



المُغَالِطُونَ

تلخيص لجميع المغالطات المنطقية
والانحيازات المعرفية

عمرو منصور

المُغَالِطُونَ

تلخيص لجميع المغالطات المنطقية
والانحيازات المعرفية

تأليف

عمرو منصور

يُسمح بتداول الكتاب بشكل إلكتروني مجاني للاستخدام الشخصي فقط، ولا يُسمح باستخدامه تجارياً بأي شكل كان؛ سواء كان بشكل ورقي أو إلكتروني بدون إذن من الكاتب؛ حتى لا تتعرض للمساءلة القانونية. حقوق الملكية الفكرية محفوظة للكاتب.

الإصدار الأول

يناير ٢٠٢٣

المحتويات

مقدمة ١

الفرق بين؟ ١٢

المغالطات المنطقية ٢٠

١. المصادرة على المطلوب ٢١

٢. الاستدلال الدائري ٢٤

٣. مغالطة المنشأ (ذنب بالارتباط أو بالتداعي) ٢٨

٤. التعميم المتسرع (المتحيز) ٣٠

٥. تجاهل المطلوب (الحيد عن المسألة) ٣٣

٦. نقص الأسباب الكافية ٣٥

٧. الرنجة الحمراء ٣٧

٨. الشخصنة (الحجة الشخصية) ٤١

٩. القَدَح الشخصي (السب) ٤٣

10. التعريض بالظروف الشخصية ٤٥

11. أنت أيضًا تفعل هذا ٤٦

12. تسميم البئر (الاحتكام إلى هتلر) ٤٧

١٣. الاحتكام إلى سلطة (توسل بالمرجعية) ٤٩

14. مناشدة الشفقة (استدراار العطف/ الاحتكام إلى العاطفة)

٥١

١٥. الاحتكام إلى عامة الناس (الحجاج الجماهيري/ التوسل

بالأكثرية) ٥٣

١٦. الاحتكام إلى القوة (منطق العصا/ اللجوء إلى التهديد)

٥٥

١٧. الاحتكام إلى البلاغة (فصاحة اللسان) ٥٧

١٨. الاحتكام إلى المستقبل (الاحتكام إلى الغيب/ الهروب إلى

المستقبل) ٥٨

١٩. الألفاظ الملقمة (الألفاظ المشحونة/ المَفَخَّة) ٦٠

٢٠. المنحدر الزلق (أنف الجمل) ٦١

٢١. الإحراج الزائف (القسمه الثنائية الزائفة/ المأزق

المفتعل/ إما...أو/ الأبيض والأسود/ لا حل وسط):

٦٣

٢٢. النصوص المضلل ٦٥

٢٣. السبب الزائف ٦٦

٢٤. السبب الأحادي ٧٠

٢٥. التراجع ٧١

٢٦. قناص تكساس ٧٣

٢٧. الانحياز التأكيدي ٧٦

٢٨. بعد هذا ... إذن بسبب هذا (المغالطة البعدية/ يعقبه إذن

بسببه) ٧٧

٧٨ ٢٩. الأثر البلاسيبي «placebo effect»

٣٠. السؤال المشحون (المركب) ٨٠

٨٢ ٣١. التفكير التشبيهي (الأنالوجي الزائف)

٣٢. رجل القش ٨٥

٣٣. الرجل المقنع (قانون لينيز) ٨٨

٣٤. مغالطة التَّشْبِيْء (التجسيم) ٩٠

٣٥. انتقاء الكرز ٩٢

٣٦. الاستنتاج الزائف ٩٤

٣٧. التناقض الداخلي (المقدمات المتصارعة) ٩٦

٣٨. إغفال المقيدّات ٩٨

٣٩. المغالطة الطبعية ١٠٠

٤٠. الالتباس ١٠٢

٤١. التركيب والتقسيم ١٠٦

- ١٠٩ 42. إثبات التالي
- ١١١ ٤٣. إنكار المقدم
- ١١٣ ٤٤. الاحتكام إلى الجهل (عبء الإثبات/ الدليل)
- ١١٥ ٤٥. التأثيل
- ١١٧ ٤٦. السلطة المجهولة
- ١١٩ ٤٧. سرير بروكرست (البروكرستية)
- ١٢١ ٤٨. المقامر (مونت كارلو)
- ١٢٣ ٤٩. المظهر فوق الجوهر
- ١٢٤ ٥٠. الاحتكام إلى القديم
- ١٢٥ 51. استنتاج توكيدي من مقدمات نافية
- ١٢٦ ٥٢. النبوءة المحققة لذاتها
- ١٢٨ ٥٣. الخطأ المقولي
- ١٣٠ ٥٤. الاسكتلندي غير الحقيقي

