تكوين شخصية لا مثيل لها إما من خلال الاستهلاك أو التكوين ليس أمرًا تستهين به. على الرغم من ذلك في مكان ما بين طبيعة الإنسان ونشأته، نجد أننا متشابهون أكثر مما نظن. أنت وأصدقائك تقريبًا متطابقون جينيًا. هذه الجينات تخلق المخ الذي يكون العقل الذي تتبع منه أفكارك. لذا من الناحية الجينية، فإن حياتك العقلية مشابهة للآخرين مثل قدميك داخل حذاءك. أما من الناحية الثقافية، فإننا نختلف. خبراتنا المتنوعة في بيئاتنا المتنوعة تشكلنا. ولكن من داخلنا جميعنا سواء، والفضل في ملاحظة ذلك يمكن أن يتم استفلاله. إذا كانت الجملة غامضة وتظن أنها موجهة إليك مباشرة، فستكشف الغموض عن طريق إيجاد طرق لتربط تلك المعلومات بصفاتك الشخصية. تعيد التفكير في كل الأوقات التي قضيتها محاولاً أن تفهم من أنت، محاولاً فصل صفاتك عن صفات الآخرين، ثم تطبق نفس المنطق.

إليك أحد المقتطفات من وصف لأحد الأبراج من الموقع الإلكتروني horoscopes.com: "في نقطة ما من اليوم، قد ينتابك إحساس أنك لا تعمل جيد كافٍ لتبقي العجلة دائرة، وقد تشعر بالفرع يتصاعد. قد يثبت ذلك أنه عامل محفز، ولكنك لست بحاجة لأن تضغط على نفسك أكثر مما تفعل الآن. أنت في ذروة نجاحك ومن الممكن أن تستمر. فقط نظم خطواتك".

والآن، إليك أحد المقتطفات الأخرى من نفس المصدر في اليوم نفسه لكن لبرج مختلف: "لا تقسُ على نفسك لو تباطأت بالعمل في نهاية اليوم. بإمكانك أن تعيد شحن بطارياتك قبل الغد. في المساء، استرخ في المنزل مع كتاب جيد".

مع تلك الرؤية الواضحة الآن، نجد الأبراج تصف نوعية الأشياء التي نتعرض لها جميعاً، ولكن اختر واحدة من الحزمة، عدّها قليلاً وستجد أنها تطابق كل تفاصيل حياتك. لو تعتقد أنك تعيش وفق برج ما وأن حركة الأفلاك تحدد مستقبلك، تتحول الجملة العامة إلى خاصة بالنسبة لك.

إنه ذلك الأمل الذي يعطي القوة للتصديق الشخصي. لو أنك تريد للتنجيم أن يكون حقيقياً، أو أن تكشف الأحجار المقدسة المجهول، فستجد طريقة لتصديقهم حتى وإن تعثروا. عندما تريد لشيء أن يكون حقيقياً، فستبحث عن أنماط وتوصل النقاط ببعضها كما لو أنها نجوم في كوكبة. عقلك يكره الفوضى. سترى وجوهاً في السحب وشياطين في النيران. هؤلاء الذين يدّعون امتلاك قوى خاصة يستغلون هذه النزعات الإنسانية الطبيعية. هم يعرفون أن بإمكانهم الاعتماد عليك لاستخدام التصديق الشخصي في لحظتها ومن ثم استخدام الانحياز التأكيدي بعد ذلك.

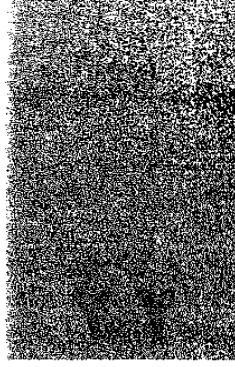
عالم النفس راي هايمان قضى معظم حياته في دراسة فن الخداع. قبل أن يدلف إلى قاعات العلم كان يعمل ساحراً ثم اتجه للخداع العقلي بعد أن اكتشف أنه قد يصنع ما لا عن طريق قراءة الكف أكثر من خدع ورق اللعب. الشيء الجنوني في سيرة هايمان كقارئ للكف، كغيره من الروحانيين، أنه مع الوقت صدق فعلياً أنه يمتلك قوى روحانية. الأشخاص الذين جاءوا إليه كانوا سعداء تماماً، ومبهورين للغاية، حتى إنه فكر أنه يجب أن يكون ممتلئاً لموهبة حقيقية. التصديق الشخصي يصيب الطرفين.

هايمان كان يستخدم أسلوباً يسمى القراءة الباردة، حيث تبدأ بالزاوية الواسعة للأمور العامة وتراقب الشخص الآخر لتحصل على إشارات لتحديد التركيز على ما يبدو وكأنه بصيرة قوية داخل روح هذا الشخص. تفلح تلك الطريقة لأن الناس يميلون لإغفال الأخطاء الصغيرة ويركزون على النجاح. بينما كان يدرس في الكلية، قارئ للأفكار آخر يسمى ستانلي جاكس

نحى هايمن جانبًا وأنقذه من الوهم بأن طلب منه أن يجرب شيئًا جديدًا – أخبر الناس عكس ما تعتقد أن راحت أيديهم تكشف. النتيجة؟ لقد كانوا مذهولين بقدراته، إن لم يكن أكثر من ذي قبل. القراءة الباردة كانت أسلوبًا قويًا، لكن حتى بعد تنحيتها جانبًا، كان لا يزال قادرًا على الإبهار. أدرك هايمن أن ما يقوله لا يهم طالما أن تقديمه كان جيدًا. الشخص الآخر كان يقوم بكل العمل، يخدع نفسه ليرى العام وكأنه خاص بالضبط كما في تأثير فورير.

الوسطاء الروحانيون وقارئو الكف، من يكلمون الموتى وينظرون إلى المجهول مقابل المال، يعتمدون على التصديق الشخصي. تذكر أن قدرتك على خداع نفسك أعظم من قدرات أي مشعوذ، ويأتي المشعوذون في أثواب كثيرة. أنت مخلوق يندفع نحو الأمل. في محاولتك لتفهم العالم، أنت تركز على ما يمكنك تفسيره وتهمل ما لا يكون ملائمًا، وهناك الكثير جدًا في الحياة لا يكون ملائمًا.

عندما ترى مجموعة من الأبراج، اقرأها جميعًا. عندما يدعي شخص ما أنه يستطيع أن يرى ما بداخل قلبك، لاحظ أن قلوبنا جميعًا متشابهة.



التلقيح الجماعي

الاعتقاد الخاطئ: أنت أنكى من أن تنضم لطائفة.
الحقيقة: الطوائف عامرة بأشخاص مثلك.

الطوائف هي أحد الأعراض الجانبية للميول الإنسانية. أنت تمتلك رغبة داخلية لأن تنتمي إلى جماعة وأن تجالس أشخاصًا مشوقين. لو أنك أعجبت في مرة بشخص لم تقابله من قبل -كعازف موسيقي- فقد اختبرت بذرة ظاهرة الطائفة.

كلمة "طائفة" هي كلمة غير محددة الهوية، لأنه بالنظر إليها من بعيد نجد أن الكثير من المنظمات والمؤسسات والأديان يمكن أن ترى على أنها طوائف. الخط الفاصل بين المجموعة والطائفة ضبابي جدًا. ذلك الخط غير الواضح هو السبب في أنك قد ينتهي بك المطاف في طائفة أكثر مما تتخيل.

البحث حول مسألة الطوائف يقول بأنه لا يوجد سبب معين يدفعك للاشتراك. الأمر وكأنك تقع وسطهم كما تقع في وسط أي مجموعة اجتماعية. فمثلاً، متى التقيت دائرة أصدقائك؟ على الأرجح أن المجموعة التي تضم أصدقاءك المقربين قد تغيرت كثيرًا عبر السنين، ولكن هل قمت باختيارات إيجابية تخص الأشخاص الذين تجالسهم غير أن تتجنب المزعجين منهم؟

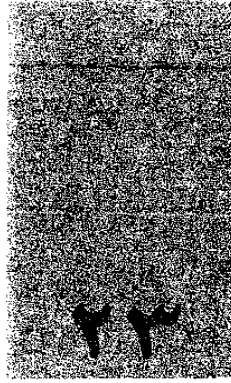
من ينضمون لطائفة ليسوا كلهم من النوعية المتزعزعة أو الضعيفة عاطفيًا. أنت تحب أن تعتقد بأنك لست شخصًا يسحره قائد ذو شخصية كاريزمية ورؤية ثاقبة؛ ولكنك لست ذكيًا إلى هذا الحد. وفقًا لعالم النفس دافيد مايرز، تكون الطوائف حول أشخاص لامعين وملفتين للانتباه - مثل جيم جوتز، دافيد كوريش، إل رون هابارد، تشارلز مانسون - ولكن الناس عادة لا يتبعون الأشخاص، وإنما يتبعون المثل العليا التي يدعي القادة أنهم يخدمونها. هؤلاء القادة يبدوون وكأنهم قد فهموا طبيعة الأمور، وأنت بدورك تريد أن تفهمها. غاندي، تشي جيفارا، تيرينز ماكينا، وسقراط كلهم مفكرون عظماء بدا وكأنهم يملكون مدخلًا إلى أسرار ورؤى عن شيء أكبر. بطبيعة الحال تبعهم الناس أملًا في نفحة من قبس نورهم. هل كان تابعوهم في طائفة؟ أترى، هنا ينهار التعريف. لهذا أنت تشك في هذا النوع من السلوك.

كونك آدميًا يجعلك على دراية كاملة بديناميكية المجموعة. أنت جُبلت على أن ترغب في مجالسة هؤلاء الأشخاص وأن تربط نفسك بجماعات. اعتمد بقاؤك للملايين السنين على هذا الأمر. بالإضافة إلى ذلك، أنت لا تقيّم سلوكك واختياراتك ومشاعرك لتفهم نفسك. وإنما تمتلك رؤية مثالية عن ذاتك، شخصية تخيلتها في عقلك ودائمًا ما تحاول أن تصبح تلك الشخصية. فتبحث عن مجموعات لتنضم إليها لترسخ أكثر من شخصيتك في القصة التي ترويها لنفسك؛ القصة التي تفسر لماذا تفعل ما تفعله.

يقول مايرز إن الطوائف تبدأ بشخصية كاريزمية. ربما يعتقد هذا الشخص أنه مميز بطريقة ما، أو أنه بطبيعته شخصية مثيرة للاهتمام. يبدأ الناس في مجالسته، وتبدأ مجموعة عفوية في التكوّن حول تلك الشخصية الكاريزمية لتصبح شكلًا من أشكال السلطة. لو أن لهذا الشخص أجندة أو هدفًا أو أعداء يريد التخلص منهم، سوف يحوّل حسن نية معجبيه الطيبة إلى فعل. لو أن لديه أهدافًا صعبة المنال، فسيحاول أن يوسع من مجموعته

عن طريق التجنيد والتبشير، وغالبًا ما يخفي نواياه الحقيقية حتى لا يخيف الأعضاء المحتملين. بعض القادة يعرفون ما يفعلونه، ولكن البعض الآخر يخدمون غرائزهم ويكوّنون طوائف حولهم بالمصادفة قبل أن يدركوا ما فعلوه. كيفية ممارسة هؤلاء لسلطتهم على الآخرين، هي التي تحدد في نهاية المطاف كيف سيصنفهم التاريخ. هؤلاء الذين سيئون استخدام سلطتهم ويستغلون تابعيهم، مثل جيم جونز وتشارلز مانسون، يكوّنون ما تعتبره أنت عادة طائفة. آخرون مثل موهنداس غاندي، الذي أقتع الآلاف أن يتبعوه على أقدامهم مسافة ٢٤١ ميلاً حيث مشي نحو البحر احتجاجاً ضد ضريبة على الملح، لا ينظر إليهم كقادة طائفة. أي مجموعة ذات قائد كاريزمي الشخصية تمتلك الفرصة لأن تنشق لتكون ثقافتها الخاصة. بعضهم يجعل العالم مكاناً أفضل. آخرون يقنعون الناس بقتل أنفسهم.

لو أنك في يوم ما عرّفت نفسك على أنك معجب بشخص -عازف موسيقي، مخرج، كاتب، سياسي، عبقرى تكنولوجيا، عالم- فأنت قد تعرضت لأولى درجات التلقين الجماعي. إن أتيت لك فرصة مقابلة أكثر شخص أنت معجب به ومجالسته بانتظام، فهل ستفعل؟ بالتأكيد ستفعل. ما يحدث بعد ذلك يعتمد على سلسلة فوضوية من المتغيرات. في بعض الأحيان تكون النتيجة طائفة، وفي البعض الآخر تستمر هذه الطوائف إلى ما بعد قاداتها. لا توجد عوامل وراءها ولا شخص يقرر أن يُنشئ طائفة أو ينضم إلى واحدة. الطوائف لا تُصمم، بل تتكون كنتيجة لميول الطبيعة البشرية تجاه الانحراف عن المسار.



التفكير الجماعي

الاعتقاد الخاطئ : يسهل حل المشكلات إذا اجتمع مجموعة من الناس لمناقشة حلول لها .
الحقيقة : الرغبة في الوصول إلى الإجماع وتجنب المواجهة تعطل التقدم .

عندما تجتمع مجموعة من الأشخاص للتوصل إلى قرار، فسوف يتم استدعاء جميع شياطين موسوعات علم النفس.

الامتنال، التبرير، النمطية، أوهام العظمة – كلها تخرج للعب، ولا أحد ينوي محاربتهم ليعودوا للجحيم مرة أخرى، لأن ذلك قد يؤدي إلى التخلي عن الخطة أو الدخول في جدال قبيح. تتجو المجموعات بأن تحافظ على التناغم. عندما يكون الجميع سعداء وكل ذات بعيدة عن التضرر، فإن ذلك يدفع إلى زيادة الإنتاجية. ذلك حقيقي سواء كنت تصيد البقر أو تبيع التليفزيونات. روح الفريق والمعنويات وتماسك المجموعة – هذه مبادئ ذهبية تبناها طويلاً المديرون والقادة والزعماء والملوك. أنت تعرف بالفطرة أن الانشقاق يؤدي للفوضى، لذلك تتجنبه.

كل ذلك جيد وحسن حتى تجد نفسك في مجموعة عقلك غير مؤهل للتعامل معها – مثلما يحدث في العمل. نفس العقل الذي صُمم للتعامل مع نجاة المجموعة من الحيوانات المفترسة والمتوحشة لا ينجح بنفس الدرجة

في التعامل مع رؤساء العمل والتوقعات المالية. مهما كان نوع الوظيفة التي تشغلها، من وقت لآخر يجب أن يجتمع الكل ليخرجوا بخطة. أوقاتاً تفعل ذلك في مجموعات صغيرة، وأوقاتاً كشركة كاملة. لو أن مجموعتك تحتوي على شخص من سلطته التعيين والإقالة، يأتي دور التفكير الجماعي.

بوجود أحد الرؤساء على مقربة منك، تبدأ في الشعور بالتوتر. تبدأ في رصد باقي أعضاء الفريق في محاولة لاستقراء الرأي المُجمع عليه. في الوقت نفسه تحاول بالتزامن مع ذلك أن تزن تبعات الاعتراض. المشكلة هي أن كل شخص آخر في المجموعة يفعل نفس الشيء ولو قرر الجميع أن المخاطرة بخسارة زميل أو وظيفة هي فكرة خاطئة، فسيتم التوصل إلى إجماع كاذب ولن يقوم أحد بتصحيحه.

غالبًا بعد هذا النوع من الاجتماعات سوف يتحدث شخصان في سرية ويتفقان على أنه ثمة خطأ ما في سبيله للحدث. لماذا لم يقولوا ذلك في الاجتماع؟

عالم النفس إرفينج جانيس فضّل هذا السلوك من خلال البحث بعد قراءة قرار الولايات المتحدة بغزو جنوب كوبا؛ خليج الخنازير. في عام ١٩٦١، حاول الرئيس جون إف. كيندي أن يطيح بفيديل كاسترو باستخدام قوة مكونة من ١٤٠٠ منفي. لم يكونوا جنودًا محترفين. ولم يكونوا كثرة. وقد علمت كوبا أنهم قادمون. ما حدث لهم كان مذبحة. ذلك أدى لأن تتحسن علاقات كوبا مع الاتحاد السوفيتي مما كاد أن يؤدي إلى نهاية نووية للعالم. جون إف. كيندي ومساعدوه كانوا عباقرة وأمامهم كل المعلومات التي تم جمعها، ومع ذلك خططوا لأمر غاية في الغباء. بعد انتهاء الأمر لم يستطيعوا تفسير لماذا فعلوا ذلك. أراد جانيس أن يصل إلى سبب هذا الأمر، وقد أفضى بحثه إلى التصنيف العلمي للتفكير الجماعي، مصطلح صاغه من قبله ويليام إتش وايت في مجلة Fortune.

اتضح أنه لكي تنجح أي خطة، يحتاج كل فريق على الأقل لأحمق واحد لا يهتم إن طُرد أو نُبذ أو عُزل. من أجل أن تصل المجموعة لقرارات سليمة يجب عليهم أن يسمحوا بالمعارضة ويقنعوا الجميع بأنهم أحرار ليعبروا عن رأيهم بصراحة من دون خطر العقاب.

يبدو ذلك وكأنه مسألة منطقية، ولكنك ستبرر الإجماع إلى أن تعرف كيف تتفاداه. كم مرة اتفقتم على مقهى أو مطعم لا أحد يريد أن يذهب إليه؟ كم مرة أعطيت أحدهم نصيحة وأنت تعرف أنها ليست رأيك الصريح؟ الانهيار الأخير لسوق العقارات، الفشل في منع هجوم بيرل هاربر، غرق الباخرة تاي تانك، غزو العراق - كل هذه يمكن إرجاعها إلى مواقف أدى فيها التفكير الجماعي إلى قرارات وخيمة.

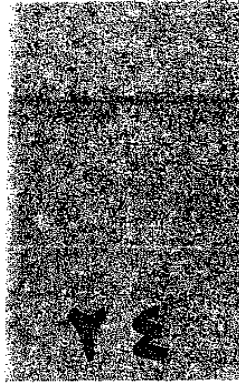
التفكير الجماعي الحقيقي يعتمد على ثلاثة شروط - مجموعة من الأشخاص يتقبلون بعضهم البعض، والانعزال، وميعاد محدد لقرار مصيري.

كونك من الأساسيات، تستطيع سريعاً أن تكوّن مجموعات ثم تشعر أنك بحاجة لحماية هذه المجموعات من النوايا السيئة للمجموعات الأخرى. عندما تجتمع مجموعات للتوصل إلى قرار، وهم الحصانة قد يطفو ليشعر الجميع بالأمان في تماسكهم. تبدأ في تبرير أفكار الآخرين ولا تعيد التفكير في خاصتك. أنت تريد أن تحمي تماسك المجموعة من الضرر، لذلك تساند الشكوك، ولا تجادل حتى، ولا تقدم بدائل - وبما أن الجميع يفعلون ذلك، سيظن قائد المجموعة خطأً أن الجميع على قلب رجل واحد.

الدراسات تقول بأن موقف كهذا يمكن تجنبه لو أن الرئيس غير مسموح له بأن يعبر عن توقعاته، ومن هنا يُمنع رأي الرئيس من أن يتحول تلقائياً إلى رأي الآخرين. بالإضافة إلى ذلك، لو أن المجموعة تتفصل إلى ثنائيات من حين إلى آخر لمناقشة المشكلة التي تتم مناقشتها، يمكن تعزيز مستوى

معقول من الانشقاق. الأفضل حتى من ذلك أن يُسمح للغرباء أن يقدموا آراءهم على فترات أثناء العملية للإبقاء على موضوعية الأشخاص. وأخيرًا، عيّن شخصًا واحدًا لدور الأحمق واجعله مسئولًا عن التوصل لعيوب في الخطة. قبل التوصل إلى إجماع، اسمح بفترة هدوء حتى تعود المشاعر إلى معدلاتها الطبيعية.

البحث يُظهر أن مجموعات الأصدقاء التي تسمح لأفرادها باختلاف الرأي على أن يظلوا أصدقاء على الأرجح يتوصلون إلى قرار أفضل. إذن في المرة القادمة التي تكون فيها بين مجموعة من الأشخاص تحاولون التوصل إلى إجماع، كن أنت الشخص الأحمق. كل مجموعة بحاجة إلى أحدهم، فلا مانع من أن يكون أنت.



المحفزات الفائقة

الاعتقاد الخاطئ: الرجال الذين يتصرفون بصبيانية
مجانين، والنساء اللاتي يتزوجن مليونيرات في الثمانين من
عمرهم باحثات عن الثراء.
الحقيقة: التصرفات الصبيانية والرجال العجائز الأثرياء
كلتاهما محفزات فائقة.

خنفساء الجوهرة الأسترالية يمكن أن تجماع زجاجات الشراب.
الخنافس لونها لون الشوكولاتة الخفيفة بطول ظهرها وأرجل سوداء
قاتمة ورءوس تختلس الظهر من أسفل القشرة. أجسادها طويلة وكبيرة
بدلاً من أن تكون مستديرة، وتشبه حشرة زيز الحصاد أكثر من خنافس
الدعسوقة.

ذكر خنفساء الجوهرة الأسترالية مبرمج على أن يعجب بصفات معينة
في الأنثى. يحبون الأنثى أن تكون كبيرة، وبنية، ولامعة. الزجاجات التي
يجامعونها أكبر، وبنية أكثر، وألع من أي أنثى يتمنونها. يوجد في أستراليا
نوع معين من الزجاجات يستثير ذكور خنفساء الجوهرة. في كومة قمامة
مليئة بالزجاجات، غالباً ما ستجد كل زجاجة من ذلك النوع مغطاة بذكور
خنافس الجوهرة. هذا النوع من الزجاجات هو ما يسميه علم النفس
التطوري بالمحفزات الفائقة. إنها محفزات خارقة أفضل من الحقيقية.
سيظل هؤلاء الخنافس فوق الزجاجات حتى أثناء افتراس النمل لهم.

هذا النوع من السلوك شائع في مملكة الحيوانات. أي شيء يمكنه أن يؤثر مباشرة على بقائك يمكن أن يصبح محفزاً خارقاً لو تمت المغالاة فيه بالشكل الكافي. يمكن للطيور ألا تفرّق بيضها عن بيض الطيور المتطفلة على أعشاشها. يبدو البيض كما لو أنه بيضها ولكن أكبر، فترقد عليها حتى ولو كانت ملك آخرين. هناك أنواع من زهور السحلبات ذات رائحة نفاذة تشبه رائحة أنثى الدبور أو ملكة النحل وتتزاوج ذكورها مع هذه الزهرة حتى ولو غلفها اللقاح في هذه العملية. قديماً عندما كان الناس يعيشون في البرية، حيث كانت الأطعمة ذات السعرات الحرارية العالية قليلة، تملك أجدادك رغبة حادة في التهام أكبر قدر من الدهون الحيوانية وقتما يكونون محظوظين بالعثور عليها. الآن أنت لا تستطيع التوقف عن أكل البطاطس المحمرة والبرجر بالجبن.

إذا ربطت شيئاً بالبقاء ثم وجدت مثيلاً له أكثر كمالاً من أي شيء قد حلم به أجدادك، فسوف يثيرك استثارة فائقة.

عندما يأتي الأمر إلى اختيار الشريك، فإن الجنسين البشريين مقسمان إلى معسكرين. الأول يجب أن يحمل الذرية ويتناسل بشكل أقل، والآخر بإمكانه التناسل أكثر بدون الكثير من المخاطر. في هذا السيناريو، إما أن المحفزات الفائقة تزيد من خصوبة وصحة حاملات البويضات، وإما تزيد من حالة وموارد حاملي الحيوانات المنوية.

بالنسبة للسيدات، رجل يرتدي بذلة تكس ويمتلك طائرة خاصة وثلاثة منازل في إيطاليا يفجر المحفزات الفائقة. معظم النساء لن يواعدن رجلاً يشبه شخصية Crypt Keeper، ولكن إذا كان يمتلك إمبراطورية نشر أو يمتلك ثروة تعادل الناتج المحلي الإجمالي لإحدى الدول الأوروبية، فبعضهن سيواعدنه. بالنسبة للرجال، التناسق، والتفاصيل الواضحة، والخصر

الضيق، والشعر اللامع، كلها تؤدي إلى محفزات فائقة قوة. كلا هذين المثالين هو المقابل البشري للزجاجات المثيرة.

عالم النفس دافيد باس كرّس مهنته لدراسة تفضيلات الرجال والنساء عندما يأتي الأمر لاختيار شريك الحياة. في كتابه *The Evolution of Desire*، حدد أحد الجوانب الحاسمة والذي يبدو أنه يتقدم على جميع الجوانب الأخرى عندما يقوم الرجال بعمل حكم سريع على الانجذاب الشكلي؛ نسبة الفخذ إلى الخصر. في دراسات عديدة حول العالم، مهما كانت الأهمية الثقافية الموضوعة على نوع الجسم، يفضل دائمًا أن تكون نسبة الخصر حوالي ٧٠٪ من عرض الفخذين. بحسب ما يقوله باس، فإن نسبة الخصر إلى الوسط عندما تكون من ٦٧ إلى ٨٠، فهذا يشير إلى الصحة الجسدية والإنجابية وأشياء أخرى. النساء اللاتي يمتلكن تلك النسبة فعلاً أكثر صحة، وهذا شيء يعرفه الرجال بالفطرة. دراسة عالم النفس ديفيندرا سينج عام ١٩٩٢ حول أغلفة مجلة *Playboy* والتي أظهرت أنه على الرغم من أن النساء في المجلة أصبحن أكثر نحافة على مدار السنين، فإنهن حافظن على نسبة الـ ٧٠ ما بين الفخذ والخصر.

الفريق في هذا الميل الطبيعي للرجال لتفضيل الخصر الصغير والأفخاذ الكبيرة هو كيف أن المحفزات الفائقة مع صفات جسدية مستحيلة تُنتج انجذابًا أكبر. أبحاث عالمة النفس كيري جونسون حول نسبة الفخذ إلى الخصر عام ٢٠٠٥ أظهرت أن الرجال والنساء يستخدمون هذه النسبة ليحددوا جنس الظلال. برنامجها الإلكتروني لتتبع حركة العين أظهر بوضوح أن الأشخاص من الجنسين ينظرون أولاً إلى الوجه وبعدها يتجولون حول منطقة الفخذ ليروا علامات تشير إلى نوعية الجنس. أظهرت دراستها أيضًا أنه عندما طُلب من الرجال أن يقيموا الجاذبية، فقد انجذبوا إلى الخصر السبعيني. ولكنهم انجذبوا أكثر إلى خصور ستينية

وخمسينية. خصر بهذا الصغر سيجعل من المستحيل على المرأة أن تتجب أطفالاً. إذن المحفزات الفائقة لم تكن ترشد الرجال إلى المرأة الخصبة والمعافة، وإنما كانت فقط طريقاً مختصراً أو أسلوباً استكشافياً. عقول الرجال كانت تخبرهم أن الخصور الصغيرة والأفخاذ الكبيرة جيدة. وبما أن خصوراً بهذا الصغر، والتي لن تستطيع أن تحمل أطفالاً، غير محتمل تواجدها في الطبيعة، فلم يكن هناك تعديل مدرج في الأسلوب الاستكشافي بعدم الانجذاب للخصور فائقة الصغر.

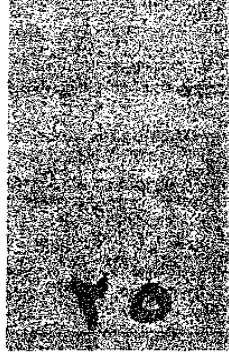
جونسون أيضاً جعلت الرجال والنساء يسرون على آلة مشي كهربائية وأخبرت نصف المجموعة أنها تقيس كفاءتهم وأخبرت النصف الآخر أنها تقيس جاذبيتهم. في المجموعة التي أخبرت أن القياس على أساس الجاذبية، حركت النساء أفخاذهن بطريقة عفوية من جانب لآخر، بحيث ظهر للفاحصين وكأن نسبة الفخذ إلى الخصر قد انخفضت بطريقة سحرية. هذه هي الطريقة التي تحير بها المحفزات الفائقة عقلك. عرائس باربي، والشخصيات الكرتونية، وتماثيل الخصوبة القديمة هي نسخ نسائية مستحيلة، ولكن الجنسين يعرفان بالفطرة سحر نسبة الفخذ إلى الخصر وقوة المحفزات الفائقة.

الرجال سهل خداعهم والفضل يرجع إلى امتلاكهم مقاييس أقل في الحكم على الشركاء المحتملين، ولهذا طالما استغلت الإعلانات ميولهم. سوف تشتري النساء منتجات في محاولة لتصبح الهدف المستحيل. وسوف يشتري الرجال منتجات في محاولة للتزاوج مع الهدف المستحيل. الإعلانات المثيرة والمتحيزة إلى جنس معين تضرب عصافورين بحجر واحد. يستعمل المروجون الاستثنائيات الجينية اللاتي يملكن تناسقاً فوق الطبيعي، مع إضاءات من محترفين، وتعديل من فتاني المكياج انتهاءً بالفوتوشوب حتى يتحولن إلى شيء ليس بأكثر من كارتون حقيقي، مماثل تماماً للدمى. بالنسبة للنساء، المحفزات الفائقة يجب أن تمتلك أكثر من مجرد جسد رائع وتناسب جيد بين الفخذ والخصر. النساء يخسرن أكثر عند

اتخاذ قرار سيئ، لذا فقد طورن مجموعة مقاييس أكثر تعقيداً وتحديداً للحكم على الشركاء المحتملين. يقول ديفيد باس إن هذه المقاييس تشتمل على الحالة الاقتصادية والمنزلة الاجتماعية والطموح والاستقرار والذكاء والالتزام والطول، ولكنها لا تقتصر عليها. أي من هذه الدلالات على تناسل ناجح في الشريك يمكن أن تتحول إلى محفزات فائقة، ولكن لكي يتحول رجل إلى محفز فائق يجب أن يمتلك أكثر من واحدة. طيب طويل وغني وحنون ومخلص أكثر جاذبية من نادل قصير يعيش مع والديه وسريع الغضب مهما كان حجم عضلات صدره.

لا تترك هذا الموضوع معتقداً أنك أكبر من هذا كله. حتى إن لم تكن تتصرف على أساس دوافعك، فما زلت تشعر بها. في النهاية شيء ما سوف يملك منك، حتى إن كان شيئاً صغيراً كشطيرة بها قطعنا دجاج مشويتان في خبز مستدير بدلاً من العادي. أجرت جامعة راتجرز دراسة عام ٢٠٠٣ أظهرت أن الحجم المتوسط لما يعتبره الأمريكيون حصة عادلة من الطعام قد ازداد بصورة كبيرة في عشرين سنة. كوب من عصير البرتقال أصبح الآن أكبر بنسبة ٤٠ في المائة. وعاء لأكل رقائق الكورن فليكس أصبح أكبر بنسبة ٢٠ في المائة. الأطباق في المطاعم زاد حجمها بنسبة ٢٥ في المائة. تأثير المحفزات الفائقة غير من تفكير الناس حول ما يعتقدون أنه وجبة وافرة، ولكن أحداً لم يلحظ ذلك حتى وقت قريب.

تذكر أنك تسلك الطرق الذهنية المختصرة كلما أتيت لك، لتحدد متى يكون شيء ما مدهشاً. عندما يتحول حافظ من جيد إلى عظيم، لا يعني هذا أنه في الحقيقة أفضل من النسخة الطبيعية. لو أن النسخة الطبيعية شيء توجب إنتاجه وتحويله لشيء خادع، فإن هناك فرصة كبيرة أنك ستحارب ميلك الطبيعي حتى يفمرك المحفز الفائق. خنافس الجوهرة الأسترالية محكوم عليها أن تشتهي الزجاجات في أكوام القمامة، لأنها لا تستطيع أن تتحكم في رغباتها. أنت تستطيع.



تأثير الاستكشاف الشعوري

الاعتقاد الخاطئ: أنت تقوم بحساب ما هو محفوف بالمخاطر وما هو مجز ودائمًا تختار أن تزيد من المكاسب وتقلل الخسائر.

الحقيقة: أنت تعتمد على المشاعر لتخبرك إن كان شيء ما جيدًا أو سيئًا، وتبالغ في تقدير العائد، وتميل إلى التمسك بانطباعاتك الأولية.

نفترض أنني عرضت عليك فرصة كسب بعض المال السريع في مقابل أن تلتقط الحلوى حمراء اللون من وعاء.

أعطيك خيارين، وعاءً ضخماً به مئات الحلوى الحمراء بين مئات الألوان الأخرى، أو وعاءً صغيراً يحتوي على خمسين حبة حلوى مختلطة مع نسبة أكبر للحلوى الحمراء مقارنة بالوعاء الضخم. أيضاً الأوعية معنونة باحتمالات فوزك. الوعاء الكبير يقول ٧ بالمائة، والثاني يقول ١٠ بالمائة. وفي كل مرة تعثر على حبة حمراء سوف أعطيك دولاراً. فأأي الوعاءين تختار؟

نشرت فيرونیکا دينيس-راج وسيمور إبستين عام ١٩٩٤ دراسة في Journal of Personality and Social Psychology، حيث اكتشفتا أن الناس قد اختاروا الوعاء الأكبر على الأصغر، على الرغم من أن نسبة الحبات الحمراء كانت أكبر في الوعاء الأصغر. وعندما سُئلوا عن السبب،

قالوا بأنهم فقط شعروا أن فرصهم ستكون أكبر لأن الوعاء الكبير يحتوي على عدد حبات حمراء أكثر على الرغم من معرفتهم أن الاحتمالات الحقيقية كانت ضدهم.

الميل لاتخاذ قرارات رديئة وتجاهل الاحتمالات لصالح حدسك يسمى الاستكشاف الشعوري، وهو دائماً ما يقف حائلاً بينك وبين مصلحتك، ويبدأ عندما تطلق حكماً سريعاً عن شيء جديد.

عندما تقابل شخصاً للمرة الأولى، فإن مليارات الأفكار الصغيرة تندفع في القنوات الكيميائية والكهربائية بداخل جمجمتك. تبدأ في الحكم على شخصية هذا الشخص قبل أن تدرك ذلك. قد تلاحظ أن مصافحته قوية وحازمة، أو أن وضعيته جسده ثابتة وجريئة، أن ابتسامته أو ابتسامتها مثالية ودافئة. سوف تأخذ جميع هذه الصفات وتضربها في كيفية ارتدائه للملابسه، مقسوماً على طبيعة رائحته، مع الأخذ بعامل السن في معادلة ضخمة تكوّن انطباعاً أولياً في اللاوعي لديك. هذا الشخص جيد، لنتعرف عليه.

ماذا لو قابلت شخصاً لا ينفك عن إلقاء ملاحظات عنصرية، يحمل وشماً للصليب المعقوف على معصمه، ورائحته كصلصة الفطر؟ قبل أن نستطيع أن نحول مشاعرك إلى أفكار، ستزيد المسافة بينك وبين غرابة هذا الشخص.

المنطق السليم يقول إن الانطباعات الأولى تخفت عندما نتعرف على شخص ما، ولكنها مهمة أكثر مما تتخيل. تظهر الأبحاث أن أول انطباع لك حول شخص، أو شيء آخر، يميل إلى أن يطول. دراسة عام ١٩٩٧ بواسطة ويلكيلمان وزاجونك وشوارتز خلقت انطباعات أولية في موضوعات مع صور ابتسامات وعبوس. الأشخاص في هذه الدراسة شاهدوا صورة وجه سعيد أو حزين تظهر للحظات على الشاشة قبل أن يعرض عليهم شخصية صينية غير معروفة ويسألوا إن كانت تعجبهم أم لا. يميل الناس للقول

بأنهم أعجبوا بالشخصيات التي تلت الابتسامات أكثر من الشخصيات التي تلت العبوس، ولكن فيما بعد عندما شاهدوا نفس الشخصيات مسبوقة بانطباعات معكوسة لم يغيروا رأيهم. لقد بقي انطباعاتهم الأولى.

أنت تختزل أحكامك الأولية على أي شيء في الحياة إلى "هذا جيد" و"هذا سيئ" ثم تضع عبء الإثبات على عاتق الخبرات المستقبلية لتخبرك بالعكس. قد يروق لك شخص ما في البداية ثم تتعرف على عيوبه الحادة مع الوقت. تنتظر لأن يُزال انطباعتك الأولى تدريجيًا بدلًا من أن تغير رأيك سريعًا في ذلك الشخص. ربما يكون الشخص متأنقًا وينظم الشعر عن فضائل النظافة الشخصية الجيدة؛ لكنه يتصرف بانفتاح غير لائق ويفازل كل من حوله من الجنس الآخر لأكثر من أربع دقائق. ربما يضرب هذا الشخص أطفاله ويقضي عطلات نهاية الأسبوع في دار رعاية مسنين يعلم كبار السن كيفية استخدام الكمبيوتر. ما كم الأدلة التي تحتاجها لكي تتقل أحد معارفك الجدد من فئة لأخرى؟

الاستكشاف الشعوري هو إحدى الطرق التي تسلكها سريعًا للتوصل لاستنتاج حول معلومة جديدة. أنت تستخدمه لتضع البيانات في فئتين رئيسيتين - جيد وسيئ - وبعدها تختار أن تتجنب أو تبحث عما حكمت عليه. الاستكشاف الشعوري هو الكأس المقدسة للانحيازات المعرفية في التسويق والسياسة. عندما يكون في استطاعتك ربط منتجك أو مرشحك بأشياء إيجابية أو ربط منافسك أو خصمك بأشياء سلبية، فستفوز. إن قمت ببناء ارتباطات كافية، فقط يصبح منتجك هو المسمى الرمزي للفئة التي يشغلها. تتحول مناديل الوجه إلى كلينكس. دواء الألم إلى أسبرين. الضمادات تتحول إلى باند-إيد.

هناك نقاش بين علماء النفس حول مدى قوة وجدارة القرارات الخاطفة، ولكن لا يوجد شك أنها تلعب دورًا كبيرًا في هويتك وكيفية تفسيرك لحواسك. عندما تطول انطباعاتك الأولية وتؤثر على انطباعاتك

الثانية والثالثة والرابعة، فإنه يتم التشويش عليك عن طريق الاستكشاف الشعوري.

معظم آليات العقل تحدث خلف أبواب مغلقة في ممرات اللاوعي، وهذه التأملات هي جزء من الأخذ والعطاء مع العقل الواعي. في بعض الأحيان يقسم علماء النفس العقل إلى أجزاء تتناسب مع تطور المخ. هذا إفراط في التبسيط ولكنه مفيد لرؤية الأجزاء المتعددة من قصة كيفية تطور مخك من النسخة البسيطة التي تحملها الحشرات والسمك. رؤيتك للعقل متمثلاً في طبقات كحفر أثري متراسة فيه التحف الأقدم تحت الأحداث تساعد في فهمك لكيفية تكوين العقل. الأجزاء الأقدم يقع أكثرها في مؤخرة المخ. هذه التكوينات مع غيرها مسئولة عن بقائك حيًا وتساعدك في تنظيم كل هذه الأشياء التي لا تحتاج أن تفكر فيها، مثل التنفس والتوازن على قدم واحدة. تكوينات المخ الأوسط شُكلت عن طريق أجدادك الأولين وتمنحك العواطف والوعي الاجتماعي. الجزء العلوي، الأحدث تطورًا، يحتوي على المنطقيات والحسابات. الفص الجبهي والقشرة المخية الحديثة يعملان كمسؤولين تنفيذيين للعقل، تأخذ الاقتراحات من كل التكوينات الأخرى وتكون خطط عمل.

عقلك العقلاني، والحسابي، والمنطقي، والمنهجي بطيء ومتثاقل. يقوم بتسجيل ملاحظات واستخدام أدوات. عقلك الطائش، العاطفي، الغريزي في سرعة البرق. عندما تقرر أن تغير زيت سيارتك أو تتركب غسالة أطباق جديدة، فإنك تعتمد على التآني والتعليمات والقياسات، ولكن القليل من المشاعر. أنت تعتمد على الأحكام اللحظية ومشاعرك التي لا يمكن وصفها بالتوازن عندما تقرر أين تأكل غداءك أو أي الأفلام تؤجره. العقل الواعي لا يزال يتخذ القرارات، ولكن اللاوعي يمدد بالمشاعر والمؤثرات. جزء كبير من حياتك واقع تحت سيطرة عقلك العاطفي، مما يعني أنه في المواقف الاجتماعية وأمور الحياة والموت، أفكارك وسلوكياتك تكون متأثرة تلقائيًا

بمحفزات من اللاوعي، مقترحات من مكان مجهول لا تستطيع الوصول إليه أو تفسيره. هناك العديد من الكتب حول هذا الموضوع. ولكن من أجل أهدافنا فقط، ضع في اعتبارك مدى قوة وتأثير مزاجك على مناطق اتخاذ القرار في عقلك. بإمكانك أن ترى العقل على أنه مقسم إلى مجالات تفكيرية أوتوماتيكية، وعاطفية، وعقلانية. لنختصر ذلك إلى اثنين، النسخة الواعية منك والنسخة اللاواعية.

النسخة اللاواعية منك تشترك في كثير من الأشياء مع الفئران. يتناول الفأر طعاماً يومياً بما يعادل حوالي ١٥ بالمائة من وزن جسده. رجل وزنه ١٨٠ رطلاً يجب أن يأكل أكثر من رطل طعام في الساعة ليواكب عملية الأيض العسيرة تلك. هذه الكائنات الصغيرة المجنونة فضولية وحذرة، ومثل أي حيوان في العالم، تعتمد الفئران في معظم سلوكياتها على شد الحبل ما بين المخاطرة والمكسب. بما أن الفأر يحتاج لأن يأكل طوال الوقت، فإنه دائماً ما يواجه مواقف يجب أن يزن فيها مخاطر البحث عن طعام أمام جوعه للسعرات الحرارية. يمتلك الفأر عقلاً بدائياً، لذلك لا يستطيع أن يعتمد في اختياراته على المنطق أو على تحليل متأن للفوائد الاقتصادية ضد الخسائر النظامية. إنه يتحسس طريقه في الحياة عن طريق ما يعادل الحدس الإنساني عند القوارض. عندما تواجه موقفاً جديداً، فإنها تقرر الاستمرار من عدمه دون استخدام نفس نوع المنطق الذي لديك القدرة على استدعائه. وإلا أصبحت مصائد الفئران بلا فائدة. ارجع إلى الماضي البعيد حين كنت تتشارك في جد واحد مع الفأر، وشارك قدرات اللاوعي هذه لتلاحظ أن المخاطر والمكاسب قد تطورت إلى النسخ التي لا تزال تستخدمها أنت والفأر. التعرف على المخاطر ليس شيئاً تحدده بجداول بيانات تخيلية أو مسطرة حاسبة عقلية. بينما تحتاج المخططات والرسوم البيانية تخطيطاً دقيقاً، فإن تحديد المخاطر يأتي من الحدس، أو على نحو أكثر دقة، يأتي من التكوينات المولدة للعاطفة في مخك. تقدير بسيط لموقف بكونه إما جيداً وإما سيئاً أبقي جدودك بعيدين عن أفواه الحيوانات

المفترسة وبعيدين عن النهاية القاتلة لرمح أغلب الوقت، ولكن عندما تكون هذه المشكلة معقدة جدًا -مثل مصيدة الفئران لقارض يبحث عن الطعام- يمكنك أن تفسد الأمور تمامًا.

عندما تعود إلى مكان تنزلق فيه الثعابين بين الأقدام وينمو الطعام على الشجيرات، سوف ينحصر انتباهك فيما يمكن الوصول إليه. غرائز الخطر لديك تُسعفك جيدًا عندما تعود إلى نفس الظروف التي تطور عقلك ليتعامل معها، مثل أن تتوه في الغابات أثناء المشي لمسافات طويلة أو الصيد. في أي ظرف تكون فيه عناصر القلق الوحيدة هي تلك الخاصة بالمكسب أو الخسارة الفورية، فإن البرنامج المورث إليك من أجدادك يمكنه أن يوصلك إلى نتائج جيدة. قم بتقديم سريع للشريط إلى حياة البشر اليومية العادية، والآن تجد أن عقل أجدادك يجب أن يتعامل مع عالم أغلبه صعب المنال. القروض وخطط التقاعد، أمراض القلب والانتخابات كلها أشياء ملموسة بشكل أقل كثيرًا مقارنة بصوت قرقرة معدتك والكائنات التي تساب في وسط الليل. أنظمة تفاديك للأخطار عظيمة عندما تواجه موقفًا واضح الأركان، لكنها سيئة جدًا عند التعامل مع الأمور المجردة.

أنطوني بيتشارو وهانا ديماسيو نشرا دراسة عام ١٩٩٧ في مجلة Science غالبًا ما تعتبر إثباتًا عظيمًا لوجود نسختك اللاواعية. لقد خرجا بافتراضية تقول إن تفكيرك "مسيبوق بخطوة انحياز للاوعي والتي تستخدم أنظمة عصبية غير تلك التي تساند المعرفة التصريحية". بعبارة أخرى، أنك تحاول حل المشكلات من قبل أن تصبح على علم بها.

في هذه الدراسة، لعب المشتركون لعبة ورق من دون أن يعرفوا لها قواعد. فقط عرفوا أنهم سوف يكسبون مالا إذا فازوا ويخسرون مالا إذا خسروا. ليلعبوا قاموا بسحب أوراق لعب، واحدة تلو الأخرى، من قمة أربع رزم منفصلة حتى أخبرهم الأطباء النفسيون أن يتوقفوا. أول رزمتين كانتا ذواتي مال وفير ولكنها مليئة بالأوراق الخاسرة التي كلفت المشتركين الكثير

من المال. الرزمتان الأخريان كانتا ذواتي مال قليل، ولكن رسوم الأوراق الخاسرة فيها كانت أقل. مع الوقت، يبدل اللاعبون بين الرزم كثيرة المال عالية المخاطر والرزم قليلة المال قليلة المخاطر. قوة التعرف على الأنماط شكلت سلوكهم نحو أفضل الخيارات من دون أن يعرفوا ماذا يفعلون. على قدر روعة ذلك، إلا أن الدراسة تذهب لما هو أبعد. تم توصيل المشاركين بأجهزة استشعار قامت بقياس مستويات الرطوبة في جلودهم، وهي جانب من الجسد الإنساني يتحكم فيه العقل أوتوماتيكياً ومن دون وعي عن طريق الجهاز العصبي السمبثاوي. هذه المستويات بدأت في الارتفاع عندما اقترب هؤلاء المشاركون من الرزم ذات المخاطر الكبيرة قبل أن يمتنعوا عن التقاط هذه الأوراق. اللاوعي كان يلاحظ المخاطر ويرسل بالتحذيرات إلى صندوق الاقتراحات حول كيفية الاستمرار قبل أن يتحرك العقل الواعي المتخذ للقرارات ليتصرف. وبسؤالهم بعد ذلك، حوالي ثلث المشاركين لم يستطع تفسير لماذا قرر الالتزام بالأوراق الآمنة.

القرارات حول المخاطر والمكاسب تبدأ من نسختك اللاواعية. هذه النسخة تلاحظ أشياء على أساس أنها جيدة أو سيئة، خطرة أو آمنة، قبل أن تتمكن نسختك الواعية من التعبير عن هذه المشاعر. الأشياء الجيدة تفيدك، والسيئة تضررك. عندما تحدد أن شيئاً ما جيد، فأنت تقول إنه يستحق المخاطرة في سبيل الحصول عليه. هل ستنام الليل مع وجود ثعبان سام طليق في شقتك؟ خطر التعرض للعض أثناء نومك يتفوق كثيراً على مكسب النوم في سريرك، لذلك في الغالب لن تنام في شقتك. هل تسافر إلى لاس فيجاس لقضاء الإجازة؟ خطر الموت في تحطم طائرة يكافئ قيمة المكسب من مشاهدة Penn & Teller والمغامرة في الصحراء، لذلك تشتري التذكرة وتعامل مع الاضطراب.

هذه الحسابات العاطفية لا تتم على سبورة في عقلك، بل إنها مستمدة

من استنتاجات من شعور حدسي ووخز عاطفي يظهر كقمم جبال جليدية ترتفع من أعماق لاوعيك. جنسك البشري، وجميع الأجناس، تتخذ القرارات بناءً على الحدس منذ قديم الزمن أكثر من اتخاذها بناءً على تأمل دقيق، لذلك فإن تأثير هذه الألعايب العقلية عظيم.

