

عندما يتجادل الناس، فإن نوعًا من الإحباط يسمى إعياء الإقناع يمكن أن يلقي بظلاله على قراراتهم ويضر بعلاقاتهم



يطل علينا موسم الأعياد مرة أخرى ومعه يستجمع الكثير منا قواه للحوارات والمناقشات التي عادة تدور على مائدة العشاء. في زمن الخلافات الاجتماعية والمعلومات المضللة (1) المنتشرة انتشار النار في الهشيم والتوتر النفسي الناجم عن جائحة كوفيد-19، يصبح الجدل مع الآخرين مدعاة للضغط والاحباط.

أحد المشاهد المألوفة يتطور على النحو التالي: حين تحاول إقناع صديق أو أحد أفراد العائلة بشيء تعرف أنه يختلف فيه معك، لذلك تشاركه ما لديك من معلومات وتستعرض حججك الاستدلالية معه. إلا إنه يعترض على دعواك ويرفضها. ولكن هذا لن يمنعك أو يجعلك تتهيب من أن تراجع معلوماتك وتصقلها وتحاول مرة أخرى، متفائلًا بأن المزيد من الحقائق قد تكون كفيلة بتغيير تفكير الطرف الآخر. تكرر ما قلته - ربما بصوت أعلى ولكن بتأن وتؤدة. لكن يظل الطرف الآخر غير مكترث بما يسمعه.

كيف ستكون ردود أفعالك وكيف تتصرف عندما تفشل في إقناعه؟ قد لا يعطي بآلاً لحججك باعتباره متحيزًا أو غبيًا أو بعيدًا عن الواقع. تشعر بطبيعة الحال بأن استدلالك موضوعية لا يمكن مقاومتها (2). قد تقرر وقف الحوار بشأن هذه المشكلة بالذات. وحتى قد تقطع علاقتك معه. في الواقع، قد تؤدي هذه

المناقشات، التي بقيت بلا حل، إلى الاغتراب الاجتماعي(3) وانفصال بين الوالدين وأولادهما [قطع الرحم أو الاغتراب العائلي(4)] .



قد تبدو التجربة برمتها وكأنها بمثابة محاولتك ارشاد أحد السواح في أحد الرحلات السياحية وهو يرفض المتابعة ويتلأأ ويتسكع هنا وهناك في الاتجاه الخاطئ بعيداً عن المجموعة ويهمل خطة الرحلة التي وضعتها له. لقد صغنا مصطلحاً وأسميناه 'إعياء الإقناع' [لوصف هذا النوع الفريد من الإحباط الاجتماعي (5)].

في بحثنا القائم، نحن نقوم بدراسة عواقب هذه التجربة. تفيد نتائجنا الأولية - التي لم تُنشر بعد - بأن إعياء الإقناع منتشر على نطاق واسع. من بين 600 شخص في الولايات المتحدة ممن شاركوا في هذه الدراسة الحديثة، أفاد 98 بالمائة منهم أنهم عانوا من هذا الإعياء، الناجم عن مناقشات مواضيع سياسية أو دينية أو صحية. تفيد نتائج دراستنا أيضاً بأن معظم الناس يعتقدون أن المناقشات تصطدم بطريق مسدود لأن الطرف الآخر في المناقشة كان على خطأ.

هناك الكثير مما يجب تحليله الى عناصره الأولية وفك رموزه ، ونأمل أن تبدأ بياناتنا في الإجابة على أسئلة مهمة حول هذه الظاهرة. ولكن ريثما يتضح ذلك، هناك صورة بارزة تخرج للعيان. إعياء الإقناع