٥٥. استثناء شامل ١٣١
٥٦. وهم العالم ١٣٢
57. التوضيح الفاشل ١٣٥
٥٨. الافتراض الزائف (الحرج/ المَلْغَم) ١٣٦
٥٩. رفض الاستنتاج الصحيح ١٣٩
٦٠. النظرية الغير قابلة للدحض أو التخطيء ١٤١
٦١. الشكوكية ١٤٤
62. النيرفانا (الحل المثالي/ المغالطة الأفلاطونية) ١٤٥
63. انتقاء الأضعف ١٤٦
64. الاحتكام إلى الإطراء ١٤٨
65. الاحتكام إلى العار (الاحتكام إلى التقاليد/ المجتمع) ١٤٩
٦٦. مغالطة المغالطة ١٥٠
- الانحيازات المعرفية..... ١٥٤

1. الانحياز للسفينة الناجية (انحياز البقاء) ١٥٧
٢. وهم جسد السباح ١٦٢
٣. العقل الجمعي ١٦٤
٤. التكلفة الغارقة ١٦٦
٥. الانحياز ١٦٨
٦. انحياز للتفاؤل ١٧٩
٧. معضلة السد ١٨٠
٨. التبادلية ١٨١
9. التوسل بالمرجعية (السلطة) ١٨٣
١٠. تأثير التباين ١٨٦
11. الانحياز للمعرفة المتاحة ١٨٩
12. فُخُّ «ستزداد الأمور سوءاً قبل أن تبدأ في التحسُّن» ١٩١
13. الانحياز للقصة ١٩٤

١٤. وَهَم السيطرة ١٩٨

١٥. الاستجابة السريعة المحفزة ٢٠٣

١٦. الارتداد إلى المتوسط (التراجع) ٢٠٦

١٧. الانحياز للنتيجة ٢١١

١٨. مفارقة الاختيار ٢١٣

١٩. الانحياز للإعجاب ٢١٤

٢٠. الانحياز للفردية ٢١٥

٢١. تأثير الملكية (إيكيا) ٢١٦

٢٢. التنميط (باريدوليا) ٢٢٠

٢٣. الإدراك المتأخر ٢٢٥

٢٤. المعجزة ٢٢٧

٢٥. تأثير الثقة الزائدة ٢٣٣

٢٦. إهمال الاحتمالية ٢٣٤

27. الانحياز للمخاطرة الصفرية ٢٣٧

28. خطأ الندرة ٢٤١

29. التنافر المعرفي ٢٤٦

30. إهمال المعدل الأساسي ٢٥٠

31. الاستقراء ٢٥٣

٣٢. النفور من الخسارة ٢٥٦

33. تأثير المرساة ٢٦٠

34. التكاسل الاجتماعي ٢٦١

35. النمو الأُسِّي ٢٦٥

٣٦. الانحياز لِذِكْرِ معلومةٍ خاطئة ٢٦٧

37. مشكلة ليندا (مغالطة التزامن) ٢٦٩

٣٨. وهم التنبؤ ٢٧١

39. الانحياز لتأييد القرار ٢٧٤

٢٧٦ ٤٠. الانحياز للوضع الراهن

٢٧٧ 41. مبدأ بوليانا

٢٧٨ ٤٢. خطأ إسناد المجموعة

٢٧٩ 43. الانحياز للتفاوت

٢٨١ 44. لعنة الرابع

٢٨٣ ٤٥. تأثير يلتزمان

٢٨٤ ٤٦. تأثير البجعة السوداء

٢٨٦ 47. تأثير الهالة

٢٨٨ 48. الطرق البديلة

٢٩١ 49. الصياغة والتأطير (التجميل)