في عام ١٩٨٢، أصاب ورم دماغي في القشرة الأمامية المدارية مريضاً معروفاً في علم الأعصاب باسم إليوت. على الرغم من أن ذلك حطم حياته، فإنه أعطى للعلم نظرة غير مسبوقة حول أهمية العواطف في اتخاذ القرارات. قبل هذا الورم، كان إليوت محاسباً ناجحاً لديه بيت وزوجة ومدخرات بالبنك. بعد الإصابة بالورم أصبح غير قادر على اتخاذ قرارات سريعة وبدلاً من ذلك أصبح يدخل في حالة ذهول عندما يُسأل أن يختار شيئاً بسيطاً كأى القمصان يرتديه في الصباح. عقله العاطفي أصبح غير قادر على التواصل مع عقله المنطقي بعد أن تمت إزالة الورم. عندما قام الباحثون بتوصيله إلى نفس نوع أجهزة قياس قدرة الجلد على التوصيل الذي تم استخدامه في دراسة أوراق اللعب، لم يسجل أي استجابة عاطفية نحو صور لأجساد مشوهة أو صور أخرى يشتمل منها الأشخاص العاديون. بالنسبة له لم تكن الصور جيدة ولا سيئة. لقد تحول إلى كائن منطقي التفكير بشكل خالص، يرى كل المعلومات تتدفق إلى عقله بمنطق بارد. لم يعد إليوت قادراً على القيام بالاختيارات البسيطة؛ لأنه لم يعد يمتلك أي مشاعر. لو اضطر لاختيار ما يأكله من قائمة طعام، فسوف يتأمل بلانهائية كل المتغيرات وكأن أسرار الكون تتكشف أمامه. المكونات والحجم والشكل والسعرات الحرارية والطعم وتاريخ حميته والسعر، كل هذه المتغيرات والمئات الأخريات سوف تنقسم إلى متغيرات أكثر ثم تقاس ضد بعضها في دائرة لانهائية من الحسابات. من دون المشاعر تزداد صعوبة الاستقرار على أي رأي. لقد أصبح إنساناً آلياً دون كراهية أو حب أو حنين. في النهاية حدث الطلاق، وخسر وظيفته، وأمواله، ومنزله، وكل شيء من حياته السابقة عدا

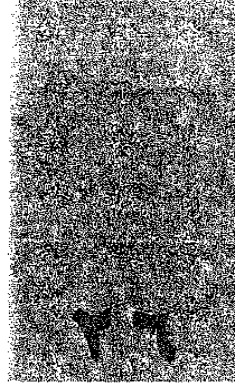
حب والديه اللذين اعتنيا به.

لذلك، فإن الاستكشاف الشعوري هو غالباً شيء جيد. تحتاجه حتى ترى الخطر وتختار مكاناً لتأكل بعد حفلة موسيقية. المشكلات تظهر عندما يتوجب عليك تقييم أرقام أو نسب عالية، عندما يتوجب عليك رؤية العلاقات والأمور المجردة. لهذا فالسياسيون الذي يعرضون رسوماً بيانية وتوضيحية يميلون للخسارة، وأما أولئك الذين يستخدمون القصص يميلون للفوز. القصص مفهومة على المستوى العاطفي، لذلك فأى شيء يستحضر الخوف أو التعاطف أو الكبرياء سوف يربح في مقابل الإحصائيات المربكة. إنها تجعلك تشتري نظام أمان لمنزلك بينما تهمل شراء أجهزة الكشف عن غاز الرادون. تجعلك تحمل رذاذ الفلفل بينما تسد شرايينك بوجبة البوريتو. إنها تدفع إلى تركيب أجهزة كشف المعادن في المدارس ولكن ترك البطاطس المحمرة في القائمة. تصنع مدخنين نباتيين. الأخطار المعروفة البدائية سهلة الرؤية والحماية منها، حتى ولو لاح في الأفق خطر أكبر. الاستكشاف الشعوري يتواصل مع مشاعرك الأساسية عن المخاطر والمكاسب بينما يهمل الصورة الكبيرة وأخطار الأنظمة المعقدة التي تتطلب الدراسة والفهم الأعمق.

في عام ٢٠٠٠، قام كل من ميليسا إل فونيكان، وعلي الحكمي، وباول سلوفك، وستيفن إم جونسون بجعل خاضعين للتجربة يقيّمون كلاً من إحساسهم بالخطورة وإحساسهم بالنفع حول الغاز الطبيعي، والمواد الحافظة الغذائية، ومحطات الطاقة النووية على مقياس من واحد إلى عشرة. قُسم المشاركون إلى مجموعات حيث قرأ بعضهم فقط عن مخاطر هذه الأشياء بينما قرأ الآخرون عن منافعها، وبعدها توجب على كل منهم أن يأتي بتقييم منقح. وكما قد تتوقع أنت، الأشخاص الذين قرءوا عن الفوائد لاحقاً قيموا التكنولوجيات تلك على أنها أكثر نفعاً للمجتمع أكثر مما فعلوا في المرة الأولى. الشيء الغريب؟ أنهم قيموا المخاطر على أنها

أقل. الفجوة اتسعت. الشيء نفسه حدث للمجموعة الأخرى التي قيمت تلك المخاطر على أنها أكثر خطورة من تقييم الاستبيان الأول والمنافع على أنها أقل جاذبية. وكانوا حتى أكثر عرضة لأن يوسعوا الفجوة عندما تم إعطاؤهم مهلة محددة قصيرة لتقديم إجابة. منطقيًا، المخاطر والمكاسب هما شيئان مختلفان ويجب أن يحكم عليهما بشكل منفصل، ولكنك لا تحكم على الأشياء منطقيًا. كلما بدا شيء على أنه ذو نفع لك، ظهر أنه أقل ضررًا في العموم. عندما ترى أن شيئًا ما جيد، فإن رؤيتك للصفات السيئة فيه تنخفض. وعندما ترى أن شيئًا ما خطر، يصبح من الصعب أن تلاحظ منافعه. الاستكشاف الشعوري لا يزال أقوى عندما يكون شيء ما مألوفًا أو يتحدث إلى المخ البدائي.

الشعور الذي يأتيك من حدسك يخبرك بأن تقول نعم أو لا، جيدًا أو سيئًا، متأثرًا جدًا بالاستكشاف الشعوري. ضع ذلك في ذهنك عندما تلاحظ لغة وتصويرات مخيفة قادمة من أي مصدر مع أجندة. تذكر ميلك إلى الاندفاع نحو الحكم والتمسك بالانطباعات الأولى عندما يكون واضحًا أن شخصًا ما يتلاعب بالجانب الإيجابي من مشكلة ما أو يبدأ في استخدام لغة لطيفة. أنت دائمًا ما تبحث عن المخاطر والمكاسب، ولكن عندما تحب أن تؤمن أن شيئًا ما جيد، فسوف تقلل من صوت الصفات السيئة لإراديًا، والعكس صحيح. أي خطر مألوف سوف يغطي على الأخطار الجديدة، والانطباعات الأولى صعبة التغيير.



عدد دنبار

الاعتقاد الخاطئ: هناك سجل عناوين في عقلك به كل أسماء ووجوه كل من عرفتهم في حياتك.
الحقيقة: بإمكانك المحافظة على علاقاتك ومتابعة حوالي ١٥٠ شخصًا فقط في الوقت نفسه.

تخيل كأسًا مملوءة عن آخرها بالماء. تحاول أن تضيف قطرة واحدة لهذه الكأس؛ فتسكب أخرى خارجها. تحاول أن تصب بداخلها كأسًا أخرى؛ فتسكب الأولى منها. هذا يسمى نظام صفري الناتج. لتضيف أي شيء إليه يجب أن تزيل جزءًا مكافئًا له.

بنك الأسماء والوجوه والعلاقات في عقلك الذي تستخدمه لتبقى على معرفة بمن يكون صديقك ومن يكون خصمك ومن يشكل رفيقًا محتملًا؛ هذا البنك هو نظام صفري الناتج أيضًا. سبب هذا لا يرجع إلى المساحة التي تحتفظ فيها بالمعلومات، وإنما يرجع إلى كم الطاقة التي يجب أن تكرسها لتشعر بالقلق على مكانك في عالمك الاجتماعي.

عند الرئسيات الأخرى، تتم المحافظة على العلاقات الاجتماعية عن طريق التواصل؛ بالتقاط الحشرات من أجساد بعضها البعض. أنت لا تذهب إلى حفلة لـ Mad Men وتفتش في رأس صديقك بينما تشاهدون المسلسل. ولكن التلاقي لأي سبب يعتبر سلوكًا للتواصل. تتسكعون سويًا،

وتعملون سويًا في مشروع، وتتحدثون في الهاتف لتبقوا على اتصال. زيارة الأصدقاء فقط لتجاذب أطراف الحديث هي المقابل الإنساني لالتقاط القراد من ظهور بعضكم البعض. ولأن التكنولوجيا قد سمحت لك بأن تكون بعيدًا عن أحيائك أكثر فأكثر ومع ذلك تبقوا على اتصال، فإن سلوك التواصل ظل ثابتًا. في الحقيقة، الغالب على نزعتك الاجتماعية الفطرية أنها تعمل كما كانت دائمًا عن طريق التكيف مع سنن العصر. في الحياة العصرية، العلاقات الإنسانية لم تعد منفصلة جغرافيًا. بإمكانك أن تبدأ بشخص واحد فقط على قيد الحياة وتتبع نظرية ست درجات من التباعد لتصل إلى أي شخص آخر. البشر العصريون مترابطون بعمق.

ولكن ليس بإمكانك مواكبة كل هؤلاء الأشخاص ومعارفهم، ليس بطريقة اجتماعية حقيقية؛ فأنت لست ذكيًا إلى هذا الحد. الحقيقة هي أنه من بين هذه المجموعة من البشر، بإمكانك أن تواكب بثقة حوالي ١٥٠ شخصًا فقط. وبشكل أكثر تحديدًا، ما بين ١٥٠ و ٢٣٠. المدن الكبيرة مليئة بالآخرين، شبكات التواصل الاجتماعي مليئة بالمئات الذين يتشاركون تحديثات الحالة، المؤسسات مليئة بالفروع حول العالم - عقلك لا يستطيع أن يتعامل مع ذلك العدد الغفير من الاتصالات الإنسانية التي تشغل هذه الأمثلة. كل هذه الشخصيات والمراوغات، تاريخ تفاعلك مع كل واحد منهم، يتحول إلى ملف كبير من المعلومات الاجتماعية التي تتطلب حفظًا مستمرًا. علم النفس بيّن لنا أن العقل لا يشبه قرص الحاسوب الصلب، لذلك فإن مشكلة العلاقات العديدة ليست مشكلة مساحة. المشكلة تكمن في الحدود الاقتصادية لقسم العلاقات الإنسانية العقلية.

لماذا؟

القشرة المخية للرئيسيات هي جزء المخ المسئول عن مواكبة الآخرين. لا يمكننا أن نكون متأكدين أي القوى شكلت حجم هذا الجزء من المخ، ولكن بالنسبة لكل كائن من الرئيسيات يتناسب حجم القشرة مع حجم متوسط

المجموعة الاجتماعية. تعيش القرودة في مجموعات صغيرة بينما يعيش البشر في مجموعات كبيرة. روبين دنبار، عالم الأنثروبولوجي الذي كان أول من قدم هذا المفهوم، اكتشف أن حجم المجموعة العادية يتناسب مباشرة مع مدى كفاءة أفرادها في التواصل الاجتماعي مع بعضهم البعض. يقول دنبار إن الكفاءة يتم توقعها على أساس مدى كبر القشرة المخية لإحدى الرئيسيات. وفقاً لدنبار، كلما زاد حجم المجموعة، زاد الوقت الذي ينبغي أن يقضيه كل عضو في الحفاظ على التماسك الاجتماعي. كل شخص يجب أن يتواصل اجتماعياً مع كل شخص آخر، ويتابع من صديق لمن، ومن لديه شكوى، ويعرف الحالة النسبية لكل واحد منهم مقارنة به وبالأخرين. وسيتضاعف التعقيد كثيراً مع كل عضو جديد. لو انتقل شخص ما تعرفه بعيداً، تبدأ في تقليل اتصالك بهذا الشخص شيئاً فشيئاً، حتى تبدأ في الاتصال به مرة كل سنة، وربما تفقد الصلة به لأعوام. يحتاج البقاء على اتصال مع شخص خارج نطاق اتصالك المباشر مجهوداً أكبر بكثير من العادي. هذا المجهود يستقطع من الوقت الذي يمكنك قضاءه مع أصدقاء آخرين. عقلك قد تم تكوينه في عالم حيث اقتطع هذا الوقت من أعمال أخرى؛ مثل الصيد، جمع المحصول، بناء مأوى. هناك كمية قصوى من الوقت والمجهود الذي تستطيع بذله؛ فهو نظام صفري الناتج.

بما أن الكفاءة هي المتنبئ بحجم المجموعة، فأنت تمتلك ميزة عن القرودة والغوريلا متمثلة في صورة اللغة. التواصل الاجتماعي من خلال اللغة أكثر كفاءة من التواصل من خلال التقاط القمل والبراغيث، كما يقول دنبار. كمية المجهود الحالي المتوفرة لك من خلال قشرك المخية تحدد حجم المجموعة. إضافة أشخاص آخرين للمجموعة سوف تقسد تماسكها. مجموعة غير متزنة تفشل. مجموعة متزنة تنجح.

هذا الحد الأقصى شكّل الطريقة التي نظم بها البشر على مر التاريخ.

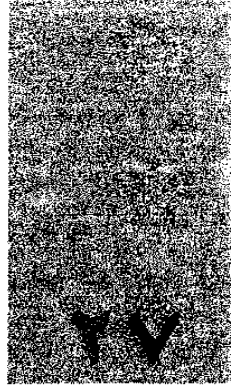
من المؤكد أن كل العلوم التي تدرس القبائل والعصابات والقرى قد حددت الحد الأقصى لعدد أفراد المجموعات القديمة لما يقرب من ١٥٠ شخصًا. هذا هو الحد الأقصى التقريبي لعدد الأشخاص الذين تستطيع أن تثق بهم وتعتمد عليهم في طلب الخدمات، ومن تستطيع أن تتصل بهم لتحظوا بمحادثة. بمجرد أن تتخطى الـ ١٥٠ شخصًا، يقول دنبار إن حوالي ٤٢ بالمائة من وقت المجموعة سوف ينبغي أن ينقضي في الشغور بالقلق على علاقات الفرد بالآخرين. سوف يتطلب الأمر ضغطًا كبيرًا من البيئة حتى يستحق تنمية مجموعة إلى هذا المستوى. عندما يبدأ الأشخاص في اختراع طرق للحفاظ على مجموعات أكبر، مثل الجيوش، والمدن، والأمم، بدأ البشر في تقسيم هذه المجموعات لمجموعات أصغر. عدد دنبار يبين لماذا أن المجموعات الكبيرة مكونة من أخرى أصغر أو أكثر قابلية للتحكم فيها، مثل الشركات، الفصائل، والكتائب - أو الفروع، والشُعَب، والأقسام، واللجان. لا توجد مؤسسة إنسانية قادرة على العمل بكفاءة فوق عدد ١٥٠ عضوًا بدون التسلسلات الهرمية، والرُّتب، والأدوار، والتقسيمات.

في البرية، يتطلب الأمر الكثير من العمل لجعل مجموعة من ١٥٠ شخصًا يتعاونون ويسمعون إلى هدف مشترك. في الحياة العصرية، أنت تعتمد على البناء المؤسسي. كما وضع مالكوم جلادويل في كتابه *The Tipping Point*، لو أن شركة زاد عدد أفرادها على الـ ١٥٠، فسوف تتدهور بشدة الإنتاجية حتى تقسم الشركة كياناتها النائية إلى مجموعات أصغر. أنت تعمل أفضل في مجموعة - بهذه الطريقة يكون كل شخص في هذه المجموعة متصلاً بالآخر، وأشخاص محددون فقط هم من يصلون مجموعتك بالمجموعات الأخرى.

عدد دنبار غير ثابت. يمكن أن يزيد أو ينقص حسب البيئة والأدوات المتاحة لديك. من المرجح أنك تمتلك مجموعة أصدقاء أقل من ١٥٠ شخصًا، ولكن عندما تحفز لكي تتصل بأشخاص أكثر ممن تتعامل معهم

في الطبيعي -مثل في عملك أو المدرسة- يصبح رقم ١٥٠ هو النقطة التي تصرخ بعدها قشرك المخية مستغيثة. باستخدام أدوات أفضل -كالهواتف والفيسبوك والبريد الإلكتروني ومجموعات لعبة World of Warcraft وما إلى ذلك- تصبح أكثر كفاءة قليلاً في الحفاظ على العلاقات، إذن قد يصير الرقم أكبر ولكن ليس أكبر بكثير. أحدث أبحاث دنبار تشير إلى أنه حتى أقوى مستخدمي الفيسبوك الذين يملكون ١٠٠٠ صديق أو أكثر لا يزالون يتواصلون بانتظام مع حوالي ١٥٠ شخصاً فقط، ومن هؤلاء الـ ١٥٠ يتواصلون بقوة مع مجموعة أقل من ٢٠ شخصاً.

الشبكات الاجتماعية على الويب تغير جذرياً من طريقة عمل المؤسسات، وطريقة تواصل البشر، ولكنها في النهاية قد لا تملك الكثير من التأثير على جوهر المجموعة الاجتماعية التي تعتمد عليها للصدقة الحقيقية. بإمكانك أن تحافظ على عدد ضخم من الروابط الضعيفة مع أشخاص على الفيسبوك وتويتر وأي شيء يأتي لاحقاً، بالضبط كما هو الحال في شركة ضخمة. الروابط القوية تتطلب عناية مستمرة. إن من يستخدمون عدد الأصدقاء على الفيسبوك كمقياس لوضعهم الاجتماعي يخدعون أنفسهم. بإمكانك أن تنشر فيديو عن الماعز التي يُغذى عليها مع مئات المعارف وآلاف المتابعين، ولكنك تستطيع أن تثق بعدد صغير فقط من الأصدقاء الحقيقيين لإطلاعهم على سر ما.



الاستسلام

الاعتقاد الخاطئ: النزعة الاستهلاكية والرأسمالية
كلتاهما مستمرة عن طريق المؤسسات والتسويق.
الحقيقة: النزعة الاستهلاكية والرأسمالية كلتاهما مدفوعة
بالتنافس بين المستهلكين على المكانة الاجتماعية.

الوجوديون، الهيبيز، مجانين الروك، فئران جرونج، محبو موسيقى الميتال،
الأطفال القوطيون، عشاق التفرد - هل ترى نمطًا يتكون هنا؟
سواء عاصرت زمن حملة Freedom Summer أو فترة المسلسل الكرتوني
الشهير Jem and the Holograms، في وقت ما من شبابك بدأت تلاحظ من
هو المتحكم، وتمردت. لقد احتجت أن تحقق ذاتك وتجد طريقك الخاص،
وسعيت إلى شيء حقيقي، شيء ذي معنى. لقد لوححت بيدك إلى الموسيقى
المشهورة، والأفلام المشهورة، والبرامج التليفزيونية المشهورة. لقد حضرت
للأعمق واستخففت بكل هذا القطيع الطائش الذي تشيع بثقافة البوب.
على الرغم من ذلك، استمررت في الاستماع للموسيقى وشراء
القمصان والذهاب لمشاهدة الأفلام. شخص ما كان يروق لك على الرغم
من معارضتك. إذا اعتقدت أنك تستطيع أن تملك طريقك نحو التفرد،
حسنًا، فأنت لست ذكيًا إلى هذا الحد.

منذ أربعينيات القرن العشرين، عندما تزاوجت الرأسمالية والتسويق مع علم النفس والعلاقات العامة، أصبح الإنسان يجيد بشكل أكبر وأصبح أكثر كفاءة في تقديم شيء ما إليك لشرائه مهما كان ذوقك. فكر في شكل أحد محبي أغاني الروك وهو يرتدي سلاسل وتوتوات معدنية، وسروال مبهرج، وسترة جلدية. أجل، لقد ابتاع كل هذه الملابس. شخص ما يجني المال من جراء تمرده. هذا هو تناقض المستهلك الثائر - كل شيء هو جزء من النظام. جميعنا مستسلمون، لأن جميعنا يشتري أشياء. كل ركن يفتحه التمرد على المؤلف يمتلئ في الحال برواد الأعمال الذين يجدون طريقة لكيفية التكسب من وراء هؤلاء الذين يحاولون أن يتجنبوا ما يشتريه أغلب الناس.

في أواخر التسعينيات من القرن العشرين وأوائل الألفية الجديدة، كان هناك العديد من الطعنات لمحاولة إحباط هذا الأمر من خلال الأعمال الفنية - Fight Club و American Beauty و Fast Food Nation و The Corporation، وغيرها. من الممكن أن يكون صانعو هذه الأعمال قد امتلكوا أفضل النوايا، لكن أعمالهم تحولت مع ذلك إلى منتج مصمم للربح. صرخاتهم ضد الاستهلاك استهلكت.

مايكل مور، ناعوم تشومسكي، كيرت كوين، أندي كاوفمان - قد يكونون مهتمين فقط بإبداع فن أو شرح أسس أكاديمية، ولكن بمجرد أن دخل إنتاجهم إلى السوق فقد وجد جمهوره، وهذا الجمهور جعلهم أثرياء. جوزيف هيث وأندرو بوتر، كلاهما فيلسوف، ألفا كتاباً حول ذلك عام ٢٠٠٤ يسمى The Rebel Sell. وهو متوفر في الولايات المتحدة تحت عنوان Nation of Rebels. الفكرة الأساسية للكتاب هي أنك لا تستطيع التمرد على الآلة من خلال الاستهلاك الثوري.

ها هو الفكر التقليدي الذي بُني عليه أغلب الثقافات المضادة: كل المؤسسات المترابطة في السوق التجارية تحتاج أن يتطابق الجميع من أجل أن يبيعوا معظم المنتجات إلى أكبر عدد من الناس. يعمل الإعلام على

جذب الجميع نحو التطابق عن طريق تبديل الرغبات من خلال النشرات الصحفية، الإعلان، الترفيه، وما إلى ذلك. للهرب من النزعة الاستهلاكية والتطابقية، يجب أن تدير ظهرك وتتجاهل الثقافة السائدة. بعدها ستفك القيود، وتتوقف الآلات عن العمل، وتذوب المرشحات، وسترى العالم على حقيقته. الطبيعة الخادعة للوجود سوف تنتهي وسنكون جميعًا، أخيرًا، حقيقيين.

المشكلة، كما يقول كل من هيث وبوتر، أن النظام لا يهتم بالتطابقية. في الحقيقة النظام يحب التعددية ويحتاج أناسًا كعشاق التفرد ومتعجرفي الموسيقى من أجل ازدهاره.

على سبيل المثال، لنفترض أن هناك فرقة رائعة لا يعرف بها إلا أنت وبضعة آخرون. لا تملك الفرقة عقد تسجيل أو ألبومًا غنائيًا. فقط يخرجون على المسرح ويعزفون، وهم رائعون. تبدأ في إخبار الجميع عنهم بينما يبنونهم قاعدة جماهيرية جيدة. يسجلون ألبومًا يحقق مبيعات تسمح لهم بترك أعمالهم الصباحية. يجلب لهم هذا الألبوم حفلات أكثر ومعجبين أكثر. بعدها بوقت بسيط يصبح لديهم قاعدة جماهيرية عريضة وعقد تسجيل أغاني ويظهرون على الراديو ويعزفون في برنامج The Tonight Show. الآن تم شراء الفرقة. لذلك تكرههم. تتخلى عن الفرقة وتذهب لتبحث عن شيء أكثر أصالة، وتبدأ الدائرة من جديد. هذه هي المضخة التي بواسطتها يخرج الفنانون من الأعماق إلى التيار الرئيسي. إنها لا تتوقف، ومع الوقت تصبح أسرع وأكثر كفاءة.

الفرق الفنائية غير المعروفة هي نوع من السلع الخاصة. تعيش في علوية في جزء متدني الحالة من المدينة، ترتدي ملابس من متاجر التوفير، وتشاهد الأفلام المستقلة التي لم يسمع بها أحد - هؤلاء يقدمون حالة اجتماعية خاصة لا يمكن شراؤها بسهولة كالأشياء التي يقدمها التيار الرئيسي.

في الستينيات، أخذ الأمر شهورًا قبل أن يكتشف شخص ما أن في استطاعته بيع القمصان المصبوغة من قماش مربوط والسراويل واسعة الأرجل لأي شخص يريد أن يتمرد. في التسعينيات، أخذ الأمر أسابيع لبدء بيع القمصان الخفيفة والأحذية طويلة الرقبة لسكان الجنوب العميق. الآن يتم تعيين أشخاص من قبل الشركات الكبرى للذهاب للمقاهي والنوادي ومراقبة ما تميل له الثقافة المضادة لجعلها على الأرفف في محلات المركز التجاري وقت أن تصبح مشهورة.

الثقافة المضادة، ومحبو موسيقى الإندي، والنجوم المغمورون - هي القوة المحركة خلف الرأسمالية. هي المحرك ذاته. يأتي بنا هذا إلى نقطة: المنافسة بين المستهلكين هي المحركات التوربينية للرأسمالية.

جميع من يعيش فوق خط الفقر وليس ثريًا تقريبًا لا خيار له إلا العمل من أجل المعيشة من خلال فعل شيء يعود عليهم بنقود للبقاء. العمل كمسوق عبر الهاتف مثلًا، يسمح لك بأن تحصل على طعام وملبس ومأوى، ولكن لا يضعك مباشرة في موضع المسؤولية عن إنشاء وتنمية أو وأد هذه الأشياء التي تحتاجها للمعيشة. بدلًا من ذلك، تُبادل الأساسيات من أجل هذه الأشياء. والنتيجة أن لديك الكثير من وقت الفراغ وبعض النقود المتبقية. قديمًا قبل الإنتاج الضخم بالجملة، كان الناس غالبًا ما يعرفون حسب أعمالهم وإنتاجهم. الأشياء التي يمتلكونها عادة ما كانت إما أشياء صنعوها يدويًا أو صنعها آخرون يدويًا. كان هناك ثقل وتشرب للروح في كل شيء يمتلكه ويستخدمه ويعيش فيه الإنسان.

اليوم الجميع مستهلكون ويجب أن يختاروا من نفس مجموعة السلع مثلهم مثل الجميع؛ وبسبب ذلك يعرف الناس شخصياتهم من خلال مدى جودة أذواقهم، أو مدى مهارة أو غموض أو سخرية اختياراتهم.

كما أوضح كريستيان ليندر في أحد اللقاءات على NPR (الإذاعة الوطنية العامة)، مؤلف كتاب Stuff White People Like، أنت تتنافس مع أقرانك

بأن تكتسب ميزة لا يمتلكونها. أنت تحقق المكانة عن طريق الحصول على ذوق أفضل في الأفلام والموسيقى، وأمتلاك أثاث وملابس أصلية أكثر منهم. هناك ١٠٠ مليون نسخة من كل شيء أو ممتلك فكري يمكنك اقتناءه، لذلك تظهر شخصيتك الفريدة من خلال كيفية استهلاكك.

امتلاك رأي معارض في الأفلام والموسيقى والملابس، أو امتلاك ممتلكات ذكية وغامضة، يعد الطريقة التي يحارب بها أفراد الطبقة الوسطى بعضهم بعضًا من أجل المكانة. لا يمكنهم أن يستهلكوا أكثر من بعضهم لأنهم لا يملكون المال الكافي، ولكن بإمكانهم التفوق على بعضهم البعض في الذوق.

منذ أصبح كل شيء يتم إنتاجه بكميات ضخمة، وغالبًا لشريحة عريضة من الجمهور، فإن العثور على واستهلاك الأشياء التي تجذب رغبتك في الأصالة هو ما يحرك هذه العناصر والفنانين والخدمات والسلع من القاع إلى أعلى - حيث يمكن أن يتم الاستهلاك بكميات كبيرة.

إذن عشاق التفرد هم النتيجة المباشرة لهذه الدائرة من النزعة الاستهلاكية لموسيقى الأندى، والأصالة، والغموض، والمفارقة، والذكاء. وهو أمر في حد ذاته من المفارقات - ولكن ليس مثل قبعة سائق شاحنات أو ماركة مشروبات Pabst Blue Ribbon. إنها من المفارقات، بمعنى أن محاولة مخالفة الثقافة هي التي تصنع الموجة التالية من الثقافة التي يحاول أن يخالفها الناس بدورهم.

أعتقد أن هؤلاء الذين يصرخون بكلمة "تم شراؤه" هم من كانوا عند البيع لم يمتلكوا أي شيء يريد أن يشتريه أي شخص.

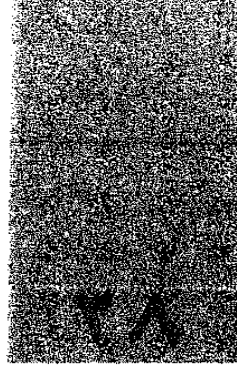
- باتون أوزوالد

انتظر مدة كافية، وما كان تيارًا سائدًا يومًا ما سوف يسقط في غياهب النسيان. عندما يحدث ذلك، سوف يعود نفيسًا مرة أخرى لهؤلاء الذين

يبحثون عن الأصالة والمفارقة والذكاء. إذن القيمة ليست ذاتية. الشيء نفسه لا يحمل قيمة مثل تلك الموجودة في إدراك كيفية الحصول عليه أو سبب اقتنائه. بمجرد أن يشترك آخرون بشكل كافٍ، مثل حالة إطارات النظارات الضخمة أو الأساور المعدنية، تضيع المكانة المكتسبة من اقتناء هذه الأشياء أو كونك معجباً بفرقة ما، ويبدأ البحث من جديد.

سوف تستمر في التنافس بهذا الشكل أيًا كان تكوين المجتمع. التنافس من أجل المكانة مطبوع بداخل الخبرة الإنسانية على مستوى بيولوجي. يتنافس الفقراء بالموارد. ويتنافس أفراد الطبقة الوسطى بالاختيارات. ويتنافس الأغنياء بالملكات.

أنت تم شراءك من زمن فات بطريقة أو بأخرى. مواصفات من تبيع له أو كم تكسب - هذه مجرد تفاصيل.



الانحياز لخدمة مصالح ذاتية

الاعتقاد الخاطئ: أنت تقيّم نفسك بناءً على النجاحات والإخفاقات السابقة.

الحقيقة: أنت تقدم الأعذار عن إخفاقاتك وترى نفسك أكثر نجاحًا وذكاءً ومهارة مما أنت عليه.

في الأيام الأولى لعلم النفس كان هناك اعتقاد سائد بين العلماء أن الجميع لديهم تقدير منخفض للذات، وعقد نقص، ومجموعة اضطرابات كراهية الذات. هذه الاعتقادات القديمة لا تزال تدوي في عقول العامة، ولكنهم في الغالب كانوا مخطئين. الدراسات التي أجريت على مدار الخمسين سنة الماضية كشفت أن العكس تمامًا هو الحقيقة. يومًا بعد يوم، تعتقد أنك رائع، أو على الأقل أكثر روعة مما أنت عليه.

هذا جيد. احترام الذات أغلبه خداع للذات، ولكنه يخدم غرضًا. أنت مدفوع بيولوجيًا لأن تفكر إيجابيًا في نفسك لتتجنب الجمود. إن توقفت وتفحصت أخطاءك وإخفاقاتك، فسوف تصبح مشلولًا بالخوف والشك. على الرغم من ذلك، من وقت لآخر في حياتك، آلة المغالاة الخاصة بك تتوقف عن العمل. تصبح مكتئبًا وقلقًا. تشكك في نفسك وفي قدراتك. عادة ما يمر الأمر حيث إن جهازك المناعي النفسي يحارب التوجهات

الفكرية السلبية. في بعض الأماكن، مثل الولايات المتحدة حديثًا، آلة المغالاة هذه معززة من قبل ثقافة قائمة على الاستثنائية.

هذا الميل لأن ترى نفسك كأعلى من المتوسط أمر سيئ أيضًا. إن لم تر أبدًا إلى أي مدى أنت تفسد حياتك، تسيء معاملة أصدقائك، وتكون حقيرًا تمامًا، فقد تدمر نفسك من دون أن تدرك إلى أي مدى قد ساءت الأمور.

في التسعينيات من القرن العشرين، كان هناك الكثير من الأبحاث موجهة نحو اكتشاف مدى نجاح وفشل الأشخاص الموهومين. نتائج هذه الدراسات أنك تميل لتقبل المديح إذا نجحت، ولكن عندما تفشل فتقوم بلوم الحظ السيئ، والقواعد غير العادلة، والمدرسين صعبين المراس، والرؤساء السيئين، والغشاشين، وهكذا. عندما يكون فعلك جيدًا، تتسببه لنفسك. وعندما يكون فعلك سيئًا، تتسببه للعالم. هذا السلوك يمكن ملاحظته في ألعاب اللوح وسباقات مجلس الشيوخ، وفي المشاريع الجماعية والامتحانات النهائية. عندما تسير الأمور كلها في اتجاهك، تتسبب كل شيء إلى مهاراتك الرائعة، ولكن بمجرد أن يتغير المد، تبحث عن عوامل خارجية منعت عبقريتك من التألق. يصبح هذا أكثر غرابة عندما يمر بعض الوقت. كل الأشياء الغبية التي فعلتها عندما كنت صغيرًا، كل هذه القرارات غير الحكيمة، تراها وكأنها من صنع ذاتك القديمة. وفقًا لبحث قام به كل من أنا ويليسون وميشيل روز عام ٢٠٠١، فإنك ترى الشخص الذي كنته يومًا على أنه متردد أحرق ذو ذوق رديء؛ ولكن ترى أن ذاتك الحالية قوية وتستحق على الأقل ثلاثة أضعاف الثناء عليها.

هذه النوعية من التفكير تمتد إلى طريقة مقارنة نفسك بالآخرين. مُحصلة الثلاثين عامًا الأخيرة من الأبحاث تبين أننا جميعًا نعتقد أننا أكثر كفاءة من زملائنا بالعمل، أكثر أخلاقًا من أصدقائنا، أكثر ودًا

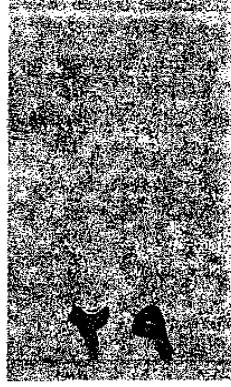
من العامة، أكثر ذكاءً من أقراننا، أكثر جاذبية من الشخص المتوسط، أقل غرورًا من الأشخاص في منطقتنا، أصغر شكلًا من أشخاص في نفس عمرنا، سائقين أفضل من معظم معارفنا، أطفالًا أفضل من أشقائنا، وأننا سنعيش أطول من متوسط العمر. (بينما نقرأ هذه القائمة ربما تقول لنفسك: "لا، أنا لا أعتقد أنني أفضل من الجميع"، لذلك تعتقد أنك أكثر أمانة مع نفسك مقارنة بالشخص العادي؟ أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد). يبدو وكأنه لا يوجد أحد يعتقد أنه جزء من التعداد المساهم في الإحصائيات المنتجة للمتوسطين. أنت لا ترى نفسك شخصًا متوسطًا، ولكنك تعتقد أن الآخرين جميعًا متوسطون. هذا الميل النابع من الانحياز لخدمة مصالح ذاتية، يُسمى تأثير التفوق الوهمي.

أنت، كالجميع، أناني بشكل رهيب. عالمك شخصي بشكل افتراضي، فينتج عن ذلك أن معظم أفكارك وسلوكياتك نابعة من تحليل ذاتي لعالمك الشخصي. الأشياء التي تؤثر على حياتك اليومية دائمًا أكثر أهمية من أشياء تحدث بعيدًا أو في رأس شخص آخر. عندما يأتي الأمر للحكم على قدراتك ومكانتك، فهذه الأنانية تجعل من الصعب أن ترى نفسك مجرد رقم، كشخص متوسط. أنت ترى الفكرة بغيضة وتبحث عن طريقة ترى بها نفسك متفردًا. في عام ١٩٩٩، بيّن جاستن كراجر من جامعة نيويورك، كلية ستيرن لإدارة الأعمال، أن التفوق الوهمي أكثر عرضة للظهور في عقول المشاركين في التجربة عندما يتم إخبارهم مقدمًا بأن المهمة سهلة. عندما قيّموا قدراتهم بعد أن تم إعدادهم للتفكير أن المهمة تعتبر بسيطة، قالوا بأن أداءهم كان فوق المتوسط. عندما أخبرهم بعدها أنهم مقبلون على تأدية مهمة صعبة، قيّموا أداءهم بأنه أقل من المتوسط حتى ولو لم يكن كذلك. مهما كانت الصعوبة الحقيقية، فقط إخبار الأشخاص مقدمًا بمدى احتمالية صعوبة المهمة غير من رؤيتهم

لأنفسهم في مقارنتهم بمتوسط تخيُّلي. للتغلب على مشاعر عدم الأهلية، يجب أولاً أن تتخيل المهمة على أنها بسيطة وسهلة. إن تمكنت من فعل ذلك، فسوف يسيطر التفوق الوهمي.

الانحياز لخدمة مصالح ذاتية والتفوق الوهمي ليسا قاصرين على الأفكار التي تدور حول الأداء. أنت تستخدم هذه البنيات العقلية لتدرك موقعك في العلاقات والمواقف الاجتماعية. في عام ١٩٩٣، قام ازرا زوكرمان وجون جوست في جامعة ستانفورد بسؤال الطلبة في جامعة شيكاغو أن يقيموا شعبيتهم النسبية مقارنة بأقرانهم. ثم أخذوا هذه التقديرات وقارنوها بتقارير الآخرين. لقد كانوا يقومون بالبناء على أساس عمل أبراهام تيزير، الذي أنشأ نظرية الحفاظ على التقييم الذاتي عام ١٩٨٨. بحسب أبحاثه، إنك تولي اهتماماً وثيقاً لنجاحات وإخفاقات الأصدقاء أكثر من اهتمامك بالغرباء. أنت تقارن نفسك بهؤلاء المقربين إليك حتى تحكم على قيمتك الخاصة. بعبارة أخرى، أنت تعرف أن باراك أوباما وجوني ديب أشخاص ناجحون، ولكنك لا تستخدمهم كمعيار لحياتك الشخصية بنفس الدرجة التي تستخدمها مع زملائك بالعمل، أو زملائك الطلاب، أو أصدقاء عرفتهم منذ الثانوية. زوكرمان وجوست جعلوا الطلاب يسجلون عدد الأشخاص الذين يعتبرونهم أصدقاء ثم سألوا إن كانوا يعتقدون أن لديهم أصدقاء أكثر من أقرانهم وأكثر من التلاميذ المتوسطين. ثلاثة وخمسون بالمائة من التلاميذ قالوا بأنهم يمتلكون أصدقاء أكثر من التلاميذ العاديين، و ٢٣ بالمائة قالوا إنهم يمتلكون أقل. الشعور بالأفضلية عن المتوسط زاد مع أخذ أقرانهم في الاعتبار - ٤١ بالمائة قالوا بأن لديهم صداقات أكثر من أشخاص يعتبرونهم أصدقاءهم. فقط ١٦ بالمائة قالوا بأنهم يمتلكون

صداقات أقل. في المتوسط، جميع من تعرفهم يعتقدون أنهم محبوبون أكثر منك، وأنت تعتقد أنك محبوب أكثر منهم. بالتأكيد بعض أخطائك واضحة للغاية، حتى بالنسبة لك، ولكنك تعوض عنها عن طريق تضخيم ما يروق لك في نفسك. عندما تقارن مهاراتك، وإنجازاتك، وصداقاتك بمثيلها عند الآخرين، فإنك تميل إلى إبراز الإيجابي وإلغاء السلبي. أنت كاذب بالفطرة، وأكثر كذبك يكون على نفسك. إن فشلت، تنسى. إن فزت، تخبر الجميع. عندما يأتي الأمر لأن تكون صادقًا مع نفسك ومع من تحب، فإنك لست ذكيًا إلى هذا الحد. ولكن الانحياز لخدمة مصالح ذاتية يدفعك للأمام عندما يقل وقود آلة المغالاة.



تأثير بؤرة الاهتمام

الاعتقاد الخاطئ: عندما تكون بصحبة آخرين، تشعر وكأن الجميع يلاحظون كل جانب من جوانب مظهرك وسلوكك. **الحقيقة:** يولي الناس لك اهتمامًا قليلًا ما لم تحثهم على ذلك.

تقوم بسكب مشروب في إحدى الحفلات. تسقط بقعة مستردة على قميصك. تظهر بثرة على جبينك في اليوم الذي يجب أن تقدم فيه عرضًا. أوه لا. ماذا سيظن الناس بي؟ الاحتمال الأكبر أنهم لن يظنوا شيئًا. أكثرهم لن يلاحظوا أي شيء، ولو لاحظوا، فالاحتمال الأكبر أنهم سيتجاهلون وينسون هذه العيوب والزلات خلال ثوانٍ.

تفقد بعض الوزن، تشتري سروالًا جديدًا، وتختال بمشيتك عبر الأبواب متوقعًا نوعًا من الاستحسان. قد تحصل على قصة شعر جديدة أو تشتري ساعة جديدة. تقضي خمس عشرة دقيقة إضافية أمام المراة متوقعًا من العالم أن يلاحظ. تقضي وقتًا طويلًا تفكر في جسدك وأفكارك وسلوكياتك الشخصية، وتبدأ في الاعتقاد بأن الآخرين يجب أن يكونوا ملاحظين لتلك الأشياء أيضًا. تقول الأبحاث إنهم لا يلاحظون، على الأقل ليس بالقدر الذي تظنه.

عندما تكون وسط مجموعة أو محيط عام، تعتقد بأن كل شاردة سلوكية بادرة منك تقع تحت فحص دقيق من الآخرين جميعًا. الإحساس يسوء أكثر إذا كان يجب عليك أن تقف على مسرح أو تخرج مع شخص تقابله للمرة الأولى. لا تستطيع إلا أن تصبح مركز كونك وتجد أنه من الصعب قياس مدى اهتمام الناس؛ حيث إنك مهتم بنفسك طوال الوقت. عندما تبدأ في تخيل نفسك أمام جمهور، تعتقد أن كل زلة صغيرة مضخمة. أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد عندما يأتي الأمر إلى التعامل مع الجماهير، لأنك متمركز حول نفسك بشدة. من حسن الحظ أن الجميع كذلك، هم أيضًا مقتنعون أنهم يخضعون للتدقيق.

تأثير بؤرة الاهتمام تمت دراسته في جامعة كورنيل عام ١٩٩٦ بواسطة توماس جيلوفيتش الذي بحث لأي درجة يعتقد الناس بأن أفعالهم ومظهرهم مُلاحظة بواسطة الآخرين. لقد جعل بعض الطلاب الجامعيين يلبسون تي شيرت عليه وجه باري مانيلو مبتسمًا ثم يطرقون على باب حجرة دراسية بها مشاركون آخرون يعبئون استبيانًا. عندما تكون متأخرًا على الفصل أو العمل، أو تدلف إلى مسرح أو نادٍ مهمتئ، تشعر وكأن العيون جميعها موجهة إليك، تحكم عليك وتنتقدك. هؤلاء الطلاب اضطروا لأن يغيروا ملابسهم المألوفة بأخرى عليها رأس ضخمة لباري مانيلو تطل على العالم، لذلك افترض جيلوفيتش أنهم سيشعرون بنوع خاص قوي من تأثير بؤرة الاهتمام عندما يدلفون إلى قاعة المحاضرات. كل شخص فعل ذلك ثم دلف وتكلم مع الباحث للحظة. بعدها سحب الباحث كرسي وأخبر المشارك الذي يشعر بالحرَج أن يجلس، وبمجرد أن جلس قيل له بأن يقف مرة أخرى ويخرج من أجل استخلاص المعلومات. طُلب من المشاركين أن يقدِّروا عدد الأشخاص الذين لاحظوا التي شيرت. قدَّر الأشخاص الذين يلبسون الملابس المُحرَّجة أن حوالي نصف من في الغرفة رأوا أو لاحظوا مدى بشاعته. عندما سأل الباحثون الأشخاص في قاعة المحاضرات أن يصفوا المشارك، حوالي ٢٥

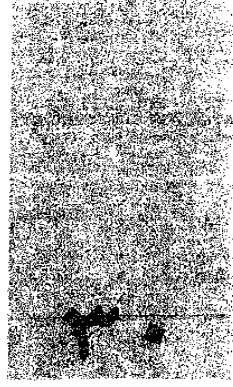
بالمائة تذكروا رؤية مانيلو. في موقف مصمم لجذب الانتباه فقط لاحظ ربع المراقبين، وليس النصف، الاختيار الغريب للملابس. كرر جيلوفيتش التجربة، ولكن في هذه المرة سمح للطلاب باختيار تي شيرت "عصري" عليه صورة لجيري ساينفيلد، أو بوب مارلي، أو مارتن لوثر كينج الصغير. في هذه المرة أيضًا كان التقدير واحدًا. لقد قدّروا أن حوالي نصف الفصل قد رأى ملابسهم الرائعة. أقل من ١٠ بالمائة لاحظوها. هذا يشير إلى أن تأثير بؤرة الاهتمام قوي تجاه الصور الإيجابية والسلبية حول ذاتك، ولكن العالم الحقيقي قليلًا ما يعبأ عندما تحاول أن تبدو عصريًا. كرر جيلوفيتش عمله في شوارع نيويورك المزدهمة، وعلى الرغم من أن الأشخاص أحسوا وكأن هناك بؤرة ضوء كبيرة سلطت على مكانهم الضيق من العالم وأن كل العيون تراهم، فإنه في الحقيقة، أغلب الناس لم يلاحظوها أساسًا.

يدفعك تأثير بؤرة الاهتمام إلى الاعتقاد بأن الجميع يلاحظونك عندما تقود سيارتك الجديدة غالية الثمن في المدينة. إنهم لا يلاحظون. وعلى كل حال، آخر مرة رأيت فيها سيارة رائعة، هل تذكر من كان يقودها؟ هل تتذكر حتى آخر مرة رأيت فيها سيارة رائعة؟ هذا الشعور يمتد إلى مواقف أخرى أيضًا. على سبيل المثال، إن كنت تعزف في فرقة روك أو تغني كاريوكي أو تفعل أي شيء تشعر من خلاله أن أفعالك مراقبة بواسطة الآخرين، فإنك تميل إلى الاعتقاد بأن كل شاردة وواردة في أدائك يتم رصدها أو انتقادها. الأمر ليس كذلك.

سوف تعتذر وتسخر من نفسك في محاولة لتخفيف حدة الموقف، ولكن ذلك لا يهم. في عام ٢٠٠١ جعل جيلوفيتش المشاركين يلعبون لعبة فيديو تنافسية ويقيمون مقدار الانتباه الذي يعتقدون أن أعضاء فريقهم أو منافسيهم ركزوه على أدائهم. وجد أن الأشخاص ركزوا انتباههم على أدائهم الشخصي وتقريبًا لم يركزوا مطلقًا على الآخرين. في أثناء اللعب، شعروا وكأن الجميع يلاحظون إلى أي مدى كانوا ماهرين في اللعبة.

أوضح البحث أن الناس يعتقدون أن الآخرين يرون مساهمتهم في المناقشات على أنها جديرة بالتذكر، ولكنهم لا يرونها كذلك. أنت تعتقد أن الجميع قد لاحظ لعثمتك في الحديث، ولكنهم لم يلاحظوا. إلا إذا لفت الانتباه لها بكثرة الاعتذار.

المرّة القادمة التي تظهر فيها بثرة على جبينك، أو تشتري حذاءً جديدًا، أو تكتب تغريدة عن أي مدى كان يومك مملاً، لا تتوقع أن يلاحظ أي شخص. أنت لست شديد الذكاء ولا مميّزًا.



تأثير الشخص الثالث

الاعتقاد الخاطئ: أنت تعتقد أن آراءك وقراراتك مبنية على الخبرة والحقائق، بينما هؤلاء الذين يختلفون معك مخدوعون بالأكاذيب وبدعاية مصادر لا تثق بها.

الحقيقة: الجميع يعتقدون أن من يختلفون معهم سُذَّج والجميع يعتقدون أنهم أقل عرضة للإقناع مما هم عليه في الحقيقة.

أكاد أرى كذب هذا السياسي بعيني. الناس منقادون كالخراف. الناس أغبياء جدًا. يصدقون أي شيء. أنا أفضل أن أقود، لا أن أتبع.

