

التحيزات المعرفية وبيولوجيا الدماغ يفسران اصرار الناس على التمسك بآرائهم ومواقفهم ومعتقداتهم



قاعدة بيانات شبكة سي إن إن CNN الاخبارية الموسومة بـ "First Facts(1)" هي شعار حملة ترويجية تقوم بها شبكة CNN والتي تؤكد أنه "بمجرد أن تكون المعلومات ثابتة، يمكن بعدها تكوين الآراء والمواقف حولها". المشكلة تكمن في أنه على الرغم من أن ذلك يبدو أمرًا منطقيًا، فإن هذا الإدعاء الجذاب لا يدعو عن كونه مغالطة لا تدعمه الدراسات.

لقد وجدت دراسات علم النفس المعرفي وعلم الأعصاب أن العكس هو الصحيح غالبًا حين يتعلق الأمر بالسياسة(3): فالناس يبدون آراءهم ومواقفهم بناءً على عواطفهم، كالخوف والازدراء والغضب، وليس بناءً على المعطيات. فالمعطيات الجديدة في كثير من الأحيان لا تغير آراء الناس.

أنا أعمل على دراسات تتعلق بالتنمية البشرية والصحة العامة وتغيير السلوك(4). في أبحاثي، ألاحظ بشكل مباشر مدى صعوبة تغيير رأي وموقف شخص وسلوكياته حين يصطدم على حين غره بمعطيات جديدة تتعارض مع معتقداته.

تبدأ نظرتك للعالم، بما فيها معتقداتك وآراؤك ومواقفك، في التشكل أثناء مرحلة طفولتك حين تُدمج في المجتمع ويكون سلوكك مقبولاً اجتماعياً في إطار ثقافي معين. هذه النظرة تعززها بمرور الزمن المجموعات الاجتماعية التي تحتفظ بعلاقات معها، ووسائل الاعلام التي تقرأها أو تستمع اليها، بل حتى بكيف يقوم دماغك بوطنه. فوجهة النظر هذه تؤثر في مدى اعتبارك لنفسك ومدى تفاعلك مع ما حولك.

بالنسبة للعديد من الناس، فإن الصعوبة التي تعترض نظرتهم للعالم تبدو وكأنها اعتداء على هويتهم الشخصية، وقد تؤدي بهم إلى التشدد في مواقفهم. هنا بعض نتائج الأبحاث التي تفسر لماذا تُعتبر مقاومتك لتغيير آرائك ومواقفك أمراً طبيعياً - وكيف يمكنك العمل على تحسين فرصك في العمل على هذه التغييرات.

رفضك لما يتعارض مع معتقداتك

في العالم المثالي، من شأن العقلانيين الذين يصطدمون بأدلة جديدة تتعارض مع معتقداتهم أن يقيموا المعطيات وبناءً على ذلك يغيرون وجهات نظرهم. ولكن لا تسير الأمور بهذه الكيفية بشكل عام على أرض الواقع.

اللوم يقع جزئياً على التحيز المعرفي(5) الذي يبرز مفعوله في العادة عندما يصطدم الناس بأدلة تتعارض مع معتقداتهم. وبدلاً من إعادة تقييم ما كانوا يؤمنون به حتى ذلك الحين، يميل الناس إلى رفض الأدلة التي تتعارض مع معتقداتهم(6). يسمى علماء النفس هذه الظاهرة بالاصرار على التعلق بالمعتقد (7). يمكن لأي شخص أن يقع فريسة لهذا الأصرار المتأصل في التفكير.



تقديم المعطيات للناس - سواء عبر الأخبار أو وسائل التواصل الاجتماعي أو الحوارات التي تجري وجهًا لوجه - التي تشير بأن معتقداتهم الحالية خاطئة تجعلهم يشعرون بالتهديد. ردة الفعل هذه تصبح قوية بشكل خاص عندما تكون هذه المعتقدات متسقة مع هويتهم السياسية والشخصية. فقد يبدو الطعن في أحد معتقداتهم الراسخة وكأنه هجوم موجه إليهم بشكل شخصي.