٢٩٣ 50. الانحياز إلى الفعل

٢٩٦ 51. الانحياز إلى الإغفال

٣٠٠ 52. الانحياز إلى المصلحة الذاتية

٣٠٤ 53. طاحونة المتعة

٣٠٧ 54. الانحياز للاختيار الذاتي

٣١٢ ٥٥. تأثير الانحياز المستمر

٣١٤ 56. فرضية العالم العادل

٣١٦ 57. الانحياز للتداعي

٣١٩ ٥٨. حظ المبتدئين

٣٢٣ 59. الإشباع الفوري

٣٢٧ ٦٠. الانحياز للنقطة العمياء

٣٢٩.....الخاتمة

٣٣٢.....اختبار

٣٤٤.....المصادر

مقدمة

كل ما كنت أعرفه عن المنطق هو تلك الجملة الشهيرة في مسرحية مدرسة المشاغبين: «تعرف إيه عن المنطق؟!». لا أعلم لماذا كانت تخطر ببالي تلك الجملة عندما كنت أسمع كلمة «المنطق»، بالرغم من أنني لا أذكر أنني شاهدت تلك المسرحية سوى مرتين تقريباً عندما كنت صغيراً، ولكن أعتقد لأن تلك الجملة كانت تستخدم كثيراً وتترد على ألسنا.

كنت أعتقد أيضاً بأن المنطق علمٌ لا يمكنه أن يخرج خارج الأروقة الأكاديمية؛ كالطب مثلاً، ولكن ما اكتشفته حينما اقتربت من هذا العلم هو أنه علمٌ متاحٌ للجميع أن يتعلموه، وربما هذا ما يميز المنطق عن باقي العلوم، فلكي تتعلم المنطق فلن تحتاج إلى مختبراتٍ ومعاملٍ وتكاليف باهظة.. لا تحتاج إلى كل ذلك، بل يمكنك تعلمه بلا أي أداة سوى العقل، بل وتمارسه أيضاً في حياتك اليومية، فكل العلوم مبنية على علم المنطق. لم أكن أدرك بأن تعلم المنطق مهمٌ إلى تلك الدرجة، وبالرغم من أن كلمة «المنطق» كلمة ثقيلة على ألسنا وتشعرنا بأنه علمٌ صعبٌ ومملٌ، إلا أنه على العكس تماماً. نعم المنطق علمٌ صعب ويتداخل مع الرياضيات، ولكن أنت، كشخص عادي غير متخصص، فليس مطلوباً منك أن

تأخذ من هذا العلم سوى ما يسعفك في حواراتك اليومية والفكرية والنقاشات الجدلية، وهذا أسهل ما في المنطق وأكثرهم متعة. الأمر أشبه بتعلم الإسعافات الأولية الطبية، فليس مطلوباً منك أن تقوم بدراسة فروع الطب حتى تستطيع تعلمها، بل يمكن لأي شخص أن يتعلم تلك الإسعافات الأولية، وهذا هو ما سأفعله اليوم، وهو أن أعلمك الإسعافات الأولية، ولكن المنطقية.

هذا الكتاب سيكون تلخيصاً موجزاً لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية التي جمعتها من مصادر عدة، لما أراه من أهمية تعلم أخطاء التفكير التي يقع فيها الإنسان دائماً، لا سيما عامة الناس، خصوصاً في عصرنا الحالي الذي أصبح فيه المنطق تهمةً يُتهم بها من يستخدمه. التفكير المنطقي هو أدواتك لتعلم أي علم، ومناقشة أي شخص، ونقد أي شيء، طالما كان مبنياً على أسس التفكير المنطقي.

التفكير المنطقي والتفكير الناقد، هما أشبه بنظارة يجب أن ترتديها دائماً لترى العالم من خلالها، فلا تسمح لأي معلومة أو فكرة أو حرف أن يدخل رأسك وتقتنع به دون أن يمر على مراحل أو فلاتر منطقية وناقدة أولاً، فالعقول البسيطة دائماً ما تقنعها إجابات بسيطة. عقولنا مصممة دائماً على أن تسلك أقصر الطرق في التفكير وأسهلها وأسرعها؛ فالإنسان القديم الذي كان يعيش في الغابة مثلاً، وفي