هل فكرت يومًا كذلك؟ هل سيدهشك أن تعرف أن الجميع يفكرون بالطريقة نفسها؟

لو أننا جميعًا نؤمن أننا لسنا أشخاصًا ساذجين ولا يمكن التأثر علينا من خلال الإعلانات والخطابات السياسية وأساتذة الاحتيال والكاريزما، إذن فبعضنا بالتأكيد يخدع نفسه. أحيانًا يكون هذا هو أنت. نسبة كبيرة من الرسائل العديدة التي تنهال عليك كل يوم تنبأ خطيرة، لأنها قد تؤثر على أشخاص آخرين أو تستفحل في عقولهم حتى يتصرفوا على أساس الاقتراحات التي تأتي من جميع أنواع المصادر. أول ألعاب الفيديو العنيفة وحتى برامج النقد الليلية. لكل منفذ للمعلومات يوجد البعض ممن يراه خطيرًا، ليس لأنه يؤثر فيهم، ولكن لأنه قد يؤثر في

أفكار وآراء طرف ثالث تخيلي. هذا الإحساس بالحدز من تأثير الخطاب، ليس على نفسك ولكن على الآخرين، يسمى تأثير الشخص الثالث. كشخص عصري، تنهال عليك رسائل وسائل الإعلام، ولكنك ترى نفسك أقل تأثرًا بها من الآخرين. بطريقة ما أصبحت محصنًا ضد من يحاولون إقناعك، كما تعتقد، لذا ليس عليك أن تقلق حياله. لا يمكنك أن تعتمد على الآخرين ليكونوا في مثل قوتك، لذلك إذا كنت مثل أغلب الناس، فإنك ترى أن بعض الأصوات يجب خفضها. وقد تذهب إلى الاعتقاد أن بعض هذه الرسائل يجب أن تخضع للرقابة - ليس من أجلك، بل من أجلهم.

من "هم"؟ إنها تتغير مع روح العصر. قد يكون الأطفال، أو طلاب الثانوية، أو طلاب الجامعة. قد يكون المتحررين أو المحافظين. قد يكون كبار السن أو أفراد الطبقة المتوسطة أو فاحشي الثراء. أي مجموعة لا تنتمي إليها تصبح المجموعة التي تظنها سوف تتأثر بالرسائل التي لا تتفق معها. قد كشفت الدراسات منذ بداية علم النفس وحتى اليوم طرقًا عديدة بتأثر الناس من خلالها حقًا بإقناع خفي. كما تعلمت في فصلي التمهيد الأولي والاستكشاف الشعوري، تقريبًا كل شيء تراه أو تسمعه سوف يؤثر بطريقة ما على سلوكك التالي. أنت تميل لتقبل صحة هذا بالنسبة للجميع بذلك.

قام كل من ريتشارد إم. بيرلوف عام ١٩٩٣ ويريانت باول عام ٢٠٠٠ بمراجعة جميع الدراسات منذ أن قام الباحث ديليو. فيليبس دافسون بمصياغة مصطلح "تأثير الشخص الثالث" عام ١٩٨٣. لاحظ دافسون أن البعض رأوا رسائل معينة في وسائل الإعلام على أنها تستدعي التدخل، ليس بسبب ما يُقال، لكن بسبب من قد يسمعونها. وقد أشار لتأثير الشخص الثالث إلى أنه مصدر غضب الزعماء الدينيين بسبب "الدعاية الهرطقية" وحقن الحكام السياسيين بسبب بعض الحديث عن "الخوف من المعارضة". ورأى

دافسون أيضاً أن هذه الرقابة نابعة من الاعتقاد بأن بعض الرسائل قد تؤدي "عقولاً ذات قابلية أعلى للانقياد". وجد بيرلوف وياول أن تأثير الشخص الثالث يتضخم عندما يكون لديك بالفعل رأي سلبي حيال المصدر، أو أنك تعتقد أن الرسالة تدور حول شيء أنت لست مهتماً به. في جميع الأحوال، فإن تحليلاتهم الماورائية أظهرت أن غالبية الناس يعتقدون أنهم ليسوا كغالبية البشر.

أنت لا تريد تصديق أنه من الممكن إقناعك، وإحدى طرق الحفاظ على هذا الاعتقاد هي افتراض أن كل القنوات التي تطير في الهواء يجب وأن تهبط على أهداف أخرى. وإلا فكيف تتجح؟ أنت تعتقد أن هذه الإعلانات عن الهامبرجر بالجينة موجهة للبدناء الذين لا يملكون سيطرة على أنفسهم، حتى يقرصك الجوع وتُجبر على الاختيار ما بين محل أو آخر لبيع الأطعمة السريعة. تفترض أن هذه اللوحات الإعلانية عن المشروبات الغازية موجهة للشباب المتبع لموضة التفرد، حتى تكون في حفلة يقيمها المكتب ويسألك النادل إن كنت تريد أن تشرب. تفكر أن إعلانات الخدمات العامة حول كتابة الرسائل النصية أثناء قيادة السيارة موجهة لأشخاص لا يعيشون نفس نوعية حياتك، حتى تجد نفسك تشعر بوخزة من الخجل عندما تمتد يدك إلى هاتفك لترد على رسالة إلكترونية بينما تنتظر أن يتحول لون إشارة المرور إلى الأخضر.

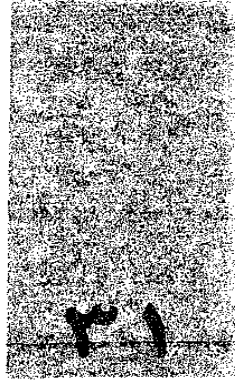
عندما تشاهد قناة أخبارك المفضلة أو تقرأ جريدتك أو مدونتك المفضلة. تميل لتصديق أنك مفكر مستقل. قد تختلف مع الناس حول القضايا، ولكنك ترى نفسك شخصاً متفتحاً ينظر إلى الحقائق ويصل للنتائج بعد التحليل الموضوعي العقلاني. على الجانب الآخر من التلفاز، تصمم الشبكات والمنتجون برامج قائمة على إحصائيات وتقييمات وتحليلات ديموغرافية تخترق تأثير الشخص الثالث حتى تبقى مصدقاً أنك لست من النوع الذي يشاهد البرامج التي تشاهدها. أنت تميل للاعتقاد أنك لست كالأشخاص

الذين يعيشون في مدينتك، أو يذهبون لمدرستك، أو يعملون في مجال عملك، وهكذا. أنت متفرد. أنت ترقص على إيقاع عازف مختلف. وتفشل في إدراك أنه فقط بعيشك في مدينتك وذهابك لمدرستك وعملك في وظيفتك، أنك من نوعية الأشخاص الذين يفعلون ذلك. إن لم تكن منهم، كنت ستفعل شيئاً آخر. قد تقول: "حسنًا، يجب علي أن أكون هنا. لا أملك خيارًا" ولكنك تتجاهل كم من أقرانك قد يكونون يستخدمون نفس العذر.

تأثير الشخص الثالث ليس مقصورًا على الإعلانات والسياسة. تقريبًا بالنسبة لأي موضوع في هذا الكتاب يوجد العديد من الأشخاص الذين سيقراءون ويسمعون عنه ويعتقدون أن هذه الضلالات والانحيازات تؤثر على أشخاص آخرين طوال الوقت، ولكن لا تؤثر عليهم.

تأثير الشخص الثالث هو أحد أنواع الانحياز لخدمة مصالح ذاتية. أنت تبرر إخفاقاتك وترى نفسك أكثر نجاحًا وذكاءً ومهارة عما أنت عليه. الأبحاث حول الانحياز لخدمة مصالح ذاتية تظهر أن المشاركين يميلون إلى تقييم أنفسهم على أنهم أكثر مهارة من زملائهم في العمل، سائقون أفضل من الشخص المتوسط، أكثر جاذبية من أشخاص بنفس أعمارهم، وعلى الأرجح سوف يعيشون أطول من الأشخاص الذين نشئوا معهم. ويتبع ذلك أن أغلب الناس قد يعتقدون أنهم أقل سداجة من الغالبية. ولكن تذكر، لا يمكنك أن تكون ضمن الأقلية في كل الفئات.

عندما يقودك تأثير الشخص الثالث لأن تقبل بالرقابة، خذ خطوة الخلف وتخيل نوعية الرسائل التي قد يعتقد الأشخاص على الجانب الآخر أنها موجهة لفصل دماغك، وبعدها اسأل نفسك إن كانت هذه الرسائل يجب أن تخضع للرقابة أيضًا.



التنفس

الاعتقاد الخاطئ: التنفس عن غضبك طريقة فعالة لتقليل التوتر ومنع مهاجمة الأصدقاء والعائلة.
الحقيقة: مع الوقت، يُزيد التنفس من السلوك العدواني.

نفس عنه.

إن بقي الغضب بداخلك، فسوف يتفاقم ويمتد وينمو كورم، وسيغلي حتى تضرب الحائط محدثاً فيه فتحات، أو تغلق باب سيارتك بقوة تكسر النوافذ.

هذه الأفكار السوداء لا يجب أن تتراكم بداخل قلبك حيث يمكن أن تتكثف وتقوى شوكتها، حيث تكون مخزناً من السلبية والذي يمكن أن يصل إلى كتلته الحرجة في أي لحظة.

أحضر لنفسك واحدة من الكرات الاسفنجية واضغط عليها بقبضات قاسية. استخدم يديك الاثنتين لتخنق الحياة التخيلية فيها. اذهب لصالة الألعاب واضرب كيس اللكم. أطلق النار على بعض الأشخاص في لعبة فيديو. اصرخ في مخدة.

تشعر بتحسّن؟ بالتأكيد. التنفس شعور رائع.

المشكلة أنه لا يحقق هدفاً آخر. في الحقيقة، إنه قد يجعل الأمور أسوأ ويشكل عبئاً على سلوكك المستقبلي عن طريق تشويش عقلك.

مفهوم التنفيس يرجع على الأقل إلى عهد أرسطو والدراما الإغريقية. الكلمة نفسها مشتقة من الكلمة الإغريقية kathairein، بمعنى "يُطهر" أو "يُنظف". إطلاق الطاقة المكبوتة أو السوائل كان حجة أرسطو المضادة ضد أفلاطون، الذي اعتقد أن الشعر والدراما قد ملأ الناس بالسخافة وتسببوا في جعلهم غير متزنين. اعتقد أرسطو أن الدراما اتخذت اتجاهًا مغايرًا، ويمشاهدة الناس يعانون من التراجيديا أو يصلون للنصر، فقد تجد نفسك وسط الجمهور تطلق العنان تلقائيًا لدموعك أو تشعر باندفاع هرمون التستوستيرون. لقد حققت التوازن في قلبك عن طريق تطهيره من هذه المشاعر. يبدو الأمر عقلانيًا، ولهذا طبع الأمر نفسه بقوة في الفكر الإنساني قبل ظهور الفلاسفة العظام.

تحرير التوتر الجنسي هو شعور جيد. التقيؤ عندما تكون مريضًا هو شعور جيد. الوصول إلى دورة المياه أخيرًا هو شعور جيد. سواء كان طرد الأرواح الشريرة أو استخدام ملين للأعضاء، الفكرة واحدة: تخلص من الأشياء السيئة بداخلك وستعود طبيعيًا. موازنة المزاجات -الصفراوي، السوداوي، اللامبالي، المتفائل- كانت العلاج الأساسي منذ أبقرات وحتى الغرب القديم، والطريقة التي تستخدمها لتحقيق التوازن غالبًا كانت تعني استنزاف شيء آخر.

لنتقدم سريعًا نحو سيجموند فرويد.

خلال أواخر القرن التاسع عشر وحتى بداية القرن العشرين، كان فرويد نجمًا متفردًا في العلم والثقافة الشعبية، وأثرت أعماله على كل شيء من السياسة والإعلانات وحتى الأعمال والفن. كان مطلع القرن، من التاسع عشر إلى العشرين، وقتًا مشوقًا لأن تكون عالمًا مكرسًا لأموال العقل، لأنه لم يكن هناك أدوات كثيرة متوفرة. كان أمرًا أقرب لأن تكون رائد فضاء قبل اختراع التلسكوب. النجوم الصاعدة في علم النفس صنعت أسماء لنفسها من طريق تكوين نظريات تفصيلية حول كيفية تنظيم العقل والمكان الذي

تأتي منه أفكارك. بما أن العقل كان بأكمله غير مكتشف، هذه النظريات لم تستند على كثير من البيانات، لذلك ملأت فلسفاتهم الخاصة وتخميناتهم الفراغات. يرجع الفضل لفرويد في جعل نظرية التنفيس والعلاج النفسي جزءًا من علم النفس. رأى فرويد أنَّ السلامة العقلية يمكن تحقيقها عن طريق تصفية الشوائب في عقلك من خلال سيفون المعالج النفسي. لقد اعتقد بأن نفسيته مسممة بمخاوف ورغبات مكبوتة وجدالات لم تحل وجروح لم تضر بعد. العقل كَوْن مخاوف مرضية وهواجس حول هذه الأجزاء من المخلفات النفسية. أنت في حاجة إلى التنقيب حول هؤلاء، تفتح بعض النوافذ، وتدع بعض الهواء المتعش وضوء الشمس تدخل.

النموذج الهيدروليكي للغضب هو بالضبط كما يوحى؛ يتراكم الغضب بداخل عقلك حتى تنفس عن بعضه. إن لم تنفس عن بعضه، فسينفجر المرء. يبدو الموضوع عقلائيًا. وقد تنظر إلى حياتك الماضية وتذكر أوقاتًا خرجت عن شعورك، وضربت حائطًا أو كسرت طبقًا، وقد جعل هذا الأمور أفضل. ولكنك لست ذكيًا إلى هذا الحد.

في التسعينيات من القرن العشرين، قرر عالم النفس براد بوشمان في ولاية آيوا أن يدرس إن كان التنفيس ينجح في الحقيقة أم لا. في ذلك الوقت، كانت كتب مساعدة الذات في أوج انتشارها، وكانت النصيحة السائدة في التعامل مع التوتر والغضب هي أن تضرب جمادًا أو أن تصرخ في مخدة. شعر بوشمان كما شعر علماء النفس من قبله أن هذه النصيحة قد تكون سيئة.

في واحدة من دراسات بوشمان، قام بتقسيم ١٨٠ طالبًا إلى ثلاث مجموعات. واحدة قرأت مقالة محايدة. والأخرى قرأت مقالة حول دراسة زائفة قالت بأن التنفيس فعال. أما الثالثة فقرأت مقالة حول دراسة زائفة قالت بأن التنفيس لا فائدة منه. بعدها جعل الطلبة يكتبون مقالات لصالح أو ضد الإجهاض، وهو موضوع من المتوقع أن تكون لديهم مشاعر قوية.

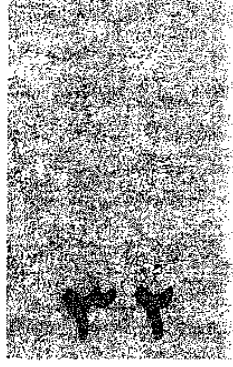
نحوه. أخبرهم أن المقالات سوف يُقيمها تلاميذ زملائهم، ولكن ذلك لم يحدث. عندما تسلم التلاميذ مقالاتهم مرة أخرى، قيل لنصفهم إن مقالاتهم كانت رائعة. النصف الآخر وجد الآتي مكتوبًا على عجل بطول الورقة: "هذا واحد من أسوأ المقالات التي قرأتها في حياتي!"، بعدها طلب بوشمان من الطلاب أن يختاروا نشاطًا كاللعب أو مشاهدة بعض الكوميديا أو قراءة قصة أو لكم كيس. النتيجة؟ الأشخاص الذين قرءوا المقالة التي قالت بأن التنفيس ينجح، وفي وقت لاحق صاروا غاضبين، كانوا أكثر ميلًا لطلب لكم الكيس من هؤلاء الذين غضبوا من المجموعات الأخرى. في جميع المجموعات، الأشخاص الذين أُشيد بهم مالوا لاختيار أنشطة غير عدائية. إذن الإيمان بالتنفيس يجعلك أكثر ميلًا لأن تسعى إليه. قرر بوشمان أن ينتقل بالأمر إلى خطوة إضافية وأن يجعل الغاضبين يسمعون إلى الانتقام. أراد أن يرى إن كان الانخراط في السلوك التنفيسي سوف يساعد على إطفاء الغضب، أو يحرره من العقل. الدراسة الثانية كانت مطابقة للأولى، إلا أن هذه المرة عندما عاد المشاركون ليجدوا مكتوبًا على أوراقهم: "هذا واحد من أسوأ المقالات التي قرأتها في حياتي!" كانوا مقسمين إلى مجموعتين. أُخبرت المجموعتان أنهم سوف يتنافسون ضد الشخص الذي قِيم مقالاتهم. مجموعة قامت بلكم كيس بينما انتظرت الأخرى لدقيقتين. بعد اللكم والانتظار بدأت المنافسة. اللعبة كانت بسيطة: اضغط على الزر بأقصى سرعتك. لو خسرت يصدر ضدك دوي مروع. عندما تقفز يصدر ضد خصمك. أُتيح للتلاميذ أن يضبطوا درجة الصوت الذي يجب على الشخص الآخر أن يتحمله ما بين الصفر والعشرة بحيث كانت العشرة تساوي ١٠٥ ديسيبل. هل بإمكانك توقع ما تم اكتشافه؟ في المتوسط، مجموعة لكم الكيس ضبطت الصوت على ٨, ٥. مجموعة الانتظار ضبطته على ٢٧, ٢. الأشخاص الذين غضبوا لم ينفسوا غضبهم على كيس اللكم؛ ولكن غضبهم استمر بسببه. الأشخاص الذين هدءوا فقدوا رغبتهم في

الانتقام. في دراسات لاحقة حيث اختار المشاركون كمية الصلصة الحارة التي يتوجب على الشخص الآخر أكلها، قامت مجموعة كيس اللكم بتكديسها. أما المجموعة التي هدأت فلم تفعل ذلك. بعد ذلك عندما لعبت مجموعة كيس اللكم ألغاز الكلمات حيث توجب عليهم استكمال الفراغات في كلمات مثل "أخت - -"، قاموا باختيار "اختنق" بدلاً من "اختبئ".

يعمل بوشمان على هذه الدراسة منذ زمن، وهي مستمرة في إخراج نفس النتائج. إذا كنت تعتقد أن التنفيس جيد، فستكون أكثر عرضة لأن تسعى إليه عند الغضب. عندما تنفس، تبقى غاضباً وتكون أكثر ميلاً لفعل أشياء عنيفة حتى تستمر في التنفيس. إنه أمر مشابه للمخدرات بسبب عمل المواد الكيميائية في الدماغ وتعزيزات سلوكية أخرى. إذا اعتدت على إطلاق الغضب، تصبح معتمداً عليه. الطريقة الأكثر فاعلية هي فقط أن تتوقف. أخرج غضبك من القرن.

يكشف عمل بوشمان أيضاً عن زيف فكرة إعادة توجيه غضبك نحو التمارين الرياضية وما إلى ذلك. يقول بأن ذلك فقط سوف يُبقي على حالتك أو يزيد مستوى استثارتك، وبعدها قد تصبح أكثر عدوانية من لو كنت هدأت. ومع ذلك، التهدئة ليست مشابهة لفكرة ألا تتعامل مع غضبك مطلقاً. يقترح بوشمان أن تؤخر رد فعلك، تسترخي وتشتت انتباهك بواسطة نشاط يتنافى تماماً مع العدوانية.

إن دخلت في نقاش، أو قطع أحدهم طريقك أثناء حركة السير، أو تم سبك بلفظ مروع، فإن التنفيس لن يبديد الطاقة السلبية. على الرغم من ذلك، سوف تشعر شعوراً رائعاً. هذا هو الأمر. التنفيس سيجعلك تشعر بتحسن، ولكنه كعجلة هامستر عاطفية. المشاعر التي أدت بك إلى التنفيس سوف تبقى بعده، ولو جعلك التنفيس تشعر بحالة جيدة، سوف تسعى لهذا الشعور ثانية في المستقبل.



تأثير المعلومات المضللة

الاعتقاد الخاطئ: يعاد تشغيل الذكريات مثل التسجيلات.
الحقيقة: الذكريات تكوّن من جديد في كل مرة من أي معلومة متاحة في وقتها، مما يجعل لتأثيرات الحاضر القدرة على اختراقها.

يحكي صديقك في ليلة ما عن المرة التي شاهدتم فيها فيلم Cool Hand Luke سويًا وقررتما تجربة أكل أكبر عدد يمكن أن تحتملاه من البيض المسلوق، ولكنك تقيأت بعد البيضة الخامسة وأقسمت ألا تأكل البيض مرة أخرى. كلاكما يضحك على تلك الحماقة التي ارتكبتها في شبابكما، عندئذ يُدهشك صديق آخر بقوله: "كلا، هذا كان أنا. أنت لم تكن موجودًا هناك من الأساس".

يدور عقلك أثناء تقليب صفحات كتاب ذاكرتك المصور. تبحث في اللوحات عن مشاهد تؤكد أو تنفي إن كنت فقدت عقلك، ولكن ليس في استطاعتك التوصل إلى دليل قاطع لأي من ادعاء الشخصين. من أكل هذا البيض؟

ربما لا يصل الأمر لهذا الحد ولكن من حين لآخر يقول أحدهم قصة تتعارض مع ما تتذكره. ينمق هذا الشخص الأمر بتفاصيل فلتت من متقصي الحقائق العقلية الخاص بك. عندما تلاحظ، كما في الموقف

السابق، تصير تجربة مقلقة لأنك في المعتاد تكون غافلاً عن إعادة تكوينك الخاطئ للذاكرة. ليست فقط ذاكرتك هي التي يمكن تغييرها بسهولة بإيعازات من آخرين، ولكن أيضاً تتغاضى عن التناقضات وتعيد ترتيب التوقيعات وتخترع سيناريوهات، ولكن نادراً ما تلاحظ أنك تفعل ذلك حتى ترى نفسك في مقطع فيديو أو تستمع إلى نسخة شخص آخر من الأحداث. أنت تميل لرؤية ذكرياتك على أنها فيلم مستمر متناسق، وعلى الرغم من ذلك إذا فكرت في آخر فيلم شاهدته، فكم تتذكر منه؟ هل بإمكانك أن تسترخي جالساً، وتغمض عينيك، وتتذكر كل مشهد بتفاصيله الدقيقة ويكل سطر من الحوار؟ بالتأكيد لا، إذن فلماذا تفترض أنه باستطاعتك فعل نفس الشيء مع فيلم حياتك؟

أخرج ورقة واستعد للكتابة. قم بذلك فعلاً، سيكون مسلياً. حسناً.

الآن اقرأ قائمة الكلمات التالية مرة واحدة بصوت عالٍ، بعدها حاول كتابة أكبر عدد تتذكره منها في الورقة دون النظر إليها مرة أخرى. عندما تظن أنك كتبتها جميعاً، ارجع للكتاب. انطلق:

باب، كوب، لوح، ظل، رف، عتبة، منزل، افتح، ستارة، إطار، منظر، نسيم، إطار، شاشة، مصراع

والآن ألق نظرة على القائمة. كيف كان أداؤك؟ هل كتبت جميع الكلمات؟ هل كتبت كلمة "نافذة"؟ لو قدّم هذا الاختبار بشكل صحيح، فإن ٨٥ بالمائة من المشاركين سيتذكرون رؤية "نافذة" في القائمة، ولكنها غير موجودة. فإن فعلت ذلك، فلقد أعطيت نفسك ذاكرة كاذبة والفضل يعود إلى تأثير المعلومات المضللة.

قامت إليزابيث لوفتوس عام ١٩٧٤ بجامعة واشنطن بإجراء دراسة حيث شاهد المشاركون أفلامًا عن حوادث السيارات. بعدها طلبت أن يقدروا سرعة السيارات، ولكنها قسمتهم إلى مجموعات وسألت السؤال بطريقة مختلفة لكل منهم. هذه كانت الأسئلة:

- كم كانت سرعة السيارات عندما تحطمت ببعضها البعض تقريبًا؟
- كم كانت سرعة السيارات عندما اصطدمت ببعضها البعض تقريبًا؟
- كم كانت سرعة السيارات عندما ارتطمت ببعضها البعض تقريبًا؟
- كم كانت سرعة السيارات عندما أصابت بعضها البعض تقريبًا؟
- كم كانت سرعة السيارات عندما لامست بعضها البعض تقريبًا؟

تباينت إجابات الأشخاص بالمثل في الساعة كالتالي:

- تحطمت - ٤٠,٨
- اصطدمت - ٣٩,٣
- ارتطمت - ٣٨,١
- أصابت - ٣٤,٠
- لامست - ٣١,٨

فقط بتغيير الكلمات، تغيرت ذاكرة المشاركين. حوادث السيارات كانت تُعاد في عقول المشاركين، ولكن هذه المرة كلمة "تحطمت" أوجبت على النسخة الجديدة من الذكرى أن تشتمل على السيارات التي كانت تتطلق بسرعة كافية لتؤيد الفعل.

لوفتوس طورت الدراسة بسؤال نفس الأشخاص إن كانوا يتذكرون زجاجًا مكسورًا في الفيلم. لم يكن هناك أي زجاج مكسور، ولكن بالتأكيد الأشخاص الذين تعرضوا لكلمة "تحطمت" في سؤالهم كانوا أكثر عرضة مرتين لتذكر رؤيته.

منذ ذلك الحين، تم إجراء مئات التجارب حول تأثير المعلومات المضللة، وتم إقناع الناس بكل أنواع الأشياء. مفك البراغي أصبح مفتاحًا إنجليزيًا، البيض أصبحوا من السود، وخبرات تضم أشخاصًا آخرين يتم استبدالها جيئة وذهابًا. في إحدى الدراسات، أقتعت لوفتوس الأشخاص أنهم تاهوا في متجر عندما كانوا صغارًا. جعلت المشاركين يقرءون أربعة مقالات مقدمة من أفراد الأسرة، ولكن المقال الذي يتحدث عن الضياع كطفل كان زائفًا. ربح المشاركون دمجوا القصة الزائفة في ذاكرتهم حتى إنهم قاموا بتزويدها بتفاصيل حول الحدث الخيالي الذي لم يرد في الحكاية. حتى إن لوفتوس أقتعت أشخاصًا أنهم صافحوا Bugs Bunny، وهو ليس من شخصيات ديزني، عند زيارتهم لمدينة Disney World عندما كانوا صغارًا، فقط جعلهم يشاهدون إعلانًا زائفًا عن طفل يفعل الشيء نفسه. لقد غيرت الطعام المفضل لمشاركين في إحدى التجارب عندما كذبت عليهم قائلة إنهم أبلغوا عن تقيؤهم بعد أكل شيء معين عندما كانوا أطفالًا. بعد بضعة أسابيع عندما تم تقديم نفس الطعام لهم تجنبوه. في تجارب أخرى، زرعت ذكريات عن النجاة من الفرق ودرء هجمات حيوانات - لم يكن أيها حقيقيًا، وكلها أصبحت جزءًا من السيرة الذاتية للمشاركين من دون مقاومة.

كرست لوفتوس حياتها لإظهار عدم موثوقية الذاكرة. لقد وقفت ضد شهادة شهود عيان واصطفافات مشتبه بهم لعقود حتى الآن، كما أنها انتقدت علماء النفس الذين قالوا إنهم يستطيعون أن يكشفوا عن ذكريات مكبوتة منذ الطفولة. على سبيل المثال، في إحدى تجاربها جعلت المشاركون يشاهدون عرضًا لجريمة زائفة ثم يحددون المتهم بالجريمة من الصف. أخبرت الشرطة المشاركين أن مرتكب الجريمة هو أحد من يقفون أمامهم،

ولكنها كانت خدعة. لم يكن أي منهم هو المشتبه به الحقيقي، إلا أن ٧٨ بالمائة من الأشخاص عرّفوا أحد الأبرياء على أنه الشخص الذي شاهدوه يرتكب الجريمة. تقول لوفتوس إن الذاكرة لا تعمل بهذا الشكل، ولكن على الرغم من ذلك، تصر العديد من المؤسسات والمعايير الاجتماعية أنها تعمل بهذا الشكل..

هناك العديد من التفسيرات حول سبب حدوث ذلك، ولكن التأثير راسخ جيدًا وقابل للتنبؤ. عامة يتفق العلماء أن الذكريات ليست مسجلة كالفيديوهات أو مخزنة كالبيانات على قرص صلب. إنها تتكوّن وتتجمع في الحال كما لو كان تجميع ليجو من دلو في عقلك. خبير الأعصاب أوليفر ساكس كتب في *The Island of the Colorblind* حول مريض أصيب بعمى ألوان بعد إصابة دماغية. ليس فقط لم يعد بإمكانه رؤية ألوان معينة، بل لم يستطع أيضًا تخيلها ولا تذكرها. ذكريات عن سيارات وفساتين وكرنفالات جفت واختفت فجأة. على الرغم من أن ذكريات هذا المريض انطبعت عندما كان في استطاعته رؤية الألوان، فإنه الآن يمكن استحضارها فقط من خلال قدرات خياله الحالي. في كل مرة تبني فيها ذكرى تبدوها من الصفر، وإن مر وقت كافٍ يصبح أمامك فرصة قوية لأن تخطئ في التفاصيل. بقليل من التأثير الخارجي قد تخطئ في تفاصيل كبيرة.

في عام ٢٠٠١، هنري إل. روديجر الثالث، ميشيل إل. مياد وإيريك تي. بيرجمان بجامعة واشنطن جعلوا الطلاب يكتبون قائمة بعشرة أشياء يتوقعون رؤيتها في مطبخ عادي، وصندوق أدوات، وحمام، ومناطق أخرى مشتركة بين البيوت. فكر فيها بنفسك. ما الأشياء العشرة التي تتوقع رؤيتها في مطبخ عصري؟ هذه الفكرة، هذا المكان التخيلي، هونموذج. أنت تمتلك نموذجًا تقريبيًا لكل شيء - القراصنة، كرة القدم، الميكروسكوب - تمتلك صورًا وأفكارًا متصلة تدور حول النماذج الأصلية للجمادات، والسيناريوهات، والغرف، وما إلى ذلك. هذه النماذج الأصلية تتشكل مع

الوقت بينما ترى أمثلة في الحياة أو في روايات أشخاص آخرين. أنت أيضًا تمتلك نماذج لأماكن لم تزرها من قبل، مثل المحيط أو روما القديمة. على سبيل المثال، عندما تتخيل الرومان القدماء، هل ترى عربات وتمائيل رخامية مع أعمدة بيضاء تمتد فوق رأسك؟ من المحتمل أنك تفعل، لأن هذه هي الطريقة التي دائمًا ما تصور بها روما القديمة في الأفلام والتلفاز. هل سيفاجئك أن تعرف أن هذه الأعمدة والتماثيل كانت ملونة بألوان كثيرة جدًا تعتبر صارخة مقارنة بالمعايير الجمالية اليوم؟ لقد كانوا كذلك فعليًا. نموذجك سريع، ولكن ليس دقيقًا. تعمل النماذج كاستدلالات؛ كلما فكرت في هذه المفاهيم أقل، استطعت أن تعالج أفكارًا تشتمل عليها بشكل أسرع. عندما يقود نموذج إلى صورة نمطية أو حكم مسبق أو انحياز معرفي، تضحي بمستوى مقبول من عدم الدقة في سبيل المزيد من السرعة. نعود إلى التجربة. بعد أن جعل علماء النفس الطلاب يكتبون قائمة بالأشياء التي يتوقعون أن يجدوها في أماكن متعددة من المنزل، أدخل ممثلون يلعبون دور مجموعة جديدة من الطلاب جعلهم أقرانًا مع التلاميذ الذين كتبوا قوائمهم لتوهم. ومفًا، شاهد التلاميذ وشركاؤهم شرائح تصور الأماكن المألوفة وطلب منهم أن يركزوا انتباههم لما شاهدوه حتى يستطيعوا أن يتذكروه لاحقًا. ولتفريغ ما يدور بعقولهم، قام المشاركون بحل بعض المشكلات الحسابية قبل الانتقال للجزء الأخير من التجربة. ثم عاد التلاميذ مع أقرانهم واسترجعوا مفًا بصوت عالٍ ما تذكره في المشاهد، ولكن قام الشركاء بإضافة أشياء لم تكن في الصور. على سبيل المثال، مشهد المطبخ لم يحتو على محمصة خبز كهربائية أو قفازات فرن، ولكن كلاهما تم استرجاعه زورًا من قبل الممثلين. بعد انقضاء الخدعة، أعطي المشاركون ورقة وطلب منهم أن يكتبوا قائمة بكل الأشياء التي يستطيعون تذكرها.

وكما استنتجت الآن، تمت زراعة ذكريات خاطئة بسهولة لدى المشاركين عن أشياء توقعوا أن تكون في المشاهد. لقد كتبوا أشياء لم تعرض أبدًا ولكن

تم اقتراحها من قبل أقرانهم. نماذجهم عن المطابخ احتوت في الأصل على محمصات خبز كهربائية وقفازات فرن، لذلك عندما قال الممثلون إنهم رأوا هذه الأشياء، لم يكن من الصعب على عقولهم أن تتطلق وتضيفهم إلى الذاكرة. لو كان أقرانهم قالوا بدلاً عن ذلك إنهم يتذكرون رؤية مرحاض في المطبخ، لكان من العسير تقبله.

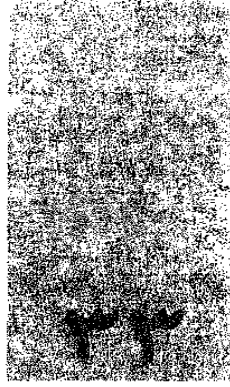
قام عالم النفس تشارلز بارتليت عام ١٩٣٢ بتقديم حكاية خرافية من الثقافة الأمريكية الهندية لمشاركين وطلب منهم أن يعيدوا عليه القصة كل بضعة أشهر لمدة عام. مع الوقت، أصبحت القصة أقل شبهة بالأصلية وأكثر شبهة بقصة نابعة من ثقافة الشخص الذي يتذكرها.

في القصة الأصلية، ذهب رجلان من "إيجولاك" لصيد الفقمات من حول النهر عندما سمعوا ما ظنوا أنه صرخات حرب. قاما بالاختباء حتى اقترب قارب عليه خمسة رجال. طلب الرجال منهما أن يشتركا معهم في معركة. أحدهما قبل والآخر عاد إلى بيته. بعد هذا تصبح القصة مربكة لأن في المعركة يسمع أحدهم شخصاً آخر يقول إن الرجال هم أشباح. يصاب الشخص الذي سافر مع المحاربين، ولكن ليس من الواضح ما أصابه أو من. عندما يرجع إلى وطنه، يخبر الناس بما حدث، قائلاً إنه حارب مع أشباح. في الصباح، يخرج شيء أسود من فمه ويموت.

القصة ليست فقط غريبة، ولكنها مكتوبة بطريقة غير طبيعية مما يجعلها صعبة الفهم. مع الوقت، أعاد المشاركون تشكيل القصة لتكون مفهومة بالنسبة لهم. نسخهم أصبحت أقصر، وواضحة الأركان، وأهملت الكثير من التفاصيل التي لم تكن واضحة في المقام الأول. تحولت الأشباح إلى أعداء، أو أصبحوا حلفاء، ولكن عادة ما أصبحوا سمة مركزية في القصة. الكثير من الأشخاص رأوهم على أنهم الذين لا يموتون، على الرغم من أنه في الحكاية، تُعرّف كلمة "شبح" اسم القبيلة. الرجل الذي يموت يتم العناية به. صائدو الفقمات يتحولون إلى صائدي أسماك. يتحول النهر إلى بحر. المادة السوداء تصبح روحه وهي تهرب أو تجلطاً دموياً. بعد سنة أو أكثر،

بدأت القصص تشتمل على شخصيات جديدة، وطواطم، وأفكار لم تقدم في القصة الأصلية، مثل أن الرحلة كانت تأدية للحج، أو أن الموت كان تضحية. الذاكرة ليست مثالية، كما أنها أيضاً تتغير باستمرار. أنت لا ترشح فقط ماضيك عبر حاضرك، لكن ذاكرتك سهلة الإصابة بالعدوى الاجتماعية. أنت تقوم بدمج ذكريات الآخرين بداخل رأسك طوال الوقت. تشير الدراسات إلى أن ذاكرتك قابلة للاختراق، وطبيعة، ومتطورة. هي ليست ثابتة ودائمة، ولكنها أقرب إلى حلم يجمع معلومات حول ما تفكر فيه أثناء النهار ويضيف إلى القصة تفاصيل جديدة. إن كنت تفترض أنه لربما حدث شيء ما، فأنت أبعد من أن تتشكك في نفسك إن كان حدث ذلك فعلاً. الجزء الصادم في هذه الدراسات هو سهولة تلوث الذاكرة، وكيف أن تكرارات قليلة لفكرة يمكن أن تعيد كتابة سيرتك. الأغرب هو كيف أنه مع تغير الذكريات، تزداد ثقتهك بها. بالأخذ في الاعتبار أن القصف الذي لا هوادة فيه لأفكارك ومشاعرك من أصدقائك، عائلتك وكل وسائل الإعلام: ما مدى دقة ما تتذكره من ذكريات؟ كم نسبة عملك لوحدك في تصميم الترفيع؟ ماذا عن القصص التي تنتقل عبر العصور أو على طاولة العشاء؟ ما نسبة الحقيقة إلى الخيال؟ بالأخذ في الاعتبار أن تأثير المعلومات المضللة لا يتطلب منك فقط أن تكون متشككاً في شهادة شاهد العيان وتاريخك الشخصي، ولكن أيضاً يعني أن تكون أكثر تسامحاً عندما يكون أحدهم على يقين من شيء ما يُكتشف لاحقاً أنه مُعدّل أو حتى محض خيال.

تذكر التمرين السابق عندما شاهدت ستائر بطريق الخطأ في قائمة الأشياء الموجودة حول النافذة. لم يستدع الأمر أي مجهود يُذكر لزراعة هذه الذكرى؛ لأنك كنت أنت من قمت بذلك. اعترف بالسيطرة التي تمتلكها على - انتظر، هل كانت ستائر؟



الانصياع

الاعتقاد الخاطئ: أنت شخص قوي لا تنصاع إلا إذا أجبرت على ذلك.

الحقيقة: لا يتطلب الأمر أكثر من رمز سلطوي أو ضغط اجتماعي لكي تطيع، لأن الانصياع غريزة بقاء.

في الرابع من إبريل عام ٢٠٠٤، شخص يسمي نفسه الضابط "سكوت" اتصل بماكدونالدز الكائن بماونت واشنطن، كنتاكي. أخبر مساعدة المدير، دونا جان سمرز، التي أجابت الهاتف، أن هناك بلاغاً عن سرقة متهم فيها لويز أوجبورن.

أوجبورن، ثمانية عشر عامًا، عملت في فرع ماكدونالدز المذكور سلفاً، وقد أمر الرجل على الجانب الآخر من الخط دونا جان سمرز أن تأخذها إلى مكتب المطعم، وتغلق الباب، وتجعلها تخلع ملابسها. طلب منها بعدها أن تصف له المراهقة. استمر ذلك قرابة الساعة، حتى أخبرت سمرز الضابط سكوت أنها يجب أن تعود إلى الكاونتر لتكمل عملها. سألها إن كان بإمكان خطيبها استكمال الأمر، فطلبت منه المجيء إلى المطعم. وصل خطيبها بعد ذلك بفترة قصيرة وأخذ الهاتف، وبدأ في اتباع التعليمات. أخبره الضابط سكوت أن يأمر أوجبورن أن ترقص وتقفز وتقف على أثاث الغرفة. كلاهما نفذ الأمر. بعدها أصبحت طلبات الضابط سكوت غير

لائقة أكثر. عندما قاومت، أمره الضابط سكوت بأن يضربها، ففعل ذلك. أكثر من ثلاث ساعات في هذا العذاب. وبعدها طلب من شخص آخر أن يتولى الأمر، وعندما نودي على عامل صيانة ليتسلم الهاتف تساءل عما يحدث. لقد كان مصدومًا ومتشككًا. أغلق الضابط سكوت الخط.

هذه المكالمات كانت واحدة من أكثر من سبعين أخريات على مدار أربع سنوات بواسطة شخص ادعى أنه رجل شرطة. اتصل بمطاعم الأطعمة السريعة في اثنتين وثلاثين ولاية وأقنع أشخاصًا أن يسببوا لأنفسهم ولآخرين الخزي، أحيانًا على انفراد، وأحيانًا أخرى أمام العملاء. مع كل مكالمة كان يدعي أنه يعمل مع الشركة الأم، وأوقات قال بأنه يعمل لصالح رؤساء التوكيلات الفردية. دائمًا ما كان يدعي أن جريمة ما تم ارتكابها. غالبًا ما قال بأن محققين ورجال شرطة آخرين في طريقهم. وقام الموظفون بعمل ما طلب منهم بإخلاص، يخرجون أنفسهم من أجل متعته الشخصية. في النهاية قبضت الشرطة على دافيد ستيوارت، حارس أمن سجن بفلوريدا، وبحوزته بطاقة اتصال تم تتبعها لكثير من مطاعم الأطعمة السريعة، بما فيهم مطعم وقع ضحية خداعه. ذهب ستيوارت إلى المحكمة في ٢٠٠٦ ولكن تمت تبرئته. هيئة المحلفين قالت بأنه لم يكن هناك أدلة كافية لإدانته. لم يعد هناك أي مكالمات خادعة بعد هذه المحاكمة.

ما الذي يجعل كل هؤلاء الأشخاص يتبعون أوامر شخص لم يقابلوه من قبل وليس بحوزتهم دليل على أنه ضابط شرطة؟

إن أعطيتك بطاقة رُسم عليها خط واحد، وبعدها أعطيتك بطاقة أخرى رُسم عليها خط مطابق للأول مرسوم إلى جانب خطين آخرين، أحدهما أطول والآخر أقصر، هل تعتقد أنه بإمكانك مطابقة الأصل بالصورة؟ هل بإمكانك أن تعرف أي خط من المجموعة الثلاثية هو نفس طول الخط على البطاقة الأولى؟

بإمكانك ذلك. تقريبًا أي شخص بإمكانه مطابقة الخطوط متساوية الطول في ثوانٍ معدودة. والآن، ماذا لو كنت جزءًا من مجموعة تحاول الوصول إلى إجماع، وقال الأغلبية إن أحد الخطوط، من الواضح أنه أقصر من الأصل، هو الخط المطابق؟ ماذا سيكون رد فعلك؟

في عام ١٩٥١، اعتاد عالم النفس سولومون آش على القيام بتجربة يقوم فيها بتجميع مجموعة من الأشخاص سوياً ويعرض عليهم بطاقات كالسابق وصفها. وبعدها يسأل المجموعة نفس نوعية الأسئلة. من دون إكراه، حوالي ٢ بالمائة من الأشخاص كانت إجاباتهم خاطئة. في الجولة التالية من التجربة، أضاف آش ممثلين إلى المجموعة اتفقوا جميعًا على إجابة خاطئة لسؤاله. لو سأل أي الخطوط مطابق أو أيها أطول أو أقصر أو أي سؤال، يجبرون مشاركونًا واحدًا بائسًا على أن يكون وحيدًا في الخلاف.

ربما تعتقد أنك سوف تسبح ضد التيار وتهز رأسك في عدم تصديق. قد تعتقد أنك ستقول لنفسك: "كيف يمكن لكل هؤلاء أن يكونوا بهذا الغباء؟". حسنًا، أنا أكره أن أصارحك بالأمر، ولكن البحث أثبت أنك في النهاية ستستسلم. في تجربة آش، ٧٥ بالمائة من المشاركين رضخوا على الأقل في سؤال واحد. لقد نظروا إلى الخطوط، وعرفوا أن الإجابة التي يُجمع عليها الجميع خاطئة، وقبلوا بها على أي حال. لم يتوقف الأمر عند انصياعهم من دون ضغط، لكن أيضًا عند سؤالهم بعد حين، بدا وكأنهم غافلون عن انصياعهم. عندما أخبرهم الفاحص أنهم أخطئوا، اخترعوا أعتذارًا حول سبب الخطأ بدلًا من أن يلوموا الآخرين. الأذكىاء أمثالك خضعوا، سايروا المجموعة، ثم بدت عليهم الحيرة من السبب.

تلاعب آش بقواعد التجربة مجربًا إياها بمشاركة أعداد مختلفة من ممثلين ومشاركين عرضيين. وجد أن شخصًا أو اثنين لهما تأثير ضعيف، لكن ثلاثة فيما أكثر كان كل ما يحتاجه ليُجعل نسبة صغيرة من الأشخاص

تبدأ في الانصياع. زادت نسبة المتصاعين تناسبًا مع عدد الأشخاص الذين تشاركوا في الإجماع ضدهم. بمجرد أن تم تغيير جميع الأشخاص في المجموعة بممثلين، فقط ٢٥ بالمائة من الخاضعين للتجربة أجابوا عن جميع الأسئلة إجابات صائبة.

أغلب الأشخاص، خاصة أصحاب الثقافة الغربية، يحبون أن يروا أنفسهم كأشخاص مستقلين، كأشخاص يسيرون على إيقاعات مختلفة. من الأرجح أنك أيضًا من نفس النوعية. أنت تقدر استقلالك وترى نفسك كشخص غير قابل للانصياع صاحب ذوق فريد، ولكن اسأل نفسك: إلى أي مدى يمتد عدم الانصياع هذا؟ هل تعيش في كوخ من أنياب الخنازير في صحراء أريزونا رافضًا أن تشرب من إمدادات المياه العامة؟ هل تتحدث لغة ابتكرتها أنت وأختك وأنتم صغار وتلحق وجوه الغرباء أثناء انتهاء الفيلم بسينما العروض الصباحية بدولار واحد؟ عندما يصفق الآخرون، هل تصفق بقدميك وتطلق صوت استهجان؟ رفضك فعليًا لأن تتصاع إلى سنن ثقافتك وقوانين الدولة سيكون تجربة عبثية شاقة. قد لا تتفق مع روح العصر، ولكنك تعلم أن الانصياع هو جزء من لعبة الحياة. الاحتمال الأكبر أنك ستختار معاركك وتدع أشياء كثيرة تمر. عندما تسافر إلى دولة أجنبية، تنظر إلى الآخرين كمرشدين لكيفية التصرف. عندما تزور منزل شخص آخر، تفعل كما يفعل هذا الشخص. في فصل دراسي جامعي تجلس هادئًا وتكتب ملاحظات. إذا اشتركت في صالة ألعاب رياضية أو بدأت العمل في وظيفة جديدة، أول ما تفعله هو البحث عن دلائل حول كيفية التصرف. تحلق ساقك أو وجهك. تضع مزيل عرق. تتصاع.

وضح عالم النفس ناعوم شبانسر في مدونته: "إننا غالبًا لا ندرك أننا نقوم بالانصياع. هذا هو قاعدتنا الأساسية، وضعنا الافتراضي". يقول شبنسر إنك تتصاع لأن عقلك مطبوع على التقبل الاجتماعي. تعرف أنه

لكي تنجح، أنت في حاجة إلى حلفاء. تكوّن صورة أفضل عن العالم عندما يكون في استطاعتك استقبال معلومات من مصادر متعددة. تحتاج أصدقاء لأن المنبوذين محرومون من المصادر الثمينة. لذلك عندما تكون بصحبة آخرين تبحث عن دلائل لكيفية التصرف، وتستخدم المعلومات المقدمة من زملائك لتتخذ قرارات أفضل. عندما يخبرك كل معارفك عن برنامج رائع لهاتفك أو كتاب يجب أن تقرأه، فإن ذلك يؤثر على رأيك. إذا أخبرك جميع أصدقائك أن تتجنب جزءاً معيناً من المدينة أو نوعاً معيناً من الجبن، فإنك تأخذ بنصيحتهم. الانصياع هو آلية للبقاء.