تثبت نتائج الأبحاث السابقة أن الشعور بالإحباط قد يجعلك أكثر مقاومة لتغيير رأيك (7). نعتقد أنه قد يحد أيضًا من قدرتك على إدراك سبب عدم نجاح حججك في اقناع الطرف الآخر. قد يؤدي الشعور بالإحباط إلى حجب حقيقة ما إذا كان الطرف الآخر منفتحًا على عملية الإقناع، وإذا كان الأمر كذلك، فكيف يمكنك إيصال وجهة نظرك بشكل أفضل إلى الطرف الآخر. قد يفسر إعياء الإقناع أيضًا لماذا يميل الناس، عند انهيار الحوارات ووصولها إلى طريق مسدود، إلى إلقاء اللوم على الطرف المقابل في الحوار. كما كتب مارك توين Twain Mark ذات مرة (8)، "في كل ما يتعلق بالآراء الشخصية، فإن خصومنا مجانين". فيما توصلنا إليه من نتائج حتى الآن، على سبيل المثال، عدد أسباب فشل الآخرين التي ذكرها الناس في الحوارات كانت بمقدار ثلاثة أضعاف عدد الأسباب التي عزوها إلى تقصيرهم هم.

صحيح أن الآخرين ليسوا دائمًا منفتحين على أفكارك. لذلك يمكن أن يكون إنهاء المناقشة هو الشيء الصحيح الذي ينبغي فعله. لكن أثناء حوار محتدم، فإن شعورك بالإعياء قد يؤدي إلى إساءة فهمك وتفسيرك للوضع والحالة والاعتقاد بأن خصمك غبي جدًا أو متوهم جدًا إلى درجة بحيث لا يتمكن من أن يرى الحقيقة كما هي. نقترح بشيء من التواضع أن السبب في ذلك في بعض الأحيان قد لا يكون السبب هم، بل أنت. لحسن الحظ، الدراسات تطرح بعض الأساليب السليمة التي تنقذ هذه المواقف وتحافظ على علاقات سليمة.

كخطوة أولية، لا بد أن تعرف متى تبدأ بالشعور بالتعب والإعياء. في الكثير من الدراسات التي أجريت في العقد الماضي، وجد باحثو علم النفس وعلم الأعصاب أن الإفصاح عما في الوجدان [صياغة المشاعر في شكل كلمات (9، 10)] يساعد الناس على إدارة مشاعرهم (10)، بما في ذلك الغضب والشعور بالتضايق. (في الواقع، هذه الممارسة - التي تسمى الإفصاح عما في الوجدان - قوية جدًا لدرجة أنها يمكن أن تساعد الناس على تنظيم المشاعر (10) حتى عندما يعتقدون أنها تفشل في القيام بوظيفتها (11)) مجرد إقرار المرء بالشعور بإعياء الإقناع على هذا النحو قد يساعده على التآني والإبطاء، ويأخذ نفس طويل ويسأل نفسه لماذا انتهى النقاش. قد تفتح هذه الوقفة التأملية القصيرة مساحة حيث تستطيع أن تعتبر أسباب الإعياء نوعًا من النقد الذاتي وجلد الذات. ربما لم تكن حجتك داحضة. ربما مائدة العشاء ليست المكان المناسب للمناقشات السياسية أو الدينية. ربما يجب أن تأخذ كلام عمك حفيًا حين قالت لك، "لا تتكلم معي قبل أن أتناول قهوتي".

بمجرد أن يصبح التفكير الذاتي (12، 13، 14) النقدي ممكنًا، هناك رؤى إضافية يمكنك الاستفادة منها

لتحسين التبادل والحد من التعب. أولاً، من السهل أن تكون طموحاً جداً في النقاش. تحتاج الحجة المقنعة إلى خطوات قصيرة من الاتفاق على المقدمات والافتراضات ، لا القفز إلى استنتاج سريع جداً. إذا لم يشتري أحد الأشخاص حجتك على اثبات دعوى خلافية، قم بتتبع الأفكار التي سبقت كل ادعاء طرحته. ربما لا يمكنك إقناع أهل زوجك / زوجتك بأخذ جرعات التطعيم اليوم، ولكن مساعدتك لهم على فهم العلم الكامن وراء برامج اللقاحات الحديثة قد يجعلهم أكثر استعداداً لأخذ جرعات اللقاح في المستقبل.