أثناء الليل قد سمع صوت حفيف بجانبه خلف الأشجار الكثيفة، سيقول حينها بأنه حيوان مفترس قادم وسيهرب فوراً.. بالتأكيد لن يتبع هذا الشخص التفكير المنطقي ويقول: لا، لا يمكنني أن أقول بأن هذا حيوان مفترس على وجه اليقين؛ فهذه تعتبر مغالطة الاحتكام إلى الجهل. هذا بالضبط مع يحدث معنا الآن، بالإضافة إلى أن التفكير يستهلك من طاقة الجسد؛ فأصبحت عقولنا تختصر طرق التفكير، لا سيما إن كان في ذلك زيادة لفرص بقاء صاحبها، ولكن الحياة الآن أصبحت معقدة، وليست مقتصرة فقط على محاولات البقاء ومقاومة الطبيعة، لذلك يجب علينا تقويم تفكيرنا ليناسب الحياة الحديثة المعقدة المليئة بالفلسفة والنقاشات والجدالات على مواقع التواصل ووسائل الإعلام المختلفة.

أعتقد أنه على كل أب وكل أم أن يعلما أبناءهما المنطق بشكلٍ غير مباشر، أن يعلموهم قيمة الدليل وألا يقتنعوا بأي شيء إلا بدليل، وأن يسألوا دائماً عن سبب كل شيء، ويحاولوا نقد كل شيء على أسس منطقية، فما أخرج مجتمعاتنا تلك إلى التفكير المنطقي والتفكير الناقد!

الكتاب لن يغني بشكلٍ كافٍ عن المصادر لأنه عبارة عن تلخيص، ولكنه غير مخلٍّ، لذلك إن كنت في بداية تعرفك على المغالطات المنطقية فراجع المصادر أولاً، ولكن إن كان ذلك غير ممكن بالنسبة إليك، فاقرأ هذا الكتاب على الأقل،

فسيكون مفيداً بلا أدنى شك. وبعدها تتقن فهم المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية، سيكون كتابي هذا أشبه بمراجعة تذكرك بكل مغالطة بشكلٍ موجزٍ ومختصرٍ كلما احتجت إلى ذلك. وأثناء قراءتك تلك الكتب التي سأعرضها، فلا تقرأها قراءة سريعة أو قراءة عادية، بل يجب أن تكون قراءتك لتلك الكتب قراءة تحليلية دقيقة تحتاج إلى تركيز، ليس لصعوبتها، بل لأهميتها، فعندما تتقن الأمر ستجده سهلاً ممتعاً.

أود أن أنوه على أنني لم أؤلف تلك المغالطات أو الانحيازات، بل فقط قمت بجمعها بشكلٍ مختصرٍ من مصادر عدة، سأضعها في نهاية الكتاب، وأحياناً أقوم بإضافة مغالطة من عندي لم أجدها من خلال بحثي، ولكن لا يحدث ذلك إلا بعدما أتأكد من صحتها. أيضاً أقوم في بعض الأحيان بتعديل بعض المغالطات لتبدو بشكلٍ أبسط، لأن كل ما قرأته فيما يخص هذا الموضوع لم أجد كتاباً يجمع بين المغالطات والانحيازات بشكلٍ مبسطٍ وبأسلوبٍ مختصرٍ، فقررت أن يكون هذا الكتاب كذلك. هذا الكتاب كنت أكتبه لنفسي في البداية لأقوم بجمع كل المغالطات والانحيازات الممكنة؛ حتى يتسنى لي تذكرها بسرعة ومراجعتها بين الحين والآخر، لكنني قررت أن أتيح هذا الكتاب للعامة ليستفيد به الجميع. وفي نهاية الكتاب، سأضع اختباراً لتستطيع من خلاله اختبار نفسك هل قمت بفهم

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

المغالطات حقاً أم لا، وهل تستطيع التعرف على المغالطة بسهولة، وهل تحتاج إلى الكثير من الوقت لفعل ذلك؟

بعض النصائح أثناء تعلم المغالطات المنطقية:

■ الهدف من المغالطات المنطقية ليس الفوز في معارك النقاش ولا الجدالات ولا كل تلك الأمور، بل هي لكشف الأخطاء المنطقية التي يقع فيها الشخص الذي يحاورك لتنبّه بأنه ارتكب مغالطة كذا، وتوضحها له باختصار حتى يتسنى له تعديل الحجة الخاصة به لتصبح خالية من المغالطات، أو ترك الحجة بأكملها إن لم يستطع بناءها بشكلٍ منطقي. وقبل كل ذلك، فالمغالطات هدفها تقويم طريقة تفكيرك أنت في حياتك عامة، ليست مقتصرة فقط على الحوارات، لكن ليس الهدف منها إطلاقاً إبراز قوتك في الحوار والتباهي بذلك، فالمغالطات هي وسيلة لتجنب الوقوع في أخطاء التفكير المنطقي، وليست هدفاً في حد ذاتها لتصيداها من كلام الناس. أقول ذلك لأنني رأيت بعض الناس ممن تعلموا المغالطات، فصاروا إما يستخدمونها بشكلٍ سيء مستغلين جهل الشخص الآخر بها، وإما أصبح تصيد تلك المغالطات من حديث أي شخصٍ حولهم هو هدفٌ في حد ذاته.