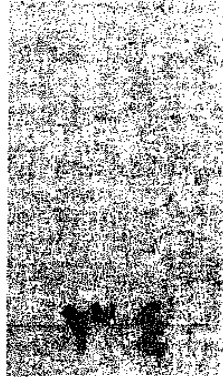
أشهر تجربة تمت على الانصياع هي تلك التي قام بها ستانلي ميلجرام عام ١٩٦٣. جعل أشخاصاً يجلسون في غرفة ويتلقون أوامر من عالم يرتدي معطف معمل. أخبرهم بأنهم سوف يقومون بتدريس كلمات متشابهة إلى آخرين في الغرفة المجاورة، وفي كل مرة يجاوب شريكهم بإجابة خاطئة سوف يقومون بإعطائهم صدمة كهربائية. لوحة تحكم في أداة معقدة غريبة الشكل توحى بوضوح بقوة الصدمة الكهربائية. مفاتيح كهرباء على طول صف واحد جميعها مصنفة بفولتات متزايدة وتفاصيل. في أول الصف مكتوب "صدمة خفيفة". مكتوب على المفتاح في أوسط الصف "صدمة شديدة". في نهاية المقياس كان مكتوباً على المفتاح XXX مما عنى ضمناً الموت. كان الرجل الذي يلبس معطف المعمل يحث الخاضع للتجربة على الضغط على الأزرار ليصعق شريكه في الغرفة المجاورة. مع كل صدمة، انبعثت صرخات آلام من الباب المجاور. بعد الصرخات، طلب العالم المرتدي لمعطف المعمل من الخاضع للتجربة أن يزيد الفولت. علت الصرخات، وفي النهاية كان باستطاعة المشاركين أن يسمعوا الشخص الموجود بالغرفة المجاورة يتضرع من أجل حياته طالباً من عالم النفس إنهاء التجربة. أغلب المشاركين سألوا إن كان في إمكانهم التوقف. لم يريدوا أن

يصعقوا الشخص البائس في الحجرة المجاورة، ولكن العالم كان يحثهم على الاستمرار، قائلاً لهم ألا يقلقوا. قال العالم أشياء من قبيل "لا تملك خيارًا؛ يجب أن تستمر" أو "التجربة تتطلب منك أن تستمر". لدهشة الجميع، ٦٥ بالمائة من الأشخاص كان يمكن أن يتم دفعهم حتى يقاربوا زر XXX. في الحقيقة، لم يكن هناك صدمات، والشخص الآخر كان ممثلًا يتظاهر بالألم. تم تكرار تجربة ميلجرام أكثر من مرة مع اختلافات عديدة. نسبة الأشخاص الذين يستمرون إلى نهاية التجربة انخفضت إلى الصفر عند إزالة الرمز السلطوي، أو ارتفعت إلى ٩٠ بالمائة بوجود شخص آخر يقود الاختبار بينما على الخاضعين للتجربة فقط القيام بالصدمات. مرة أخرى، في تجربة ميلجرام لم تكن هناك مكافأة أو عقاب - فقط انصياع بسيط. بين ميلجرام أنه طالما كان باستطاعتك رؤية أفعالك على أنها فقط جزء من اتباع الأوامر، خصوصًا من رمز سلطوي، فإن هناك فرصة تقدر بـ ٦٥ بالمائة أنك سوف تذهب إلى حافة القتل. أضف خطر العقاب، أو أذاك الشخصي، وسترتفع احتمالية الانصياع. عمل ميلجرام كان ردًا على الهولوكوست. لقد تساءل إن كان بإمكان أمة بأكملها أن تحطم بوصلتها الأخلاقية، أو أن الانصياع والطاعة للسلطة هما الاحتمال الأكبر لمصدر الكثير من الإذعان لارتكاب شر لا يوصف. انتهى ميلجرام إلى أن الخاضعين للتجربة، وربما ملايين آخرين، رأوا أنفسهم كأدوات بدلًا من أشخاص. عندما أصبحوا جزءًا من الشخص الآخر الذي يقوم بالفعل الشنيع، تنحت إرادتهم جانبًا حيث يمكنها أن تبقى نظيفة من الخطيئة. ومن هنا، يمكن أن يُنتج الانصياع عندما يقنع الشخص الباحث، عن الإذعان الآخرين أنهم أدوات بدلًا من كونهم آدميين.

سوف يقول عمال المطعم الذين تم خداعهم من قبل الضابط سكوت فيما بعد إن ذلك هو ما حدث لهم. مطالب الضابط سكوت بدأت صغيرة

ثم تزايدت تدريجيًا، كما هو الحال في صدمات ميلجرام. عندما صارت غير مريحة، أصبح الموقف قويًا بذاته. لقد خافوا العقاب إن لم يتبعوا الأوامر الجديدة، وبمجرد أن عبروا الخط إلى منطقة لا يمكن أن تتغاضى عنها أخلاقياتهم، انسحبوا تدريجيًا من شخصياتهم إلى دور أداة القانون.

كن مدرّكًا: رغبتك للانصياع قوية ونابعة من اللاوعي. في بعض الأوقات، مثل العشاء العائلي، الرغبة في أن تبقى الجميع سعداء وتلتزم بالتقاليد الاجتماعية هي شيء جيد. إنها تبقيك قريبًا ومتصلًا بالسنن التي تجعل العمل الجماعي سهلًا في العالم المعاصر. ولكن أيضًا كن مدرّكًا للجانب الآخر؛ الأماكن المظلمة التي يمكن للانصياع أن يقودك إليها. لا تخف من التشكيك في السلطة إذا كانت أفعالك قد تضررك أو تضر آخرين. حتى في المواقف البسيطة، مثل المرة القادمة التي ترى فيها صفًا من الناس ينتظرون الدخول إلى فصل دراسي أو فيلم أو مطعم، لا تتردد في أن تكسر العادات - اذهب وتقعد الباب وانظر لما بالداخل.



نوبة الانقراض

الاعتقاد الخاطئ : إن توقفت عن فعل عادة سيئة، سوف تنقص العادة تدريجيًا حتى تختفي من حياتك.
الحقيقة : في أي مرة تتوقف فيها فجأة عن ممارسة عادة ما ، سيقوم عقلك بمحاولة أخيرة لتعيدك إليها .

لقد مررت بذلك الموقف من قبل.
تتوي بجدية أن تقلل وزنك وتبدأ في مراقبة سعراتك الحرارية. تقرأ الملصقات، تشتري الكثير من الفواكه والخضراوات، تذهب إلى صالة الألعاب الرياضية. كل شيء يسير على ما يرام. شعورك رائع. تشعر كبطل. تفكر بينك وبين نفسك، "هذا سهل". يومًا ما ترضخ للإغراء وتأكل بعض الحلوى، أو كعكة محلاة، أو برجر بالجبن. ربما تشتري كيسًا من الشيبسي. تطلب مكرونة فيتوتشيني ألفريدو. تقرر في هذه العصرية ليس فقط أن تأكل ما تريد، ولكن أن تحتفل بالمناسبة بأن تأكل نصف لتر من الأيس كريم. تنتهي الحمية بشراهة كارثية.
ما هذا؟ كيف تحوّل انتقالك السلس من الأكل المريح إلى حاوية نفايات بشرية؟ لقد عايشت لتوك نوبة انقراض.

بمجرد أن تعتاد على المكافأة، تصبح مستاءً جدًا عندما لا يكون في استطاعتك أن تحصل عليها. الطعام، بالتأكيد، مكافأة قوية. إنها تبقيك حيًا. عقلك لم ينشأ في بيئة وافرة بالطعام، لذلك وقتما تجد مصدر أسعار حرارية عالية، أو دهون عالية، أو صوديوم عالٍ يكون ميلك الطبيعي لأن تأكل منه كثيرًا ثم تعود إليه مرات بعد مرات. إن حرمت عقلك من مكافأة كهذه، فستصيبه نوبة غضب شديدة.

نوبات الانقراض هي أحد مكونات الانقراض، وهو واحد من مبادئ التكيف. التكيف هو أحد أهم العوامل الأساسية التي تشكل الطريقة التي يتفاعل بها أي كائن حي -بمن فيهم أنت- مع العالم. إذا تمت مكافأتك على أفعالك، فستكون أكثر ميلًا لأن تستمر بفعلها. إن عوقبت، فستكون ميلًا لأن تتوقف عنهم. مع الوقت، تبدأ في توقع المكافأة والعقاب عن طريق ربط سلسلة أطول وأطول من الأحداث بنتائجها النهائية.

إن كنت تريد بعض قطع الدجاج، فإنك تعرف أنك لن تنقر بأصابعك فتظهر. يجب أن تؤدي سلسلة طويلة من الأفعال - تتعلم لغة، تكسب مالًا، تحصل على سيارة، تشتري ملابس، تشتري وقودًا، تتعلم القيادة، تتعلم كيفية استخدام الأموال، تعرف أين تباع قطع الدجاج، تقود السيارة إلى مكان بيع قطع الدجاج، تستخدم اللغة، تبادل المال، وهكذا. سلاسل السلوكيات هذه يمكن أن تُقسَّم إلى أجزاء أصغر فأصغر لو أردنا أن نغوص في التكيف الذي تعرضت له لتستطيع أن توصل قطع الدجاج إلى فمك. حتى قيادة السيارة من النقطة أ إلى النقطة ب هي أداء معقد يصبح أوتوماتيكيًا بعد مئات الساعات من التدريب. الملايين من السلوكيات الدقيقة، كل واحد منها خطوة في إجراء، تضاف إلى عملية واحدة تعلمتها حتى ينتج عنها المكافأة. تخيل الجرذان بداخل متاهة، تتعلم سلسلة معقدة من الخطوات: اتجه يسارًا مرتين، اتجه يمينًا مرة، اتجه يسارًا، يمينًا، يسارًا، احصل على الجبن. حتى البكتيريا يمكن أن تتكيف لتتفاعل مع مؤثرات وتتوقع النتائج.

لفترة كان التكيف هو أعظم ما توصل إليه علم النفس. في الستينيات والسبعينيات من القرن العشرين، أصبح بوروش فريدريك سكينر من مشاهير العلماء بعد أن أصاب أمريكا بالرعب بسبب اختراع سماه غرفة التكيف الفعالة - صندوق سكينر. الصندوق عبارة عن منطقة مسيجة مكونة من روافع، آلات توزيع الطعام، أرضية مكهربة، أضواء، مكبرات صوت. يضع العلماء الحيوانات في الصندوق ويكافئونهم أو يعاقبونهم إما ليشجعوا أو يثبطوا سلوكيات معينة منها. الجرذان، على سبيل المثال، يمكن أن تتعلم أن تضغط على رافعة عندما يظهر ضوء أخضر لتحصل على حبيبات طعام. برهن سكينر عن قدرته تعليم حمامة أن تدور في دوائر بأمر منه عن طريق تقديم الطعام فقط عندما تتعطف في اتجاه واحد. تدريجيًا، قام بمنع الطعام حتى تتعطف الحمامة أكثر فأكثر حتى جعلها تدور في دوائر. كما أنه جعل الحمامة تفرق بين كلمة "انقر" وبين "انعطف" وجعل الحمامة تقوم بالسلوك المناظر فقط عندما يُريها علامة. نعم، بمعنى آخر، لقد علم طائرًا القراءة.

اكتشف سكينر أنه بإمكانك أن تجعل الحمامات والجرذان تؤدي مهام معقدة عن طريق بناء سلسلة من السلوكيات، ببطء، بتقديم حبيبات طعام. على سبيل المثال، إن أردت تعليم سنجاب أن يتزلج على الماء، فكل ما تحتاجه هو أن تبدأ صغيرًا وتتطرق في طريقك. أضاف باحثون آخرون العقاب إلى الإجراءات واكتشفوا أنه يمكن استخدامه أيضًا مثل الطعام لتشجيع أو تثبيط السلوك. صار سكينر مقتنعًا أن التكيف هو أصل كل السلوك، ولم يؤمن بأن التفكير المنطقي له أي علاقة بحياتك الشخصية. اعتبر أن الاستبطان هو "منتج جانبي" من التكيف.

بعض علماء النفس والفلاسفة لا يزالون متمسكين بفكرة أنك مجرد إنسان آلي معقد، كعنكبوت أو سمكة. لا تمتلك حرية، ولا إرادة مستقلة. عقلك مكون من ذرات وجزيئات يجب عليها أن تطيع قوانين الفيزياء

والكيمياء، حتى إن البعض يقول إن عقلك بهذه الطريقة أسير خدمة قوانين الكون. كل شيء فكرت فيه وأحسسته وفعلته في حياتك هو الأثر الحسابي الطبيعي للانفجار الكبير. مثلك مثل الحشرة بالنسبة لهذا الفرع من علم النفس، فقط لديك نظام عصبي أكثر تعقيدًا يتفاعل مع المثيرات بنظام أوسع من الإجراءات السلوكية التي يبدو أنها تؤدي إلى الوعي. قد يُرْحَك أن تعرف أن هذه الفكرة تشهد تناقضًا شديدًا، إحدى هذه المنافسات تعود إلى عهد الفلاسفة الإغريق الذين تخيلوا اللاوعي على أنه خيول برية تسحب عربة يقودها مستواك العلوي من التفكير. سواء كنت تمتلك إرادة مستقلة أم لا، التكيف أمر حقيقي، وتأثيره لا يمكن تجاهله.

هناك نوعان من التكيف: التقليدي والإجرائي. في التكيف التقليدي، يتحول شيء عادة ما لا يكون له أي تأثير إلى محفز مسئول عن استجابة. إذا قام أحدهم أثناء استحمامك بتشغيل صندوق المرحاض مما يؤدي لتحول المياه إلى ساخنة جدًا، تصبح متكيفًا على أن تنتفض في فزع في المرة التالية التي تسمع فيها صوت صندوق المرحاض وأنت تستحم. هذا هو التكيف التقليدي. أحيانًا يُشحن المؤثر المحايد -صوت صندوق المرحاض- بالمعنى والتوقع. لا تملك أي سيطرة على الأمر. أنت تنتفض من الماء من دون أن تفكر: "يجب عليّ أن أبتعد عن المياه قبل أن تصبح ساخنة". لو أنك في مرة أصابك الغثيان بعد أن أكلت أو شربت شيئًا تحبه، فستجنبه في المستقبل. فقط رائحته، أو حتى التفكير به، يمكن أن يصيبك بالغثيان. بالنسبة لي، إنه شراب العنب. أوه، مقرف. التكيف التقليدي يبيّن حيًا. تتعلم سريعًا أن تتجنب ما يمكنه أن يضرك وتسعى إلى ما يجعلك سعيدًا، بالضبط مثل الأميبا.

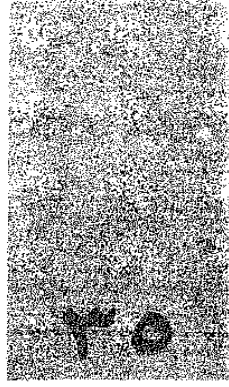
نوعية السلوك المعقد الذي أخرجه سكينر من الحيوانات كانت نتيجة التكيف الإجرائي. التكيف الإجرائي يغير من رغباتك. تصبح ميولك أكبر من خلال التعزيز أو تضحل من خلال العقاب. تذهب إلى العمل،

تحصل على أموال. تُشغل مكيف الهواء وتتوقف عن التعرق. لا تعبر الإشارة الحمراء، فلا تحصل على مخالفة. تدفع الإيجار، فلا تُطرد. كل ذلك تكيف إجرائي، عقاب وثواب.

يأتي بنا هذا إلى العامل الثالث - الانقراض. عندما تتوقع ثواباً أو عقاباً ولا يحدث شيء، فإن استجابتك المشروطة تبدأ في الاضمحلال. إن توقفت عن إطعام قطك، فسيستوقف عن المواء والتسكع حول طبق الطعام. سوف يندثر سلوكه. لو استمررت في الذهاب إلى العمل من دون تلقي أجر، فستتوقف عن الذهاب في النهاية. هنا تحدث نوبة الانقراض، بينما يلفظ السلوك أنفاسه الأخيرة. لن تتوقف عن الذهاب للعمل فقط. ربما ستندفع إلى مكتب رئيسك وتطالب بتفسير. إن لم تصل إلى حل بعد التلويح بعنف والصراخ، فمن الممكن أن تمد ذراعك عبر مكتبه وتغادره مكبل بالأصفاد. فقط قبيل أن تتخلى عن روتين طالما مارسته، تبدأ في الذعر: إنها محاولة أخيرة يائسة من قبل أقدم أجزاء عقلك ليستمر في تلقي المكافأة. تترك مفاتيحك في الشقة وينام رفيقك في السكن. ترن الجرس وتطرق على الباب ولكن رفيقك في السكن لا يأتي. ترن جرس الباب مرة تلو أخرى تلو أخرى. تبدأ في الطرق بشدة على الباب. إذا توقف حاسوبك عن العمل، فلن تتركه، سوف تبدأ في الضغط على كل الأزرار وربما يمتد الأمر لأن تضرب لوحة المفاتيح بقبضتك. إن لم يحصل الطفل على أي حلوى قبل الخروج من المتجر، فلربما تصيبه نوبة غضب شديدة لأن هذا السلوك في الماضي قد أدى للحصول على حلوى. كل هذه هي نوبات الانقراض - زيادة مؤقتة في سلوك قديم، استجداء من خبايا نفسك.

إذن نعود إلى الحمية. تقوم بإلغاء مكافأة من حياتك: أطعمة رائعة وشهية وعالية السعرات الحرارية. بمجرد أن تكون على استعداد للتخلي عن المكافأة إلى الأبد، تُهدد نوبة انقراض أن تهدم قوة إرادتك. تتحول إلى طفل عمره سنتان في نوبة غضب هستيرية، وكما هو الحال مع الطفل، إن رضخت

إلى المطالب، فسوف تزداد قوة السلوك. وسواس الإفراط في تناول الطعام هو حالة مسعورة من العقل، إدمان للطعام تحت الضغط حتى ينفجر. لتقلع عن الإفراط في تناول الطعام، أو التدخين، أو لعب World of Warcraft، أو أي عادة سيئة تكونت من خلال التكيف، يجب أن تكون مستعدًا أن تصمد أمام السلاح السري للاوعي الخاص بك؛ نوبة الانقراض. تحول إلى مربية ممتازة أو بطل خارق. ابحث عن مكافآت بديلة ومعرزات إيجابية. ضع أهدافًا، وعندما تحققها، أغرق نفسك بالهدايا التي تختارها. لا تفزع عندما يصبح الأمر صعبًا. فالعادات تتكون لأنك لست ذكيًا إلى هذا الحد، كما أن العادات تتوقف تحت نفس الظروف.



التقاعس الاجتماعي

الاعتقاد الخاطئ: عندما يشاركك أشخاص آخرون في أداء مهمة ما ، فإنك تعمل بجهد أكبر، وتكون أكثر إنجازًا.
الحقيقة: بمجرد أن تكون جزءًا من مجموعة، فإنك تميل إلى بذل جهد أقل في عملك لأنك تعلم أن عملك سيتم ضمه إلى أعمال الآخرين.

عندما تريد أن تنجز مهمة كبيرة، أو شيئًا يتطلب الكثير من الوقت والجهد مثل بدء عمل تجاري أو فيلم قصير مثلاً، فربما تخبرك غرائذك أنه كلما زاد عدد الأشخاص الذين تستطيع توظيفهم للعمل معك، أصبح عملك أفضل واستطعت الوصول لأهدافك بشكل أسرع. ولكن على الرغم من ذلك، فإن الحقيقة أنه عندما تشارك الآخرين الجهد للوصول لهدف مشترك، فإن كل شخص يصبح لديه ميل للتقاعس بصورة أكبر من إذا كان كل شخص يعمل بمفرده. إذا علمت أنه لن يتم تقييم عملك بصورة فردية، فإن غريزتك ستجعلك تخبو في خلفية المشهد.

ولإثبات ذلك، قام عالم النفس آلان إنجام بإفساد لعبة شد الحبل للأبد. في عام ١٩٧٤، جعل أشخاصًا يعصبون أعينهم ويجذبون الحبل. وتم ربط الحبل بأداة غريبة الشكل تبدو من العصور الوسطى لتمثل مقاومة الفريق المنافس. وتم إخبار الأشخاص الخاضعين للتجربة أن هناك العديد من الأشخاص يمسكون الحبل من جانبيهم. وقام بقياس جهدهم المبذول

في الجذب. ثم بعد ذلك أخبرهم بأنهم سيقومون بشد الحبل ولكن بصورة منفردة تلك المرة، وقام بقياس الجهد مرة أخرى. في كلتا المرات كانوا بمفردهم ولكنهم عندما ظنوا أنهم ضمن مجموعة انخفضت شدة الجذب ١٨٪ أقل من المتوسط.

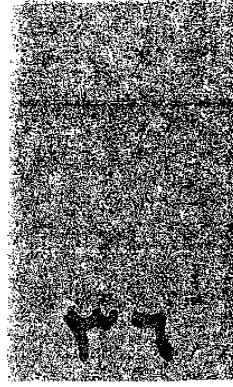
هذا النوع من التفاعل الاجتماعي يسمى أحياناً أثر رينجلمان تيمناً باسم المهندس الفرنسي ماكسيميلين رينجلمان، الذي اكتشف في عام ١٩١٣ أنه إذا جمع الأشخاص سوياً في مجموعات تشد مقياس الضغط، فإن جهدهم مجتمعاً سيكون أقل من قياسات مجموع مجهودهم الفردي مع نفس الأداة. من خلال عمل كل من إنجاز ورينجلمان تم تقديم التفاعل الاجتماعي لعلم النفس: فأنت تبذل مجهوداً أقل عندما تكون ضمن مجموعة مقارنة بعملك منفرداً على نفس المهمة.

عندما يطلب منك المغني الرئيسي في الحفلة الموسيقية أن تصرخ بأعلى صوتك ثم يطلب مرة أخرى قائلاً: "لا أستطيع سماعك. يمكنك فعل أفضل من ذلك" هل لاحظت أن المرة الثانية تكون دائماً أعلى صوتاً؟ لماذا لم يقم الجميع منذ المرة الأولى بالصراخ بأعلى صوتهم؟ قام بعض العلماء الرائعين بالفعل باختبار هذا في عام ١٩٧٩. حيث قام بيب لاتان، وكيبلينج وويليامز، وستيفن هاركينز في جامعة ولاية أوهايو بجعل الناس يصرخون بأعلى صوتهم في مجموعة ثم القيام بنفس التجربة منفردين أو بالعكس. بكل تأكيد، فإن صوت المجموعة الصغيرة من الأشخاص كان أقل ارتفاعاً من صوت أي منهم منفرداً. يمكنك أيضاً أن تخطط هذا على رسم بياني. فكلما أضفت المزيد من الأشخاص، قل الجهد الذي يبذله كل منهم. فالجهد المبذول ينخفض مثل منحدر ثلجي. فأنت تقوم بهذا طول الوقت ولكنك لا تقوم به عن قصد. إلا في حالة ما إذا كنت تحرك شفتيك فقط بكلمات الأغنية التي يغنيها الجميع من حولك. في جميع هذه التجارب، كانت الخدعة تكمن في منع الناس من إدراك ما يحدث فعلاً. فطالما أنت

تدرك أنك جزء من مجموعة، فأنت بدون وعي تبذل جهدًا أقل. فلا أحد يدرك ذلك ولا أحد يعترف به.

هذا السلوك يظهر بصورة أكبر عندما تكون المهمة التي تقوم بها سهلة وبسيطة. ففي المهام المعقدة، يكون الأمر عادة سهلًا لإخبار الشخص الذي لا يبذل جهدًا أنه لا يقوم بواجبه كما يجب. فبمجرد أن تدرك أن كسلك يمكن أن يُرى أو يلاحظ، فستحاول بجهد أكبر. أنت تقوم بهذا بسبب سلوك آخر يسمى "التخوف من التقييم"، وهي مجرد عبارة مزخرفة لتقول إنك تهتم بشكل أكبر عندما تدرك أنه سيتم تقييمك بشكل مفرد. فمستويات التوتر لديك تنخفض عندما تعلم أن مجهودك سيتم ضمه لمجهود الآخرين. فبالتالي تسترخي ويهبط مستواك.

علماء الرياضة على مر الأعوام قاموا بإبلاغ المدربين بمثل هذا السلوك، ولذلك فالآن معظم الفرق الكبرى تقوم بعزل كل لاعب عندما يحاولون تقييمهم، ويصلون إلى درجة أنهم يقومون بتصويرهم باستخدام كاميرا مختلفة حتى لا يقع اللاعب فريسة للتقاعس الاجتماعي. هذه الظاهرة تمت ملاحظتها في كل موقف محتمل يتضمن مجهودًا جماعيًا. فدائمًا ما يكون إنتاج المزارع المشتركة أقل من المزارع المملوكة بشكل فردي. المصانع حيث يقوم الأشخاص بأداء مهمات متكررة بلا إشراف يكونون أقل إنتاجًا من الأشخاص الذين يكون لكل فرد منهم حصة محددة من العمل يجب أدائها. كن على حذر حيث إن أغلب المنظمات تعرف كل شيء فيما يتعلق بالتقاعس الاجتماعي هذه الأيام. ففي مكان ما يوجد أخصائي نفسي قام بتحليلك. هذا أمر مرجح خاصة إذا كنت تعمل لدى مؤسسة كبرى حيث تتم مراقبة إنتاجك بطريقة ما ويتم إخبارك بمستواك كي تعمل بجهد أكبر. فهم يدركون أنه عندما يتعلق الأمر بالجهد الجماعي؛ أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد.



وهم الشفافية

الاعتقاد الخاطئ : عندما تظهر انفعالاتك العاطفية ، يستطيع الناس أن ينظروا إليك ويعرفوا ما الذي تفكر وتشعر به .
الحقيقة : أن خبرتك الذاتية غير قابلة للملاحظة ، وأنت تبالغ في تقدير مقدار ما توصله من الأفكار والانفعالات الداخلية التي تصدر منك .

تقف أمام صف الخطابة العامة وملاحظاتك أمامك على المنصة ، ومعدتك مضطربة . فقد كنت جالسًا خلال جميع الخطب السابقة ، تنقر بقدمك على الأرض وتتقل الطاقة المتوترة للبلاط من خلال قدم لا تهدأ . وبصفة دورية تمسح يديك المتعرقيتين في بنطالك . ففي كل مرة يختتم فيها المتحدث خطبته ويقوم الصف بالتصفيق له ، تشارك الجميع وعندما تهدأ حدة التصفيق تدرك كم كانت دقائق قلبك مرتفعة عندما ساد الصمت مرة أخرى . وفي النهاية ، ينادي المحاضر اسمك وتتسع حدقتا عينيك على آخرهما . تشعر كأنك تناولت ملعقة من نشارة الخشب أثناء توجيهك للسبورة ، وتخطو كل خطوة بحذر كي لا تتعثر . وعندما تبدأ في تلاوة الأسطر التي كنت تتمرن عليها وتتأمل في وجوه زملائك متسائلًا :

"لماذا يبتسم هذا الشخص؟" ، "ما الذي تقوم بتدوينه؟" ، "هل هذا الشخص عابس؟" ، "يا للهول" ، وتفكر "بإمكانهم رؤية كم أنا متوتر" ،

"بالتأكيد أنا أبدو كالأبله. أنا أهذي، أليس كذلك؟"، "هذا شيء رهيب، أتمنى أن يصطدم نيزك بهذه الحجرة قبل أن أضطر لقول كلمة أخرى". ثم تقول للحضور: "أنا آسف، دعوني أبدأ من جديد".

والآن الأمر أصبح أسوأ، فأي نوع من البلهاء هذا الذي يعتذر في وسط خطاب؟ ثم يرتجف صوتك. ويتجمع العرق المتساقط خلف عنقك وتصبح متأكداً أن لون بشرتك قد أصبح أحمر وكل من في الغرفة يكتم الضحك. إلا أنهم لا يكتمون الضحك. هم فقط يشعرون بالملل. توترك يتزايد. ويبدو أن موجات من الطاقة الانفعالية تشع من خلال رأسك في صورة من اليأس. ولكن لا يوجد شيء يظهر عليك خارجياً باستثناء تعبيرات وجهك وبشرتك المتوردة. فنقل معلومات من رأس شخص لرأس آخر يحتاج أن يتم عبر نوع من أنواع التواصل. الوجوه، والأصوات، والإشارات، والكلمات مثل التي تقرأها الآن، يجب أن نعتمد على هذه الأدوات البارزة لأنه بصرف النظر عن مدى قوة انفعال ما أو مدى تأثير فكرة، فإنها لا تبدو للعالم خارج عقلك بهذه القوة والفعالية كما تكون بداخل الشخص. وهذا هو وهم الشفافية.

فأنت تعرف ما تشعر وتفكر به وتميل لأن تؤمن بأن تلك الأفكار والمشاعر تتسرب من خلال مسامك بشكل ظاهر للعالم الخارجي، وقابل للفهم والإدراك للأشخاص بالخارج. فأنت تبالغ في تقدير مدى ظهور ما تفكر فيه وتفشل في إدراك أن الأشخاص الآخرين بداخل فقاعتهم الخاصة الصغيرة، يفكرون في نفس الشيء عن عوالمهم الداخلية. فعندما تحاول أن تتخيل ما يفكر فيه الآخرون، فليس لديك خيار إلا أن تبدأ من داخل رأسك. فبداخلها، وسط ذاتك التي لا يمكنك الهروب منها، تظن أن أفكارك ومشاعرك يجب أن تكون واضحة. بالتأكيد عندما يكون هناك أشخاص ذوو تركيز عالٍ يمكنهم قراءة أفكارك إلى حد معين. ولكنك تبالغ بصورة كبيرة في تقدير قراءتهم لتلك الأفكار.

يمكنك اختبار وهم الشفافية باستخدام أسلوب تم ابتكاره بواسطة إليزابيث نيوتن.

قم بانتقاء أغنية يعرفها الجميع، مثل النشيد الوطني، واجعل شخصًا ما يجلس في الجهة المقابلة لك. والآن قم بنقر نغمة الأغنية باستخدام أطراف أصابعك. وبعد مقطع أو اثنين، اسأل الشخص الآخر ما الأغنية التي كنت تنقرها بأصابعك. بداخل عقلك يمكنك سماع كل مفتاح، كل أداة موسيقية. ولكن بداخل رأسهم يمكنهم فقط سماع صوت نقر أصابعك. توقف هنا قليلًا وقم بهذه التجربة. سأنتظرك.

حسنًا، سأفترض أنك كنت تنقر بأصابعك. كيف أبليت؟ هل اكتشفوا ماذا كنت تحاول أن تعزف؟ على الأرجح، لا. في دراسة نيوتن، تنبأ الأشخاص الذين عزفوا أن المستمعين سيستطيعون أن يخمنوا نغمة نصف عدد الأغاني؛ ولكن المستمعين خمنوا حوالي ٣٪ فقط من الأغاني.

التناقض الكبير بين ما تعتقد أن الناس سيدركونه وبين ما يفهمونه حقًا، هو على الأرجح أدى إلى جميع أنواع الأخطاء في الرسائل النصية ورسائل البريد الإلكتروني. إذا كنت مثلي، فغالبًا ما ستحتاج إلى تكرار وجهة نظرك أو موقفك، أو تجيب عن أسئلة بخصوص نبرتك في التحدث أو تعيد صياغة كل شيء وتحاول إرساله مرة أخرى.

على الإنترنت، غالبًا ما يضيف الأشخاص حرفي "s/" في نهاية الجملة للتعبير عن السخرية (وهي عبارة عن مزحة إلكترونية تعني بالضرورة أن الجملة "تتضمن سخرية"). لقد كان من الصعب جدًا إيصال نبرة الكلام عبر الإنترنت، لذلك فاضطررنا لعمل علامة ترقيم جديدة. فإيصال فكرة من رأس شخص إلى رأس شخص آخر عملية صعبة، ويمكن أن نفقد الكثير خلال عملية نقل المعلومات. فالفكرة التي تصطدم بك مثل الانهيار الجليدي لن يكون لها نفس التأثير إذا كانت صادرة منك قولًا أو كتابة.

في عام ١٩٩٨، قام توماس جيلوفيتش، وفيكتوريا ميدفيك، وكينيث سافيتسكي بنشر بحثهم عن وهم الشفافية. وجادلوا بأن خبرتك

الشخصية أو الفينومينولوجيا تكون قوية جداً لدرجة أنك ستجد صعوبة في رؤية ما هو أبعد منها عندما تكون في حالة احتياج عاطفي عالية. وكانت افتراضاتهم مبنية على تأثير بؤرة الاهتمام، وهو الاعتقاد بأن كل شخص ينظر إليك مباشرة، يحكم على أفعالك ومظهرك بينما في الحقيقة أنت تختفي في الخلفية أغلب الوقت. اكتشف جيلوفيتش، ميدفيك، سافيتسكي أن التأثير قوي جداً لدرجة تجعلك تشعر أن بؤرة الاهتمام التخيلية قادرة على اختراق حركاتك، وكلماتك، وتعبيراتك، وتكشف عالمك الخاص أيضاً. فقد قاموا بتقسيم طلاب من جامعة كورنيل إلى مجموعات. وجعلوا هناك جمهوراً مهمته الاستماع للأفراد الذين يقرءون أسئلة من كروت ثم يجيبون عنها بصوت مرتفع. وكان على الطلاب إما أن يكذبوا وإما أن يقولوا الصدق حسب ما تمليه عليهم الكروت، وهم فقط من يعرفون ذلك. وتم إخبار أفراد الجمهور أنهم سيحصلون على جوائز بحسب عدد الكاذبين الذين سيكتشفونهم. وكان الكاذبون يقولون أشياء مثل "لقد قابلت ديفيد ليترمان". ثم كان يتعين عليهم تخمين كم عدد الأشخاص الذين استشفوا كذبتهم، في حين أن الجمهور حاول أن يكتشف من من الخمسة كان يكذب. النتائج؟ نصف الكاذبين اعتقدوا أنهم قد تم اكتشافهم، ولكن ربع عددهم فقط هم من انكشف - فهم قد بالغوا في تقدير مدى شفافتهم. وفي تجارب لاحقة تم تعديل المتغيرات وتقديم الأكاذيب بطرق مختلفة، وكانت النتائج تقريباً مماثلة.

أظهرت الدراسات في الثمانينيات من القرن العشرين أنك تكون واثقاً بقدرتك على كشف الكذب؛ ولكنك في الحقيقة فاشل في ذلك الأمر. وعلى الجانب الآخر أنت تعتقد أن كذبك سيكون من السهل اكتشافه. قام جيلوفيتش، ميدفيك، سافيتسكي بالانتقال لتجربة أخرى. فقد أجلسوا مجموعة من الطلاب أمام كاميرا تصوير فيديو وصف من ١٥ كويًا مليئة بسائل أحمر. وطلبوا من الطلاب إخفاء انطباعاتهم عند شرب تلك المشروبات، حيث إن ٥ أكواب من تلك المشروبات كان طعمها سيئاً. ثم طلبوا

من عشرة أشخاص مشاهدة شريط الفيديو، وطلبوا من الطلاب الذين خضعوا للاختبار أن يقوموا بتقدير كم عدد الأشخاص المراقبين الذين استطاعوا تحديد مَنْ ذاق مشروبًا سيئ الطعم. وقد استطاع حوالي ثلث الأشخاص المراقبين أن يحددوا متى شعر الأشخاص بالاشمئزاز، أو على الأقل قد قالوا إنهم يستطيعون ذلك وقد خمنوا جيدًا. الأشخاص الذين قاموا بالاختبار تنبؤوا أن نصف الأشخاص سيستطيعون أن يروا أنهم يحاولون إخفاء انطباعهم. فوهم الشفافية قد قام بتضخيم قوى الملاحظة التي تخيلوها في حكامهم.

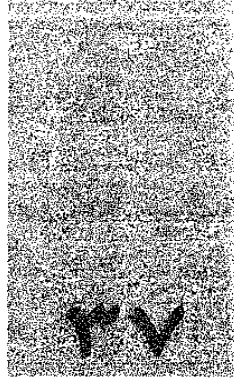
وقد قام الباحثون بعمل تجربة أخرى مبنية على بحث ميلر ومكفارلاند عن تأثير المتفرج (كلما زاد عدد الأشخاص الذين يشهدون حادثة، أصبحت الفرص أقل في تدخل أحد للمساعدة). ومرة أخرى أظهر بحثهم أنه عندما يكون الأشخاص في موقف يشعرون فيه بالقلق والحذر، فهم يفترضون أن تلك المشاعر تكون مرسومة على وجوههم. ولكن في الحقيقة لا يحدث ذلك. ولذلك لا يتدخل أحد. وفي المقابل، اعتقدوا أنه إذا كان الأشخاص الآخرون في حالة ذعر، فسيظهر على وجوههم. وفي عام ٢٠٠٣ تبنى كل من كينيث سافيتسكي وتوماس جيلوفيتش دراسة لتحديد ما إذا كان يمكنهم القضاء على وهم الشفافية. فقد جعلوا أشخاصًا يقومون بإلقاء خطب بينما هم تحت دائرة الضوء وقاموا بقياس مدى اعتقادهم أنهم يظهرون متوترين أمام جمهورهم. وبكل تأكيد اعتقدوا أنهم يبدوون في صورة مزرية، ولكن المشاهدين لم يلاحظوا ذلك. وفي هذه التجربة بعض الأشخاص علقوا في حلقة ردود الأفعال المفرغة. فهم اعتقدوا أنهم يبدوون متوترين، لذلك حاولوا، عطية ذلك وإخفاءه، ثم اعتقدوا بعد ذلك أن ما فعلوه كان واضحًا فحاولوا إخفاء ذلك؛ مما جعلهم يشعرون أن ما فعلوه كان أكثر وضوحًا وهكذا. حتى جعلوا أنفسهم يصلون لحالة بدا فيها جليًا أنهم في حالة هلع. وقرر الباحثون إجراء التجربة مرة أخرى. ولكن هذه المرة قاموا بشرح معنى وهم الشفافية لبعض الأشخاص موضع التجربة، فأخبروهم أنهم ربما يشعرون

أن الجميع يستطيعون رؤية ارتباكهم وفقدهم لرباطة جأشهم، ولكن على الأرجح فإن ذلك لا يحدث في الواقع. وهذه المرة انكسرت حلقة ردود الأفعال المفرغة. فالذين تم إخبارهم عن وهم الشفافية شعروا بتوتر أقل وألقوا خطابات أفضل، والجمهور قال إنهم كانوا أكثر تماسكًا.

عندما تستولي عليك عواطفك، وتصبح حالتك العقلية هي مركز اهتمامك، فإن قدرتك على قياس ما يختبره الآخرون تصبح معطلة. إذا كنت تحاول رؤية نفسك من خلال أعينهم، فإنك ستفشل في ذلك. وبمعرفة هذا يمكنك أن تجهز نفسك لهذا التأثير وتغلب عليه.

عندما تمر بجانب الشخص الذي أنت معجب به وتشعر بأمعائك مضطربة وكأنها تدق طبول الحرب، لا تفزع. فأنت لا تبدو متوترًا بالقدر نفسه الذي تشعر به. وعندما تقف أمام جمهور أو يتم تسجيل حوار معك بكاميرا، فربما تكون هناك عاصفة من التوتر بداخل عقلك؛ ولكنها لا تستطيع الخروج. أنت تبدو أكثر تماسكًا بكثير مما تعتقد. ابتسم. عندما تظهو حماتك وجبة ملائمة أكثر لأمعاء الكلب؛ فهي لا تستطيع أن تسمع جذع المخ لديك وهو يستجديك أن تبصق الطعام.

إذا كنت تحاول التعبير عن شيء معقد، إذا كان لديك معرفة واسعة عن موضوع معين وهناك شخص آخر لا يمتلك تلك المعرفة، فعليك أن تدرك أن الأمر سيكون صعبًا للعبور بالفكرة من عقلك وإيصالها لعقولهم. فعملية الشرح ستكون شائكة؛ ولكن لا تؤاخذ الشخص المستمع. فكون هذا الشخص لا يستطيع رؤية ما بداخل رأسك لا يعني أنه ليس ذكيًا. فأنت لن تمتلك القدرة على التخاطر عن بعد فجأة عندما تكون غاضبًا أو متوترًا أو قلقًا. احتفظ بهدوئك وواصل عملك.



العجز المكتسب

الاعتقاد الخاطئ: إذا كنت في موقف سيئ، فستفعل كل ما بوسعك لتخرج منه.

الحقيقة: إذا شعرت أنك لست متحكمًا في مصيرك، فإنك ستستسلم وتقبل بأي موقف تكون فيه.

في عام ١٩٦٥، قام عالم نفس يسمى مارتن سيليجمان بصعق الكلاب. كان يحاول أن يستكمل ويتوسع في أبحاث بافلوف، الشخص الذي استطاع جعل لعاب الكلاب يسيل عندما يسمعون رنين الجرس. سيليجمان أراد أن يتجه في الاتجاه المعاكس، فعندما يرن الجرس بدلاً من تقديم الطعام، قام بصعق الكلاب بالكهرباء. ليجعلها تقف ساكنة، قام بربطها بطوق خلال التجربة. وبعد إجراء التجربة وضع الكلاب في صندوق كبير بحاجز صغير يقسمه إلى نصفين. واعتقد أن الكلب سيقفز من فوق السور ليهرب إذا ما رن الجرس، ولكنه لم يهرب. فقد ظل واقفًا مكانه في وضع تأهب. فقاموا بتجربة أن يصعقوا الكلب بعد رن الجرس. وفي هذه الحالة أيضًا وقف الكلب مكانه وتلقى الصعقة. وعندما وضعوا كلبًا لم يتم صعقه من قبل أو سمح له بالهروب في مرة سابقة بداخل الصندوق ثم قاموا برن الجرس فقام الكلب بالقفز من فوق السور. أنت تتصرف بالضبط مثل هذه الكلاب.

ففي حالة ما إذا تعرضت لهزيمة حطمتك أو لاعتداء سافر أو لفقدان سيطرة خلال مسار حياتك، فأنت تقنع نفسك على مر الوقت أنه لا يوجد مخرج من الأزمة؛ وإذا ما ظهر مخرج، فأنت لن تقدم على أي فعل، ستصبح مؤمناً بالعدمية وتثق بالعبثية وعدم الجدوى أكثر من التفاؤل.

أظهرت الأبحاث التي أجريت على أشخاص مصابين بالاكتئاب السريري أنهم غالباً ما يستسلمون للهزيمة ويتوقفون عن المحاولة. الشخص العادي سيبحث عن مؤثرات خارجية ليلقي باللوم عليها عندما يفشل في اختبار منتصف العام الدراسي. فالأشخاص سيقولون إن المعلم أحمق، أو إنهم لم يحصلوا على قدر كافٍ من النوم. ولكن الأشخاص المصابين بالاكتئاب غالباً ما سيلقون باللوم على أنفسهم وسيقترضون أنهم أغبياء. أطلق سيليجمان على هذا الأسلوب اسم "أسلوب تفسيرك". فأنت ترى الأحداث التي تؤثر على حياتك من خلال ثلاثة مستويات: المستوى الشخصي، المستوى الدائم، المستوى المتفشي. فإذا قمت بلوم نفسك أو لوم قوى خارجية عن سيطرتك، فإنك ستشعر بألم أكبر. وإذا آمنت بأن الوضع لن يتغير أبداً، فإن الحزن سيكون أقوى مما إذا آمنت أن الأمور ستكون أفضل غداً. وإذا اعتقدت أن مشاكلك تؤثر على كل منحنى من مناحي حياتك بدلاً من منحى محدد فقط، مرة أخرى ستشعر بشعور أسوأ بكثير. فالتشاؤم يكون على أحد جوانب المنحدر والتفاؤل على الجانب الآخر. فكلما كان "أسلوب التفسير" الخاص بك متشائماً، أصبح من السهل أن تتحدر إلى العجز المكتسب.

هل تقوم بالتصويت؟

إذا كانت إجابتك بـ "لا"، فهل هذا بسبب أنك تعتقد أن الموضوع غير مهم لأن الأمور لن تتغير، أو لأن السياسيين أشرار وفاسدون في كلا الجانبين، أو لأن صوتاً واحداً لن يكون مؤثراً أمام عدة ملايين من الأصوات الأخرى؟ نعم، هذا هو العجز المكتسب.

النساء المعنفات والرهائن والأطفال الذين تعرضوا للاعتداء أو السجناء منذ فترة طويلة عندما يرفضون الهروب هم يفعلون ذلك لأنهم

أمّنوا بعيشة المحاولة. فماذا يهم؟ الأشخاص الذين يتجاوزون بالفعل مواقف صعبة غالبًا ما يمرون بوقت عصيب في الالتزام بأي شيء يمكن أن يؤدي إلى الفشل. فأي مدة زمنية طويلة تقضيها بمشاعر سلبية يمكن أن تؤدي إلى استسلامك لليأس والقبول بمصيرك أيًا كان. وإذا ظللت وحيدًا لمدة طويلة، فأنت ستقرر أن العزلة هي إحدى حقائق الحياة وستضيع فرص وجودك مع الناس. فقدان السيطرة في أي موقف يمكن أن يؤدي لمثل هذه الحالة.

في دراسة أخرى لسيليجمان، قام بحقن الفئران بخلايا سرطانية كي تسبب أورامًا مميتة. ثم تم إعطاء الفئران صدمات كهربائية بشكل روتيني، ولكن تم إعطاء الفرصة لبعض الفئران للهروب بواسطة الضغط على رافعة صغيرة. ومجموعة أخرى لم تتلق أي صدمات كهربائية على الإطلاق. وبعد شهر ٦٣٪ من الفئران الذين تمكنوا من الهروب رفضت أجسادهم الأورام. وبالمقارنة، ٥٤٪ من الفئران الذين لم يتعرضوا للصعق رفضت أجسامهم الأورام. نسبة النجاة للمجموعة التي أجبرت على التعرض للصعق كانت فقط ٢٣٪. فالفئران المصابون بالسرطان سيموتون أسرع إذا ما وضعوا في موقف لا يمكنهم الهروب منه.

أظهرت دراسة أجريت عام ١٩٧٦ على يد إلين لانجر وجوديث رودن أنّ في بيوت رعاية المسنين عندما يشيع جو من الامتثال والسلبية ويتم تلبية أي مطلب، تتحدر الصحة العامة للمرضى بشكل سريع. ولكن إذا ما تم في المقابل إعطاء الأشخاص الموجودين في تلك البيوت مسئوليات واختيارات، فإنهم يظلون أصحاء ويتمتعون بالحيوية. وتم تكرار هذا البحث في السجون. وبالتأكيد، فإن مجرد السماح للسجناء بتحريك الأثاث والتحكم في التليفزيون حماهم من الإصابة بالمشاكل الصحية وشغلهم عن أعمال التمرد. في الملاجئ العامة حيث الأشخاص لا يستطيعون اختيار أسرتهم أو اختيار ما يأكلونه، فإن المقيمين أقل احتمالًا لأن يحاولوا ويجدوا عملاً أو يبحثوا عن شقة. فعندما تكون قادرًا على النجاح في المهام السهلة، فإن

المهام الصعبة تبدو قابلة للتحقيق. وعندما لا تكون قادراً على النجاح في المهام الصغيرة، فكل شيء يبدو أصعب.

عالة النفس شاريز نيكسون في جامعة إري بولاية بنسلفانيا تشرح لطلابها كيف يعمل العجز المكتسب عن طريق جعلهم يكملون اختبارات لفك رموز الكلمات. وطلبت من طلابها أن يقوموا بإعادة ترتيب حروف الكلمات لتكوين كلمات جديدة. وطلبت من الفصل أن يقوم بعمل هذا الاختبار ولكن بكلمة واحدة كل مرة: whirl و slapstick و cinerama. قم بتجربة ذلك بنفسك ولكن لا تنتقل للكلمة التالية حتى تنتهي من الأولى. إذا كنت في صف البروفيسور نيكسون، فبينما أنت تعمل على الكلمة الأولى كانت هي ستطلب من الجميع الذين انتهوا أن يرفعوا أيديهم، ثم كنت ستري أن نصف الفصل مستعد للانتقال للكلمة التالية. ثم تطلب نيكسون من الجميع الانتقال للكلمة التالية ومرة أخرى تجد الجميع يرفعون أيديهم باستثناءك أنت والقليل من الآخرين. ومرة أخرى تكرر هذا في الكلمة الثالثة ومرة أخرى نصف الفصل ينتهون بسرعة والبقية يجلسون مذهولين. الخدعة في تلك الدراسة غير الرسمية أن نصف الفصل يأخذ الكلمات المكتوبة بالأعلى. والنصف الآخر يأخذ هذه الكلمات: bat و lemon و cinerama. فكلمة bat يمكن تحويلها بسهولة إلى tab وكلمة lemon يمكن تحويلها إلى melon بنفس السهولة. لذلك فعندما يصل النصف الذي أعطى الكلمات السهلة لكلمة cinerama يجدها سهلة الترتيب لكلمة American. إذا تصرف مثل أغلب الناس، فإنك ستشعر بالغرابة وعدم الكفاءة عندما ترتفع الأيدي في الهواء بينما أنت تنظر إلى كلمة مثل whirl وتقلبها في رأسك بحثاً عن كلمة أخرى يمكن تكوينها من تلك الحروف. وتتساءل: "إذا كان الأمر سهلاً لهذه الدرجة، إذن فما العيب في؟ ثم تأتي كلمة slapstick والآن أنت تشعر أنك أكثر غباءً، حيث يبدو أن نصف زملائك لا يواجهون مشكلة في حل الاختبار. والآن مع العجز المكتسب في أوضح صورته، ترى كلمة cinerama بصورة مختلفة عن النصف الآخر الواثق من نفسه بسبب اختبارات الكلمات السهلة التي

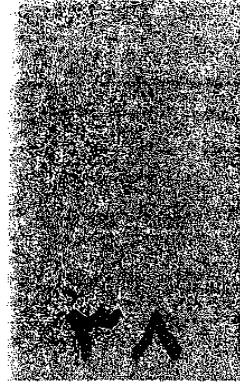
أخذوها. وعلى الرغم أن الكلمة ليست بهذه الصعوبة، فإن العجز المكتسب يخبرك أن تستسلم. ففي فصول نيكسون هذا ما يحدث عادة. النصف الذي تم إعطاؤه كلمات صعبة يستسلم عند الكلمة الثالثة.

النظرية الرئيسية لكيفية تطور مثل هذا السلوك الغريب هي أنه ينبع من رغبة جميع الكائنات الحية في الحفاظ على الموارد. فإذا كنت لا تستطيع الهروب من أحد مصادر التوتر، فإنه سيؤدي إلى مزيد من التوتر، وحلقة التقييم الإيجابية هذه ستؤدي في النهاية إلى تشغيل وضع التوقف عن العمل تلقائيًا. ففي أصعب الحالات أنت تعتقد أنك إذا استمررت في المقاومة يمكن أن تموت، أما إذا توقفت واستسلمت، فربما هناك فرصة أن يختفي الأمر المزعج.