قد تؤدي مواجهة المعطيات التي لا تتماشى مع نظرة المرء إلى تأثير "النتيجة العكسية backfire" القضايا في سيما لا، الأصلية ومعتقداته موقفه تقوية إلى النهاية في تؤدي قد والتي"، (7, 8) effect المشحونة سياسيًا. تعرف الباحثون على هذه الظاهرة من عدد من الدراسات، بما فيها الدراسات المتعلقة بالآراء تجاه سياسات التخفيف من تغير المناخ(9) والمواقف المعارضة للقاحات الأطفال(10).

التركيز على ما يؤكد معتقداتك

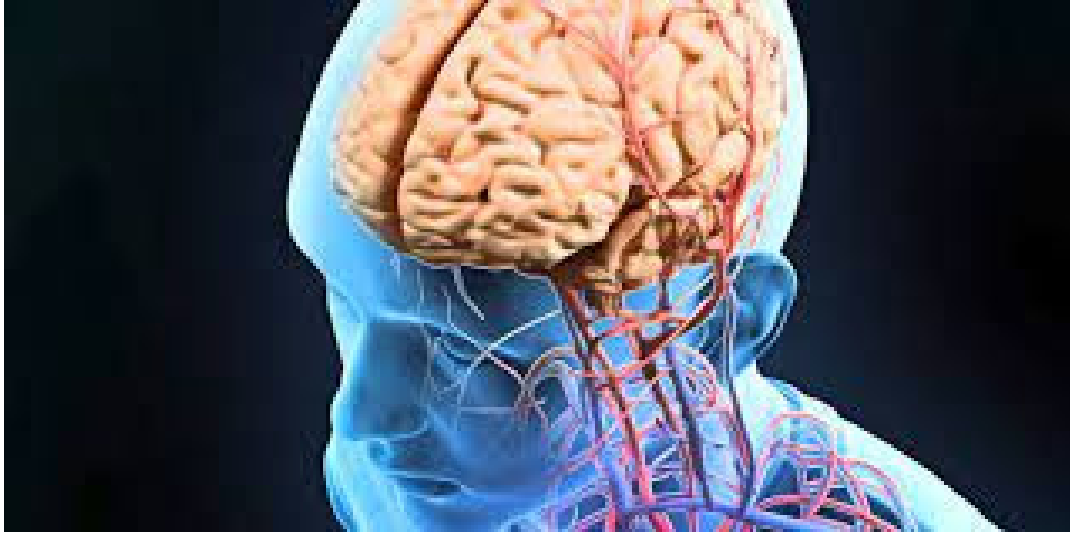
هناك تحيز معرفي آخر يمكن أن يجعلك لا تغير رأيك أو موقفك، يسمى الانحياز التأكيدي(11). وهو الميل الطبيعي للبحث عن المعلومات أو تفسير الأشياء بطريقة تدعم معتقداتك الراهنة (12). التفاعل مع من يشاطرك نفس التفكير من الناس ومن وسائل الإعلام يعزز الانحياز التأكيدي. تكمن مشكلة الانحياز التأكيدي في أنه يمكن أن يؤدي إلى أخطاء في القدرة على اتخاذ قرارات معتبرة أو التوصل إلى استنتاجات معقولة (13) مما لا يجعلك تنظر إلى الموقف أو الحالة من زوايا متعددة وبشكل موضوعي.

استطلاع أجرته مؤسسة غالوب عام 2016 يعرض مثالًا رائعًا على هذا التحيز. في فترة أسبوعين من انتخابات عام 2016، غير كل من الجمهوريين والديمقراطيين بشكل جذري آراءهم ومواقفهم بشأن حالة الاقتصاد - في اتجاهين متعاكسين. بالرغم من أنه لم يكن هناك أي شيء جديد في الاقتصاد. ما تغير هو فقط انتخاب زعيم سياسي جديد من حزب مختلف. غيرت نتيجة الانتخابات تفسير المشاركين في الاستطلاع بشأن مدى أداء الاقتصاد - الانحياز التأكيدي دفع الجمهوريين إلى تقييمه بدرجة أعلى بكثير بعد أن أصبح مرشحهم هو الفائز في الانتخابات؛ أما الديمقراطيون فكانت آراؤهم عكس ذلك.