■ عندما تخوض حواراً مع أحدهم، فبالأكيد لن تتوقف عند كل جملة من كلامه وتخبره بأن ينتظر حتى تبحث عن اسم وبنية المغالطة

التي وقع فيها لتبيّنها له، بل يجب أن تكون كل المغالطات حاضرةً في ذهنك طوال الوقت، وعلى عكس ما يبدو، فهذا ليس بأمرٍ صعب، طالما أنك فهمت كل مغالطة جيداً وطبقتها بأمثلة، وأيضاً تقوم بمراجعة المغالطات المنطقية بين كل فترة وأخرى. الأمر أشبه بتعلم القيادة، فبعدما تتقنها وتمارسها باستمرار، سيكون من السهل عليك التحدث مع أحدهم أثناء القيادة بكل سهولة، ولن تستطيع أن تعود إلى مرحلة ما قبل تعلمك القيادة، فطالما أنك تعلمتها وأتقنتها فلن تفقد ما تعلمته، فبعدما تتقن القيادة، سيقبل تركيزك على القيادة بحد ذاتها ويكون هذا التركيز موجه لأمرٍ آخرى غير القيادة، سيقبل الضغط العصبي والتوتر إلى أن تصبح القيادة أمراً في غاية السهولة، هكذا هي المغالطات المنطقية؛ إتقان وممارسة.

■ أحياناً يرتكب الشخص مغالطة، وبالرغم من ذلك يصل إلى استنتاجٍ صحيح، وحينما نعترض على استنتاجه، يظن الكثير من الناس بأننا نعترض على الاستنتاج بذاته، لكننا في الحقيقة نعترض على الطريقة الخاطئة التي من خلالها وصل إلى هذا الاستنتاج، حتى وإن كان استنتاجاً صحيحاً؛ ففي المنطق، كل الطرق لا تؤدي إلى روما، حتى وإن

وصلت إلى روما. سأضرب على ذلك مثلاً بسيطاً؛ يقول أحدهم بأن « $1+1=2$ »؛ لأن العالم الرياضي والفيزيائي الشهير أينشتاين قال ذلك. طبعاً كلامه خاطئ؛ لأنه وقع في مغالطة «الاحتكام إلى سلطة»، بالرغم من أن استنتاجه الرياضي هذا صحيح، لكن استدلاله خاطئ؛ فلا إثبات أن « $1+1=2$ »، يستلزم ذلك أدلة منفصلة أخرى لا علاقة لها بقائلها أو بالأشخاص عامة، أي أدلة تقوم على ذاتها لإثبات ما قيل، حتى وإن كان هذا الشخص عالماً، طالما أن كلامه لا يقوم على دليل.

■ ستجد بعض المغالطات المنطقية متشابهة أو متداخلة، وهذا أمرٌ طبيعي؛ لأن العقل أو التفكير متداخل أيضاً، ولكن لا تقلق، بشكلٍ عام، المغالطات المنطقية منفصلة ويسهل تذكرها بعد فهمها وتطبيقها.

■ في كثيرٍ من الأحيان تحتوي حجة الشخص في الواقع ربما على أكثر من مغالطة، لا يُشترط أن تكون مغالطة واحدة على الأكثر.