كل يوم أنت تشعر أنك لا تستطيع التحكم في القوى التي تؤثر على مسار حياتك - عمالك، الحكومة، إدمانك، اكتئابك، نقودك. لذلك فأنت تنظم ثورات صغيرة. مثل أن تغير نغمة هاتفك، أو أن تطلي غرفتك، أو أن تجمع طوايع. أن تختار.

الاختيارات حتى الصغيرة منها، يمكنها أن تقلل من آثار الثقل المدمر للعجز. ولكنك لا يمكنك التوقف عند هذا الحد. يجب أن تقاوم وتواجه سلوكك وتتعلم أن تفشل بفخر. فالإخفاق غالبًا ما يكون الطريق الوحيد لحصولك على الأشياء التي ترغبها في الحياة. بالإضافة للموت، فإن مصيرك لا يمكن الهروب منه.

أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد، ولكنك أذكى من الكلاب والفئران.
لا تستسلم بعد.



الإدراك المجسد

الاعتقاد الخاطئ: أراؤك في الأشخاص والأحداث تبني على أساس التقييم الموضوعي.
الحقيقة: أنت تترجم عالمك المادي إلى كلمات ثم تصدق تلك الكلمات.

تخيل هذا المشهد.

أنت تنفض الجليد عن أكتافك بينما تدخل إلى منزلك حيث نار المدفأة تتوهج في ركن الغرفة. ثم ترتدي سترة وتضع يديك على كوب ساخن من عصير التفاح. ثم تجلس على كرسي مريح أمام المدفأة. يبدو المشهد مريحًا، أليس كذلك؟

على الرغم من غرابة ما ستسمعه الآن، فإن الأشخاص يؤمنون بالكلمات التي تحتوى على استعارات مثل دافئ وبارد، سريع وبطيء، مشرق ومظلم، صلب ورخو. هذه الكلمات تعني شيئين. فكلمة "بارد" يمكن أن تكون إحساسًا جسديًا ولكنها أيضًا حالة مزاجية، سلوك أو نمط. كلمة "قاتم" يمكن أن تصف درجة اللون أو الطريقة التي تبدو عليها أغنية ما. كلمة مثل "قاس" يمكن أن تصف نوعًا من أساليب المفاوضات أو يمكن أن تصف مقاومة الكرسي لظهرتك.

المشهد الموجود بالأعلى دافئ -دافئ جسديًا- ونتيجة لذلك فإن كل تفاعلاتك وملاحظاتك عن ذلك المحيط سيتم تفسيرها على أنها تحتوي

على دفء المشاعر. فالإحساس بالدفء يجذب جميع الكلمات المرتبطة التي تحتوي على الدفء. وتلك الأفكار تدفعك لأن تتصرف بطريقة يمكن أن يتم وصفها مجازًا بالدفء.

في عام ٢٠٠٨ أقام كل من ويليامز وجون بارج دراسة حيث جعلوا أشخاصًا يلتقون بأناس غرباء عنهم. إحدى مجموعات الأشخاص حملت كوبًا من القهوة الدافئة والأخرى حملت كوبًا من القهوة المثلجة. ثم لاحقًا عندما طلب منهم تقييم شخصية الشخص الغريب عنهم، قال الأشخاص الذين حملوا الكوب الدافئ أنهم وجدوا الشخص الغريب لطيفًا، وكريمًا، ومراعياً لمشاعر الآخرين. أما المجموعة الأخرى فقد قالت إن نفس الشخص الغريب كان صعب الإرضاء، وهجومياً، ويتعذر الحديث إليه. وفي جولة أخرى من الدراسة قام الأشخاص الخاضعون للدراسة بحمل إما وسادة تدفئة أو كمادة باردة ثم طلب منهم النظر إلى منتجات متنوعة ثم الحكم على الجودة الكلية لها. وبمجرد انتهائهم من هذا، قال الأشخاص القائمون على الدراسة إن بإمكانهم اختيار هدية والاحتفاظ بها للمشاركة في التجربة أو إعطائها لشخص آخر. الأشخاص الذين حملوا وسادة تدفئة اختاروا إعطاء هديتهم لشخص آخر بنسبة ٥٤٪. ولكن فقط ٢٥٪ من الأشخاص الذين حملوا كمادة باردة شاركوا هديتهم مع آخرين. فالمجموعات حولت إحساسهم الجسدي إلى كلمات ثم استخدمت تلك الكلمات كمجاز لشرح مفاهيمهم أو للتنبؤ بأفعالهم.

هناك العديد من الأبحاث التي تستعرض تلك الظاهرة. فأنت ترى الأشخاص الذين يرتدون ألوانًا زاهية على أنهم ودودون وأذكاء - زاهيون. وترى الأشخاص الذين يتحدثون ببطء على أنهم أقل ذكاءً - بطيئي الفهم. فأياً كان المجاز أو التعبير الذي تستخدمه الثقافة التي تنتمي إليها ستتغير الطريقة التي ترى بها العالم من حولك لتتطابق مع تلك الكلمات. الإحساس باللمس يعتبر أيضاً شكلاً قوياً من أشكال هذه الظاهرة. فلمس الأشياء لجلدك يمكن أن يترجم إلى شعورك نحوها.

في عام ٢٠١٠ قام كل من جوش أكرمان وكريستوفر سي. نوكيراً ومساعديهم بعمل دراسة. الأشخاص الخاضعون للدراسة تظاهروا بأنهم يقيمون مقابلات شخصية للعمل. وأخذوا ذلك الأمر محمل الجد ورأوا أن السير الذاتية تكون أكثر إثارة للاهتمام إذا كانت مثبتة في لوح ثقيل للكتابة. أما السير الذاتية المثبتة في ألواح خفيفة اعتبروها مقدمة من أشخاص أقل أهلية للوظيفة. فبذلك الإحساس المادي لوزن المتقدمين للوظيفة تمت ترجمته ليس فقط إلى أهمية وثقل مهامهم بل أيضًا إلى أهمية ما يقرءونه. في دراسة أخرى للباحثين، الأشخاص الذين يتظاهرون بشرائهم لسيارة وجلسوا على مقاعد صلبة ساوموا بشكل أكبر وتوقعوا الحصول على صفقة أفضل بعكس الأشخاص الذين جلسوا على مقاعد موسدة. المقعد كان صلبًا لذلك خاضوا مساومات صعبة.

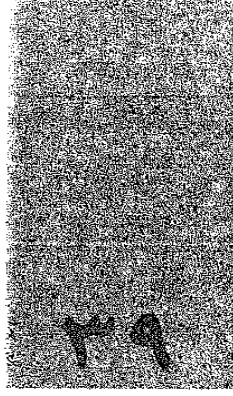
في تجارب أخرى حيث جلس الأشخاص في حجرة باردة وشاهدوا فيديو لألعاب شطرنج، وصفوا لاحقًا الفيديو بطريقة عملية جافة. وإذا تم وضعهم في غرفة دافئة يصفون الفيديو بمشاعرهم وبيعض الحكايات، ففي المرة التالية التي تشاهد فيها فيلمًا، لاحظ كيف أن صناع الفيلم اللامعين يضعون الكلمات بداخل عقلك لكي تخوض المشاهد التالية بالمشاعر التي يريدونك أن تشعر بها. إذا كانت زاوية التصوير مائلة، فأنت ترى الشخصيات أو الموقف في حالة غير جيدة. وإذا كانت الغرفة فارغة وهادئة، فأنت ترى الشخصيات تشعر بالبعد والوحدة.

فالعوامل المحيطة بك تدفعك لرؤية العالم بطريقة معينة، فكل ما يتطلبه الأمر لرؤية الأمور بشكل مختلف هو تغيير درجة الحرارة أو ملمس السطح. اللمس له تأثير، فشعورك بلمس الأشياء يطلق سلسلة من الأحاسيس المرتبطة ببعضها داخل رأسك. أفكارك تتغير طبقًا للكلمات التي تستحضرها برأسك. يجب أن تكون على علم بذلك. فالمعلنون والتجار يلعبون على هذا الوتر. فمجال التسويق المرتكز على الأعصاب مهتم بتجربة الإدراك المجسد، ولا يزال يحوم لإدراك ماهيته منذ بدأ تداول بحث بارج

على الإنترنت. فإذا بدأت برؤية منتجات بأشكال وأسطح مصممة لتبدأ سلسلة طويلة من الأفكار والأحاسيس، فاعلم أنه غالبًا سيكون هذا البحث هو المصدر.

ففي المرة القادمة التي يضع فيها الطبيب السماعة الباردة على صدرك، تذكر أنك لست ذكيًا إلى هذا الحد قبل أن تقترض أنه من الصعب الانسجام مع ذلك الطبيب. وكذلك أيضًا إذا دعاك شخص ما لتناول كوب من القهوة، فتذكر أن وجود الكوب في يدك يمكن أن يغير طريقة استجابة قلبك لابتسامة ذلك الشخص.

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الابتسامة



تأثير الارتكاز

الاعتقاد الخاطئ : إنك تقوم بتقييم جميع العوامل بمنطقية قبل اختيار أو تحديد قيمة شيء ما .
الحقيقة : انطباعك الأول يظل في عقلك ويؤثر على مفاهيمك وقراراتك اللاحقة.

أنت تدخل إلى متجر للملابس وترى ما يبدو أنه على الأرجح أسوأ سترة جلدية رأيته في حياتك. ثم تجرب ارتدائها وتنتظر في المرآة وتقرر أنك لا بد أن تحصل عليها. وبينما ترتديها تتخيل من يراك وهو يندهش ويشهق كلما دخلت غرفة أو عبرت شارعًا. ثم ترفع الكم لتتأمل للسعر - ١٠٠٠ دولار.
"حسنًا، لقد انتهى الأمر" أنت تفكر في ذلك. ثم بدأت تعود مرة أخرى إلى مكان تعليق السترة ثم يستوقفك البائع ويقول:
"هل تعجبك؟"

"نعم أنا أحبها، ولكن السعر مرتفع جدًا"
"لا، هناك خصم على هذه السترة الآن وسعرها ٤٠٠ دولار"
السترة باهظة وأنت لا تحتاجها حقًا، ولكن خصم ٦٠٠ دولار على سعرها يجعل الأمر يبدو وكأنها صفقة رائعة بالنسبة لسترة ستزيد من أناقتك بصورة كبيرة. تخضم الثمن من بطاقتك الائتمانية، غير مدرك أنك تم خداعك بواسطة أقدم حيلة في مجال التجارة.

إحدى الوظائف التي امتهنتها في بداية حياتي كانت بيع معاطف جلدية، وقد اعتمدت على تأثير الارتكاز لكسب عمولتي. ففي كل مرة، اكتشفت أنه من الواضح للزبائن أن الشركة التي أعمل لديها قد رفعت سعر السلع إلى مستوى لا يصدق، ومع ذلك، فمرة بعد مرة عندما يسمع الناس سعر الخصم يبتسمون ويتصارعون مع قرارهم الأصح.

الأسعار التي تتوقع أن تدفعها، من أين تنبع كل تلك التوقعات؟
أجب عن هذا السؤال: هل عدد سكان أوزباكستان أكثر أم أقل من ١٢ مليون؟

هيا، خمن.

حسنًا، سؤال آخر، كم تعتقد عدد الأشخاص الذين يعيشون في أوزباكستان؟

اختر عددًا واحتفظ به في رأسك. سنعود لذلك السؤال مرة أخرى بعد عدة فقرات.

في عام ١٩٧٤، قام عاموس تفيرسكي ودانيال كاهنيمان بعمل دراسة وطلبوا من الناس أن يقوموا بتقدير كم عدد الدول الإفريقية التي تشكل جزءًا من الأمم المتحدة، ولكن أولاً قاموا بإدارة عجله للحظ. العجلة تم ترقيمها بأرقام من صفر إلى مائة؛ ولكن تم تصميمها كي تتوقف على رقم ١٠ أو ٦٥. عندما يتوقف السهم عن الدوران يطلبون من الأشخاص المشاركين أن يقولوا هل في اعتقادهم نسبة الدول أعلى أم أقل من الرقم الموجود على العجلة. ثم طلبوا منهم أن يقدروا النسبة الفعلية للدول في اعتقادهم. وجدوا أن الأشخاص الذين حصلوا على رقم ١٠ في النصف الأول من التجربة خمنوا أن ٢٥٪ من الدول الإفريقية تشكل جزءًا من الأمم المتحدة. أما الأشخاص الذين حصلوا على ٦٥ فخمنوا أنها حوالي ٤٥٪.

تأثير الارتكاز احتجز المشاركون.

الخدعة هنا أن لا أحد في الحقيقة عرف بالفعل ما هي الإجابة. وكان يجب عليهم أن يخمنوا، ولكن الأمر لم يبدُ كتخمين أيضًا. فبحسب ما علموه

أن العجلة كانت تختار أرقامًا عشوائية، ولكنهم مع ذلك بنوا تخمينهم على الأرقام التي اختارتها العجلة.

فلنعد لموضوع أوزباكستان. فعلى الأرجح، النسبة السكانية لدول آسيا الوسطى ليست أرقامًا أنت تحفظها. فأنت تحتاج إلى نوع من التلميح، مرجع ما. فأنت بحثت في جوانب عقلك عن قيمة ما بخصوص أوزباكستان. كطبيعة الأرض واللغة وشخصية بورات السينمائية الشهيرة- ولكن عدد السكان ليس في رأسك. ولكن ما يوجد في رأسك هو الرقم الذي أعطيته لك، ١٢ مليون، وهو موجود بداخل رأسك. عندما لا يكون هناك أي شيء لتبدأ به، فأنت تعتمد على المعلومات المتوفرة لديك أيًا كانت.

عدد سكان أوزباكستان حوالي ٢٨ مليون نسمة. كم كانت إجابتك بعيدة؟ إذا كنت مثل أغلب الناس، فأنت افترضت رقمًا أقل بكثير. على الأرجح، افترضت رقمًا أكبر من ١٢ مليون وأقل من ٢٨ مليون.

أنت تعتمد على الارتكاز كل يوم لتنبأ بنتائج الأحداث. لتقدر كم من الوقت سيستغرق أداء مهمة ما أو المبلغ الذي سيتكلفه شيء ما. عندما تحتاج للاختيار بين شيئين أو لتقدير قيمة شيء ما، فأنت تحتاج أساسًا لتقف عليه. ما المبلغ الذي ينبغي دفعه مقابل كابل ما؟ كم ينبغي أن تكون قيمة الكهرباء التي تستهلكها كل شهر؟ ما قيمة الإيجار المناسبة في هذا الحي؟ فأنت تحتاج لنقطة ارتكاز لتستطيع المقارنة منها. وعندما يحاول شخص ما أن يبيع لك شيئًا ما، فإنه سيكون أكثر من سعيد لإعطائك نقطة ارتكاز. المشكلة هي أنك حتى إذا أدركت ذلك فليس بإمكانك تجاهله.

عند شرائك لسيارة أنت تدرك أنها ليست عملية بيع آمنة بالكامل. فالسعر الحقيقي الذي يتيح للتاجر عمل مكسب من المبلغ الذي تدفعه بالتأكيد أقل من ملصق السعر الموجود على زجاج السيارة الأمامي، وعلى الرغم من ذلك، فالسعر الارتكازي لا يزال سيؤثر على قرارك. فعندما تنظر للسيارة، أنت لا تأخذ في اعتبارك عدد المصانع التي تملكها الشركة، وعدد العاملين الذين تدفع لهم أجورًا. فأنت لا تطلع على الرسوم البيانية

الهندسية للشركة ولا على تقارير الأرباح. أنت لا تضع في اعتبارك سعر الحديد أو الاستثمارات الباهظة التي يقوم بها المصنع في اختبارات الأمان. السعر الذي توافق على دفعه ليس له علاقة كبيرة بكل هذه الاعتبارات؛ لأنها بعيدة عنك كل البعد في وقت الشراء، مثل عدد سكان أوزباكستان. وحتى إذا قيمت بعمل بعض الأبحاث على الإنترنت، فأنت لا تعلم بالتحديد قيمة السيارة أو المبلغ الذي دفعه التاجر ثمنًا لها. بدلًا من ذلك يكون تركيزك منصبًا على سعر البيع بالتجزئة الذي يحدده المصنّع، ولا يهم كم هو غير واقعي، فأنت يجب أن تتقيد به. أي نقاش في السعر يجب أن يبدأ من نقطة الارتكاز تلك.

تأثير الارتكاز يمكن أن يتسأل أيضًا بطريقة غير صريحة. فقد قام كل من درازين بريليك ودان أريلي بعمل تجربة في معهد ماستشوستس للتكنولوجيا عام ٢٠٠٦ حيث طلبوا من الطلاب عمل عرض لأشياء في مزاد غريب النوع. الباحثون كانوا يقضون حاملين زجاجة عصير أو كتابًا مدرسيًا أو كرة تتبع لاسلكية، ويصفون بالتفصيل كم هي رائعة تلك السلعة. ثم كان على الطلاب أن يكتبوا آخر رقمين من رقم الضمان الاجتماعي لهم كسعر لتلك السلعة. فإذا كان آخر رقمين ١١ إذن، فزجاجة العصير يصبح ثمنها ١١ دولارًا. وإذا كان آخر رقمين ٨٨ يصبح سعر كرة التتبع اللاسلكية ٨٨ دولارًا. وبعد كتابة السعر الوهمي، أقاموا المزاد. وبكل تأكيد تأثير الارتكاز قد شوش على قدرتهم على تقييم سعر تلك الأشياء. الأشخاص الذين كان رقم الضمان الاجتماعي لديهم مرتفعًا ربحوا حتى ٣٤٦٪ أعلى من الأشخاص ذوي الأرقام المنخفضة. الأشخاص الذين كانت أرقامهم من ٨٠ إلى ٩٩ ربحوا في المتوسط ٢٦ دولارًا لكرة التتبع، في حين أن الأشخاص الذين تراوحت أرقامهم من ٠٠ إلى ١٩ ربحوا حوالي ٩ دولارات. مصدر الرقم كان غير ذي صلة بالأمر. فأني رقم كان سيعمل كنقطة ارتكاز.

منفذو تجربة المزاد تبينوا دراسة أخرى طلبوا فيها من الأشخاص الاستماع لأصوات مزعجة مقابل نقود. الباحثون عرضوا في البداية إما ٩٠

سنناً وإما ١٠ سننات لصوت إلكتروني مرتفع مزعج. ثم سألوا الأشخاص الخاضعين للتجربة عن أقل سعر ممكن يطلبونه مقابل الاستماع لذلك الصوت مرة أخرى. الأشخاص الذين عرض عليهم ١٠ سننات قالوا إن الأمر سيتكلف ٢٣ سنناً ليكملوا. أما الأشخاص الذين عرض عليهم ٩٠ سنناً فقالوا إن الأمر سيتطلب ٧٣ سنناً.

قام الباحثون بإعادة التجربة بطرق أخرى، ولكن بصرف النظر عن طريقة تلاعبهم بالأصوات أو بالمبلغ، فالأشخاص الذين عرض عليهم في البداية مبلغ أقل دائماً ما قبلوا بمبالغ أقل من هؤلاء الذين اعتادوا على مبالغ أكبر. والأشخاص الذين حصلوا على مبلغ كبير في البداية رفضوا الحصول على مبلغ أقل لاحقاً.

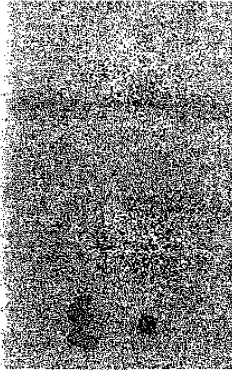
فإذا اشتريت سيارة أفضل أو منزلاً أكبر أو جهاز كمبيوتر أحدث أو هاتفاً ذكياً باهظ الثمن، أصبح لديك نقطة ارتكاز. وتجد لاحقاً أنه من الصعب العودة لما كنت عليه حتى إذا كان لزاماً عليك ذلك. النساء اللواتي يشترين حقائب يد باهظة الثمن يعلمن أنه يتم خداعهن على الأقل في مرحلة ما، ومع ذلك، فتأثير الارتكاز لا يزال يصل لحساباتهم البنكية. فهل حقيبة اليد من لويس فويتون والتي يبلغ ثمنها ٨٠٠ دولار تعمل بشكل أفضل من حقيبة اليد من وول مارت والتي يبلغ ثمنها ٢٥ دولاراً؟ لا، ولا حتى إذا كانت مصنوعة يدوياً من جلد الزرافات ومطرزة بواسطة جان سحريين وحقيقيين. ففي النهاية، هي مجرد حقيبة يد. ولكن نقطة الارتكاز وضعت بالفعل. حقائب لويس فويتون باهظة الثمن، وهذا وحده له قيمة اجتماعية. فالناس لا يزالون يشترونها وهم سعداء أيضاً بشرائها. أما إذا عرض وول مارت حقيبة يد بسعر ٨٠٠ دولار، فإنها لن تغادر الرف أبداً. فالسعر سيكون بعيداً جداً عن نقاط الارتكاز التي وضعت بالفعل بواسطة المتجر؛ فسيبدو الأمر وكأنها صفقة سيئة.

الارتكاز مثل جميع الظواهر النفسية يمكن أن يستخدم لتوجيه الناس للأفضل. وأفضل مثال هو دراسة تمت عام ١٩٧٥ بواسطة كاتالان، ولويس،

وفينسنت، وويلير حيث طلبوا من مجموعة من الطلاب أن يتطوعوا كمراقبين للمخيم لمدة ساعتين كل أسبوع لمدة عامين. الجميع رفض. ثم تابع الباحثون بسؤالهم إذا كان يمكنهم أن يتطوعوا للإشراف على رحلة لمدة ساعتين. نصف الطلاب وافقوا. بدران الطلب منهم في البداية بالالتزام لمدة عامين، فقط ١٧٪ من الطلاب وافقوا.

تذكر هذه الدراسة عندما تكون في مساومة؛ يجب أن تجعل طلبك الأولي مرتفعًا جدًا. حيث إنك يجب أن تبدأ من مكان ما، وقرارك الأولي أو حساباتك تؤثر بشكل كبير على جميع الاختيارات التي تتبع ذلك. فكلها تنقيد بنقاط الارتكاز التي تم وضعها سابقًا. العديد من الاختيارات التي تتخذها كل يوم عبارة عن إعادة عرض لقرارات سابقة. فالأمر يبدو كأن مسارات الاختيار تم تحديدها على طريق ترابي بواسطة عجالات قطار الاختيارات، فأنت تتبع المسار الذي حددته لنفسك سابقًا. نقاط الارتكاز الخارجية، مثل الأسعار قبل الخصم أو الطلبات السخيفة، تكون واضحة ويمكن تفاديها. داخليًا، نقاط الارتكاز الموضوعة بواسطة طلبك ليس من السهل تجنبها. فأنت تزور نفس السلسلة من مواقع الويب كل يوم، وتتناول نفس بعض أنواع طعام الفطور، وعندما يأتي الوقت لشراء طعام للقطط أو أخذ سيارتك لتصلحها، فأنت لديك اختيارات سابقة. وعندما يأتي وقت الانتخابات، فأنت بالتأكيد تعلم من ستعطيه صوتك ومن لن يحصل على صوتك. تلك الاختيارات المتوقعة جدًا؛ أسأل نفسك ما الذي يقود تلك الاختيارات. هل نقاط الارتكاز القديمة تتحكم في قراراتك الحالية؟

عندما تشارك بنقودك، اعلم أن الشخص على الطرف الآخر من الصفقة يظن أنك لست ذكيًا إلى هذا الحد ويعتمد على تأثير الارتكاز عندما يخبرك بالمبلغ الكبير الذي ستوفره.



الانتباه

الاعتقاد الخاطئ: أنت ترى كل شيء يدور أمام عينيك،
وتخزن جميع تلك المعلومات مثل الكاميرا.
الحقيقة: أنت تكون واعيًا فقط بجزء صغير من المعلومات
الكثيرة التي تسجلها عيناك، بل ويتم معالجة جزء أقل من تلك
المعلومات وتذكرها بواسطة عقلك الواعي.

فكر في آخر مرة كنت فيها في محادثة في حفلة مزدحمة أو في ناد. الشخص
الواقف في الركن يمثل والفتاة تضحك، وصوت التقنية منخفضة الميزانية،
كل ذلك يذوب في الخلفية بينما تجتهد أنت لتسمع صوت الشخص الذي
يحدثك وتتخيل الرحلة لأيرلندا التي يصفها هو أو هي. الغرفة لا تزال
صاخبة ولكن بداخل رأسك الأمور تغيرت. عندما تركز اهتمامك على شيء
واحد، يصبح كل شيء آخر ضبابيًا ويختفي في المحيط الخارجي.
في أفلام الخيال العلمي، مثل فيلم Minority Report و Strange Days،
كان يتم عرض ذكريات الأشخاص على الآخرين وعادة ما يتم تصويرها
على هيئة أفلام قصيرة. الطريقة التي تلتقط بها الكاميرا الصور هي نفس
الطريقة التي تسجل بها الذكريات، ولكن ليست تلك هي الطريقة التي
ترى وتتذكر بها المشاهد في حياتك. فأنت لا تكثرث للأصوات طوال الوقت
في مكان عملك، في المدينة، أو عند مشاهدتك للتلفزيون فتقوم بخفض

الصوت للأشياء التي لا تهتم بها، ولكنك لا تلاحظ ذلك عندما تقوم به بصورة بصرية. فأنت تركز على صوت واحد من بين العديد من الأصوات الأخرى. وعندما تقوم بذلك، فبقية الأصوات لا يتم فقط خفضها ولكن أغلبها يمر على عقلك بدون أن يعلق في الذاكرة. أنت تتقبل ذلك بسهولة عندما يتعلق الأمر بالأصوات. ولكن الأمر نفسه يحدث فيما يتعلق بما تراه بعينيك. فالأشياء التي تركز انتباهك عليها تشكل إدراكك للواقع لحظة بلحظة. وكل شيء آخر يصبح مفقودًا أو ضبابيًا.

أنت لا ترى فقط الأشياء التي تركز عليها، ولكنك بمرور الوقت تصبح معتادًا على رؤية البيئة المألوفة من حولك، وبالتالي يذوب كل شيء في خلفية المشهد. وتتساءل أين توجد تلك المفاتيح؟ لقد تركتها هنا، أليس كذلك؟ يا إلهي ستتأخر. كيف بإمكانك أن تفقد مفاتيحك داخل منزلك. لا شك أنك قد فقدت حقيبتك أو محفظتك أو هاتفك -أو أي شيء- ثم وجدته يقبع في مكانه أمام عينيك. وتبدأ رحلة نبش وتفتيش وسط أشياءك الخاصة متسائلًا لماذا انخفض معدل ذكائك ٣٠ نقطة.

علماء النفس يسمون فقدان المعلومات في مرمى البصر بعمى عدم الانتباه. أنت تظن بثقة أن عينيك تلتقطان كل شيء يجري أمامهما وأن ذاكرتك هي نسخ مسجلة من تلك الصور التي تلتقطها عيناك. ولكن الحقيقة هي أنك ترى فقط جزءًا صغيرًا من البيئة المحيطة بك في أي لحظة تمر عليك. فانتباهك مثل بقعة الضوء، وفقط الأجزاء المضيئة من العالم هي التي تظهر في إدراكك.

قام عالم النفس دانيال سيمونز وكريستوفر كابريس بشرح ذلك عام ١٩٩٩. فقد قسما مجموعة طلاب إلى فريقين وجعلوهم يمررون كرة السلة ذهابًا وإيابًا. نصفهم ارتدى ملابس بيضاء، والنصف الآخر ارتدى ملابس سوداء. وقام سيمونز وكابريس بتسجيل فيديو للمشهد ثم عرضوه على الطلاب الخاضعين للتجربة في العمل. وقبل عرض الفيديو، طلبوا منهم أن يعدوا أثناء المشاهدة كم مرة تم تمرير الكرة من شخص لآخر. إذا

أردت مشاهدة ذلك بنفسك، فالفيديو موجود على الإنترنت على موقع www.theinvisiblegorilla.com. يجب أن تشاهد ذلك الفيديو بنفسك الآن قبل القراءة إذا لم ترد أن أفسد عليك تلك التجربة. أغلب الناس لم يواجهوا مشكلة في الوصول للإجابة حيث بدءوا بانتباه كامل وبالكاد يرمشون. ثم طلب الباحثون من الطلاب إذا كانوا لاحظوا أي شيء غير معتاد خلال الحركة. معظم الأشخاص قالوا إنهم لم يلاحظوا أي شيء. الشيء الذي فشل الطلاب في ملاحظته كان امرأة ترتدي زي غوريلا دخلت بين اللاعبين ولوحت للكاميرا قبل أن تخرج من المشهد. وعندما طلب من الناس أن يستدعوا ما لاحظوه استطاعوا وصف الخلفية ومظهر اللاعبين وشدة حركتهم ولكن حوالي نصف الطلاب لم يلاحظوا الغوريلا.

سيمونز وكابريس أثبتا أن الرؤية الضيقة هي إحدى حقائق الحياة، فهي الوضع الافتراضي. ففي بحثهما أشارا إلى مدى سهولة عدم ملاحظتك لأشخاص تعرفهم في السينما في أثناء بحثك عن مقعد، أو كم مرة لم تلاحظ تغيير أحد الأشخاص الذين تعرفهم لقصة شعره. فإدراكك يبنى على ما تهتم به. ففي تجربة الغوريلا يصبح هناك إمكانية أكبر للأشخاص أن يروا التدخل الغريب إذا ما شاهدوا الفيديو بدون أي توقعات، ولكن هذا لا يضمن أيضاً أنهم سيرونها. فرؤيتك تضيق وكأنك ترى العالم من خلال ثقب مفتاح عندما تركز على شيء ما، ولكنها لا تتوسع لتشمل كل شيء في حالة ما إذا كنت مسترخياً. فأنت عادة ما تتجاهل ما يحيط بك أو تكون تفكر في شيء آخر. فعندما ينتهي بك الأمر في خزانة ملابسك متسائلاً ما الذي أتى بك إلى هنا، فأنت تقف وترمش فجأة كشخص مشى أثناء نومه ثم استيقظ فجأة لأن من عدة جهات هذا ما أنت عليه فعلاً عندما يقع عليك سحر تعويذة التركيز.

المشكلة في عمى عدم الانتباه ليس أنه يحدث بصورة متكررة؛ ولكن في أنك لا تصدق أنه يحدث. بدلاً من ذلك أنت تؤمن بأنك ترى العالم بأكمله أمام عينيك. ففي أي حدث حيث يكون أهم شيء هم شهود العيان

أو الملاحظة الدقيقة، تؤدي قابليتك لتصديق أنك تتمتع بإدراك واسترجاع مثالي إلى أخطاء في أحكام خاصة بك وبالأخرين. فالعيون البشرية ليست كاميرات فيديو، والذكريات المتشكلة ليست مقاطع فيديو.

التوأم الروحي لعمى عدم الانتباه هو عمى التغيير. فالخ لا يستطيع التعامل مع كمية المعلومات التي تأتي من خلال عينيك، ولذلك يتم تعديل ذاكرتك من وقت لآخر للتبسيط. ومع عمى التغيير أنت لا تلاحظ عندما تتبدل الأشياء من حولك بشكل جذري عن اللحظة السابقة. الواقع الذي تعيشه هو تجربة افتراضية يتم توليدها بواسطة عقلك بناءً على المدخلات التي تأتيك بواسطة الحواس. وأنت لا تحصل على مادة خام من تلك المدخلات ولكن بدلاً من ذلك تحصل على نسخة معدلة.

وفي تجربة أخرى بواسطة سيمونز وكابريس، كان على الخاضعين للتجربة أن يقتربوا من شخص ويقوموا بالتوقيع على استمارة موافقة للاشتراك فيما اعتقدوه التجربة الحقيقية. ووقف رجل خلف مكتب طويل شبيه بمكاتب الاستقبال في الفنادق، ويمجرد توقيعهم على الاستمارة انحنى الرجل خلف المكتب ليضع الاستمارة. ثم وقف شخص آخر وسلمهم مجموعة من البيانات. ثلثا الأشخاص الخاضعين للتجربة لم يدركوا أنه شخص آخر. لم يجد الأشخاص أي مشكلة في تذكر مظاهر الغرفة وأحداث المقابلة؛ ولكن هوية الشخص الحقيقية كانت مجرد انطباع أو اختزال. فقد سجلت عقولهم أنه كان شابًا فوقازيًا فقط. لم يتم توجيه اهتمام أكثر للشخص خلف المكتب، لذلك لم تكن الذاكرة أكثر وضوحًا حياله. حقيقة تغيره إلى شخص آخر لم تثر أي انتباه.

وفي تجارب أخرى أظهر سيمونز ودانيال تي. ليفين محادثة على طاولة عشاء بين ممثلات تم تصويرهن في لقطتين مختلفتين. في اللقطة الأولى رأى الخاضعون للتجربة ممثلة واحدة، ثم تغير المشهد لتظهر الممثلة الأخرى وهي تتحدث. بين اللقطتين تم تغيير تسعة أشياء في المشهد. لون الأطباق تغير من الأبيض إلى الأحمر، الطعام كان موجودًا ثم اختفى، حتى الملابس

تغيرت عندما انتقلت الكاميرا من مشهد لآخر. وعندما سُئل الخاضعون للتجربة ما إذا كانوا لاحظوا أي تغيير، لم يتذكر أغلبهم أي تغييرات. عندما طلب القائمون بالتجربة من الأشخاص الخاضعين لها تحديداً أن يبحثوا عن اختلافات، في المتوسط تم اكتشاف فقط اختلافين من تسعة. وعندما أجروا التجربة مرة أخرى، ولكن هذه المرة جعلوا ممثلاً يسمع رنين الهاتف ثم يظهر ممثل آخر في المشهد التالي ويقوم بالرد عليه، فقط ٣٣٪ من الأشخاص الذين شاهدوا الفيديو لاحظوا أن الممثل قد تم تبديله.

الأشخاص الذين يعملون بالسحر يبنون مسارهم المهني على "عمى الإدراك". فالأمر لا يتطلب أكثر من جزء صغير من التضليل لإخفاء تغيير ما في مجالك البصري. فأنت تعتقد أنه عندما يحدث أمر ما غير متوقع يقوم حارس الأمن الموجود بدخل عقلك منتفضاً ويستدعى على الفور رئيسه، ولكن لا يوجد حارس أمن ولا يوجد رئيس. فالسحرة يعلمون أن عقلك ليس مجرد مستقبل سلبي للصور الآتية من عينيك، ولكن بدلاً من ذلك أنت تختار ما تلاحظه. فعند القيادة والتحدث عبر الهاتف في الوقت نفسه، ما مقدار ما يفوتك ملاحظته من العالم حولك؟ نتائج البحث أظهرت أنك من الممكن أن تكون عيناك مفتوحتين على اتساعهما ولكن لا تستطيع رؤية السيارة، أو الدراجة، أو الغزال الذي على وشك أن يعبر الطريق أمامك.

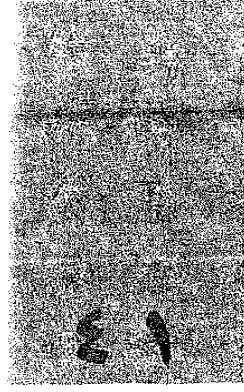
في أواخر السبعينيات من القرن العشرين كان ريتشارد هاينز بوكالة ناسا يختبر أجهزة العروض العلوية على الطائرات التجارية. أظهر البحث الذي أجراه كيف أن الشيء غير المتوقع لا يفاجئك بظهوره، ولا حتى عندما تكون حواسك في حالة تركيز وانتباه في موقف ما. جهاز العرض العلوي هو عبارة عن سلسلة من الصور المضيئة شبه الشفافة والتي تظهر كما لو أنها تطفو بين الطيار ونافذة قمرة القيادة. الجهاز كان المقصود به إبقاء تركيز الطيارين على النافذة طوال الوقت بدلاً من التركيز على لوحات التحكم بالأسفل. هاينز اختبر جهاز العرض في محاكٍ للطيران حيث جعل الطيارين يتدربون على الهبوط بمساعدة الجهاز. فوجد أنه عند تشغيل

جهاز العرض، أصبح الطيارون يأخذون وقتًا أطول في الاستجابة عند رؤية طائرة أخرى على مدرج الطائرات، والبعض لم يلاحظها أساسًا. فالطيارون كانوا يركزون انتباههم الكامل على تلك التقنية الجديدة، فلم يلاحظوا شيئًا كان في السابق من الصعب عدم ملاحظته. فأصبحت التكنولوجيا التي تم تصميمها لمساعدتهم مصدرًا للضرر. فكلما كان انتباهك منصبًا على شيء ما، كان توقعك للأمور غير المعتادة أقل، وأصبحت أقل قابلية لرؤيتها حتى وإن كانت هناك أرواح على المحك.

هناك تعديل طفيف على هذا البحث بواسطة ريتشارد نيسبيت وهانا فاي شوا بجامعة ميشيغن. ففي عام ٢٠٠٥ عرضوا صورًا على أشخاص نشئوا في ثقافات غربية وأشخاص ينتمون لثقافة شرق آسيوية كانت تحتوي على عنصر واحد كمحل تركيز الحركة ومحاط بخلفيات ملفتة للنظر. وعندما تتبعوا حركات أعينهم وجدوا أن الأشخاص الغربيين كانوا يميلون لتجاهل الخلفية وركزوا على الصورة التي في المنتصف، في حين أن الأشخاص الآسيويين كانوا يركزون على كل عنصر في الصورة. فإذا كانت الصورة عبارة عن طائرة تطير فوق الجبال، فعيون الأشخاص الأوربيين تركزت سريعًا على الطائرة ثم أخذوا وقتًا أكبر في فحصها. تمت إقامة تجربة مماثلة في جامعة ألبيرتا حيث عرضوا على أشخاص أوروبيين ويابانيين صورًا كارتونية تحتوي على شخصية كارتونية واحدة في مقدمة الصورة، وأربعة في خلفية الصورة. أظهرت الدراسة أن الأشخاص اليابانيين قضوا ١٥٪ من وقتهم ينظرون إلى الشخصيات الموجودة في خلفية الصورة، في حين استغرق ذلك الأمر من وقت الأوروبيين ٥٪. البحث بواسطة الإدراك الثقافي يعتبر حديثًا، ولكن تلك الأبحاث تفترض أن الثقافة الأوروبية أقل مراعاة للسياق وأكثر عناية بمركز الاهتمام، مما يعني أنه من الممكن أن يكون الأوروبيون أكثر عرضة لعمى التغيير وعمى عدم الانتباه.

العالم خارج وداخل رأسك ليس متطابقًا. فالمعلومات القادمة من حواسك إلى وعيك لا تتحدد فقط بواسطة انتباهك؛ ولكنها أيضًا يتم تعديلها قبل

أن تصل. وبمجرد وصولها، تمتزج تلك المعلومات كالدهان مع كل الأفكار الأخرى والتصورات التي تدور بداخل رأسك. مثل شعورك، الثقافة التي ترعرعت وسطها، العمل الذي تؤديه الآن، فوضى التقنية والمجتمع، كل تلك العوامل تخلق عالمًا حبيبيًا، مشحونًا بصريًا. وتصل إلى عقلك شريحة فقط منه. وعلى الرغم من هذا، فإن السيرك العظيم للنشاط والاختراع البشري يستمر. فأنت تختار ما تراه أكثر مما تدرك. ثم تكوّن معتقدات بدون الأخذ في الاعتبار رؤيتك الانتقائية. ولا يمكنك فعل شيء حيال ذلك إلا أن تختار بحكمة عندما يكون الأمر مهمًا. فلا تضع ثقتك في حواسك عندما ترتدي سماعات الرأس في السيارة أو عندما تنهمك في قراءة كتاب في مكان عام. فلا تكن واثقًا أن الأمور غير المتوقعة ستخرجك من أحلام اليقظة التي تعيشها.



إحاقة الذات

الاعتقاد الخاطئ: أنت تسعى جاهداً للنجاح في كل ما تفعله.

الحقيقة: أنت غالباً ما تخلق ظروفًا للفشل في وقت مبكر لحماية غرورك.

ما فرص أنك تعرف شخصاً ما يبدو أنه في حالة مرض دائم. ربما يكون هذا الشخص هو أنت، ولكن دعنا نفترض أنه ليس أنت. هذا الشخص المصاب بوسواس المرض دائماً ما يشكو من أنفلونزا أو حمى، أو من معدة مريضة، أو من ألم في الظهر. هناك عدة فوائد للأشخاص الذين ينظرون لأنفسهم على أنهم مرضى طوال الوقت. فالشخص المصاب بوسواس المرض يمتص التعاطف مثل الزهرة التي تمتص أشعة الشمس، ولكن الفائدة الحقيقية تأتي عندما تصبح الحياة صعبة جداً. عندما تبده مهمة أو التزام ما أكبر من قدرته على أدائه، فإن الشخص المصاب بوسواس المرض يمكنه أن يصبح بكل سهولة مريضاً ويتجنب مخاطرة الفشل.

ومثل أغلب السلوكيات المرضية، فإن الشخص المصاب بوسواس المرض هو مجرد نسخة متطرفة من شيء يفكر أو يشعر به الجميع من حين لآخر. غالباً ما يصاب بالاكئاب، مثلما يصبح الجميع مهووساً بتنظيف ما حوله من حين لآخر. اضطرابات الاكتئاب والوسواس القهري تقوم بتضخيم مثل تلك الميول الطبيعية وتحولها لمتغيرات غير قابلة للسيطرة. فأنت تتشارك مع مثل هؤلاء الأشخاص القابلة لتدبير أعذار بشكل لا واع في وقت مبكر.

من وقت لآخر ستظهر مهمة تبدو أكبر حجمًا وأشدّ تحدّيًا وتبدأ بالتشكيك في قدرتك على النجاح. يمكن أن تكون تلك المهمة عظيمة كتأليف كتاب أو إخراج فيلم سينمائي، أو قد يكون شيئًا أقل مرتبة مثل النجاح في الاختبار النهائي أو إلقاء كلمة مهمة أمام مدير شركتك. وبشكل طبيعي بعض الشكوك ستبادر إلى ذهنك كلما أصبح الفشل ممكنًا. في بعض الأحيان عندما يكون الخوف من الفشل قويًا، فأنت تستخدم أسلوبًا يسميه علماء النفس بإعاقة الذات لتغيير مسار حالة مشاعرك المستقبلية. إعاقة الذات هي مفاوضة واقعية، وتلاعب غير واع بكل من إدراكك وإدراك الآخرين، وتستخدمه لحماية غرورك. وإعاقة الذات كما هو الحال مع أبناء عمومته، العنب الحصرم أي التظاهر بعدم رغبتك فيما لا تستطيع الحصول عليه، أو الليمون الحلو أي أن تقنع نفسك بأن الشيء السيئ ليس سيئًا جدًّا، هي ما يطلق عليه علماء النفس بالترشيد الاستباقي. فسلوكيات إعاقة الذات هي عبارة عن استثمارات في واقع مستقبلي حيث يمكنك أن تلوم أي شيء آخر غير قدرتك على فشلك.

ومثل العديد من الموضوعات في ذلك الكتاب، فإن هذا السلوك يهدف إلى الحفاظ على احترامك لذاتك قويًا ومرنًا. فإذا كنت تستطيع دائمًا أن تحمل مسؤولية فشلك لقوى خارجية بدلًا من قواك الداخلية، فمن بإمكانه القول بأنك تفشل حقًّا؟

قام بدراسة إعاقة الذات كل من عالمي النفس ستيفين بيرجلاس وإدوارد إي. جونز في عام ١٩٧٨. وفي بحثهم جعلوا التلاميذ يخوضون اختبارات صعبة ثم أخبروهم بأنهم قد حصلوا على نتائج ممتازة في تلك الاختبارات بصرف النظر عن نتائجهم الفعلية. فقد افترضوا أنّ هؤلاء الطلاب، وقد عززوا الآن من صورهم الذاتية، سيختارون حماية غرورهم إذا ما أعطوا الفرصة. فعندما أعطوهم الفرصة للاختيار بين ما اعتقدوا أنه عقار منشط للأداء أو عقار محسن للأداء قبل الاختبار الثاني، فإن الأغلبية اختارت العقار المنشط للأداء. العقار لم يكن حقيقيًا، ولكن السلوك كان كذلك. بيرجلاس وجونز قالوا لاحقًا إن بحثهما أظهر أنه عندما تكون

ناجحًا ولا تدري السبب وراء نجاحك، فإنك تبدأ بالتساؤل داخليًا إذا ما كنت قادرًا على النجاح فعليًا. وتتزايد المخاطر على الاختيارات المستقبلية للكفاءة، كما تتزايد أيضًا المخاوف من الفشل. فبدلاً من خلق الأعذار بعد الحقيقة التي تبدو وكأنها أكاذيب، فأنت تخلق ظروفًا في وقت مبكر حتى تصبح الأعذار حقيقية.

فربما ترتدي ملابس غير مناسبة لمقابلة عمل، أو تختار شخصية سيئة في لعبة Mario Kart، أو تظل مستيقظًا طوال الليل قبل العمل. فأنت لن تعدم الأفكار فيما يتعلق بالتخطيط لفشلك. إذا نجحت، يمكنك أن تقول إنك نجحت برغم الظروف الصعبة. وإذا فشلت، يمكنك أن تلوم الأحداث التي أدت للفشل بدلاً من عدم كفاءتك أو عدم أهليتك للعمل.

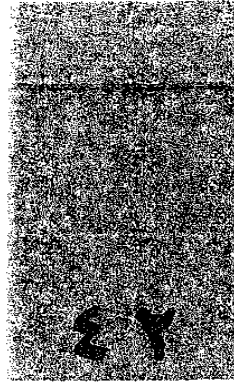
آدم ألتر وجوزيف فورجاس بجامعة نيو ساوث وايس اكتشفا في عام ٢٠٠٦ أن مزاجك يعتبر مؤشرًا قويًا يحدد متى ستقوم باستخدام الإعاقة الذاتية؛ ولكن ليس بالطريقة التي تتصورها. فقد جعلنا أشخاصًا يخضعون لاختبارات لقياس القدرات اللفظية لديهم وقاما بتقسيمهما إلى مجموعتين. أخبرنا واحدة أنها أبلت جيدًا، وأخبرنا الأخرى أنها لم توفق. ما حققه المشاركون حقًا لم يكن ذا أهمية، لأن القائمين بالتجربة كانوا مهتمين فقط بتعزيز أو تثبيط الأنا عند المشاركين. بعد دفع إحدى المجموعتين لتكوين صورة ذاتية إيجابية، قاموا بعرض مقاطع فيديو عليهم لتحسين مزاجهم أو تعكيره. أحد الأفلام كان بريطانيًا كوميدياً، والآخر كان فيلمًا وثائقيًا عن السرطان. وبعد هذا تم إخبار هؤلاء الأشخاص أنهم سيخضعون لاختبار آخر، ولكن أولاً تم تخييرهم بين نوعين مختلفين من الشاي. الأول سيجعلهم يشعرون بالنعاس والآخر سيجعلهم منتبهين. وكانت هذه هي اللحظة الفارقة في الاختبار. فهل سيكون الأشخاص المحتمل لجوئهم إلى الإعاقة الذاتية أكثر استخدامًا لها إذا كانوا يشعرون بالحزن؟ في الحقيقة، لا. فالأشخاص الذين كانوا في مزاج جيد كانوا أكثر عرضة لاستخدام الإعاقة الذاتية. والأشخاص الذين شاهدوا الفيلم الكوميدي وأبلوا بشكل جيد في الاختبار الأول اختاروا الشاي المهدئ بنسبة ٦٥٪. أما الذين أبلوا

جيدًا في الاختبار وشاهدوا الفيديو المثير للاكتئاب اختاروا الشاي المهدئ بنسبة ٢٤٪. ولكي يدعم القائمون بالتجربة النتائج التي توصلوا إليها، قاموا بإجراء تلك الاختيارات بطرق متنوعة، يزيلون متغيرات ويضيفون أخرى للتأكد أن الأشخاص يقومون باستخدام الإعاقة الذاتية فعلاً. في النهاية، ألتر وفورجاس استخلصا أنه كلما كنت أكثر سعادة، كنت أكثر عرضة للبحث عن طرق لخداع نفسك لكي تحافظ على نظرتك الوردية للحياة ولقدراتك. أما بالنسبة للأشخاص الذين يشعرون بالحزن فيبدو أنهم أكثر أمانة مع أنفسهم.