ثانياً، تذكر أن القيم والمشاعر تكمن وراء التفكير. إذا لم تشعر بما يشعر به الآخر، فمن الصعب أن تستوعب كيف يفكر. على سبيل المثال، درس أحد زملائنا بيتر ديتو Ditto "الفجوات الأخلاقية للتقصص المشاعر(15)" ، حيث يعتقد الناس أن أولئك الذين لا يشاركونهم آراءهم الأخلاقية(16) إما أغبياء أو ينطوون على نوايا سيئة أو مبتلون بكليهما. يمكن أن تؤدي هذه المفاهيم الخاطئة إلى توسيع الانقسامات الثقافية والسياسية.

حتى تقنع جمهورك (الطرف الآخر)، قد يكون من الضروري التعبير عن رسالتك من حيث قيمهم، لا منى حيث قيمك. يسميها علماء النفس "إعادة التأطير الأخلاقي [إعادة صياغة الموقف الذي لا يدعمه المرء عادة بطريقة تتفق مع قيمه الأخلاقية (17)] لذلك في الحوارات حول قضايا السياسة العامة، ثبت أن تضمين رسالتك في قيم جمهورك يزيد من قدرتها على إقناعهم. في الواقع، تشير الأبحاث إلى أن الفعل البسيط المتمثل في التأكيد على قيم المحاور - وذلك بإخباره أنك تفهم الدواعي التي انطلق منها، حتى لو لم تتفق معه - قد يؤدي به إلى خفض ردود فعله الاتقائية [تبرير تصرفاته](18) والانفتاح قليلاً على الحجج الجديدة. من المفهوم أن الناس ينجذبون إلى الحجج التي تنسجم مع قيمهم الشخصية، لكن الأمر يتطلب منك مجهوداً للتفكير خارج منظومة قيمك عند عرض أفكارك على الغير.

أخيراً، قد يتفاقم إعياءك وذلك بالتفكير أو افتراض أن النقاش هو مجهود يربح فيه طرف ويخسر طرف آخر بنفس المقدار - أي تربح فقط وفقط لو خسر خصمك. لكن في بعض الأحيان يكون من الأفضل أن ترى الحجة على أنها جهد تعاوني للبحث عن الحقيقة - شيء لا يشبه جارين غاضبين يتشاجران على حدود بين ملكيهما ولكن يشبه اثنين من مساحي الأراضي. يمسح المساحان الأرض معاً بالنظر إليها من زوايا متعددة. وبالمثل، يمكن أن يساعدك النقاش على تبني وجهة نظر وسطية بين وجهة نظرك ووجهة نظر الطرف الآخر. اسأل نفسك سؤالاً متواضعاً: هل أعرف كل ما يجب علي معرفته هنا، أم هل يمكن للطرف الآخر أن يُبدي لي شيئاً جديداً؟

إن استكشاف المرء دوره في المناقشات المتعثرة يمكن أن يجعل حججه أكثر إقناعاً - وربما ما هو أهم من ذلك، الحد من حدة التوترات في العلاقات الاجتماعية. في بحثنا حتى الآن، ذكر 28 في المائة من المشاركين أن إعياء الإقناع هو سبب إنهاء العلاقة مع طرف آخر الى الأبد. إعياء الإقناع ينذر بالانفصال بين الشريكين. على الرغم من أن العديد من هذه الانفصالات كانت مبررة بلا شك، كان من الممكن تجنب البعض الآخر منها وذلك بمزيد من التأمل الذاتي(12، 13، 14).

إلقاء اللوم على الآخرين بسبب تسببهم في تعثر الحوارات له عواقب حقيقية. في حالة الإعياء، قد لا نعتني بملاحظة متى انبثقت إحباطاتنا من رغبتنا العميقة للتواصل [إنشاء علاقات اجتماعية]. قد يساعدنا ادراكنا إعياء الإقناع - وكيف نساهم فيه - في عبور المشكلات الاجتماعية المثيرة للجدل دون أن نترك أحبائنا وراءنا.