■ الأمثلة المعروضة في الكتاب، هي أمثلة مبسطة بحيث لا تثقل على القارئ في فهمها واستخراج المغالطة منها، بل جاءت في شكلٍ بسيطٍ يُمكن القارئ من التعرف على المغالطة بسهولة.. لكن حتى لا يظن البعض بأن المغالطات، في الواقع، تكون بتلك السهولة ولا داعي

لدراستها، فقط لأنه رأى بعض الأمثلة البسيطة في كتابٍ ما وكانت سهلة لدرجة لا تحتاج لتأملها (وقع في مغالطة التعميم المتسرع)، فدعني أخبره بأنه في الواقع تكون المغالطات أصعب بكثيرٍ في التعرف عليها عند النزول إلى ساحة الحوار، فالشخص الذي أمامك يتحدث بسرعة، ويجب أن تكون جميع المغالطات حاضرةً في ذهنك لبنائها وأمثلة عليها، وفوق كل ذلك، صعوبة استخراج المغالطة من وسط الكلام ومطابقتها بمغالطة حاضرة في ذهنك، فبال تأكيد لن تطلب من الشخص الآخر أن يتوقف قليلاً لتحلل كلامه وتستخرج منه المقدمات والنتائج وتتعرف على المغالطة وتذكرها، ففي الغالب لن تلاحظها إلا إذا أصبحت متقناً لها، سيتشكل لديك حينها شيءٌ ما أشبه بحساس تجاه المغالطات، فعندما يقع الشخص في مغالطة، أو حتى أنت، فسيصدر لك تنبيهٌ في رأسك فوراً كناية عن وجود خطأ منطقي.

■ أفضل طريقة، خصوصاً للمبتدئين، في التعرف على المغالطة من كلام الشخص الآخر؛ هي أن تقوم بفصل أجزاء حجته، بمعنى أن تقوم أولاً بحذف الكلمات الزائدة التي لن تؤثر في صلب الحجة، ثم تقوم بوضع حجته في شكل بناء منطقي، عبارة عن مقدمات ونتائج، ثم

تختبر هذا البناء الخاص به وتسقطه على جميع المغالطات لاختباره، وإن نجح في كل تلك الاختبارات، فبناؤه صحيح. وسأقوم بتوضيح ذلك على مدار الكتاب.

■ المغالطة لا تكون مغالطة دائماً، فهذا يرجع إلى سياق الحديث؛ فمثلاً في مغالطة المنحدر الزلق أو أنف الجمل، لا يشترط أن تكون مغالطة دائماً، فعندما تكون مستندة لأدلة ومرتبطة بسياق الحوار وليست مبالغه، فلا تكون مغالطة حينها.

(إذا قمت بتدخين سيجاراً واحداً اليوم، فربما تقوم بتدخين أكثر مع مرور الأيام، وبذلك ربما تصاب بسرطان الرئة؛ فتموت).

ربما تبدو هذه مغالطة المنحدر الزلق أو كرة الثلج، لكنها في الحقيقة أمر مقبول منطقياً ولا توجد به أي مغالطة، لأن تلك الاحتمالات مستندة

فعلاً إلى الواقع بشكلٍ صحيحٍ وليست مبالغه.

(لقد أخبرني الطبيب بأن آخذ هذا الدواء.

كيف تأكدت بأنه هو الدواء الصحيح؟

لأن طبيبي قد وصفه لي.

لقد وقعت في مغالطة الاحتكام إلى سلطة).

على افتراض أن تشخيص الطبيب لك كان علمياً وبشكلٍ صحيح، ففي تلك الحالة لا يعتبر تناول الدواء الذي وصفه لك الطبيب مغالطة الاحتكام إلى سلطة؛ لأن الدواء شيءٌ طبيّ، والشخص الذي وصفه لك طبيبٌ قد درس الطب، وإن لم تكن لتحتكم إلى الطبيب في طبه، فإلى من سوف تحتكم؟! فالمغالطة لا تكون مغالطة دائماً بالضرورة، حتى وإن بدا عكس ذلك، الأمر متوقف على سياق الحوار، وهذا الشيء أنت فقط من يمكنك أن تحدده حينها.

الفرق بين؟^١

نقطة أخيرة مهمة، بالطبع لا يمكنك أن تتعلم المغالطات المنطقية وأنت لا تعلم ما الفرق بين الدليل والحجة والرأي والادعاء والاعتقاد والإيمان، لأن البعض يخلط بينهما أو لا يرى فرقاً في استخدام أيٍّ منها، لذلك دعني أوضحها لك باختصار، لكن الأمر معقد قليلاً حول تعريف تلك الكلمات بسبب الاختلافات حولها ومحاولة الفلاسفة توضيحها مما زاد الطين بلة، لكنني سأحاول أن أوضح لك خلاصتها. سأقوم بترتيب تلك الكلمات ترتيباً تصاعدياً من حيث القوة وإمكانية الاعتماد عليها:

الإيمان: يأتي الإيمان في المرتبة الأخيرة من حيث القوة؛ لأن الإيمان هو؛ التصديق بوجود شيء بدون أي دليل.
مثال: الإيمان بوجود شياطين.