فإحساسك بذاتك، هويتك، هو شيء أنت دائماً ما تنحاز إليه. فعندما ترى أداءك في العالم الخارجي كجزء مكمل لشخصيتك، فأنت تصبح أكثر عرضة لاستخدام الإعاقة الذاتية. عالم النفس فيليب زومباردو صرح لصحيفة نيويورك تايمز عام ١٩٨٤، "بعض الأشخاص يخاطرون بهويتهم بشكل كلي طبقاً لأفعالهم. ويتبعون التوجه الذهني "إذا انتقدت أي شيء أفعله، فأنت تنتقدني"؛ فمركزيتهم الأنوية تجعلهم لا يستطيعون المخاطرة بالفشل، لأنه سيمثل ضربة مدمرة للأنا لديهم".

في هذه الدراسة وفي دراسات أخرى عديدة، فإن الرجال يميلون لأن يكونوا أكثر استخداماً للإعاقة الذاتية من النساء. الأسباب لذلك ليست واضحة. ربما لأن الرجال يشعرون بضغط أكبر من المجتمع حيال كونهم ذوي كفاءة. أو من الممكن لأن الرجال أكثر ميلاً لربط نجاحهم في المهام الخارجية بالإحساس الداخلي بالقيمة الذاتية. الأسباب لا تزال غير معروفة، ولكن النزعة واضحة. فالرجال يستخدمون الإعاقة الذاتية أكثر من النساء لتهدئة مخاوفهم من الفشل.

فكلما غامرت في مهام غير مضمونة مع وجود الفشل كإمكانية واضحة، فإن توترك سيقبل كلما رأيت طريقة لكي تلوم قوى خارجة عن سيطرتك على الفشل المحتمل. في المرة القادمة التي تواجه فيها تحديًا، تذكر أنك لست ذكيًا إلى هذا الحد، وابدأ بالاستعداد له من الآن.



النبوءات المحققة لذاتها

الاعتقاد الخاطئ: التوقعات عن مستقبلك خاضعة لقوى خارجة عن سيطرتك.

الحقيقة: مجرد الإيمان بأن حدثًا مستقبليًا سيحدث، يمكن أن يتسبب في حدوثه فعليًا إذا كان هذا الحدث يعتمد على سلوك إنساني.

النبوءة المحققة لذاتها هي مفهوم يعود إلى تاريخ بعيد من رواية القصص وخيال الحكايات في جميع الثقافات البشرية تقريبًا. ولكنها ليست خيالًا. الأبحاث تظهر أن الإنسان عرضة لهذه الظاهرة بدرجة عالية، لأنك دائمًا ما تحاول التنبؤ بتصرفات الآخرين. فالمستقبل هو نتيجة الأفعال، والأفعال هي نتيجة للسلوك، والسلوك نتيجة للتوقع. وهذا ما يسمى بـ "نظرية توماس". الباحث في علم الاجتماع دبليو آي توماس وضع فرضية في عام ١٩٢٨ قال فيها: "إذا تعامل الرجال مع المواقف على أنها واقعية، فستصبح تلك المواقف واقعية في نتائجها". فقد لاحظ توماس أن الناس عند محاولتهم للتنبؤ بأحداث المستقبل، فإنهم يقومون بالكثير من الافتراضات بخصوص حاضريهم. وإذا كانت تلك الافتراضات قوية بما فيه الكفاية، فإنها ستؤدي إلى المستقبل المتوقع.

وأبسط مثال على ذلك هو إشاعة النقص. فعند الاعتقاد بأن هناك نقصًا متوقعًا في معجون الأسنان، فأنت ستذهب وتحاول شراء بعض منه

قبل أن ينفذ من المتاجر مثلك مثل الجميع. وبالتأكيد حينها سيحدث النقص بالفعل.

الباحث في علم الاجتماع روبيرت كي. ميرتون صاغ مصطلح "النبوءة المحققة لذاتها" في عام ١٩٦٨. ومن خلال تقديره، فالمرحلة الأولى دائمًا ما تكون تفسيرًا خاطئًا لموقف حالي. والسلوك الذي يليه يفترض بأن هذا الموقف حقيقي، وعندما يتصرف عدد كافٍ من الأشخاص على أساس أن موقفًا ما حقيقي يمكن في بعض الأحيان أن يؤدي ذلك إلى حدوثه بالفعل. وما كان سابقًا غير حقيقي أصبح الآن حقيقيًا، وبسبب الإدراك المتأخر ستبدو الأمور كما لو كانت حقيقية منذ البداية.

النبوءات المحققة لذاتها تستمد قوتها من التعريفات الاجتماعية للواقع، ومعظم حياتك يتم تعريفها اجتماعيًا وليس منطقيًا. الإدراك المعتمد على المنطق، مثل عدد الألبومات التي باعها فرقة فوجات الموسيقية، يمكن قياسه. يتم تحديد إدراك مدى كفاءة فوجات اجتماعيًا، وإذا ما كانوا يستحقون العزف في نهاية الشوط الأول في المباراة النهائية لدوري كرة القدم الأمريكية. فإذا كان إدراك الآخرين يتم ترجمته لأفعال، وسياسات، ومعتقدات، فإن الإدراك يصبح واقعًا فعليًا ببساطة لأن الكثير من أمور الحياة يتم التحكم بها بواسطة السلوك. هل المياه المعدنية أفضل بالنسبة لك من مياه الصنبور؟ هل الغطاء الخفيف أفضل من البطانية العادية؟ هل البدلات البسيطة تعتبر هي قمة الموضة؟ هل فيلم Inception هو أفضل فيلم تم تصويره؟ بدون تحليل علمي، فأفكار مثل هذه يمكن أن تتحول من أفكار صحيحة إلى خاطئة إلى أفكار غير معروف صحتها، وكل هذا بسبب أن تلك الأفكار يتم تعريفها اجتماعيًا. فهي تعتمد على الإحساس الشخصي وإجماع المعتقدات. فالعقل الاجتماعي للحظة يخلق واقعًا ما منفصلًا تمامًا عن واقعية أشياء مثل خسوف القمر ونصف قطر الدائرة. فأنت تسبح في بحر من الأفكار الاجتماعية والأساسات العقلية المشتركة بين ثقافات قديمة وشعبية. وعندما تصبح تلك الأفكار معتقدات، ثم تتحول تلك المعتقدات إلى أفعال، فإن الجانب المنطقي القابل للقياس يتغير لكي يطابق ذلك.

عالم النفس كلاودي ستيل وجوشوا أرونسون قاما بعمل دراسة في عام ١٩٩٥ حيث أخضعوا مجموعة من الأمريكيين البيض والسود لاختبار تقييم الخريجين. وهو اختبار موحد مستخدم بواسطة العديد من الكليات لتحديد ما إذا كانوا سيقبلون الطلاب المتقدمين للدراسات العليا أم لا. ويُعتبر اختبارًا شاملاً وصعبًا ومصدرًا للكثير من التوتر كل عام في القاعات الأكاديمية. أخبر كل من ستيل وأرونسون نصف الطلاب الخاضعين للاختبار أنهم سيختبرونهم اختبارًا للذكاء. حيث افترضوا أنه سيضيف مستوى إضافيًا من التوتر لن يشعر به النصف الآخر. وعندما حصلوا على النتائج وجدوا أن الطلاب البيض حصلوا على نفس الدرجات تقريبًا سواء ما إذا كان تم إخبارهم أنه اختبار للذكاء أم لم يتم إخبارهم. ولكن الطلاب السود بسبب هاجس الصورة النمطية، كان أدائهم سيئًا في المجموعة التي اعتقدت أن الاختبار سيكشف نسبة ذكائهم الحقيقية. طبقًا لستيل وأرونسون، فإن الوصمة الاجتماعية لكون الشخص أفريقيًا أمريكيًا تلاعبت بعقولهم. وخلال محاولتهم لمحاربة تلك الصورة النمطية ظهرت لديهم أفكار غير مرحب بها جالت بعقولهم وأدت لحدوث ارتباك في عقولهم بينما كانوا يحلون المسائل الرياضية الكلامية ويحسبون الكسور. الطلاب البيض والذين كانوا متحررين من تلك المخاوف أصبح لديهم مساحة أكبر في عقولهم لأداء الاختبار. نفس هذا النوع من الاختبار تمت إعادته بناءً على الجنس، والجنسية، وجميع أنواع الظروف. علماء النفس يطلقون على ذلك مسمى تهديد الصورة النمطية. فعندما تخاف من أنك ستؤكد صورة نمطية سلبية، يمكن أن تصبح نبوءة محققة لذاتها ليس لأن الصورة النمطية صحيحة، ولكن لأنك لا تستطيع التوقف عن القلق من أن تصبح مثالاً لإثبات تلك الصورة.

وهذه النبوءة المحققة لذاتها، على اعتبار أنها مجرد نوع من الإدراك، يمكن بسهولة تصعيدها. هناك دراسة أخرى بواسطة ستيل كانت تقيس القدرات الحسابية للرجال في مقابل النساء. وعندما كانت الأسئلة سهلة،

فإن الرجال والنساء كان أدائهم متساويًا. وعندما كانت الأسئلة صعبة، انخفضت نتائج النساء بشكل أكبر من أقرانهم من الرجال. وعندما أجروا الاختبار مجددًا بمشاركين جدد، ولكن تلك المرة قبل إعطاء الاختبارات، أخبروا الخاضعين للاختبار أن الرجال والنساء يكون أدائهم متساويًا في الاختبار، وكانت النتائج متساوية. فقد أدت النساء بنفس الأداء الجيد للرجال. وبذلك فقوة الصورة النمطية -أن النساء سيئون في الرياضيات- تم إلغاؤها.

وفي علم النفس الاجتماعي، هناك نسخة من النبوءة المحققة لذاتها تسمى نظرية التوسيم تظهر كيف أنه عندما يظن شخص ما أنك نوع معين من الأشخاص، فإنك تميل إلى تلبية تلك التوقعات. فإذا كان معلمك يظن أنك ذكي، فإنه يعاملك على أساس أنك شخص ذكي. فبالتالي تحصل على المزيد من الاهتمام والاحترام. وبالتالي تتجاوب بجهد أكبر وبدافع أكبر وتؤدي حلقة التغذية المرجعية الإيجابية إلى تحقيق تلك التوقعات. وفي عام ١٩٧٨ تم إجراء تجربة بواسطة ويليام كرانو وفيليس ميلون، فقد تم اختيار مجموعة عشوائية من الطلاب من فصل مرحلة ابتدائية. تم إخبار المعلمين أن تلك المجموعة من الطلاب أظهرت أنهم عابرة محتملون طبياً لاختبار قياس مستوى الذكاء. الاختبار بالطبع لم يكن حقيقياً، والنتائج كانت تخيلية. وبالتأكيد هؤلاء الطلبة أدوا الواجب المنزلي والامتحان بشكل أفضل بفضل الاهتمام الإضافي الذي حصلوا عليه من المعلمين الذين آمنوا بالنبوءة.

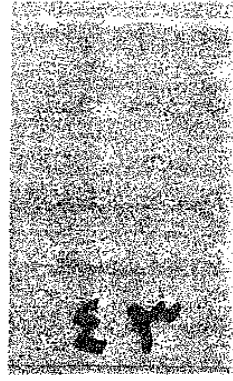
فكر في سوق البورصة. فعندما يتنبأ الناس أنها ستهبط، يتوقفون عن الاستثمار ويبدءون بالبيع. فيسمع أشخاص آخرون عن عمليات البيع، فيقومون بالبيع أيضًا. ثم يبدأ الناس في محاولة التنبؤ بالمستقبل، مفترضين أن الجميع سيقوم بالبيع، فيبيعون هم أيضًا. وبمجرد أن تبدأ وسائل الإعلام في نقل تلك التقارير، تنخفض الأسهم.

الأبحاث أظهرت أنك إذا آمنت بأن شخصًا ما سيكون حقيرًا في تعامله معك، فإنك ستصرف بعدائية، مما سيجعله يتصرف كشخص حقير.

نفس هذا البحث أظهر أن الأشخاص إذا اعتقدوا أن شريك حياتهم لا يحبهم، فسيفسرون الخلافات البسيطة على أنها مشاكل ضخمة، ثم سيؤدي هذا إلى إحساس بالرفض مما يؤدي بالشريك إلى إبعاد الطرف الآخر عن حياته أو أن يبتعد هو. فحلقة التغذية المرجعية ستوسع وتتسع حتى تتحقق النبوءة.

خلال تجربة أجراها ستيفين شيرمان عام ١٩٨٠ طلب من مجموعتين من الأشخاص عبر الهاتف أن يتبرعوا بثلاث ساعات من وقتهم للمشاركة في حملة ضد مرض السرطان. سألوا مجموعة ببساطة إذا كانت ستشارك، فأجابوا بالموافقة. ولكن الذين حضروا كانوا ٤٪ فقط. المجموعة الأخرى تم سؤالها إن كانت ستأتي إذا ما تم الطلب منها. أغلبهم قالوا إنهم سيأتون وتقريبًا جميعهم حضروا. المجموعة الثانية قد كونت افتراضًا عن شخصياتهم، وبمجرد أن رسموا صورة عن نوعية الأشخاص الذين يمثلونهم، أصبح عليهم أن يؤكدوا الفكرة أو يخاطروا بالتناظر الإدراكي. حينما يتعلق الأمر بالاعتقاد، أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد، والأشياء التي تعتقد أنها حقيقية ستصبح واقعًا إذا ما أعطيت وقتًا كافيًا لتختمر. فإذا أردت وظيفة أفضل، زواجًا أفضل، معلمًا أفضل، صديقًا أفضل، يجب أن تتصرف على أساس أن الشيء الذي تريده من الشخص الآخر بالفعل في طريقه إليك. هذا لا يضمن أنك ستري اختلافًا. ولكنه أفضل من لا شيء. والفكرة أن المنظور السلبي للأمور سيؤدي إلى توقعات سلبية، وستبدأ بدون وعي بالتلاعب بالبيئة المحيطة بك لتحقيق تلك التوقعات.

لا تهرع بعد لشراء كتاب "السر" The Secret. كلا، ليس بإمكانك بمجرد أن ترغب في شيء أن يتحقق أن تجعله واقعًا، ولكن بإمكانك أن تتجنب السيناريو المضاد، والذي من الممكن أن يكون كافيًا لجعل حياتك أفضل.



اللحظة

الاعتقاد الخاطئ: أنت شخص واحد وسعادتك مبنية على كونك راضيًا بحياتك.

الحقيقة: أنت لديك شخصيات متعددة، والسعادة مبنية على إرضاء جميع تلك الشخصيات.

هل مرضت ذات مرة جدًا لدرجة أنك أمضيت أسبوعًا في الفراش؟ ماذا تتذكر من تلك الفترة؟ غالبًا لا شيء، أليس كذلك؟ فطوال حياتك، يتم إلقاء أجزاء كبيرة من خبراتك جانبًا ونسيانها. فأحيانًا تلتفت وتساءل: "هل أصبحنا في شهر مارس؟" أو "هل مرت عليّ خمس سنوات وأنا أعمل في هذا المكان؟".

ولفهم الفرق بين الخبرة والذكرى يجب أولاً أن تفهم القليل عن النفس. فإحساسك بنفسك هو مجرد إحساس. فالشخص الذي تتخيل أنك هو عبارة عن قصة ترويها لنفسك وللآخرين بشكل مختلف طبقًا للموقف، والقصة تتغير على مر الزمن. فحتى الآن من المفيد أن تتخيل أن هناك شخصيتين شيطنتين في أي وقت بداخل رأسك: ذاتك الحالية والذات المتذكّرة.

الذات الحالية هي التي تختبر الحياة في الوقت الحالي. هي الشخص الذي تكونه في الثلاث أو الخمس ثوانٍ التي تدوم فيها ذاكرتك الحسية،

والثلاثون ثانية أو أكثر بعدها التي تعالج فيها ذاكرتك قصيرة المدى جميع الأحاسيس والأفكار. فأنت تتذوق الآيس كريم وتجده حلو المذاق. ثم تتذكر أنك تذوقت الآيس كريم. ثم بعد خمس سنوات لا يكون لديك أي ذاكرة عن تذوقك للآيس كريم على الإطلاق. في بعض الأحيان وبشكل نادر يحدث شيء آخر يدفعك لنقل تلك الذكرى إلى الذاكرة طويلة المدى. فكر الآن في كل المرات التي تذوقت فيها الآيس كريم. كم عدد الذكريات الحقيقية التي لديك والتي ليست مجرد هواجس أو تخيلات؟ كم عدد القصص التي يمكنك أن ترويها عن تذوق الآيس كريم؟ الذات المتذكّرة تتكون من كل تلك الذكريات التي انتقلت للذاكرة طويلة المدى.

عندما تسترجع حياتك في عقلك، لن يمكنك الرجوع إلى جميع الأشياء التي مررت بها. فقط الأشياء التي انتقلت من كونها تجربة إلى الذاكرة قصيرة المدى ثم إلى الذاكرة طويلة المدى هي التي يمكنك أن تتذكرها بالكامل. فالذهاب لشراء آيس كريم ليس المقصود به بناء ذكريات رائعة ولكن المقصود به أن تكون سعيداً لعدة دقائق. الأمر متعلق بشعورك بالرضا. السعادة المستمدة من مثل تلك التجارب تكون عابرة.

عالم النفس دانيال كاهنيمان لديه الكثير من المعلومات حول هذا الموضوع. فهو يقول إن الذات التي تتخذ القرارات في حياتك عادة ما تكون الذات المتذكّرة. فهي توجه ذاتك الحالية للحصول على ذكريات جديدة مثل تلك الذكريات القديمة. ذاتك الحالية ليس لديها سيطرة كبيرة على مستقبلك. فهي بإمكانها أن تتحكم في القليل من الحركات مثل إبعاد يدك عن موقد ساخن أو وضع قدم أمام الأخرى. ومن حين لآخر تدفعك لتناول برجر بالجبن أو أن تشاهد فيلم رعب أو أن تلعب لعبة فيديو. فالذات الحالية تكون سعيدة عندما تخوض تجارب. فهي تحب أن تكون في مجريات الأحداث.

أما الذات المتذكّرة فهي التي اتخذت جميع القرارات المهمة. هي تكون سعيدة عندما تتأمل في حياتك وصولاً إلى وقتك الحالي وتكون راضياً بما

وصلت إليه. وتكون سعيدة عندما تخبر الآخرين قصصًا عن الأشياء التي رأيتها وفعلتها. كاهنيمان يقترح تجربة هذه الفكرة: تخيل أنك تتجهز للذهاب لإجازة لمدة أسبوعين. وفي نهاية تلك الإجازة، ستتناول دواءً سيمحو كل ذكرياتك طوال الأسبوعين.

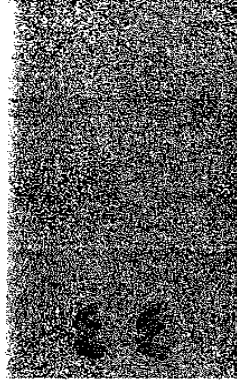
كيف سيؤثر ذلك على قراراتك؟ فبمعرفة أنك لن تتذكر أي شيء من الأسبوعين، ما الذي ستقضي وقتك في فعله طوال تلك الفترة؟ هذا الإحساس الغريب الذي ينتابك عند التفكير بشأن النزاع بين ذاتك الحالية وذاتك المتذكّرة. ذاتك الحالية بإمكانها بسهولة أن تختار ما الذي تريد فعله مثل التزلج، الذهاب للمطاعم وللحفلات الموسيقية، كل هذه الأشياء تجعلك سعيدًا خلال المدة التي تقضيها في فعلها. أما الذات المتذكّرة فهي تفضل أن تجعلك تذهب إلى أيرلندا لمشاهدة القلاع أو أن تقود من نيويورك إلى لوس أنجيليس فقط لتخوض تلك التجربة.

البحث الذي أجراه كاهنيمان يفترض أن هناك مسارين تحدد بواسطتهما ما إذا كنت سعيدًا أم لا. فالذات الحالية تكون سعيدة عندما تختبر أشياء لطيفة. أما الذات المتذكّرة فتكون سعيدة عندما تقوم باسترجاع ذكريات حياتك وتستدعي الكثير من الذكريات الإيجابية. وكما يشير كاهنيمان، فإجازة لمدة أسبوعين قد تثمر فقط عن القليل من الذكريات الدائمة. وستقوم باستدعاء تلك الذكريات من حين لآخر وتستخدمها لتشعر بالسعادة. هناك اختلال في التوازن بين الوقت الذي تقضيه في خلق تلك الذكريات والوقت الذي تقضيه في الاستمتاع بها لاحقًا. فالذات الحالية لا تحب الجلوس في حجرة العمل. تشعر أنها محبوسة. فهي تستطيع أن تقوم بشيء مسلي. والذات المتذكّرة تكره عدم الحصول على فرصة بناء ذكريات جديدة، لذا فهي ترضى بأي شيء لكي تكسب المال وتوفر الطعام والمسكن وتؤجل الشعور بالرضى لوقت لاحق.

الحياة بالنسبة لك وللعديد والعديد من الأشخاص الآخرين مليئة بالنزاع بين هاتين الذاتين حول كيفية وصولك للسعادة. يظهر بحث

كاهنيمان أن السعادة لا يمكن أن تكون كلها في جانب واحد أو في الآخر. فأنت يجب أن تكون سعيدًا مع مرور لحظاتك، بينما أنت في الوقت نفسه تصنع ذكريات يمكنك تذكرها لاحقًا.

لتصبح سعيدًا الآن وراضيًا لاحقًا، لا يمكنك أن تركز فقط على تحقيق الوصول لأهدافك، لأنك بمجرد الوصول لتلك الأهداف، تنتهي التجربة. ولكي تكون سعيدًا حقًا يجب أن تشبع كلتا الذاتين بداخلك. اذهب لشراء الآيس كريم ولكن افعل ذلك بطريقة ذات معنى لتخلق ذكرى طويلة الأمد. اتعب الآن لكي تجني ثمار ذلك لاحقًا، ولكن افعل ذلك بطريقة تجلب لك السعادة بينما تعمل.



الانحياز للاتساق

الاعتقاد الخاطئ: أنت تعلم كيف تغيرت أراؤك على مر الزمن.

الحقيقة: أنت تفترض أن ما تشعر به الآن هو ما شعرت به دائماً في السابق إلا إذا كنت تراقب بوعي تقدمك.

تخيل نفسك في المرحلة الثانوية، أي نوع من الأشخاص كنت؟ بالتأكيد بعض الأشياء الواضحة تنامي إلى ذهنك - قصة شعرك البشعة، أو تلك القمصان الغبية، أو ذوقك الغريب في الموسيقى. بالتأكيد كنت أحمق.

وإذا كنت معجباً بثقافة فرعية، فمن المحتمل أن يكون الأمر أكثر إيلاماً بالنسبة لك لترى شخصيتك القديمة. هل كنت من محبي موسيقى الإيمو، أو ممن يهوون قمصان الجرونج الخفيفة، أو هل تبادلت روايات حرب النجوم مع زملائك في نادي الشطرنج؟ فأياً كان ما يستهويك في السابق، فمن المرجح أنه لا يستهويك الآن. ربما قد تعلمت كيف تقص شعرك بصورة مناسبة، وتعلمت أي الملابس تبدو سخيفة، ونوعية الموسيقى المناسبة لك حقاً. واستقررت على آرائك السياسية، وذوقك في الأفلام، وماهية الصداقة الحقيقية. رؤية تلك الفروق بين ما كنت عليه سابقاً وما أنت عليه الآن بنفس سهولة رؤية صورتين إحداهما التقطت في السابق والأخرى الآن. ولكن بعض الاختلافات من الصعب رؤيتها. فالعلماء أظهروا أنك لست ذكياً إلى

هذا الحد فيما يتعلق بمقارنة عالمك العقلي الحالي بالعالم الذي عشته في الأعوام الماضية.

يقول عالم النفس هازيل ماركوس بجامعة ميتشيجان إنك عندما تتلقى معلومات جديدة تمثل مصدرًا لتهديد صورتك الذاتية، فإنك تتفاعل سريعًا لتأكيد هويتك. فالنفس هي شيء عرفه العلماء منذ البداية بأنه شيء ثابت ومتغير في نفس الوقت. ففي أي وقت أنت تحرس قناعاتك واستنتاجاتك الاستبطانية، ولكن النفس التي تحميها يمكن أن تنتقل من موقف اجتماعي إلى آخر. كما قال عالم النفس ويليام جونز عام ١٩١٠، لدى كل فرد "توجد عدة أنفس اجتماعية مختلفة بعدد مجموعات الأشخاص التي يهتم الفرد بأرائهم". والآن كل تلك الأنفس تشبه الأسطح المتعددة للمنشور، فعند توجيهها في اتجاه معين تنعكس على الفور صورة مختلفة منك للعالم. الانحياز للاتساق يجعلك تعتقد أن هذا المنشور كان دائمًا بنفس الحجم والشكل الذي هو عليه الآن، ولكنه لم يكن كذلك.

في عام ١٩٨٦، قام ماركوس بنشر مقالة تظهر مدى مرونة النفس ومدى قابليتك للتغيير. غطت تلك المقالة مدة عقدين من الأبحاث. ففي عام ١٩٦٥ قام ماركوس وزملاؤه بتجميع آراء سياسية لعدد من طلاب المرحلة الثانوية وأولياء أمورهم. ثم عاد لنفس الأشخاص مرة أخرى في عام ١٩٧٣ وعام ١٩٨٢ ليرى كيف يمكن أن تكون آراؤهم قد تغيرت. الأسئلة تنوعت بين قوانين المخدرات إلى حقوق السجناء إلى مدى صحة الحرب. وكما يمكنك أن تتوقع، فإن التوجهات الفكرية للأشخاص الأصغر عمرًا تغيرت كثيرًا بين عامي ١٩٦٥ و ١٩٧٣ بشكل أكبر من أولياء أمورهم، وبشكل عام أصبحت التوجهات الفكرية للأشخاص الأصغر سنًا محافظة أكثر على مدى ١٧ عامًا. أظهر ماركوس أن الأشخاص الأصغر سنًا أكثر قابلية لتغيير آرائهم. فالتحزب لا يزال يترسخ ليصبح فلسفة شخصية. وبعد اكتساب خبرة كافية في الحياة، تبدأ في الاستقرار على رؤية شخصية للعالم من حولك وتبدأ تأسيس منظور أخلاقي خاص بك. قد يبدو الأمر

كشيء منطقي، ولكن حين سأل الأشخاص المشاركون في الدراسة عن آرائهم السابقة، ٣٠٪ فقط منهم استطاعوا استرجاع آرائهم السابقة بدقة. بدلاً من ذلك فقد مال الكثير إلى القول بأنهم اعتنقوا الآراء السياسية التي يعتنقونها حاليًا. فعلى سبيل المثال، إذا قالوا بأن عقوبة الإعدام مشروعة، ظنوا أنهم طالما اعتقدوا أنها عقوبة مشروعة، حتى حينما كان رأيهم مخالفًا لذلك عندما كانوا مراهقين.

تم تبني تجربة مماثلة عام ١٩٩٨ بواسطة إلين سكارف بجامعة ترينت وكيم بارثولوميو بجامعة سيمون فراسير، عدا أنهم طلبوا من المشاركين أن يحددوا مستوى سعادتهم في علاقاتهم. بعض الأشخاص كانوا لا يزالون في مرحلة التعارف، والبعض الآخر كانوا مخطوبين بالفعل، وآخرون كانوا متزوجين. تنوعت الأسئلة بين مدى إثارة الشخص الآخر لعصبيتهم إلى المدة التي توقعوا أن تستمر العلاقة فيها. ثم قاموا بإعادة الأسئلة بعد ٨ أشهر، ثم طلبوا منهم أن يسترجعوا إجاباتهم السابقة. الأشخاص الذين استمرت علاقاتهم كما هي استطاعوا أن يسترجعوا إجاباتهم السابقة، ولكن الأشخاص الذين تطورت علاقاتهم إلى الأفضل أو الأسوأ لم يستطيعوا رؤية الماضي بنفس الوضوح؛ ٧٨٪ من النساء و ٨٧٪ من الرجال استعادوا شعورهم السابق بصورة غير دقيقة. أغلب المشاركين في الدراسة استطاعوا أن يحددوا بشكل جيد مشاعرهم الأصلية، ولكن بالنسبة للأشخاص الذين لم يستطيعوا ذلك، فالانحياز للاتساق غيّر ذكرياتهم لجعلها تبدو كما لو كانت دائمًا بنفس مستوى السعادة أو الحزن الذي هم عليه حاليًا.

وفي تجربة بواسطة جورج جويثالز وريتشارد ريكرمان بجامعة ويليامز عام ١٩٧٢، تم سؤال الطلاب عن شعورهم تجاه الفصل العنصري بالمواصلات. وبعد تسجيل إجاباتهم، تم إدخالهم في مناقشة للموضوع بعد عدة أسابيع بمشاركة ممثل حاول تغيير آرائهم. فإذا كان الطلاب مؤيدين للاندماج، حاول الممثل أن يريهم السلبيات. وإذا كانوا معارضين للاندماج،

يقوم الممثل بالإشارة مباشرة إلى الضرر في الأمر. وكما هو الحال في الدراسات الأخرى، عندما سئلوا عن آرائهم الخاصة بالاستطلاع الأول، فجميع المجموعات أجابت إجابات خاطئة. فقد تم حملهم على تغيير رأيهم ولكنهم اعتقدوا أنهم دائماً ما كانوا على هذا الموقف.

أحد الجوانب الغريبة للانحياز للاتساق هو إمكانية استحضاره على الفور. فإذا تم دفعك إلى الاعتقاد بأنك شخص أمين، فإنك ستصرف على هذا النحو.

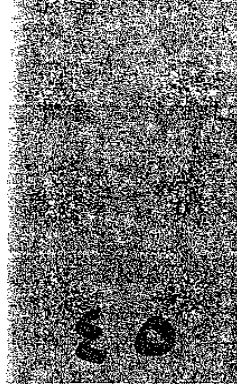
في عام ٢٠٠٨ قام دان أريلى ونينا مازار وأون أمير بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا بجعل طلاب جامعة هارفارد للأعمال يجيبون عن أكبر كمية من أسئلة الرياضيات التي يستطيعون حلها في خمس دقائق فقط. ثم يتم اختيار طالب بشكل عشوائي ويفوز بـ ١٠ دولارات عن كل إجابة صحيحة. وقبل بدء الاختبار قام نصف الطلاب بتسجيل ١٠ كتب تذكروا أنهم قرءوها في المرحلة الثانوية، وقام النصف الآخر بكتابة كل ما يستطيع تذكره من الوصايا الأخلاقية العشرة التي تعلمها في دور العبادة. في كلتا المجموعتين تم تقديم فرصة لنصف الطلاب أن يقوموا بإعطاء درجات لأنفسهم وأن يغشوا ببساطة من خلال إخبار الباحثين بعدد الإجابات الصحيحة لديهم، بينما كان على النصف الآخر أن يسلموا أوراقهم. في المجموعة التي سجلت الكتب كانت النتيجة النهائية ٣٢٪ أعلى من المتوسط، مما أظهر أنهم قد قاموا بالغش. وفي المجموعة التي ذكرت الوصايا الأخلاقية العشرة كانت النتيجة أقل من المتوسط مما يعني أن لا أحد قام بالغش. فقد دفع نصف الطلاب إلى أن يفكروا في الأمانة، وحيث إننا جميعاً نريد أن نصدق أننا نمتاز بالأمانة كان التصرف الناتج هو محاولة للاتساق.

أنت تختبر هذا النوع من الانحياز للاتساق الفوري في جميع الأوقات. فعندما توقع على تعهد بأن تكون أميناً ويمكن الثقة بك، فأنت تميل لأن تلتزم بذلك. إذا وافقت على القيام بشيء وشعرت لاحقاً بعدم رغبتك في فعله، فأنت تقوم به على الرغم من ذلك كي لا تشعر بالتناقض مع نفسك

أو تبدو بذلك المظهر أمام الآخرين. في أي موقف تدفع فيه إلى التفكير في نفسك بصورة معينة، فأنت ستكون أكثر قابلية لتسلك تصرفاً معيناً يثبت أنك تتمتع بذلك السلوك. في عام ١٩٧٨ قام روبرت بي. كياالدينيا وجون تي. كاشيويو ورودنى باسيت وجون آيه ميللر بجامعة ولاية أريزونا بتبني دراسة حيث سألوا أشخاصاً إن كانوا سيرغبون في المشاركة بتجربة لهدف خيري، وحوالي نصف عدد الأشخاص وافقوا. وبعد موافقتهم قيل لهم إن التجربة ستبدأ في السابعة صباحاً، ومع ذلك ٩٥٪ من الأشخاص أتوا. وعندما قام الباحثون بالتجربة مرة أخرى، ولكن أخبروا الأشخاص قبل موافقتهم بميعاد الحضور، وافق ٢٤٪ منهم. الأشخاص في التجربة الأولى لم يتم التشديد عليهم بالحضور مبكراً، ولكن لأنهم قالوا إنهم يرغبون في المشاركة شعروا بأنهم مجبرون على جعل سلوكهم متسقاً، على الرغم من عدم وجود عواقب لعمل ما هو عكس ذلك. فأنت ليس لديك الرغبة بأن تصبح منافقاً.

الانحياز للاتساق هو جزء من رغبتك الكلية لتقليل شعورك بعدم ارتياح التنافر الإدراكي، المشاعر التي تشعر بها عندما تلاحظ أنك تملك تفكيرين مختلفين لموضوع واحد. عندما تقول شيئاً وتفعل شيئاً آخر، فالضيق من شعورك بأنك منافق يجب أن يتم التعامل معه وإلا ستجد أنه من الصعب أن تكمل مسيرتك. أنت تحتاج للشعور أن في استطاعتك أن تتبأ بتصرفاتك، ولذا فأنت تعيد كتابة تاريخك الخاص أحياناً حتى يمكنك أن تبدو أمام نفسك كشخص يمكن الاعتماد عليه. فإذا كانت قصة حياتك تحتوي على تحسينك لذاتك وتجد معنى في التغيير، فأنت تكبت الانحياز للاتساق. وفي أوقات أخرى ترغب ببساطة في أن أجزاء معينة من سيرتك الذاتية كانت لتنتهي بصورة سعيدة ولا يمكنك تخيل أنك كنت في يوم من الأيام نوع الشخص الذي ستتجادل معه. فإذا كنت واقعاً في الحب الآن ولكن كان لديك شكوك في السابق، فأنت ببساطة تمحو الماضي وتستبدله بماض أكثر اتساقاً مع حاضرك. كبار السن يميلون إلى النظر للأشخاص الأصغر سناً

على أنهم ساذجون، وأحياناً يكونون مستمتعين برؤيتهم يتعاملون مع نفس الجهل وقلة الخبرة التي مروا بها في أحد الأيام. وفي بعض الأحيان يحاولون التعامل بالمنطق مع ذلك الجهل، مثل أن يقترحوا أن يتم التغلب على الجهل بالحكمة الخالصة. هذا هو الانحياز للاتساق في صورته العملية: عن طريق الاعتقاد بأنك إذا كنت تعلم ما تعلمه الآن لأصبحت الأمور مختلفة. ولكن الأشخاص يتغيرون بشكل طبيعي بمرور الزمن. والانحياز للاتساق هو الفشل في الاعتراف بذلك.



الكشف التمثيلي

الاعتقاد الخاطئ: معرفة تاريخ شخص ما تجعل من السهل تحديد أي نوع من الأشخاص يكون.
الحقيقة: أنت تقفز إلى استنتاجات بناءً على مدى ما يمثله الفرد من نوع الشخصية المتصورة.

تذهب صديقة لك لموعد وتخبرك أن الشخص الآخر عفوي، ومن غير الممكن التنبؤ بتصرفاته، ومرح، وربما خطر بعض الشيء. وصديقتك تعتقد أنها واقعة في الحب. وعندما تسأل عن وظيفته، تخبرك صديقتك أنه يعمل كطبيب أقدام. هل سيفاجئك هذا؟ ربما، ولكن لماذا؟ فما الذي تعرفه عن أطباء الأقدام على أي حال؟ هل هم من نوعية الأشخاص الذين يذهبون لممارسة رياضة الفطس في إحدى العطلات ثم يذهبون للمراهنة في مباراة لصراع الديوك غير المشروعة في العطلة التي تليها؟ هي تلك النوعية من الأمور التي تبدو كأشياء يقوم بها أطباء الأقدام، أو هل رأيت من قبل طبيبًا متخصصًا في الأقدام يسترخي بصحبة مجموعة من القطط ويشاهد ألبوم صور لفطريات غريبة؟

أنت على الأرجح لا تعرف الكثير عن الأشخاص المختلفين عنك إلا في حالة ما إذا كنت عملت لفترة وزيرًا للخارجية. وبالنسبة للجميع، فأنت تحوم حول الأفكار المسبقة، بعضها يكون حميدًا والبعض الآخر ليس كذلك.

هذا يساعدك على التفكير بشكل أسرع، لبناء نماذج من المجهول بطريقة تسمح لك باتخاذ قرارات بكل سهولة. فيدون تنقيح يصبح العالم من حولك عبارة عن فوضى. وعلى مر الوقت تقوم بعمل اختصارات للإدراك. فالتصنيفات تعتبر أسلوبًا رائعًا لجعل الأشياء منطقية. وعندما يتعلق الأمر بالغرباء، فإن الانطباع الأول مهمته إدراجهم في نماذج أولية كي تستطيع سريعًا تحديد قيمتهم أو خطرهم. وتلك الثوابت تسمى الكشف التمثيلي. دانيال كاهنيمان وعاموس تفيرسكي نشرتا مقالة عام ١٩٧٣ تحريًا فيها عن الكشف التمثيلي من خلال الانحيازات الإدراكية التي تدور في عقلك. المثال التالي هو مزيج من بحثهم وأبحاث الآخرين عن السلوك.

دونالد طالب ذكي جدًا في المرحلة الجامعية ومستواه جيد في جميع الصفوف التي يحضرها، ولكنه يفتقر إلى الإبداع. كما أنه منظم جدًا ويشعر أنه عليه أن ينظم كل منحنى من مناحي حياته. وعندما يكتب، تفتقر كتابته للعاطفة كما أنها تمتلئ بالإشارات للخيال العلمي. هو لا يحب الناس ولكنه يتميز بمعايير أخلاقية عالية.

في الدراسة التي قاموا بها، يقوم الأشخاص المشاركون بقراءة فقرة مثل الفقرة السابقة، ويتم إخبارهم أن الوصف كتب من خلال مقابلة من عدة مقابلات مع ٣٠ مهندسًا و ٧٠ محاميًا. والآن تظاهر بأنك في تلك الدراسة وأجب عن السؤال التالي: هل دونالد يبدو أكثر كمهندس أم محام؟ هنا يقوم الكشف التمثيلي بإرسالك إلى الطريق الخاطئ. فإذا كنت مثل معظم الأشخاص، فستعتقد أن دونالد من المحتمل أن يكون مهندسًا. هو بالتأكيد يطابق الرؤية العامة التي تراها حينما تفكر في مهندس. أنت تتجاهل بالكامل حقيقة أن هناك إمكانية بنسبة ٧٠٪ أن يكون محاميًا، لأنهم من بين ١٠٠ مقابلة أجروا مقابلة مع ٣٠ مهندسًا فقط. كاهنيمان وتفيرسكي يقولان إنك تتبأ بواسطة التمثيل، وهي الدرجة التي تتطابق فيها المعلومات

الجديدة مع المعلومات الحالية الموجودة في رأسك. في بعض الأحيان تكون تلك المعلومات الموجودة في رأسك مجرد رسم كاريكاتيري للشيء الحقيقي. فعندما تفكر في شيخ ترى رجلًا يرتدي ثوبًا أبيض وصندلًا. وعندما تفكر في راعي بقر ترى قبعة وبنطالًا من الجلد وحبلاً وحزام المسدس. أنت ترى مهندسًا ومحاميًا والصورة بالأعلى تطابق المهندس بشكل أكبر. أنت تلقي الأرقام جانبًا. النماذج العقلية لديك غير دقيقة، ولا تحتاج أن تكون دقيقة. هي فقط تحتاج أن تقفز مباشرة إلى رأسك بشكل تلقائي وبدون جهد. إذا سمع أجدادك صوتًا غريبًا في أجمة الشجر، فإنهم كانوا أفضل حالًا بافتراضهم أنه حيوان جائع ومؤذٍ متجه ناحيتهم. إذا احتجت لرعاية طبية، فأنت على حق عندما تفترض وجود علامة الصليب الأحمر الكبير فوق كلمة "طوارئ" والتي تشير إلى المبنى الصحيح الذي عليك أن تتوجه إليه، على الرغم من أنك لا يمكن أن تكون واثقًا أنه ليس مكانًا مهجورًا أو مجرد لعبة من ألعاب الملاهي. بحث كاهنيمان وتفيرسكي يقترح أن الحدس يتجاهل الإحصائيات. فالحدس لا يجيد الحساب. حاول مرة أخرى مع ذلك الوصف:

توم رجل مطلق مرتين ويقضي أغلب وقت فراغه في لعب الجولف. وهو يستمتع بارتداء البدلات الأنيقة ويقود سيارة باهظة الثمن. هو شخص سريع الجدل ويجب أن يفوز دائمًا وإلا يصبح غاضبًا. التحق بالجامعة مدة أطول مما أراد، ويحاول أن يعوض ذلك بخلق صداقات جديدة على قدر استطاعته.

والآن تظاهر بأنه خلال تلك الدراسة قاموا بإجراء مقابلة مع ٧٠ مهندسًا و ٣٠ محاميًا. بمعرفة كيفية عمل الكشف التمثيلي، هل يكون من المرجح أكثر أن توم محام أم مهندس؟ نعم، هذا صحيح. من المرجح أكثر إحصائيًا أنه مهندس بصرف النظر عن مدى ملاءمة الوصف لنموذجك الاستدلالي عن المحامين.

فالكشف التمثيلي يساعد على تضخيم العديد من الأخطاء الإدراكية، مثل مغالطة التزامن. وإليك مثالاً آخر من بحث كاهنيمان وتفيرسكي:

ليندا هي امرأة في الواحدة والثلاثين من عمرها وهي غير مرتبطة. وهي تعتبر صريحة وذكية جداً تخصصت في دراسة الفلسفة في الكلية. وكطالبة كانت مهتمة جداً بالتمييز العنصري والمشاكل الاجتماعية. كما شاركت في العديد من التظاهرات.

هل من الأرجح أن ليندا تعمل كصرافة في البنك أو كصرافة في البنك وناشطة في الحركة النسائية؟ أغلب الناس الذين يقرءون الوصف السابق يختارون الإجابة الثانية، على الرغم من أنها إحصائياً أقرب أن تكون صرافة في البنك فقط. هناك صرافات البنوك في العالم بعدد أكبر من صرافات البنوك الناشطات في الحركة النسائية، بصرف النظر عن خلفيتهم الثقافية.

مغالطة التزامن تبنى على الكشف التمثيلي لديك. فكلما زاد عدد الأشياء التي تسمعها والتي تطابق النماذج العقلية لديك، أصبحت أكثر احتمالاً. في المثال السابق، يمكنك أن تطابق الوصف مع كل من صرافات البنوك والناشطات في الحركة النسائية، حتى يبدو الأمر أكثر احتمالاً مرتين. على الرغم من أن الأمر بشكل إحصائي يؤيد الاتجاه الآخر. ولكنك لا تفكر طبيعياً بشكل إحصائي أو منطقي أو عقلاني. فأنت أولاً تستشير صميم مشاعرك وتفكر في الأشخاص بناءً على القصص والشخصيات التي تطابق مفاهيمك المتصورة مسبقاً لنوعية الأشخاص الذين قابلتهم في الماضي أو تخيلتهم بسبب الخلفية الثقافية.

كاهنيمان وتفيرسكي أثبتا ذلك عن طريق استخدام نفس التجربة مع متخصصين في توقع المستقبل - وهم أشخاص يتنبئون باحتمالية وقوع الأحداث المستقبلية. في عام ١٩٨٢ سألوا ١١٥ شخصاً منهم أن يتنبؤوا أيًا

من الاختيارين أكثر احتمالًا أن يحدث في العام المقبل. وقاما بتقسيمهم إلى مجموعتين وطلبا من إحداهما تقدير فرص قطع العلاقات بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفييتي. والمجموعة الأخرى قامت بتقدير احتمالات غزو روسيا لبولندا إلى جانب وقف التعامل الدبلوماسي مع الولايات المتحدة. المجموعة الثانية قالت بأن السيناريو الخاص بها - بعدد مضاعف من الأحداث - هو أكثر احتمالًا. فقد تم استغلال النماذج التمثيلية الخاصة بهم مرتين مما جعل حدوث الأمر يبدو أكثر إمكانية من الحدث الأول. الكشف التمثيلي شيء مفيد ولكنه خطر أيضًا. فهو يستطيع مساعدتك في تفادي الخطر والبحث عن المساعدة، ولكن يمكن أيضًا أن يقود إلى التعميم والأحكام المسبقة. فعندما تتوقع الأشخاص أن يتصرفوا بأسلوب معين لأنهم يبدو أنهم أكثر تمثيلاً لفاهيمك عن نوعية الأشخاص في ذلك التصنيف، فأنت لست ذكيًا إلى هذا الحد.

التوقع

الاعتقاد الخاطئ: بعض العصائر عبارة عن إكسير معقد، مليء بنكهات خفية لا يستطيع تمييزها إلا خبير، وخبراء المتذوقين محصنون ضد الخداع.

الحقيقة: خبراء العصائر والمستهلكون يمكن أن يُخدعوا عن طريق تغيير ما يتوقعونه.

تقوم باستكشاف الممرات المخصصة للعصائر في السوبرماركت باحثًا عن نوع جيد. الأمر مُجهد قليلًا، كل هذه الأشكال الغريبة للزجاجات مع زخرفات لقلاع ومزارع عنب وكناغر. وكل هذه الأنواع؟ تجارة العصائر هذه تجارة كبيرة. تنظر عن يسارك فتري زجاجات بحوالي ١٢ دولارًا؛ تنظر عن يمينك فتري زجاجات بـ ٦٠ دولارًا. تسترجع كل المرات التي رأيت فيها أشخاصًا يتذوقون العصائر في الأفلام، يرفعونها إلى الضوء معلقين على قوام العصير والزجاجة وجودة التربة – أعلى أنواع العصير يجب أن يكون أفضله، أليس كذلك؟

حسنًا، أنت لست ذكيًا إلى هذا الحد. لكن لا تفضب، ولا حتى كل هؤلاء المتذوقين الذين يظهرون في الأفلام.

تذوق الطعام والعصائر أمر شديد الأهمية للكثير من الناس. يمكن أيضًا أن تكون مهنة احترافية. يعود الأمر لآلاف السنين، ولكن النسخة

العصرية، بكل المصطلحات أمثال "ملاحظات" و"دموع" و"الدمج" و"الترايط"، تعود إلى بضع مئات من السنوات. متذوقو العصائر سوف يذكرون كل ما يستطيعون تذوقه في العصير الجيد، كما لو كانوا جهازاً رسم طيفي آدمي للإحساس بالبنية الجزيئية لمشروباتهم. على الرغم من ذلك، فالأبحاث تُظهر أن هذا الإدراك يمكن اختطافه، وخداعه، ويمكن أن يكون خطأً بأكمله.

في ٢٠٠١، قام فريدريك بروشيه بتجربتين في جامعة بوردو. في إحدى التجارب، قام بتجميع أربعة وخمسين من الطلاب الدارسين للأطعمة والعصائر وجعلهم يتذوقون كأساً من عصير العنب الأحمر وكأساً من عصير العنب الأبيض. جعلهم يصفون كل التفاصيل التي تسمح خبراتهم بالتعرف عليها. ما لم يخبرهم به هو أن كلتا الكأسين كانت من نفس نوع العصير. فقط قام بصبغ عصير العنب الأبيض باللون الأحمر. في التجربة الأخرى، طلب من الخبراء أن يقيموا زجاجتين مختلفتين من العصير الأحمر. إحداهما كانت غالية جداً، والأخرى رخيصة. مرة أخرى قام بخداعهم. هذه المرة قام بوضع العصير الرخيص في كلتا الزجاجتين. فماذا كانت النتائج؟

في التجربة الأولى، تلك التي كان العصير فيها مصبوغاً، قام المتذوقون بوصف أنواع الحبيبات والعنب التي يمكنهم التعرف عليها في العنب الأحمر كما لو كان فعلاً أحمر. جميعهم، جميع الأربعة والخمسين، لم يستطيعوا معرفة أنه عنب أبيض. في التجربة الثانية، حيث تم تبديل الملصقات، انطلق الخاضعون للتجربة في تعديد محاسن العصير الرخيص في الزجاجة الغالية. أطلقوا عليه لقب "معقد" و"دائري". وأطلقوا على نفس العصير في الزجاجة الرخيصة لقب "ضعيف" و"سطحي".

