كيف يقرر دماغك بين المعرفة والجهل

لدينا "عطش للمعرفة" ولكن في بعض الأحيان "الجهل نعمة" ، فكيف نختار بين هاتين الحالتين العقليتين (الذهنيتين) في أي وقت معين؟

اكتشف علماء النفس من جامعة لندن كوليدج UCL أن أدمغتنا تستخدم نفس الخوارزمية والبنية العصبية لتقييم الفرصة للحصول على معلومات ، كما تفعل ذلك لتقييم الحصول على المكافآت (المتعة) كالغذاء أو المال.

بتمويل من مؤسسة ويلكوم تراست Trust Wellcome، البحث الذي نشر في مجلة الوقائع الأكاديمية الوطنية للعلوم ، وجد أيضًا أن الناس سينفقون المال للحصول على معرفة مسبقة عن بحدث قادم سعيد وأن يبقوا جاهلين بحدث سيئ قادم.

المؤلف الرئيسي للدراسة تالي شاروت من قسم السايكلوجيا التجريبية Psychology Experimental في UCL قال: "إن السعي وراء المعرفة هو سمة أساسية للطبيعة البشرية ، ومع ذلك ، في قضايا تتراوح بين الصحة والمال ، يختار الناس في بعض الأحيان أن يبقوا جاهلين بالموضوع ".

"يظهر بحثنا أن دارة المكافأة في الدماغ تتعامل بشكل انتقائي مع فرصة اكتساب المعرفة حول النتائج المستقبلية المواتية ، ولكن ليس مع نتائج غير مواتية ، كمكافأة في حد ذاتها ، مفسرة لماذا لا تكون المعرفة هي دائمًا المفضلة"

في الدراسة ، قام ٦٢ مشاركًا بأداء مهمة كمبيوتر ، وُسئلوا ما إذا كانوا يريدون الحصول على معلومات أو يبقون جاهلين بشأن نتائج ألعاب اليانصيب ، والتي كانت تشتمل على مزيج من الاحتمالات الإيجابية (احتمال كبير للفوز) أو احتمالات غير مرغوب فيها (احتمالية عالية للخسارة). ثم لعبت اليانصيب بغض النظر عما إذا كان المتطوعون قد اختاروا معرفة النتيجة وتلقوا المبلغ الإجمالي لجميع ألعاب اليانصيب في نهاية اللعبة.

بالإضافة إلى ذلك ، تم مسح scanned نشاط ادماغة المشاركين ال ٣٦ أثناء قيامهم بتنفيذ المهمة. ووجد الباحثون أن النشاط في نظام المكافأة في الدماغ - النواة المتكئة ومنطقة السقيفي البطناني - استجابة لفرصة الحصول على معلومات سعيدة حول اليانصيب ، ولكن ليس حول معلومات اليانصيب السيئة - بين نمطاً مماثلاً لما لوحظ استجابة للمكافآت المادية . كانت إشارة الدماغ هذه مستقلة عن استجابة الدماغ التي لوحظت عندما اكتشف المشاركون ما إذا كانوا فازوا أو خسروا اليانصيب وتنبأت الإشارة بتفضيل المشاركين للمعلومات.

وأضاف شاروت قائلاً: "عندما تم إخبار المشاركين بأنهم كانوا على وشك الحصول على معلومات ، وكلما كان احتمال ان تنقل المعلومات أخباراً جيدة ، كلما كان من المرجح أن نشهد نمطاً عصبيًا مطابقاً (له بصمة) لمعالجة المكافآت".

"قد تساعد هذه النتائج في تفسير سبب احتمال قيام الأشخاص بمراجعة حساباتهم البنكية عندما يعتقدون أن قيمتها قد ارتفعت، وأقل احتمالية للقيام بذلك عندما يشكون في أنها قد انخفضت."

وقالت الدكتورة كارولين شاربنتييه ، من جامعة كاليفورنيا في علم النفس ، التي تعمل حاليًا في معهد كاليفورنيا للتكنولوجيا: "تتفق نتائجنا مع النظرية القائلة بإن المعتقدات لها فائدة في حد ولحد ذاتها. وهذا يعني الاعتقاد بأن شيئًا ما سيحدث. "له قوة في ان يؤثر فينا بطرق إيجابية وسلبية ، على غرار كيف تؤثر الأحداث الفعلية فينا" ، يقول المؤلف الرئيسي

"وبالتالي ، ان الناس محفزون للبحث عن المعلومات التي يمكن أن تخلق معتقدات إيجابية ويتجنبون المعلومات التي يمكن أن تخلق معتقدات سلبية ، والتي يمكن أن تفسر لماذا يتجنب الناس الفحص الطبي حتى في الحالات التي يمكن أن تكون تلك الاختبارات ضرورية لسلامتهم ".