طبيعة الدماغ لا تساعد

التحيزات المعرفية هي أنماط يمكن التنبؤ بها في الأسلوب الذي يعتقد به الناس والذي يمكن أن يمنعهم

من تقييم الأدلة بموضوعية وبمقاصه يغيرون آراءهم. بعض هذه الأساليب الأساسية التي يعمل بها دماغ المرء تعمل ضده أيضًا في هذه الجهة.



دماغك مجبول على حمايتك - مما قد يؤدي إلى تعزيز آرائك ومعتقداتك، حتى عندما تكون هذه الآراء والمعتقدات خاطئة. الطفر بنقاش أو جدال قد يؤدي إلى سيل من افرازات هرمونات، بما فيها الدوبامين والأدرينالين. في دماغك، تساهم في الشعور بنفس المتعة التي تحصل عليها من ممارسة الجنس وأكل الطعام وركوب قطار الموت في مدينة الملاهي - ونعم، حتى بعد الفوز بجدال ما (14). افراز هذه الهرمونات يجعلك تشعر بحالة جيدة، وربما تجعلك محضنًا. إنه شعور يرغب فيه الكثير من الناس كثيرًا.

علاوة على ذلك، في حالات الشعور بالضغط النفسي الشديد أو عدم الثقة، يفرز الجسم هرمونًا آخر هو الكورتيزول. والذي يتمكن من اختطاف عمليات التفكير المتقدمة والاستدلال المنطقي - ما يسميه علماء النفس بالوظائف التنفيذية للدماغ (15). اللوزة الدماغية تصبح أكثر نشاطًا، وتتحكم في استجابات الكر أو الفر الفطرية / الطبيعية عندما يشعر الشخص بالتهديد.

في سياق التواصل، يميل الناس إلى رفع أصواتهم وعدم الموافقة والتوقف عن الاستماع عندما تندفق هذه المواد الكيميائية (الهرمونات) في أجسامهم. بمجرد أن يكون المرء في هذه الذهنية، من الصعب أن يسمع وجهة نظر أخرى. الرغبة في أن يكون الشخص على حق مقترنة بآليات حماية الدماغ تجعل تغيير آرائه ومعتقداته أمرًا صعبًا جدًّا، حتى في وجود معطيات جديدة.

كن حذرًا من التكرار، حيث غالبًا ما يُنظر إلى العبارات المكررة على أنها أكثر صدقًا من

المعلومات الجديدة (16- 18)، بغض النظر عن مدى خطأ الادعاء. المتلاعبون في وسائل التواصل الاجتماعي والسياسيون يعرفون ذلك جيداً.

عرض الأشياء بطريقة غير تصادمية يسمح للناس بتقييم المعلومات الجديدة دون الشعور بأنهم عرضة للهجوم. إهانة الآخرين والاشارة على أن أحدهم جاهل أو مضلل، مهما كانت معتقداتهم مضللة، سيجعل الناس الذين تحاول التأثير فيهم يرفضون حججك. ولكن، حاول طرح أسئلة تدفع ذلك الشخص إلى الشك فيما يعتقدده. بالرغم من أن الآراء قد لا تتغير في نهاية المطاف، إلا أن فرص النجاح ستكون أكبر.

عليك أن تدرك أننا جميعاً لدينا هذه الميول وعلينا أن نستمع باحترام إلى وجهات نظر الآخرين. خذ نفساً عميقاً وتوقف قليلاً عندما تشعر بأنك على وشك التوتر والدخول في خصومة مع الآخر. تذكر أنه لا بأس أن تكون مخطئاً في بعض الأحيان، فالحياة عملية تتسم بالنمو