في تجربة أخرى، بمعهد كاليفورنيا للتكنولوجيا، تنافست خمس زجاجات عصير ضد بعضها البعض. تراوحت أسعارها ما بين ٥ دولارات إلى ٩٠ دولاراً. مثلما سبق، وضع القائمون بالتجربة عصيراً رخيصاً في

الزجاجات الغالية - ولكن هذه المرة قاموا بوضع المتذوقين في جهاز لمسح المخ. بينما يتذوقون العصير، كانت نفس المناطق تضيء في المخ في كل مرة، ولكن مع نوع معين من العصير ظنه المتذوقون غاليًا، أصبحت منطقة معينة في المخ أكثر نشاطًا. دراسة أخرى جعلت المتذوقين يقيمون أكل الجبن مع نوعين مختلفين من العصير. أخبروا أن أحد النوعين من كاليفورنيا والآخر من شمال داكوتا. نفس نوع العصير كان في كلتا الزجاجتين. قِيم المتذوقون الجبن الذي أكلوه مع عصير كاليفورنيا على أنه ذو جودة أفضل، وأكلوا منه أكثر.

إذن هل عالم تذوق العصير كله هراء طنان؟ ليس تمامًا. متذوقو العصير في التجارب السابقة كانوا تحت تأثير وحش التوقع البغيض. موضوعية خبير العصائر وقوة تذوقه في الظروف العادية يمكن أن تكون مدهشة، ولكن تلاعب بروشيه بالظروف ضلل الخاضعين للتجربة بدرجة كافية لإخماد فطنتهم. توقعات خبير العصير يمكن أن تقوم بمقام الكريبتونايت بالنسبة لقواه الخارقة. التوقع، كما تبين، أهميته تعادل أهمية الإحساس المجرد. ترقب الخبرة يمكن أن يغير تمامًا طريقة تفسيرك للمعلومات التي تصل إلى عقلك من حواسك الموضوعية الأخرى. في علم النفس، الموضوعية الحقة تعتبر مستحيلة. الذكريات، المشاعر، التكيف، وكل أشكال الشذرات العقلية الأخرى التي تشوب كل خبرة جديدة تكتسبها. بالإضافة لهذا كله، توقعاتك تؤثر بقوة على التصويت النهائي في رأسك حول ما تعتقده واقعيًا. إذاً عندما تتذوق عصيرًا، أو تشاهد فيلمًا، أو تذهب إلى موعد غرامي، أو تستمع إلى أغنية جديدة من خلال كبلات سمعية ثمنها ٢٠٠ دولار؛ بعض مما تختبره يأتي من داخلك وبعضه من خارجك. العصير غالي الثمن مثله مثل أي شيء آخر غالي الثمن. توقع أن طعمه سيكون أفضل يجعل طعمه أفضل.

في دراسة هولندية، وُضع المشاركون في غرفة بها ملصقات تُعلن عن روعة الجودة العالية وأُخبروا أنهم سيشاهدون برنامجًا بدرجة وضوح

عالية جديدة. فيما بعد، قال المشاركون في الدراسة إنهم وجدوا أن التليفزيونات الأكثر دقة والأبهى ألواناً متفوقة على التليفزيونات العادية. ما لم يعرفوه هو أنهم كانوا يشاهدون في الحقيقة صورة قياسية الواضوح. توقع رؤية صورة ذات جودة أفضل قادهم إلى التصديق بأنهم رأوها بالفعل. الأبحاث الحديثة تظهر أن حوالي ١٨ بالمائة من الأشخاص الذين يمتلكون تليفزيونات ذات دقة عالية، لا يزالون يشاهدون برامج عادية في دقة الواضوح على الجهاز، ولكنهم يعتقدون أنهم يستقبلون صورة أفضل.

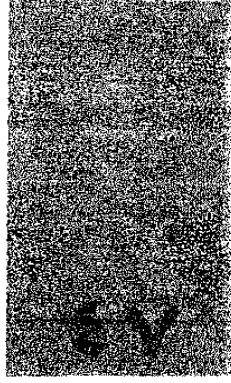
في أوائل الثمانينيات، أطلقت ببسي حملة إعلانية حيث روجوا لنجاح منتجهم على كوكاكولا في اختبار التذوق الأعمى. أطلقوا على ذلك اسم "تحدي ببسي". كان علماء النفس قد حددوا بالفعل أنك تختار منتجاتك المفضلة عادة ليس على أساس قيمتها الأصلية، ولكن لأن الحملات الإعلانية والشعارات وما إلى ذلك قد ألقت بتعويدة عليك تسمى بوعي العلامات التجارية. تبدأ في تعريف نفسك مع حملة إعلانية بدل الأخرى. هذا ما حدث في كل اختبارات التذوق التي تمت حتى تحدي ببسي. أحب الناس تسويق كوكاكولا أكثر من ببسي، ولذلك على الرغم من أن طعمهما كان متقارباً، فإنهم عندما رأوا تلك العلبة الحمراء ذات الوشاح الأبيض اختاروا كوكاكولا. إذا بالنسبة لتحدي ببسي، قاموا بإزالة الشعار. في البداية، فكر الفاحصون في وضع نوع من العلامات على الأكواب. لذا اختاروا M و Q. قال الناس إنهم أحبوا ببسي المُرَّفة بـ M أكثر من كوكاكولا المُرَّفة بـ Q. منزعين من ذلك، قام القائمون على كوكاكولا بعمل دراستهم الخاصة واضعين كوكاكولا في كلا الكوبين. مرة ثانية، فاز حرف الـ M بالمسابقة. تبين أن الأمر لم يكن حول الصودا؛ فقط أحب الناس حرف الـ M أكثر من حرف الـ Q.

أنت تبحث عن إشارات من بيئتنا في كل وقت تجد فيه شيئاً تحبه. هذه الإشارات تساعدك على العودة للأشياء الجيدة عن طريق التعرف على ما أدى بك إلى المكافأة في المرة الأخيرة. بالنسبة للمتذوقين، كان للمنتجين

نفس الطعم. لذلك، بعد أن تم دفعهم للاختيار، انتقلوا إلى مجموعة إشارات أخرى ليتخذوا قرارهم - أي الحرفين أكثر بهجة. من الواضح أن M أفضل من Q، وفي أبحاث أخرى، مال الناس لاختيار A بدلاً من B و ١ بدلاً من ٢. الوسم بالعلامة التجارية يعمل بالطريقة نفسها. على سبيل المثال، الماء لا نكهة له. لذلك لا يستطيع المروجون أن يقنعوك بجودة طعمه. بدلاً من ذلك يسرقون انجذابك الطبيعي للاختصارات البصرية عن طريق إشباع عقلك بالإعلانات. عندما تقف أمام كل هذه زجاجات المياه هذه في المتجر، فإن المروجين يأملون أن كل حملاتهم الإعلانية سوف تبني توقعات كافية في وعيك لتقودك إلى منتجهم.

في اختبارات التذوق الأعمى، لا يستطيع المدخنون منذ فترة طويلة التفريق بين منتجهم وأي من منافسيه، ويواجه خبراء الطعام وقتًا عصيبًا للتفريق بين وجبات ثمنها ٢٠٠ دولار وأخرى ٢٠ دولارًا. عندما يتم تقديم طعام مُسخَّن من قسم المجمدات في أطباق بمطعم فاخر، غالبًا ما لا يلاحظ الناس. التذوق ذاتي، وهي طريقة أخرى للقول بأنك لست ذكيًا إلى هذا الحد عندما يأتي الأمر لاختيار منتج على آخر. عندما تتساوى جميع الأشياء، ترجع إلى الإعلانات أو التغليف أو التطابق مع أصدقائك وعائلتك. طريقة العرض هي كل شيء.

تعتمد المطاعم على ذلك. في الحقيقة، جميع المتاجر تعتمد على ذلك. طريقة العرض، السعر، التسويق الجيد، الخدمة الرائعة، كلها تؤدي إلى توقع الجودة. الخبرة الحقيقية في نهاية كل ذلك هي أقل ما يهم. طالما أنها ليست سيئة تمامًا، فإن خبرتك سوف تتوافق مع توقعاتك. سلسلة من النقد السيئ سوف تجعل الفيلم من أسوأ الأفلام، وكومة من الصخب الإيجابي يمكن أن تحول رأيك للاتجاه المعاكس. أنت نادرًا ما تشاهد أفلامًا في الوسط الاجتماعي من دون معلومات على الإطلاق من النقاد والأقران والإعلانات. توقعاتك هي الحصان، وخبرتك هي العربة. أنت دائمًا تقود بطريقة معاكسة، لأنك لست ذكيًا إلى هذا الحد.



وهم السيطرة

الاعتقاد الخاطئ: أنت تعرف مقدار السيطرة الذي تملكه على ما يحيط بك.

الحقيقة: غالبًا ما تعتقد أن لديك سيطرة على مخرجات إما تكون عشوائية وإما تكون شديدة التعقيد بحيث لا يمكن التنبؤ بها.

لو أنك قذفت بعملة وسقطت على وجه الصورة خمس مرات على التوالي، فسوف ينتابك شعور قوي داخليًا أن الرمية التالية سوف تسقط على وجه الكتابة؛ لأنها يجب أن تفعل. تعتقد بأنها يجب أن تحقق التوازن. هذه تسمى مغالطة المقامر، أو مغالطة مونت كارلو نسبة إلى كازينو للعبة الروليت حيث ظهرت الخانة السوداء ستًا وعشرين مرة على التوالي في عام ١٩١٣. كما تتخيل، كان الرهان يرتفع على الخانات الحمراء بشكل رهيب مع كل ظهور للخانة السوداء مرة وراء أخرى، للمرة الخامسة عشرة، السادسة عشرة، السابعة عشرة. كان الأمر لا يصدق، وفي عقول المقامرين جميعًا أصبحت الاحتمالات فلكية أنه بعد أن ظهرت الخانات السوداء كل هذه المرات، فإن الخانات الحمراء يجب أن تكون التالية. يجب أن يُستعاد النظام. التشويق، والضوضاء بينما تقافزت الكرة بين الأرقام والألوان كلها كانت مكونة للوهم، لأن الاحتمالات لم تتغير مطلقًا. كان من الممكن أن تقف الكرة على الخانة السوداء كما كان الحال مع الست والعشرين مرة السابقة.

في المقامرة، سواء كان الأمر في جهاز قمار، أو طاولة روليت، أو لعبة ورق، فإنك تميل إلى رؤية نفسك على أنك إما محظوظ وإما غير محظوظ، وإما ستفوز فوزًا متتاليًا وإما ستخسر خسارة مستديمة. تقول أشياء مثل "الأوراق على وشك أن تتغير". ترى أن تغير الموزع إشارة إيجابية، أو تلاحظ عندما يقوم الأشخاص من على الطاولة ويغيرون تناوب التوزيع. تتناول كرزتين من أصل ثلاثة وتقرر أن تقوم بمحاولة أخرى؛ تراهن على الأحمر بعد أن يظهر الأسود لعشر مرات على التوالي، لأنك تعتقد أن دور الأحمر قد حان.

قد تمتلك نظامك الخاص المبتكر لزيادة فرصك. لا تجلس أبدًا في الكرسي الخارجي بطاولة البلاك جاك. تلعب فقط على أجهزة القمار ذات المقابض الحقيقية، أو تنفخ في الزهر قبل أن ترميه على الطاولة. بالتأكيد، لا يوجد تأثير حقيقي لأي من هذه الأشياء على الاحتمالات. الاحتمالات ثابتة، ولكن في بعض الأحيان تظن أنه في استطاعتك هزيمتها، لأنك لست ذكيًا إلى هذا الحد.

عندما ترى شخصًا يلعب على جهاز لمدة عشرين دقيقة ثم يتركه ويذهب، فقد تدفع وتستولي عليه كما لو أن اللص ذا الذراع الواحدة يبدو وكأنه على استعداد للتسديد بعد الكثير من الخسارات، ولكنه ليس كذلك. هذه مغالطة المقامر، الاعتقاد بأن الاحتمالات تتغير بناءً على تاريخ النتائج حتى الآن. بالتأكيد، بعد مدة طويلة كافية سوف تعود الاحتمالات إلى طبيعتها، ولكن على المدى القصير لا توجد طريقة تفوز بها على المصادفة البحتة. لو أقيمت بعملة خمسمائة مرة، فسوف تقابل موجات من الصورة والكتابة، بعضها طويلة جدًا، خلال طريقك إلى إجمالي مقسوم مقارب لـ ٥٠ بالمائة. لو أقيمتها خمس مرات فقط، فالفرص أكبر أن تحصل على نفس النتيجة في المرات الخمس. هذه هي الطريقة التي يفوز بها الكازينو دائمًا؛ عندما تفوز يصبح من الصعب أن ترحل. كلما لعبت طويلًا، توازنت الاحتمالات، ولكنك لا تعرف أبدًا متى ستبدأ موجة فوز أو خسارة أو متى ستنتهي.

لقد عاش أجدادك حتى اللحظة التي قابل فيها كل منهم شريك حياته وحظي بأطفال واحدًا تلو الآخر، جيلًا تلو جيل، لملايين السنوات لأنهم

كانوا رائعين في التعرف على الأنماط. الحيوانات المفترسة، والفرائس، والأصدقاء، والخصوم، كلها كانت ظاهرة في الخلفية لأن أقرباءك كان في استطاعتهم رؤية الإشارات وسط الضوضاء. الفضل يرجع إليهم أنك ورثت نفس القوى، ولكنك لا تستطيع أن توقف نشاطها. عقلك دائمًا ما يبحث عن أنماط ويبعث نبضات من السعادة في جسدك عندما يعثر عليها، ولكن كما هو الحال في رؤية وجوه في السحاب، غالبًا ما ترى أنماطًا حيث لا يوجد أي منها.

إذا دحرجت نردًا وتوقف على رقم واحد، ثم دحرجته ثانية وحصلت على اثنين، مرة أخرى رأيت رقم ثلاثة، فإنه لا توجد قوة في الكون تدفع باحتمالات الحصول على رقم أربعة من عالم المصادفة العشوائية. ولكن هل بدا وكأنه يجب أن يحدث ذلك فعلاً؟ ها هو التعرف على الأنماط عابثًا بحكمك. كل درجة للنرد مستقلة إحصائيًا عن الدرجة التالية. على الرغم من ذلك، أظهرت دراسة قام بها جيمس هينسلن في ١٩٦٧ أن الناس يميلون إلى الرمي بقوة أكبر عندما يحتاجون إلى أرقام أعلى في لعبة ما ويرمون بخفة إذا احتاجوا أرقامًا منخفضة. بما أنك تمتلك سيطرة قصيرة على الفعل، تبدأ في الاعتقاد بأن تلك السيطرة ستمتد إلى ما أبعد من الرمية، إلى العشوائية الناتجة.

بينما تشاهد أحدهم يحاول تسجيل رمية حرة في كرة السلة، هل تمنيت في مرة نجاحها؟ هل رجوت من قبل أن يُصاب أحدهم بأذى، ثم أصيب بالفعل؟ في ٢٠٠٦، قرر كل من إيميلي برونين وسيلفيا رودريجز من جامعة برينستون بمشاركة دانيال وينجر وكيمبرلي ماكارثي من جامعة هارفارد أن ينظروا إن كان بإمكانهم دراسة هذا السلوك في المعمل.

لقد جعلوا طلابًا جامعيين يوافقون على المشاركة في دراسة حول الأعراض النفسية التي تنبعث من التفكير في أن تكون مريضًا. على كل حال لم يكن هذا هو الهدف الحقيقي للدراسة. لقد أرادوا معرفة هل سيصدق الناس العاديون أن أفكارهم الشخصية يمكن أن تؤذي أو تساعد الآخرين إذا تم وضعهم تحت الظروف المناسبة؟

تم إخبار الطلاب أنهم سيتعاونون مع شركاء وأنهم طلاب آخرون، ولكن شركاءهم في الحقيقة كانوا ممثلين. في إحدى المجموعات، كان الممثل متأخرًا بعشر دقائق مرتديًا قميصًا مكتوبًا عليه "الأغبياء لا يجب أن يتكاثروا". ثم استمر بعدها في القيام بتصرفات وقحة وذميمة تجاه القائم بالتجربة ولاك العلكة وقمه مفتوح. في المجموعة الثانية، كان الممثل لطيفًا ومطيعًا. سحب كل من الممثلين والطلبة قطعًا ورقية من قبعة بعد أن قرءوا عن سحر الفودو لفترة. كلتا الورقتين كان مكتوبًا فيهما "طبيب ساحر"، لكن تم إخبار الطلبة أن إحدى الورقتين كان مكتوبًا فيها "ضحية". بعدها تظاهر الممثلون أنهم حصلوا على الورقة المكتوب فيها "ضحية".

بعد كل هذا، تم إعطاء دمية فودو إلى الطلبة وأمرؤا بأن يفكروا في الشخص الآخر بينما يقومون بوخز الدمية بدبوس. سريعًا بدأ الممثلون في الشكوى من الصداع. كما ولا بد أنك خمنت الآن، الأشخاص الذين كانوا غاضبين أو كارهين للممثل أبلغوا أنهم يعتقدون أنهم المتسببون في ألمه أكثر من المجموعة التي قابلت الشريك المهذب. أغلب الناس كانوا متشككين، لكن التشكك تقلص في المجموعة التي تعرضت للعديد من الأفكار السلبية تجاه الممثل. لقد شاهدوا تأثيرًا، ومن بين جميع الاحتماليات، رأوا أن أفكارهم الشخصية هي السبب المحتمل.

في جولة ثانية، جعل القائمون بهذه التجربة الأشخاص يشاهدون رياضياً يسدد كرة في السلة. كان الرامي معصوب العينين بعصابة خادعة بإمكانه أن يرى من خلالها سرًا. في إحدى المجموعات طلب الباحثون من الخاضعين للتجربة أن يتخيلوا لعشر ثوانٍ أن الرامي يحرز التسديدة قبل كل مرة يقوم فيها بالتسديد، وفي المجموعة الأخرى طلبوا من المشاهدين أن يتخيلوا الرامي وهو يرفع أثقالًا. لقد امتدت الخدعة حتى إنهم جعلوا اللاعب يتمرّن لدقيقة قبل أن يبدأ ثم يخطئ في أغلب رمياته.

لقد حاول الرامي بإصرار أن يسجل ستة من أصل ثمانى رميات، وهو الشيء الذي يفعله في المعتاد. لقد كان عملاً مذهشاً لشخص يرتدي عصابة على عينيه، وكلتا المجموعتين رأت الأمر بشكل مختلف. بسؤالهم بعدها،

أغلب الأشخاص كانوا متشككين، ولكن هؤلاء الذين تخيلوا الرامي يسجل في السلة كانوا تقريبًا أكثر احتمالًا مرتين للقول بأنهم يعتقدون أنهم ساهموا في ذلك. كما هو الحال في أي خدعة سحرية جيدة، أراد الناس أن يصدقوا أن شيئًا ما من عالم آخر أو من توارد الأفكار يمكن أن يكون جاريًا.

توصل الباحثون إلى أن أغلب الأشخاص يشتركون في التفكير السحري بدرجة ما، بافتراض أن أفكارهم بإمكانها التأثير على أشياء خارج نطاق سيطرتهم. لقد كان الأشخاص في التجربة على علم بأنهم في دراسة، فمن الممكن أنهم قد كانوا أكثر تشككًا من المعتاد. يمكن للتشكك أن يذوب في الظروف المناسبة. لو أنك مشجع رياضي متعصب، فلا تستطيع منع نفسك من التفكير أن تشجيعك العقلي له تأثير إيجابي من نوع ما على المباراة. تشعر ببعض الفضل عندما يفوز فريقك. تعتقد بأنك لم تشجع بالقدر الكافي عندما يخسر. وهم السيطرة هذا متفش بشكل كافٍ يسمح بأن يظهر عندما يحصل المدرسون على الفضل في نجاح طلابهم أو عندما يبدأ أشخاص في مناطق حرب بتجميع أشياء تجلب الحظ أو يشتركون في طقوس يعتقدون أنها ستحميهم. تطلب من الناس أن يرسلوا بأمنياتهم الجيدة وأفكارهم الإيجابية عندما يمرض أحدهم.

في ١٩٧٥، أجرت إلين لانجر سلسلة من الدراسات حيث جعلت أشخاصًا يشتركون في ألعاب حظ، بعضها كانت مجرياتها تحت السيطرة وبعضها لم يكن. في إحدى ألعاب الورق، جعلت الأشخاص يلعبون أمام ممثلين عصبيين وواثقين، وعلى الرغم من أن النتيجة كانت عشوائية، فإن الخاضعين للتجربة غامروا أكثر عندما ظنوا أن خصومهم ضعفاء. لقد أعطت الأشخاص خيارًا إما أن يختاروا أرقام اليانصيب بأنفسهم وإما أن يتم تحديدها لهم. هؤلاء الذين اختاروا أرقامهم بأنفسهم طلبوا أموالًا أكثر من هؤلاء الذين تم تحديد الأرقام لهم عندما حاولت شراء التذاكر منهم مرة أخرى. أيضًا جعلت أشخاصًا يلقون بعملة ويتوقعون إن كانت ستسقط على الصورة أم الكتابة، ولكن فريقها تلاعب بالنتائج. بعض المشاركين تم دفعهم لتصديق أنهم قاموا بالتخمين الصحيح خمس عشرة

مرة متتالية في البداية، البعض الآخر صدقوا أنهم خمنوا خمس عشرة مرة صحيحة متتالية في النهاية، وفي مجموعة ثالثة وُزعت الخمس عشرة مرة على الثلاثين رمية. هؤلاء الذين اعتقدوا أنهم سجلوا نتيجة جيدة في البداية قالوا بأنهم شعروا أن بإمكانهم التمرن لتحسين أدائهم في المرات المستقبلية. هؤلاء الذين ظنوا أن تخميناتهم لم تكن في محلها في البداية أو رأوا أن تخميناتهم الخمسة عشرة الصحيحة على أنها عشوائية كانوا أقل ثقة بأنفسهم. عدد التخمينات الصحيحة كان واحدًا في الثلاث مجموعات، ولكن الأشخاص الذين تعرضوا إلى موجات فوز متتالية في البداية ظنوا أن لديهم نوعًا ما من السيطرة. ظنوا أن في استطاعتهم هزيمة الاحتمالات.

توصلت لانجر إلى أن العوامل المحددة هي الإشارات في اللعبة التي دفعت المشاركين للشعور كما لو أن مهارة ما لها يد فيما حدث. رؤية الأنماط، أن تصبح أكثر ألفة باللعبة، أن يكون لديك خيارات لكيفية اللعب، كلها ساهمت في وهم السيطرة. بشكل واضح كما كان ينبغي أن يكون، مال الخاضعون للتجربة إلى رؤية العشوائية على أنها شيء يستطيعون أن يفوقوه دهاءً. هذا هو السبب الذي من أجله تصبح أقرب للمشاركة في لعبة حظ عندما يكون هناك بعض الصفات القابلة للتعديل. السماح لك بأن تختار أرقام اليانصيب الخاصة بك أو تختار وجه العملة يؤثر على رؤيتك للنتائج. تعتقد بأن يد القدر الباردة تصبح أقل قوة إذا كان لديك رأي في كيفية إغوائها.

إلقاء عملة أو الفوز في ألعاب الورق هي أشياء بسيطة نسبيًا بالمقارنة بوحوش العشوائية العملاقة، مثل أسواق الأوراق المالية أو الحروب، اندماج الشركات والعطلات العائلية، على الرغم من ذلك، مهما كانت درجة تعقيد موقف ما، فسيكون هناك أشخاص يعتقدون أن في استطاعتهم توقعه والتحكم به. هؤلاء الذين يمتلكون القدرة على السيطرة يصبحون واهمين بحيال المدى الذي تمتد إليه سيطرتهم.

في ٢٠٠٨، قام ناثانيال فاست وديبورا جرونفيلد في جامعة ستانفورد بتجارب مصممة لكشف كيفية نشأة وهم السيطرة. لقد علموا أن دراسات قبلهم أظهرت أن أصحاب الوضع الاجتماعي والاقتصادي العالي أو من

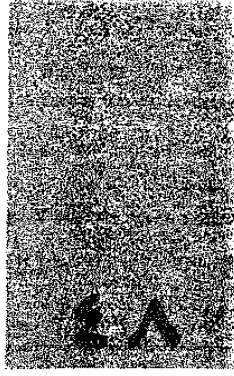
يأتون من ثقافات حيث السلطة والنفوذ لهما جزيل التقدير كانوا أقرب إلى التفكير أنهم أفضل في توقع المستقبل. بل إنَّ الناس يخافون الموت بشكل أقل عندما يكون لديهم شهادة جامعية. تساءل الباحثون، ماذا لو طُلب منك فقط أن تفكر في كونك صاحب قوة؟

قاموا بتقسيم الخاضعين للتجربة إلى ثلاث مجموعات. مجموعة كتبت مقالًا حول مرة في حياتهم يذكرون كونهم فيها قادة. وأخرى كتبت حول مرة كانوا فيها تابعين. والمجموعة الثالثة كانت المجموعة الضابطة وكتبوا عن الذهاب للمتجر. بعد أن تم الانتهاء من المقالات، لعبت المجموعات لعبة حيث توجب عليهم تخمين نتائج دحرجة زوجين من النرد. إن كان تخمينهم صحيحًا، يحصلون على ٥ دولارات. كان الشرك في الآتي: اختر نفسك أو شخصًا آخر ليقوم بالدحرجة.

بالتأكيد كان وهم السيطرة معزِّزًا في المجموعة التي كتبت عن كونهم قادة. ١٠٠ بالمائة منهم طلبوا أن يقوموا بدحرجة النرد بأنفسهم. في مجموعة التابعين، طلب ٥٨ بالمائة أن يتحكموا في الدحرجة. وقعت المجموعة الضابطة في الوسط، حيث طلب ٦٩ بالمائة أن يجربوا حظهم بدلًا من تسليم النرد لشخص آخر. بالتأكيد لم يهتم النرد بمن قام بدحرجته. تبدأ في افتراض أنك مشبع بالمواهب التي لا يمتلكها الآخرون لو وجدت نفسك مسئولًا عن دفعة سفينة عظيمة وقوية. تضع خططًا وقرارات مفترضة أن العشوائية والفوضى مخصصة للحمقى. وهم السيطرة هو شيء غريب؛ لأنه غالبًا ما يؤدي إلى ثقة عالية بالنفس والاعتقاد بأن قدرك من صنع يدك أكثر مما هو عليه في الحقيقة. هذه الرؤية التفاؤلية المبالغية يمكن أن تترجم إلى أفعال حقيقية، امتصاص الصدمات والمضي قدمًا مهما كانت الصعاب. غالبًا ما يساعد هذا التوجه الذهني في الوصول للنجاح. على الرغم من ذلك، في النهاية يتلقى غالبية الناس اللكمات من الحياة. في بعض الأحيان، لا تأتي اللكمة إلا بعد سلسلة طويلة من النجاحات، حتى تكون قد كونت قوة كافية لتستطيع التسبب في بعض الأضرار الجسيمة. هذه هي اللحظة التي تخسر فيها الحروب، وتتهار أسواق الأوراق المالية، وتُسرب

الفضائح السياسية إلى وسائل الإعلام. القوة تولد اليقين، واليقين لا يملك نفوذًا على ما لا يمكن توقعه، سواء كنت تمارس ألعاب الحظ أو تُدير دولة. يشير علماء النفس إلى أن هذه النتائج لا تشير عليك بأن تنفض يديك عن المحاولة وتستسلم. هؤلاء غير المرتكزين إلى الواقع، بطريقة ما غريبة، غالبًا ما يحققون الكثير في الحياة ببساطة لأنهم صدقوا أن ذلك في استطاعتهم وحاولوا بقوة أكثر من الآخرين. إن ركزت طويلاً على افتقارك للقوة، فقد تنزلق إلى حالة من العجز المكتسب والتي سوف تدفعك إلى دوامة ردود الفعل السلبية للاكتئاب. بعض السيطرة ضرورية وإلا ستستسلم نهائياً. أثبتت لانجر ذلك عند دراسة بيوت المسنين حيث سُمح لبعض المرضى أن يرتبوا أثاثهم ونباتاتهم - لقد عاشوا أطول من هؤلاء الذين أوكلوا هذه المهام لآخرين.

التعرف على وهم السيطرة لا يجب أن يثبطك عن محاولة إيجاد مكان لنفسك في أي مجال تود أن تشرع فيه. على كل حال، عدم فعل شيء يضمن عدم وجود نتائج. ولكن بينما تقوم بذلك، تذكر أن أغلب المستقبل لا يمكن التنبؤ به. تعلم أن تتعايش جنباً إلى جنب مع الفوضى. ضعها كعامل في خططك. تقبل أن الفشل دائماً احتمال وارد، حتى وإن كنت أحد الأشخاص الطيبين؛ هؤلاء الذين يعتقدون أن الفشل ليس خياراً مطروحاً لا يتوقعونه أبداً. بعض الأشياء قابلة للتوقع والتحكم، لكن كلما كان وقت وقوع حدث ما في المستقبل أبعد، كانت سيطرتك عليه أقل. كلما كان الأمر بعيداً عن جسدك وزاد عدد الأشخاص المشاركين، قلت السيطرة التي تمارسها. مثل ملايين الرميات لملايين النردات، العوامل المتواجدة عند اللعب شديدة التعقيد والعشوائية من أن تستطيع التحكم بها في الحقيقة. لا تستطيع التحكم في مسار حياتك إلا كما تتحكم في شكل سحابة. إذاً، اترك السيطرة للأشياء الصغيرة، الأشياء التي تهمل، ودعهم يتكدسوا إلى كومة من السعادة. فبالنظر إلى الصورة الأشمل، تكون السيطرة وهماً على كل الأحوال.



خطأ الإسناد الأساسي

الاعتقاد الخاطئ: سلوك الآخرين هو انعكاس لشخصياتهم.
الحقيقة: سلوك الآخرين هو أقرب لنتاج الموقف أكثر من نتاج طبيعتهم.

تذهب إلى مطعم ويُحضر نادلك شيئاً لم تطلبه. عندما تعيده، يتطلب الأمر وقتاً كثيراً جداً حتى يعود إليك بالطبق الصحيح. ينسى أن يملأ كأسك ويبدو غير قادر على تذكر ما تشربه عندما يأتي لسؤالك عما تحتاجه. كم ستترك من بقشيش؟

عندما كنت في الجامعة، عملت نادلاً لثلاث سنوات، وأستطيع أن أخبرك. لو قام المطبخ بتحضير طلب خطأ للطاولة، أعلم أن البقشيش انتهى أمره. لم تكن تلك غلطتي، ولكن الناس عاقبوني باستمرار عليها. إن كان الطعام بارداً، أو محترقاً، أو نيباً عندما يتوجب أن يكون جيد التسوية، كان من يتناولون العشاء يعبرون عن عدم رضاهم عن طريق عدم ترك أي بقشيش، أو أسوأ، يتركون عملة معدنية واحدة. البعض يكونون في غاية الأدب حتى تأتي لحظة الحقيقة ويقومون بالتصويت بعدم الرضا. آخرون يصبحون غاضبين بعنف ويطلبون رؤية المدير بينما يمشغون الطعام. خدمة الطاولات تعزز نوعاً غريباً من الفطنة لدى النادل. لم أقابل نادلاً

لا يعرف متى يكون البقشيش السيئ في انتظاره. لم يتعلم أحد درسًا من بخس حقه بهذا الشكل. على مدار هذه السنين الثلاث، عرفت أن الخدمة كانت متعلقة بالموقف أكثر من تصرفي. كان في استطاعتي تخفيف تداعيات الظروف الخارجة عن سيطرتي بكوني لطيفًا ومرحًا، أو أبدأ في محادثة عندما يبدو وكأن الظروف سانحة، لكن العميل دائمًا ما كان يلومني عندما يحدث خطأ ما.

إذا هل تركت مرة بقشيشًا رديئًا لتبين سخطك؟

عندما تكون في مطعم، يصعب عليك معرفة شخصية من يقوم على خدمتك. تلقي عليه باللوم وتفترض أنك تتعامل مع متكاسل. في بعض الأحيان تكون على حق، وفي أحيان أخرى ترتكب خطأ الإسناد الأساسي. هل شاهدت مرة برنامج مسابقات مثل The Weakest Link أو Jeopardy وفكرت، ولو للحظة، أن المضيف شديد الذكاء؟ ربما توجد حفنة من الموسيقيين أو الكُتّاب أو الأساتذة في حياتك الذين تعتبرهم مثالين. تتخيل كيف ستحاول أن تتمالك نفسك في محادثة مع هؤلاء الأشخاص، حيث تتوقع أن ذكاءهم المتقد سيحطّمك عندما تلجأ إلى الثروة حول وصفات المعكرونة ومجموعتك من الملاعق المزخرفة. عندما لا تكون ملماً بالكثير حول شخص ما، عندما لا تكون قد حظيت بفرصة لتعرف عليه، فإنك تميل إلى تحويل الشخص إلى شخصية. تعتمد على الأمثلة، والصور النمطية المستقاة من خبرتك وخيالك. على الرغم من أنك تعرف ذلك الأمر، لكن مع ذلك تقوم به.

أنت تقوم بارتداء وخلع الأقنعة الاجتماعية طوال الوقت. أنت شخص مختلف عندما تكون مع أصدقائك عن الشخص الذي تكونه مع عائلتك أو رئيسك. بطريقة ما، تتسنى أن أصدقائك وعائلتك ورئيسك يفعلون الشيء نفسه.

أنت ترتكب خطأ الإسناد الأساسي تقريبًا في كل مرة تقرأ فيها خبرًا جديدًا. على سبيل المثال، من حين إلى آخر كان هناك شخص ما يثور

غضباً ويبدأ موجة قتل في أحد مكاتب البريد. بالعودة إلى ١٩٨٣، كان هناك حادث إطلاق نار بالقرب من أو بداخل مكتب بريد أمريكي كل عامين تقريباً. غالباً ما كان القاتل عاملاً ساخطاً. في بعض الأحيان، لا يزالون يعملون لحساب الخدمة البريدية للولايات المتحدة، وفي أحيان أخرى يكون تم رفدهم مؤخراً. حتى إن هناك جملة تصف هذه الظاهرة وهي: going postal. هذا جزء من اللاوعي الجماعي لأمريكا في هذا الوقت. تستمر الأفلام، والكتب، والبرامج التليفزيونية، وحتى موسيقى البوب في الإشارة لعمال بريد يثورون غضباً، حتى السنوات الأخيرة. سوف يبقى مفهوم going postal جزءاً من العامية الإنجليزية لعقود.

تم تقديم العديد من التفسيرات لهذه الظاهرة، تتراوح ما بين التوتر في مكان العمل إلى عملية الشكوى البيروقراطية المحبطة وتأثير المحاكاة. على الرغم من ذلك، فإن الحقيقة هي أن في الولايات المتحدة المعاصرة الناس دائماً ما تنفلت أعصابهم ويبدءون في موجة إطلاق النار. هناك قوائم متوفرة على الإنترنت عن ثلاثمائة حادثة أو ما يزيد، وتستطيع البحث عنها في جوجل تحت عنوان "غضب إطلاق النار" shooting rampage في أي وقت من السنة، وكن على يقين أن عملية قتل جماعي سوف تظهر في نتائج البحث، وتكون قد وقعت خلال الأسابيع القليلة الماضية. الغريب في الحقيقة أن نسبة القتل في مكاتب البريد أقل من نسبتها في المتاجر، ولكن ذلك ربما يكون بسبب أن الأشخاص في المتاجر أكثر عرضة للقتل في عملية سرقة. على أي حال، السبب الذي يجعلك تألف فكرة أن يقتل أحد موظفي البريد كل زملائه في العمل هي أن وسائل الإعلام تتجه إلى تغطية هذه الحوادث أيًا كان مكان وقوعها.

عندما تسمع عن حوادث إطلاق نار مثل تلك التي تقع في مكاتب البريد أو مدرسة أو مطار، ماذا يكون أول شيء تفترضه عن القاتل؟ أكثر فكرة مريحة هي أن القاتل كان مجنوناً. لقد كان فاقداً لعقله، وذات يوم اعتراه شيء ما. بطريقة ما قاتمة، هذه الفكرة مريحة. أنت لا تريد الاعتقاد أن القتلة المحتملين يحيطون بك، أو أنك بذاتك قد تفقد أعصابك بطريقة هائلة وتامة كهذه.

على الرغم من ذلك، فإن من ينفجرون غضبًا لا يستيقظون يومًا ما بفكرة القتل في عقلهم. يتراكم الغضب لسنين. عادة ما يكونون مُحِبِّين وغازبين بسبب مظالم في العمل. يبنون هويتهم حول أشغالهم ويعتقدون أنهم فقدوا كل شيء عندما يُطردون من العمل. عادة ما يعانون من شعور بانحدار القيم ومن العزلة ويعتقدون أن في استطاعتهم الحصول على ميتة مجيدة. الكثير يشعرون أنهم مُعَذَّبوا وعاشوا في خزي لفترة طويلة جدًا ويريدون تسوية حسابهم. أصبحت الحياة بالنسبة لهم اعتداءً كثيبًا لا هوادة فيه وهم بلا حول ولا قوة. في عقولهم، الموقف يدفعهم إلى الجنون. أنت ترى القتلة الهائجين على أنهم مجانين، ولكن نادرًا ما يوافقك زملاء عملهم وعائلاتهم. يقولون إن الوظيفة والتوتر قادهم للجنون. يقول الأصدقاء إنه لولا الوظيفة، لكانت الأمور ستكون مختلفة. بالنسبة لك، يبدو على السطح أنه من الأسهل لوم شخصية القاتل كما لو أن ذلك الشخص مكتوب عليه أن يقتل في يوم ما مهما كان الأمر. بقدر ما هو أمر محزن، فإنها طريقة أخرى يدفعك بها خطأ الإسناد الأساسي للقفز للنتائج. أنت ترى الشخص، وتتجاهل ما يحيط به، ثم تلقي باللوم على الفرد وحده. إذا كان من الممكن أن يحدث الأمر لأي شخص، يمكن أن يحدث لك. إنها لفكرة بغيضة أن تتخيل أن الشر بإمكانه أن يكون نتيجة سلسلة من الأحداث المؤسفة والضغط الاجتماعي بدلاً من أن يكون عمل عقل منحرف. معرفة ذلك لا يُبرئ بأي شكل من الأشكال هؤلاء الذين يؤذون الآخرين، ولكن مع ذلك يبدو الأمر حقيقيًا. إن كانت هذه الفكرة تثير أعصابك قليلًا، فلا تقلق، هذا يعني أنك لا تزال عاقلًا.

كان يوجد في مدرستك المهووسون بالعلم وغرباء الأطوار، والمتعجرفون والأميرات. كان يوجد مهرج الفصل والمتكاسل، شاعر بغيض وسياسيون نشطاء يسعون جاهدين لنيل الدرجات. أنت تحب القصص. الأفلام والكتب بها مجموعة من الشخصيات ذات المعنى لديك لأنك تميل في الحياة

لأن تحول الجميع إلى شخصيات يمكن التنبؤ بسلوكها. يصارع العقل ليفهم العالم. أنت دائمًا مدرك لعقول الآخرين وتبحث دومًا عن تفسير لسبب تصرف الناس بهذا الشكل.

يعرف علماء النفس أن السلوك معظمه ناتج عن شد الحبل بين قوى خارجية وداخلية. الناس ليسوا شخصيات بدون فوارق دقيقة يمكن توقع تصرفاتهم بسهولة. أنت تبدو كشخص مختلف في العمل عما أنت عليه في المنزل، وشخصية مختلفة في حفلة عما أنت عليه عندما تكون مع عائلتك. على الورق، يبدو ذلك منطقيًا سليمًا، ولكنك تنسى بسهولة قوة الظروف المحيطة بالشخص عندما تحكم عليه. بدلًا من أن تقول: "جاك لا يكون مستريحًا حول الأشخاص الذين لا يعرفهم، لهذا عندما أراه في مكان عام، يميل إلى تفادي الزحام"، فإنك تقول: "جاك خجول". هذا اختصار، طريقة سهلة للتنقل في العالم الاجتماعي. عقلك يعشق الاختصارات. من السهل إغفال قوة الموقف. رؤية الأشخاص من خلال عدسة مواقفهم هو أحد أعمدة علم نفس الاجتماع، حيث يشار إليه بنظرية الإسناد.

إن جاءك شخص ما في مقهى وعرض أن يشتري لك مشروبًا على حسابه، فإن أول فكرة في عقلك لن تكون تحليل ملامح الشخص أو درجة حرارة الغرفة. أولى أفكارك ستكون افتراضات حول نية هذا الشخص. هل هذه محاولة للتعرف عليك؟ هل هذا تصرف لطيف؟ هل يمثل هذا الشخص تهديدًا؟ إلى أي شيء يمكن إسناد سلوك هذا الشخص؟ لا يمكنك أن تكون متأكدًا من الإجابة، فتظل في التحول والارتداد من احتمالية للتالية.

عندما تشاهد سلوكًا، مثل طفل يصرخ في سوبرماركت بينما يستمر الأبوان الغافلان في التسوق، فإنك تتخذ اختصارًا عقليًا وتستنتج شيئًا ما عن قصة حياتهم. على الرغم من أنك تعرف أنك لا تمتلك معلومات كافية لفهمهم، فإن استنتاجك يشعرك بالرضا. إسنادك، السبب الذي تعتقد أنه سبب النتيجة، يمكن أن يكون صحيحًا تمامًا. على الرغم من ذلك، غالبًا ما لا تكون بهذا الذكاء.

في دراسة عام ١٩٩٢ بواسطة قسطنطين صدايكيديز وكريج أندرسون، جعلاً أمريكيين يفسرون لماذا يعتقدون أن مواطنين أمريكيين آخرين يريدون الهرب إلى الاتحاد السوفيتي المنحل. أغلبهم اندفع للحكم، ٨٠ بالمائة قالوا إن المنشقين ربما كانوا مشوشين أو خونة. لقد تخيلوا أنهم شخصيات تبأت هويّاتهم بأفعالهم. على كل حال، أمريكا هي أرض الأحرار وموطن الشجعان. هي المكان الذي نشأ فيه هؤلاء الخاضعون للتجربة وتمتعوا بالحياة. وعندما سأل الباحثون عن السبب الذي من أجله يمكن أن يهرب روسي إلى الولايات المتحدة، قال ٩٠ بالمائة إنه ربما كان الروسيون هاربين من ظروف معيشة رهيبة أو يبحثون عن طريقة حياة أفضل. من وجهة نظر الشخص الأمريكي، لم تكن دوافع الروسيين نابعة من شخصياتهم، وإنما من بيئتهم. بدلاً من تحويلهم إلى خونة، والذي سيكون أمراً شديداً الإزعاج حيث إنهم قادمون إلى موطن الخاضعين للتجربة، اضطر الأمريكيون إلى إلقاء لوم سلوكهم على شيء خارجي.

وفقاً لعالم النفس هارولد كيللي، عندما تستحضر إسناداً لتصرف شخص آخر، فإنك تضع في اعتبارك الاتساق. لو دخل أحد أصدقائك في عراك مع شخص تعرفه، تنظر أولاً لترى إن كان سلوكهم متسقاً مع سلوكياتهم الماضية. لو أنهم دائماً ما يدخلون في معارك على خلافات تافهة، فإنك تلقي باللوم على شخصياتهم. إن كانوا عادة هادئين، فإنك تلقي باللوم على الموقف. عادة ما ينتج هذا الاختصار، وفي ماضينا التطوري كان من السهل التحقق من وجود الاتساق بين الأشخاص الذين تراههم كل يوم. في العالم المعاصر، لا يمكنك أن تتعرف على الاتساق في نادلك أو الأشخاص في المترو. لا يمكنك الجزم إذا كان الشخص الذي قام بحادث إطلاق النار كان متسقاً من قبل، أو أن الشخص الذي قطع عليك طريق المرور بسيارته دائماً أحقق. عندما لا تستطيع التحقق من وجود الاتساق، فإنك تلقي بلوم سلوكيات الناس على شخصياتهم.

واحدة من أوائل الدراسات لكشف مكيده خطأ الإسناد الأساسي تمت عام ١٩٦٧ بواسطة إدوارد جونز وفيكتور هاريس بجامعة ديوك. لقد

جعلوا الطلبة يقرءون نصوص خطابات متناظرين مع وضع الأيديولوجيات السياسية لفيديل كاسترو (لربما كانوا اليوم سيختارون أسامة بن لادن). أسند الطلاب أفكار كاتب الخطابات بشكل صحيح على أنها متأثرة بمشاعره الداخلية عندما أخبروا أن الشخص الذي ألقى الخطاب قد اختار موقفه الشخصي. على سبيل المثال، إن قال المتناظرون بأنهم لا يتفقون مع كاسترو، قال الطلاب إنهم يصدقونهم. عندما قيل للطلبة إن المتناظرين لم يملكوا خياراً في المسألة وتم تعيين مواقفهم كمؤيد ومعارض لكاسترو، لم يصدق الطلاب هذا الأمر. إذا تم تعيين شخص ما كمؤيد لكاسترو ثم ألقى هذا الشخص خطاب تأييد لكاسترو، فإن الطلاب الذين قرءوا ذلك أخبروا الباحثين أنهم يعتقدون أن المتناظر صدق فعلاً ما كان يقوله. لم يغير تأثير الموقف من افتراضاتهم؛ بدلاً من ذلك، رأوا أن كل كلمات المتناظر نابغة من شخصيته.

حتى يومنا هذا، يتم القيام بنسخ مختلفة من هذه التجربة. كل تعديل في المتغيرات يؤدي إلى نفس الأخطاء. في ١٩٩٧، قام بيتر ديتو بترتيب لقاء بين رجال وممثلة تعمل لحساب القائمين بالتجربة. كانت تحظى هي والرجال بمحادثة قصيرة على انفراد ثم تقدم تقريراً مكتوباً عن انطباعاتها. عندما أخبر ديتو الرجال أن الممثلة قد أمرت أن تعطي تقريراً سلبياً، قال الرجال بأنها كانت فقط تنفذ الأوامر. عندما أخبروا بأنه قد طُلب منها تقديم تقرير إيجابي، قال الرجال بأنهم شعروا أنهم قد راقوا لها بالفعل، ذلك على الرغم من أنهم يعرفون أنها كانت تؤدي عملها فحسب.

أنت ترتكب خطأ الإسناد الأساسي عن طريق الاعتقاد بأن أفعال الآخرين تتبع من نوعية الأشخاص التي يكونون عليها وأنه لا علاقة لها بالمحيط. عندما يصدق رجل أن فتانة معجبة به فعلاً، أو عندما يظن المدير أن جميع مرءوسيه يحبون سماع حكاياته عن الصيد في كوستاريكا، هذا هو خطأ الإسناد الأساسي.

من الصعب تخيل إلى أي مدى قد تصل قوة الموقف، وإلى أي مدى يمكن أن يؤثر على سلوكك وسلوك أشخاص تظن أنك تعرفهم جيدًا. في ١٩٧١، قام فيليب زيمباردو بعمل تجربة بجامعة ستانفورد هزته من الأعماق وغيرت علم النفس للأبد. كان زيمباردو مهتمًا بالأدوار التي تلعبها على مدار حياتك، الشخصيات التي تبتكرها ثم تتظاهر بها حسب الموقف. لقد فكر أنه ربما كانت الوحشية الموجودة في الحرب وفي السجون لم تكن ذات ارتباط وثيق بالشر، وإنما كانت مرتبطة بتمثيل أدوار اللاوعي.

جعل أربعة وعشرين طالبًا يلقون بعملة ليروا من سيلعب دور السجناء ومن سيكونون الحراس في سجن تصوري تمت إقامته في الحرم الجامعي. هؤلاء الذين تم اختيارهم عشوائيًا ليكونوا سجناء ارتدوا بذلات السجن ذات الأرقام على الظهر مع سلاسل الكاحل. في حين ارتدى الحراس زيًا كاملاً بنظارات عاكسة وهراوات خشبية. قيل للحراس بأن يشيروا إلى السجناء فقط بأرقامهم ولكن ألا يؤذوهم جسديًا أبدًا. جعل زيمباردو الشرطة المحلية تلقي القبض على السجناء المزيفين من منازلهم ويقومون بالتفتيش أمام جيرانهم. بعدها بدءوا في عملية قبض مماثلة لتلك التي تحدث في مركز الشرطة، بالتصوير وأخذ البصمات. بعد أن انتظر السجناء معصوبي العينين في زنزانة حقيقية، اقتادتهم الشرطة بعدها إلى الحرم الجامعي حيث تم تفتيشهم ذاتيًا وحبسهم في السجن الزائف. بعد كل هذا، كان من المفروض أن تستمر التجربة لأسبوعين. كان المشتركون يتظاهرون أنهم حراس وسجناء بينما يقوم علماء النفس بتصويرهم بالفيديو ويكتبون ملاحظاتهم. لقد انتهت التجربة بعد ستة أيام.

كان هناك شغب في اليوم الثاني. توجب أن يتم إطلاق سراح أحدهم في اليوم الثالث بعد أن عانى الكثير من الاضطراب الانفعالي، حتى إن الباحث لم يتحمل أن يبقيه محبوسًا. ما الخطأ الذي حدث؟

تأكد زيمباردو من أن المشاركين كانوا طلاب جامعة من الطبقة المتوسطة بلا أي تاريخ من العنف أو تعاطي المخدرات. لقد أمر الحراس بأن يحفظوا النظام ولكن لم يعطهم تعليمات مفصلة عن كيفية القيام بهذا. في البداية، لم يأخذ الحراس ولا السجناء التجربة على محمل الجد. لقد عبثوا قليلاً حتى أصبحوا جاهزين للعب أدوارهم، لكن زيمباردو جعل الحراس يوقظون السجناء بانتظام باستخدام صافرات ثم يقومون بعدهم، مُجبرين السجناء على أن يرددوا أرقامهم واحداً تلو الآخر. مع الوقت، أصبح الحراس أكثر عدوانية أثناء مرات العد هذه، وأكثر تعسفاً، وأكثر قسوة. لو خرق سجين قاعدة، كان الحراس يجبرونه على لعب تمارين الضغط أو يضعونه في خزانة كما لو كان حبساً انفرادياً. في صباح اليوم الثاني، شعر المساجين أنهم قد تحملوا ما يكفي وقاموا بتحسين زنازينهم بالمفارش بينما يصرخون في وجه من يلعبون دور الحراس. قام الحراس بدورهم بالتقاط طفاية حريق وغمروا السجناء من خلال القضبان حتى يجدوا لأنفسهم طريقاً إلى الزنازين. بعدها قاموا بتجريدتهم من ملابسهم حتى صاروا عراة، وسحبوا منهم الأسرّة، ثم بدءوا بإهانتهم وتعنيفهم بقسوة. لمنع أي تمرد مستقبلي، سمحوا لبعض السجناء بارتداء ملابسهم والنوم على الأسرّة لو حافظوا على سلوك جيد ومطيع. كما سمح لهم بطعام أفضل ومميزات الحصول على معجون وفرشاة أسنان. بعد بضع ساعات، سحب الحراس جميع الأفضليات من السجناء المطيعين وجعلوهم يتبادلون الأماكن مع السجناء المشاغبيين في محاولة لتشويش عقولهم وتدمير أي تحالفات قد يكونون كوّنوها عن طريق خلق الشكوك في عقولهم حول من يتعاون مع الحراس في السر. بعد وقت ليس بطويل، كان الحراس يجبرون السجناء على قضاء حاجتهم في دلو ويدفعونهم لتمثيل ممارسات غير لائقة مع بعضهم البعض.

غمرت زيمباردو قوة الموقف كما غمرت الطلاب. بدأ في تخيل نفسه ناظر سجن، وعندما سمع إشاعات عن خطة هرب ممكنة يتم تدبيرها بين السجناء، حاول محاولة فاشلة أن ينقل تجربته إلى سجن حقيقي. بمجرد أن رأى مشاهد للحراس يتحولون فيها إلى العنف الجسدي عندما يظنون أن علماء النفس لا ينظرون، أدرك أن الموقف يخرج عن السيطرة. عندما زارته إحدى تلميذاته الخريجات للمرة الأولى وانتفضت في رعب لرأى الظروف التي يعيش فيها السجناء، رأى زيمباردو أخيراً من خلال عينيها أن الأمور خرجت عن مجراها. في اليوم السادس تم إنهاء التجربة. فرح السجناء، واشتكى الحراس.

في اللقاءات التي تلت ذلك، الطلاب الذين لعبوا دور السجناء قالوا بأنهم شعروا أنهم قد فقدوا هوياتهم، وأن التجربة قد استبدلت بسجن حقيقي. لقد شكوا في قواهم العقلية. لقد نسوا أن في استطاعتهم المغادرة فقط لو طلبوا أن تنتهي التجربة. وقال الحراس إنهم كانوا يتبعون الأوامر فقط.

تذكر، الأسبوع السابق للتجربة كان جميع هؤلاء الأشخاص عاديين، مجرد طلبة جامعيين من الطبقة المتوسطة. لم يكن هناك أي شيء يعرفونه أو يعرفه أحد عنهم ليشير إلى أنهم قادرون على تعمد هذا الأذى أو الامتثال هكذا. كل ذلك حدث في صف من المكاتب في مبنى في حرم جامعي، والكل كان على علم بذلك، ولكن الموقف، القوى الخارجية، كانت شديدة القوة حتى إن المشاركين تحولوا إلى وحوش وضحايا في يوم واحد فقط.

بعدها بعقود، رفض زيمباردو ادعاءات الحكومة الأمريكية عن أن السادية المعروضة في سجن أبو غريب كانت نتيجة سلوك بعض الأفراد السيئين. كانت الحكومة ترتكب خطأ الإسناد الأساسي، متجاهلة قوة الموقف، محاولة الجناة إلى شخصيات يسهل استبعادها. على الرغم من أنه لا يغفر لهؤلاء الذين عذبوا وأهانوا سجناء عراقيين في أبو غريب، فإن

زيمباردو يوضح أنه كلما وُضع أشخاص في مواقف مثل التي قام بإنشائها في تجربته، فإن نفس النتائج سوف تحدث، كما حدث عام ٢٠٠٤ في مؤسسة بغداد الإصلاحية، وكما حدث في سجون أخرى على مر التاريخ. يقول زيمباردو إن الناس ليسوا طيبين بالفطرة، ولكنهم طيبون بسبب أن بيئتهم تشجعهم على ذلك. وهو يعتقد أن أي شخص قادر على أن يصبح وحشاً إذا أُعطي القوة والفرصة.

عندما تفسر جفاء من تحبهم على أنه لا مبالاة برغباتك وحاجاتك بدلاً من تفسيره على أنه نتاج ضغوط في العمل أو مشاكل تدور بداخل محبوبك، فإنك ترتكب خطأ الإسناد الأساسي. عندما تدلي بصوتك لصالح شخص ما لأن هذا الشخص بدا طيب المعشر وودوداً، متجاهلاً نسبة الافتعال في شخصيته من أجل الحصول على الأصوات، هذا تأثير نفس الخطأ. أنت ترتكبه ثانية عندما تحللين اللطف على أنه بسبب غرض خفي، أو الفقر على أنه نتيجة للكسل. عندما تبحث عن سبب لتصرف شخص آخر، فإنك تعثر عليه. على الرغم من ذلك، نادراً ما تأخذ في اعتبارك مدى قوة الموقف. أنت تلوم الشخص، ولا تلوم البيئة أو تأثير أقرانه. أنت تفعل ذلك لأنك تريد أن تصدق أن سلوكك الشخصي ينبع مباشرة من داخلك. أنت تعلم أن هذا ليس صحيحاً تماماً. أنت تتحول من شخص انطوائي إلى شخص انفتاحي، من عبقرٍ إلى مُغفل، من شخصية جذابة إلى شخصية بغيضة - معتمداً على المكان الذي تجد فيه نفسك ومن يراقبك.

خطأ الإسناد الأساسي يؤدي إلى مسميات وافتراضات حول طبيعة الآخرين، ولكن تذكر أن الانطباعات الأولى غالباً ما تكون غير صحيحة. هذه الانطباعات سوف تستمر حتى تتعرف على الأشخاص وتفهم موقفهم والظروف التي تولد فيها سلوكهم. معرفتك لهذا لا تعني أنه يجب أن تسامح الشر، ولكن يمكنها أن تساعد في منعه.

شكر وتقدير

أقدم امتنانًا كبيرًا لإيرين مالون التي وجدت مدونتي وأمنت أنها يجب أن توجد في شكل مادي. من خلال ثقتها وعملها الجاد هي الآن فعلًا كذلك. شكرًا جزيلاً لك.

الشكر أيضًا لباتريك موليجان، الذي تفهم الأمر باكراً ثم قسم وفحص النص الأصلي حتى أصبح متناسقًا. أنا محظوظ لأنني حظيت بمحرر متفان مثلك.

شكر غير محدود إلى زوجتي، أماندا، التي قرأت هذا الكتاب بينما يتم تجميعه وحافظت عليه من الانجراف إلى الهاوية مرات عديدة. في الأساس، هذا الكتاب والمدونة التي نبت منها كان مصدرهما مقرر علم نفس درسته بعد التخرج من المرحلة الثانوية بسبع سنوات. بعد الزواج، بعنا أنا وزوجتي ممتلكاتنا وسافرنا إلى ألمانيا بلا سبب إلا لنرى ماذا سيحدث. كان كلانا قد التحق بمدرسة صغيرة في قرية بولاية مسيسيبي، ومارسنا أعمالًا تتماشى مع هذه الأساسات - خدمة الطااولات، أعمال البناء، بيع المعاطف. الهروب إلى مغامرة غريبة كان منطقيًا وقتها. كما هو حال الصعاليك في الخارج، فقد صُدمنا ليس فقط لمدى سذاجتنا، وإنما أيضًا لمدى جهلنا. وقطعنا عهدًا أن نحصل على درجة جامعية عندما نعود إلى الولايات المتحدة.

واحدة من أولى تجاربنا الجامعية كانت مُقررًا دراسيًا صعبًا جدًا لكنه غير حياتنا - مقدمة إلى علم النفس، دُرِّس بواسطة أستاذة استثنائية هي جين إدواردز.

مقرر الأستاذة إدواردز لم يكن كباقي المقررات. لم يوجد شيء فيه يحتاج إلى تصحيح. جاءت يوميًا بحاسوب محمول وبروجكتور واستخدمت مقاطع الفيديو، والصور، والرسوم المتحركة والبيانية لتروي بالتفصيل تعقيدات كيفية عمل العقل. كان الكتاب الدراسي شيئًا ثانويًا، مُلحقًا. استخدمت في محاضرتها عروضًا بُذل فيها مجهود سنين لتريك عقولنا وتتفرض أوهامنا. جعلتنا نقف ونؤدي، وضعتنا داخل وخارج مجموعات، أشارت إلى وجوهنا وجعلتنا نتكلم. عندما استقر الامتحان على مكاتبنا، لم يكن هناك تلقين، لم يكن هناك بنوك كلمات. كل سؤال كان أحجية تطلبت فهمًا عميقًا للمادة لسبر أغواره وحله. بمجرد أن ذهبنا إلى جامعة حقيقية، اندهشت أنا وزوجتي أنه لم يوجد مقرر واحد يضاهي مقررها.

في إحدى المحاضرات، طلبت منا أن نتخيل رجلًا يستيقظ كل يوم ليحيط جسده بالكامل بورق بالجرائد قبل أن يرتدي ملابسه. لقد عمل بكد، ووفر لأسرته ما تحتاجه، ولم يؤذِ أحدًا. في نهاية اليوم، كان يزيل الأغلفة بتكتم قبل النوم. بعدها سألت: "هل هذا الرجل مجنون؟". تجادل الفصل في الأمر لمدة ساعة. كان الرد غير المحسوب من الأغلبية "بالتأكيد، هذا واضح". لقد أدارت المحادثة، موضحة مناطق جهلنا، طالبة منا أن نفحص نزواتنا وعاداتنا العصبية. بنهاية المحاضرة توصل الطلاب إلى استنتاج: رجل الجرائد كان مضللاً كبقيتنا، إذن لم يكن مجنونًا.

كل محاضرة مع إدواردز كانت كاشفة، ليس فقط بسبب العدد الهائل من الحقائق المدهشة والتجليات، ولكن أيضًا بسبب أنها جعلت أشخاصًا مثلي ومثل زوجتي يرون أن هناك أرواحًا متشابهة بالخارج. لم يكن

لديها مانع أن تخسر ساعة من يومها في محادثة بعد المحاضرة، وكانت دائماً مستعدة لأن تقلب أعراف وتوقعات تلاميذها وأقرانها. لقد جعلت الاختلاف أمراً آمناً ومحترماً، ووفرت لطلابها مثلاً يحتذى به لم يدركوا قبل مقابلتها أنه موجود. لقد كانت امرأة ذكية، ناجحة، محترفة تشككت في كل شيء وتحدثك أن تتضمن إليها. هذا الكتاب، وهذه المدونة التي أدت إليه، بدأت من هذا الفصل.

لذا، أنا أشكرك، جين إدواردز. لقد غيرت حياتي ورؤيتي للعالم إلى الأبد.

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

قائمة المراجع

مثلك تمامًا، أنا أيضًا مليء بالعيوب ومضلل. على الرغم من هذا، حاولت أن أذكر بشكل سليم كل المصادر المتعددة التي استخدمتها لتأليف هذا الكتاب. إن أحسست أن إسنادًا أو اقتباسًا ما ناقص، برجاء أن تُعلمني أو تُعلم الناشر حتى يمكن أن يضاف في الطباعات المستقبلية.

المقدمة

- Nyhan, B., & Reifler, J. (2010). When corrections fail: the persistence of political misperceptions. *Political Behavior* 32(2), 303–330.
- Munro, G. D., & Ditto, P. H. (1997, June). Biased assimilation, attitude polarization, and affect in reactions to stereotype-relevant scientific information. *Personality and Social Psychology Bulletin* 23(6), 636–653.
- Munro, G. (2010). The scientific impotence excuse: discounting belief-threatening scientific abstracts. *Journal of Applied Social Psychology* 40(3), 579–600.

التمهيد الأولي

- Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (1999, July). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist* 54(7), 462–479.
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology* 71(2), 230–244.

- Bargh, J. A., & Wyer, R. S. (1997). *The automaticity of everyday life*. London: Psychology Press.
- Carey, B. (2007, July 31). Who's minding the mind? *New York Times*.
- Friedman, R., & Elliot, A. J. (2008, November). Exploring the influence of sports drink exposure on physical endurance, Original Research Article. *Psychology of Sport and Exercise* 9(6), 749–759.
- Kay, A. C., Wheeler, S. C., Bargh, J. A., & Ross, L. (2004). Material priming: The influence of mundane physical objects on situational construal and competitive behavioral choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 95, 83–96.
- Zhong, C., & Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: threatened morality and physical cleansing. *Science* 313(5792), 1451–1452.

الاختلاف

- Fiala, B., & Nichols, S. (2009). Confabulation, confidence, and introspection. *Behavioral and Brain Sciences* 32(2), 144–145.
- Hirstein, W. (2005). *Brain fiction: Self-deception and the riddle of confabulation*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Joseph, R. (1986). Confabulation and delusional denial: Frontal lobe and lateralized influences. *Journal of Clinical Psychology* 42, 845–860.
- Leibman, A. (Producer) (1997). The Man With Two Brains. *Scientific American Frontiers*. PBS.
- Mandler, G. (1985). *Cognitive psychology: An essay in cognitive science*. Hillsdale, N.J.: L. Erlbaum Associates.
- Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977, May). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review* 84(3), 231–259.
- Pantel, J. (2006, March). Brain fiction: Self-deception and the riddle of confabulation: Review. *American Journal of Psychiatry* 163, 559.

- Ramachandran, V. S. (2009, January 10). *Self-awareness: The last frontier*. Retrieved December 2010 from <http://integral-options.blogspot.com/2009/01/vs-ramachandran-self-awareness-last.html>.
- Sapolsky, R. (1995, November 1). Ego boundaries, or the fit of my father's shirt: A neuroscientist racks his brains to find where one person ends and another begins. *Discover*. Retrieved December 2010 from <http://discovermagazine.com/1995/nov/egoboundaries0586>.
- Zaidel, E., Zaidel, D. W., & Bogen, J. E. (n.d.). *The split brain*. Retrieved December 2010 from <http://www.its.caltech.edu/~jbogen/text/ref130.htm>.

الانحياز التأكدي

- Knobloch-Westerwick, S., & Meng, J. (2009, June). Looking the other way: Selective exposure to attitude-consistent and counter attitudinal political information. *Communication Research* 36(3), 426–448.
- Krebs, V. (2008). *New Political Patterns*. Retrieved December 2010 from <http://www.orgnet.com/divided.html>.
- Krebs, V. (2000, March). Working in the connected world: Book network. *IHRIM Journal*, 87–90.
- LaMarre, H. L., Landreville, K. D., & Beam, M. A. (2009, April). The irony of satire: Political ideology and the motivation to see what you want to see in The Colbert Report. *The International Journal of Press/Politics* 14(2), 212–231.
- Marks, M. J., & Fraley, R. C. (2006, January). Confirmation bias and the sexual double standard. *Sex Roles* 54(1/2), 19–26.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology* 2(2), 175–220.
- Owad, T. (2006, January 4). *Data mining 101: Finding subversives with*

Amazon wish lists. Retrieved December 2010 from <http://www.applefritter.com/bannedbooks>.

Owings, J. (2009, February 24). *Confirmation bias and the internet*. Retrieved December 2010 from <http://www.justinowings.com/b/index.php/me/confirmation-bias-and-the-internet>.

Pratchett, T. (2000). *The truth: A novel of Discworld*. New York: HarperCollins.

Snyder, M., & Cantor, N. (1998). Understanding personality and social behavior: A functionalist strategy. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.). *The handbook of social psychology: Vol. 1*. (4th ed., pp. 635–679). Boston: McGraw-Hill.

انحياز الإدراك المتأخر

D. G. (2005). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.

Teigen, K. H. (1986). Old truths or fresh insights? A study of students' evaluations of proverbs. *British Journal of Social Psychology* 25(43–50), 18.

Vedantam, S. (2006, October 2). Iraq war naysayers may have hind-sight bias. *Washington Post*. Retrieved December 2010 from <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2006/10/01/AR2006100100784.html>.

مغالطة قنائه تكساس

Abumrad, J., & Krulwich, R. (2009). Stochasticity. *Radiolab Podcast* 6(1). Retrieved December 2010 from <http://www.radiolab.org/2009/jun/15/>.

Altered Dimensions. (2005). *The prophecies of Nostradamus*. Retrieved December 2010 from <http://www.spartechsoftware.com/dimensions/mystical/nostradamus.htm>.

- Gawande, A. (1999, February 8). The cancer-cluster myth. *New Yorker*, p. 34.
- Griffiths, T., & Tenenbaum, J. (2006, September). Statistics and the Bayesian mind. *Significance*, 3(3), 130–133.
- Kurtus, R. (2006, November 24). *Similarities between the assassinations of Kennedy and Lincoln*. Retrieved December 2010 from <http://www.school-for-champions.com/history/lincolnjfk.htm>.
- Novella, S. (2009, December 21). Autism prevalence. *Neurological Blog*. Retrieved December 2010 from <http://theness.com/neurologicablog/?p=1374>.
- Robertson, M. (1898). *Futility: Or the wreck of the Titan*. Retrieved December 2010 from <http://www.daggy.name/cop/effluvia/twott-t.htm>.

التسويق

- Ariely, D., & Wertenbroch, K. (2002, May). Procrastination, deadlines, and performance: Self-control by precommitment. *Psychological Science* 13(3), 219–224.
- Bloch, M., Cox, A., McGinty, J. C., & Quealy, K. (2010, January 8). A peek into Netflix queues. *New York Times*.
- Lehrer, J. (2009, May 18). Don't! The secret of self-control. *The New Yorker*. Retrieved December 2010 from http://www.newyorker.com/reporting/2009/05/18/090518fa_fact_lehrer
- Milkman, K. L., Rogers, T., & Bazerman, M. H. (2010, March). I'll have the ice cream soon and the vegetables later: A study of online grocery purchases and order lead time. *Marketing Letters* 21(1), 17–35.
- Milkman, K. L., Rogers, T., & Bazerman, M. H. (2009, June). High-brow films gather dust: Time-inconsistent preferences and online DVD rentals. *Management Science* 55(6), 1047–1059.

Read, D., Loewenstein, G., & Kalyanaraman, S. (1999, December). Mixing virtue and vice: Combining the immediacy effect and the diversification heuristic. *Journal of Behavioral Decision Making* 12(4), 257.

الانحياز للوضع الطبيعي

- Azevedo, T. M., Volchan, E., Imbiriba, L. A., Rodrigues, E. C., Oliveira, J. M., Oliveira, L. F., Lutterbach, L. G., & Vargas, C. D. (2005, May). A freezing-like posture to pictures of mutilation. *Psychophysiology* 42(3), 255–260.
- Barthelmess, S. (1988, March/April). Coming to grips with panic. *Flight Safety Foundation: Cabin Crew Safety* 23(2), 1–4.
- Klingsch, W. (2010). *Pedestrian and evacuation dynamics 2008*. Springer.
- Leach, J. (2004, June). Why people “freeze” in an emergency: Temporal and cognitive constraints on survival responses. *Aviation, Space, and Environmental Medicine* 75(6), 539–542.
- Leach, J. (2005). Cognitive paralysis in an emergency: The role of the supervisory attentional system. *Aviation, Space, and Environmental Medicine* 76(2), 134–136.
- Mikami, S., & Ikeda, K. (1985). Human response to disasters. *International Journal of Mass Emergencies and Disasters*, 107–132.
- Ripley, A. (2005, April 25). How to get out alive. *Time*. Retrieved December 2010 from <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,1053663-6,00.html>.
- Ripley, A. (2009). *The unthinkable: Who survives when disaster strikes—and why?* New York: Three Rivers Press.
- Schmidt, C. (Producer). (2006, October 17). The deadliest plane crash. (Nova). Boston: WGBH Educational Foundation.
- Svenvold, M. (2006). *Big weather: Chasing tornadoes in the heart of America*. New York: Macmillan.

الاستيطان

- Haigh, E. A. P., & Fresco, D. M. (n.d.). *Relationship of depressive rumination and distraction to subsequent depressive symptoms following successful antidepressant medication therapy for depression*. Retrieved December 2010 from http://www.personal.kent.edu/~dfresco/Fresco_Papers/AABT_05_Rum_Haigh.pdf.
- Wilson T. D., Dunn D. S., Kraft D., & Lisle D. J. (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. *Advances in Experimental Social Psychology* 22, 287–343.
- Wilson, T. D., & Schooler, J. W. (1991, February). Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology* 60, 181–192.

الاستدلال بالمتاح

- Glassner, B. (1999). *The Culture of Fear*. New York: Basic Books.
- Stephens, R. D. (Executive Director). (2010, July 14). *The National School Safety Center's Report on School Associated Violent Deaths*. Retrieved December 2010 from <http://www.schoolsafety.us/media-resources/school-associated-violent-deaths>.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: a heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology* 5, 207–232.

أثر المتفرج

- Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). From Jerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* 27(1), 100–108.
- Darley, J. M. & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology* 8, 377–383.

- D. G. (2005). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Gansberg, M. (1964, March 27). Thirty-eight who saw murder didn't call the police. *New York Times*.
- Latané, B., & Darley, J. (1969). Bystander "Apathy." *American Scientist* 57, 244–268.
- Manning, R., Levine, M., & Collins, A. (2007, September). The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping: the parable of the 38 witnesses. *American Psychologist* 62(6), 555–562.
- Shotland, R. L., & Straw M. K. (1976) Bystander response to an assault: When a man attacks a woman. *Journal of Personality and Social Psychology* 35, 990–999.

تأثير دانينج-كروجر

- Burson, K. A., Larrick, R. P., & Klayman J. (2006, January). Skilled or unskilled, but still unaware of it: how perceptions of difficulty drive miscalibration in relative comparisons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(1), 60–77.
- Hanson, R. (2008, November 8). All Are Skill Unaware. *Overcoming Bias*. Retrieved December 2010 from <http://overcomingbias.com/2008/11/all-are-unaware.html>
- Kruger, J., & David D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments *Journal of Personality and Social Psychology* 77(6), 1121–1134.

الاستقار

- Carroll, R. (2003). *The Skeptic's Dictionary*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
- Carroll, R. (2010). Littlewood's Law of Miracles. *The Skeptic's Dictionary*. Retrieved December 2010 from: <http://www.skeptdic.com/littlewood.html>

Littlewood, J. E., & Bollobás, B. (1986). *Littlewood's Miscellany*. New York: Cambridge University Press.

الولاء للماركات

McClure, S. M., Li, J., Tomlin, D., Cypert, K. S., Montague, L. M., & Montague, P. R. (2004, October 14). Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks. *Neuron* 44(2), 379–387.

الجدال مع منطق السلطة

Acharya, H. J. (2004, March). The rise and fall of the frontal lobotomy. *Proceedings of the 13th Annual History of Medicine Days*, 32–41.

Goodman, B., & Maggio, J. (Producers). (2008). *The Lobotomist (American Experience)*. Brooklyn, NY: Ark Media. Retrieved December 2010 from <http://www.pbs.org/wgbh/americanexperience/films/lobotomist/>.

مغالطة العالم العادل

Andre, C., & Velasquez, M. (1990, Spring). The just world theory. *Issues in Ethics* 3(2). Retrieved December 2010 from <http://www.scu.edu/ethics/publications/iie/v3n2/justworld.html>.

BBC News. (2010, February 15). *Women say some rape victims should take blame—survey*. Retrieved December 2010 from http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/8515592.stm.

Campbell, R., & Raja, S. (1999). Secondary victimization of rape victims: insights from mental health professionals who treat survivors of violence. *Violence and Victims* 14(3), 261–75.

Hafer, C. L., & Bègue L. (2005). Experimental research on just-world theory: problems, developments, and future challenges. *Psychological Bulletin* 131(1), 128–167.

- Haidt, J. (2010, October 16). What the tea partiers really want. *Wall Street Journal*. Retrieved December 2010 from <http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703673604575550243700895762.html>.
- Janoff-Bulman R., Timko, C., & Carli, L. L. (1985, March). Cognitive biases in blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology* 21(2), 161–177.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Miller, F. D., Smith, E. R., Ferree, M. M., & Taylor, S. E. (1976, December). Predicting perceptions of victimization. *Journal of Applied Social Psychology* 6(4), 352–359.
- Neal, J. (1998, Spring). Belief in a just world for the self as it relates to depression, stress, and psychological well-being. *Living in a Social World: Psy 324: Advanced Social Psychology*. Retrieved December 2010 from <http://www.units.muohio.edu/psybersite/justworld/selfmh.shtml>.
- Springer Science+Business Media (2010, November 11). Swedish teens say individual traits are the main reasons for bullying. *ScienceDaily*. Retrieved December 2010 from <http://www.sciencedaily.com/releases/2010/11/101111101404.htm>.
- Thornberg, R., & Knutsen, M. A. (2010). Teenagers' explanations of bullying. *Child and Youth Care Forum*. DOI 10.1007/s10566-010-9129-z.

لجنة المنافع العامة

- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*. New York: Harper.
- Davis, D. D., & Holt, C. A. (1992). *Experimental economics*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Hardin, G. (1998, May 1). Extensions of "The Tragedy of the Commons." *Science* 280(5364), 682–683.

لعبة الإنذار الأخير

Crockett, M. J., Clark, L., Tabibnia, G., Lieberman, M. D., & Robbins, T. W. (2008, June). Serotonin modulates behavioral reactions to unfairness. *Science* 320(5884), 1739.

Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982, December). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization* 3(4), 367–388.

Forsythe R., Horowitz, J., Savin, N. E., & Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior* 6, 347–369.

McMillan, S. (2007, November 19). Monkeys have sense of fairness. *Emory Wheel*. Retrieved December 2010 from <http://www.emorywheel.com/detail.php?n=24747>.

التصديق الشخصي

Carroll, R. (2008). Mass Media Funk. *The Skeptic's Dictionary*. Retrieved December 2010 from <http://skeptdic.com/refuge/funk58.html>

Forer, B. R. (1949). The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility. *Journal of Abnormal Psychology*, 44, 118–121.

Shermer, M. (1998, January). The truth is out there and Ray Hyman wants to find it: An interview with a co-founder of Modern Skepticism. *Skeptic Magazine*. Retrieved December 2010 from <http://www.theeway.com/skepticc/archives03.html>.

التلقيه الجماعي

Myers, D. G. (2005). *Social psychology*. New York: McGraw-Hill.

التفكير الجماعي

Fox News (2004) "*Group Think*" led to WMD assessment. Retrieved December 2010 from <http://www.foxnews.com/story/0,2933,125123,00.html>.

Janis, I. L. (1972) *Victims of groupthink*. Boston: Houghton Mifflin Company.

Meyers, D. G. (2005) *Social psychology*. New York: McGraw-Hill.

Weiten, W. (2002) *Psychology: Themes and Variations*. Belmont, CA: Wadsworth.

المحفزات الفائقة

Associated Press. (2006). *Food servings are bigger than 20 years ago, but most unaware, study says*. Retrieved December 2010 from http://www.msnbc.msn.com/id/16076842/ns/health-diet_and_nutrition/.

Buss, D. M. (1994). *The evolution of desire: strategies of human mating*. New York: BasicBooks.

Johnson, K. L., & Tassinari, L. G. (2005, November 1). Perceiving sex directly and indirectly: Meaning in motion and morphology. *Psychological Science* 16(11), 890–897.

Singh, D. (2002, December). Female mate value at a glance: relationship of waist-to-hip ratio to health, fecundity and attractiveness. *Neuroendocrinology Letters* 23(Suppl 4), 81–91.

تأثير الاستكشاف الشعوري

- Abumrad, J., & Krulwich, R. (2008). Choice. *Radiolab Podcast* 5(1). Retrieved December 2010 from <http://www.radiolab.org/2008/nov/17/>.
- Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D., & Damasio, A. R. (1997, February). Deciding advantageously before knowing advantageous strategy. *Science* 275(5304), 1293–1295.
- Denes-Raj, V., & Epstein, S. (1994). Conflict between intuitive and rational processing: When people behave against their better judgment. *Journal of Personality and Social Psychology* 66(5), 819–829.
- Funicane, M. L., Alhakami, A., Slovic, P., & Johnson, S. M. (2000, January/March). The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making* 13(1), 1–17.
- Timarr. (2010, May 26). Risk, Stone Age economics and the affect heuristic. *The Psy-Fi Blog*. Retrieved December 2010 from <http://www.psyfitec.com/2010/05/risk-stone-age-economics-and-affect.html>.
- Wallis, J. D. (2006). Evaluating apples and oranges. *Nature Neuroscience* 9, 596–598.
- Weinschenk, S. (2009). *Neuro web design: What makes them click?* Berkeley, CA: New Riders.
- Winkielman, P., Zajonc, R. B., & Schwarz, N. (1997). Subliminal affective priming attributional interventions. *Cognition and Emotion* 11(4), 433–465.
- Yudkowsky, E., (2007, November 27). The Affect Heuristic. *Less Wrong*. Retrieved December 2010 from http://lesswrong.com/lw/lg/the_affect_heuristic/.

حدد دنبار

- Dunbar, R. I. M. (1992, June). Neocortex size as a constraint on group size in primates. *Journal of Human Evolution* 22(6), 469–493.
- Dunbar, R. (1998). *Grooming, gossip, and the evolution of language*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Gladwell, M. (2000). *The tipping point—how little things can make a big difference*. Boston: Little, Brown and Company.

الاستسلام

- Heath, J., & Potter, A. (2005). *The rebel sell: Why the culture can't be jammed*. Chichester, Quebec, CA: Capstone.

الانحياز لخدمة مصالح ذاتية

- Hoorens, V. (1993). Self-enhancement and superiority biases in social comparison. *European Review of Social Psychology* 4(1), 113–139.
- Kruger, J. (1999, August). Lake Wobegon be gone! The “below-average effect” and the egocentric nature of comparative ability judgments. *Journal of Personality and Social Psychology* 77(2), 221–232.
- Meyers, D. G. (2005). *Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Wilson, A. E., & Ross, M. (2001, April). From chump to champ: people's appraisals of their earlier and present selves. *Journal of Personality and Social Psychology* 80(4), 572–584.

تأثير بؤرة الاهتمام

- Gilovich, T., Kruger, J., & Medvec, V. H. (2002). The spotlight effect revisited: Overestimating the manifest variability of our actions and appearance. *Journal of Experimental Social Psychology* 38(1), 93–99.
- Gilovich, T., Medvec, V. H., & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect

in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(2), 211–222.

تأثير الشخص الثالث

- Bryant P., Salwen, M. B., & Dupagne M. (2000). The third-person effect: A meta-analysis of the perceptual hypothesis. *Mass Communication and Society* 3(1), 57–85.
- Johansson, B. (2005). The third-person effect. Only a media perception? *Nordicom Review* 26(1), 81–94.
- Perloff, R. M. (1993). Third-person effect research 1983–1992: A review and synthesis. *International Journal of Public Opinion Research* 5(2), 167–184.

التنفيس

- Baumeister, R. F., Bushman, B. J., & Feenstra, J. S. (2008). *Social psychology and human nature*. Belmont, CA: Thomson Higher Education.
- Berkowitz, L. (1977). *Advances in experimental social psychology*, Vol. 10. New York: Academic Press.
- Bushman, B. J. (2002, June). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger, and aggressive responding. *Personality and Social Psychology Bulletin* 28(6), 724–731.
- Bushman, B. J., Stack, A. D., & Baumeister, R. F. (1999). Catharsis, aggression, and persuasive influence: Self-fulfilling or self-defeating prophecies? *Journal of Personality and Social Psychology* 76(3), 367–376.
- Carey, B. (2009, February 3). The muddled track of all those tears. *New York Times*, p. D1.

- Jillette, P., Price, S., Small, E., Teller (Producers). Price, S. (Director) (2007). *Anger Management. Bullshit!*. Showtime. StarPrice Productions.
- Landers, R. N. (2010, May 19). Playing violent video games for a release that never comes. *Thoughts of a Neo-Academic*. Retrieved December 2010 from <http://neoacademic.com/2010/05/19/playing-violent-video-games-for-a-release-that-never-comes/>.

تأثير المعلومات المضللة

- Bartlett, Sir F. C. (1967). *Remembering: a study in experimental and social psychology*. London: Cambridge University Press.
- Berkowitz, S. R., Laney, C., Morris, E. K., Garry, M., & Loftus, E. F. (2008). Pluto behaving badly: False beliefs and their consequences. *American Journal of Psychology* 121(4), 643–660.
- Bernstein, D. M., Laney, C., Morris, E. K., & Loftus, E. F. (2005). False memories about food can lead to food avoidance. *Social Cognition* 23(1), 11–34.
- Heaps, C. H., & Nash, M. (2001). Comparing recollective experience in true and false autobiographical memories. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition* 27(4), 920–930.
- Loftus, E. F. (2003, November). Make-believe memories. *American Psychologist* 58(11), 867–873.
- Loftus, E. F. (2001, September). The advertisers are coming for your childhood. *Independent*. Retrieved December 2010 from <http://www.independent.co.uk/opinion/commentators/elizabeth-loftus—the-advertisers-are-coming-for-your-childhood-668019.html>.
- Loftus, E. F., & Ketcham, K. (1996). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York: St. Martin's Griffin.

- Loftus, E. F., & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior* 13, 585–589.
- Roediger, H. L. III, Meade, M. L., & Bergman, E. T. (2001). Social contagion of memory. *Psychonomic Bulletin & Review* 8(2), 365–371.
- Saletan, W. (2010, June 4). The Memory Doctor: The future of false memories. *Slate*. Retrieved December 2010 from <http://www.slate.com/id/2256089/>.

الانصياع

- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs* 70(416).
- Latane, B., & Darley, J. (1969). Bystander "apathy." *American Scientist* 57, 244–268.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 67, 371–378.
- Wolfson, A. (2005, October 9). A hoax most cruel. *Courier-Journal* (Louisville, KY).
- You are a conformist (that is, you are human). Recognize that conformity is inevitable and avoid its pitfalls. (2010, December 5). *Psychology Today*. Retrieved December 2010 from <http://www.psychologytoday.com/blog/insight-therapy/201012/you-are-conformist-is-you-are-human>.

نوبة الانقراض

- Behavior: Skinner's Utopia: Panacea, or Path to Hell? (1971, September 20). *Time*. Retrieved December 2010 from <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,909994,00.html>.

التفاعلات الاجتماعية

- Ingham, A.G., Levinger, G., Graves, J., & Peckham, V. (1974). The Ringelmann Effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology* 10, 371–384.
- Karau, S. J., & Williams, K. D. (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Personality and Social Psychology* 65, 681–706.
- Latane, B., Williams, K., & Harkins, S. (1979, June). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology* 37, 822–832.
- Myers, D. G. (2005). *Social psychology*. New York: McGraw-Hill.

وهم الشفافية

- Gilovich, T., Medvec, V. H., & Savitsky, K. (1998). The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology* 75(2), 332–346.
- Savitsky, K., & Gilovich, T. (2003, March 25). The illusion of transparency and the alleviation of speech anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology* 39, 618–625.

العجز المكتسب

- Abramson, L. Y., Seligman, M. E., & Teasdale, J. D. (1978, February). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology* 87(1), 49–74.
- Langer, E. & Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting. *Journal of Personality and Social Psychology* 34, 191–198.

- Magnusson, D., & Ohman, A. (1987). *Psychopathology: An interactional perspective*. New York: Academic Press.
- Myers, D. G. (2005). *Social psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Seligman, M. E. P. & Maier, S. F. (1967). Failure to escape traumatic shock. *Journal of Experimental Psychology* 74, 1–9.
- Servan-Schreiber, D. (2008). *Anticancer: a new way of life*. New York: Viking.

الإدراك المجهد

- Ackerman, J. M., Nocera, C. C., & Bargh, J. A. (2010, June 25). Incidental haptic sensations influence social judgments and decisions. *Science* 328(5986), 1712–1715.
- Lawrence, E. W., & Bargh, J. A. (2008, October). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science* 322(5901), 606–607.

تأثير الارتكاز

- African nations in the U.N. Retrieved December 2010 from http://en.wikipedia.org/wiki/File:UN_Member_Countries_World.svg.
- Ariely, D., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2006). Tom Sawyer and the construction of value. *Journal of Economic Behavior & Organization* 60, 1–10.
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B. L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in the face technique. *Journal of Personality and Social Psychology* 31(2), 206–215.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.

الانتباه

- Chabris, C., & Simons, D. (2010). *The invisible gorilla: and other ways our intuitions deceive us*. New York: Crown.
- Chua, H. F., Boland, J. E., & Nisbett, R. E. (2005). Cultural variation in eye movements during scene perception. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 35, 12629–12633.
- Levin, D. T., & Simons, D. J. (1997). Failure to detect changes to attended objects in motion pictures. *Psychonomic Bulletin and Review* 4, 501–506.
- Masuda, T., Akase, M., & Radford, M. H. B. (2008). Cultural differences in patterns of eye-movement: Comparing context sensitivity between the Japanese and Westerners. *Journal of Personality and Social Psychology* 94(3), 365–381.
- Simons, D. J., & Chabris, C. F. (1999). Gorillas in our midst: sustained inattention blindness for dynamic events. *Perception* 28(9), 1059–1074.
- Simons, D. J., & Levin, D. T. (1998). Failure to detect changes to people during a real-world interaction. *Psychonomic Bulletin and Review* 5, 644–649.

إحالة الذات

- Alter, A. L., & Forgas, J. P. (2007). On being happy but fearing failure: The effects of mood on self-handicapping strategies. *Journal of Experimental Social Psychology* 43, 947–954.
- Berglas, S., & Jones, E.E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (4), 405–417.
- Carey, B. (2009). Some protect the ego by working on their excuses early. *New York Times*.

- Goleman, D. (1984). Excuses: New theory defines their role in life. *New York Times*.
- Kay, A. C., Jimenez, M.C., & Jost, J. T. (2002). Sour Grapes, Sweet Lemons, and the Anticipatory Rationalization of the Status Quo. *Personality and Social Psychology Bulletin* 28(9), 1300–1312.
- Kolditz, T. A., & Arkin, R. M. (1982). An impression management interpretation of the self-handicapping strategy. *Journal of Personality and Social Psychology* 43, 492–502.
- Smith, T. W., Snyder, C. R., & Perkins, S. C. (1983). The self-serving function of hypochondriacal complaints: Physical symptoms as self-handicapping strategies. *Journal of Personality and Social Psychology* 44(4), 787–797.

النبوءات المحققة لذاتها

- Burger, J. M. (1999). The foot-in-the-door compliance procedure: A multiple-process analysis and review. *Personality and Social Psychology Review* 3(4), 303–325.
- Crano, W. D., & Mellon, P. M. (1978, February). Causal influence of teachers' expectations on children's academic performance: A cross-lagged panel analysis. *Journal of Educational Psychology* 70(1), 39–49.
- Spencer, S. J., Steele, C. M., & Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology* 35, 4–28.
- Steele C. M., & Aronson, J. (1995, November). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology* 69(5), 797–811.

اللمظة

Kahneman, D. (2010, March). The riddle of experience vs. memory. Retrieved December 2010 from http://blog.ted.com/2010/03/01/the_riddle_of_e/.

الانحياز للانساق

- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*. New York: HarperCollins.
- Burger, J. M., & Petty, R. E. (1981). The low-ball compliance technique: Task or person commitment. *Journal of Personality and Social Psychology* 40(3), 492–500.
- Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Bassett, R., & Miller, J. A. (1978, May). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology* 36(5), 463–476.
- Dean, J. (2008, February). *How the consistency bias warps our personal and political memories*. Retrieved December 2010 from <http://www.spring.org.uk/2008/02/how-consistency-bias-warps-our-personal.php>
- Goethals, G. R., & Reckman, R. F. (1973, November). The perception of consistency in attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology* 9(6), 491–501.
- Markus, G. B. (1986). Stability and change in political attitudes: observed, recalled, and explained. *Political Behavior* 8(1), 21–44.
- Markus, H., & Kunda, Z. (1986). Stability and Malleability of the Self-Concept. *Journal of Personality and Social Psychology* 51(4), 858–866.
- Scharfe, E., & Bartholomew, K. (1998). Do you remember? Recollections of adult attachment patterns. *Personal Relationships* 5(2), 219–234.

الكشف التمثيلي

- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1983, October). Extension versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review* 90(4), 293–315.
- Yudkowsky, E., (2007, September 19). Conjunction fallacy. *Less Wrong*. Retrieved December 2010 from http://lesswrong.com/lw/ji/conjunction_fallacy/.

التوقع

- Advertising: Coke-Pepsi Slugfest. (1976, July 26). *Time*.
- Bertolucci, J. (2008, November 24). HD or standard def? One in five HDTV owners don't know the difference. *PCWorld*.
- Brochet, F. (n.d.). *Chemical object representation in the field of consciousness*. Retrieved December 2010 from <http://www.enophilia.net/writable/uploadfile/chimica%20della%20degustazione.pdf>.
- Goldstein, R., Almenberg, J., Dreber, A., Emerson, J. W., Hersch-kowitzsch, A., & Katz, J. (2008, Spring). Do more expensive wines taste better? *Journal of Wine Economics* 3(1), 1–9.
- Lehrer, J. (2007, November 2). The subjectivity of wine. *Frontal Cortex*. Retrieved December 2010 from http://scienceblogs.com/cortex/2007/11/the_subjectivity_of_wine.php.
- Lehrer, J. (2008, February 24). Grape expectations: What wine can tell us about the nature of reality. *Boston Globe*.
- Logan, M. (2009, June 11). The pull of cigarette packaging. *The Star*.
- Morrot, G., Brochet, F., & Dubourdieu, D. (2001 November). The color of odors. *Brain and Language* 79(2), 309–320.

- Simonite, T. (2009, October 7). Think yourself a better picture. *New Scientist*.
- Woolfolk, M. E., Castellan, W., & Brooks, C. I. (1983). Pepsi versus Coke: Labels, not tastes, prevail. *Psychological Report*, 52, 185–186.

وهي السيطرة

- Fast, N., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2008, December 1). Illusory control: A generative force behind power's far-reaching effects. Stanford University Graduate School of Business Research Paper No. 2009. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1314952>.
- Jarrett, C. (2010, November). Can psychology help combat pseudo-science? *British Psychological Society Research Digest*. Retrieved December 2010 from <http://bps-research-digest.blogspot.com/2010/11/can-psychology-help-combat.html>.
- Jenkins, H. H., & Ward, W. C. (1965). Judgement of contingency between responses and outcomes. *Psychological Monographs* 79, 1–17.
- Kluger, J. (2009, March 10). Why powerful people overestimate themselves. *Time*. Retrieved December 2010 from <http://www.time.com/time/health/article/0,8599,1883658,00.html>.
- Langer, E. J. (1977). The psychology of chance. *Journal of Personality and Social Psychology* 7(2), 185–203.
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology* 32(2), 311–328.
- Langer, E. J., Roth, J. Heads I win, tails it's chance: The illusion of control as a function of the sequence of outcomes in a purely chance task. *Journal of Personality and Social Psychology* 32(6), 951–955.
- Pronin, E., Wegner, D. M., McCarthy, K., & Rodriguez, S. (2006). Everyday magical powers: The role of apparent mental causation

- in the overestimation of personal influence. *Journal of Personality and Social Psychology* 91(2), 218–231.
- Tijms, H. C. (2004). *Understanding probability: Chance rules in everyday life*. New York: Cambridge University Press.
- Ward, W. C., & Jenkins, H. M. (1965). The display of information and the judgment of contingency. *Canadian Journal of Psychology* 19, 231–241.

خطأ الإسناد الأساسي

- Ames, M. (2005). *Going postal: Rage, murder, and rebellion: From Reagan's workplaces to Clinton's Columbine and beyond*. Brooklyn, NY: Soft Skull Press.
- Dreifus, C. (2007, April 3). Finding hope in knowing the universal capacity for evil. *New York Times*.
- Kluger, J. (2007, April 19). Inside a mass murderer's mind. *Time*.
- Weir, B., Horng, E., Kotzen, J., & Sterns, O. (2008, February 9). What pushes shooters over the edge? ABC News. Retrieved December 2010 from <http://abcnews.go.com/GMA/story?id=4267309&page=1>.
- Zimbardo, P. G. (2010). A simulation study of the psychology of imprisonment conducted at Stanford University. Retrieved December 2010 from <http://www.prisonexp.org/>.

FARES_MASRY
www.ibtesamh.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط
لمفكري الماضي
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة
روجر باكون

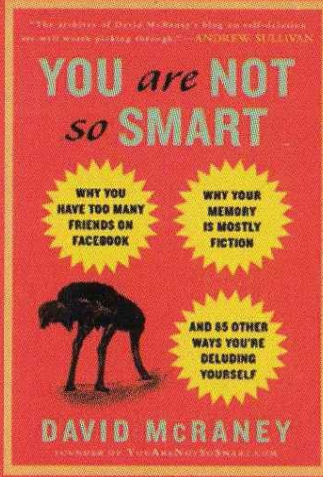
حصريات مجلة الابتسامة

**** شهر ديسمبر 2016 ****
WWW.IBTESAMH.COM

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها
جون ديوي
فيلسوف وعالم نفس أمريكي

”دليل تنويري به القدر المناسب تماماً من عدم الراحة
لأكثر الأكاذيب الشائعة والباقية التي نخبر بها أنفسنا“.

- BRAINPICKINGS.ORG



سواء كنت تتخذ قراراً بشأن الهاتف الذكي الذي تريد شراءه، أو السياسي الذي تريد تصديقه، فإنك تعتقد أنك كائن منطقي تعتمد كافة قراراته على المنطق البارد المتجرد، ولكن إليك الحقيقة، أنت لست ذكياً إلى هذا الحد، فأنت مضلل مثلنا جميعاً.

يكشف كتاب أنت لست ذكياً إلى هذا الحد أن كل قرار نتخذه، وكل فكرة نتدبرها، وكل عاطفة يشعر بها تأتي مصحوبة بقصة نخبر بها أنفسنا لتفسير ما نفكر أو نشعر به. ولكن غالباً ما تكون هذه القصص غير حقيقية. وعن طريق فحص الأكاذيب التي نخبر بها أنفسنا

بصورة اعتيادية، يجيب هذا الكتاب عن أسئلة مثل لماذا لا أستطيع التخلص من هذه العادة القديمة؟ لماذا المشاريع الجماعية تكون مؤلفة دائماً؟ ولماذا التخلص من الانطباعات الأولى صعب لهذه الدرجة؟ يجمع كتاب أنت لست ذكياً إلى هذا الحد بين العلوم الشائعة وعلم النفس ويدمجها مع خفة الظل، ويعد احتفالاً بسلوكنا الأدمي غير المنطقي.

«كتاب أنت لست ذكياً إلى هذا الحد جرعة من أبحاث علم النفس مقدمة في صورة حكايات طريقة ولذيذة ستجعلك تفهم نفسك وجميع من حولك بشكل أفضل».

- أليكسيس أوهانيان، المؤسس المشارك لموقع REDDTT.COM

«صرنا أكثر ذكاء بعد قراءة كتاب أنت لست ذكياً إلى هذا الحد».

- صحيفة THE CHARLOTTE OBSERVER

«ملء بالبصيرة... يكشف ماكريني الوسائل الشائعة التي تعوق فيها ذكاءنا كل يوم بدون أن يجعل القارئ يشعر أنه غبي».

- جيسون كوتكي، KOTTKE.ORG

FARES_MASRY

www.ibtesamh.com/vb

منتديات مجلة الإبتسام



تواصل على
الانترنت

www.youarenotsosmart.com
www.twitter.com/notsmartblog
www.twitter.com/davidmcraney



Exclusive
For
www.ibtesama.com