الاعتقاد: هو قناعة مسبقة راسخة تتوارثها الأجيال دون أي دليل، ولا

^(١) بعد بحثٍ كبيرٍ في معاجم اللغة والتعريفات الأجنبية، توصلت إلى أن هذه التعريفات هي الأقرب.

ويجب التنويه على أن تلك التعريفات تقوم على التعريف العلمي للمنطق، كعلم (Science).

يقبل صاحبها التشكيك فيها حتى، ويصعب التحقق من صحتها. وهذا يختلف عن المعتقد.

مثال: الاعتقاد لدى بعض الشعوب بأن الميت يجب أن يبقى معهم دون دفنه؛ حتى يحميمهم من الأرواح الشريرة.

الرأي: هو محاولة من صاحبه للوصول إلى نتيجة صحيحة قدر الإمكان حول أمرٍ ما، بناءً على شعوره أو فكره، ولكن لا يشترط صحته، ولا يشترط أن يكون مقنعاً.

مثال: شخصٌ يرى بأن مذاق اللحم سيء.

الادعاء: لا يختلف كثيرًا عن الرأي سوى في أنه يمكننا التحقق منه.

ينقسم الادعاء إلى نوعين:

١. ادعاء إيجابي Affirmative/Positive Claim: هو

الجزم بوجود أو حدوث شيء. وفي تلك الحالة يستلزم دليلاً من المدعي.
(البينة على من ادعى / من ادعى شيئاً فعليه إثباته).

في مثالٍ شهير طرحه الفيلسوف البريطاني، برتراند راسل، فيما يعرف باسم «إبريق راسل»، يقول: «إذا أمكنني أن أشير إلى أنه يوجد بين الأرض والمريخ، إبريق مصنوع من الخزف الصيني يدور حول الشمس في مدار

بيضوي، لا يمكن لأحد أن يدحض افتراضي، إذا كنت حريصًا على ذكر أن الإبريق أصغر من أن تراه أقوى التلسكوبات الموجودة عندنا. ولكني إذا انتقلت إلى الادعاء بأن افتراضي يتمتع بخاصية أنه لا يمكن إثبات عدم صحته، وبذلك فإنه من غير المقبول لأي عقل بشري متزن أن يشكك في صحته، فبال تأكيد يجب أن يعتبرني الناس أتحدث بجنون خالص. ورغم ذلك فإنه إذا وُجد في نصوص قديمة ما يؤكد وجود مثل ذلك الإبريق، واعتُبر كشيء مقدس كل يوم أحد، وزُرع في عقول الأولاد الصغار في المدرسة، فإن شككت في وجودها فسيكون ذلك علامة على عدم الاتزان، ويجذب ذلك المشكك انتباه طبيب نفسي في عصر مستنير كعصرنا أو أي فضولي في العصور السحيقة».

٢. ادعاء سلبي Negative Claim: هو الجزم بعدم وجود أو حدوث شيء. وفي تلك الحالة يستلزم دليلًا أيضًا. (يرى البعض بأن الادعاءات السلبية تكون صحيحة دائمًا، ما لم يوجد دليل على إثبات وجودها، وهذا غير صحيح).

مثال: شخص يجزم بعدم وجود كائنات فضائية في أي مكانٍ في الكون.

حسنًا ما هو الموقف الصحيح تجاه هذا الادعاء السلبي؟

الموقف الصحيح هو الحيادية، فعندما يقول لك أحدهم ما رأيك بوجود

كائنات فضائية؟

لو كان ردك هو: أدّعي بأن هناك كائنات فضائية.

إذن يجب عليك أن تأتي بالدليل على وجودهم.

أما لو كان ردك: أدّعي بعدم وجود كائنات فضائية.

إذن يجب عليك أن تأتي بالدليل أيضًا على عدم وجودهم.

ربما يسأل البعض: كيف سأحضر دليلاً على عدم وجود شيء؟! هل يمكن نفي

ما لا دليل عليه؟!

في هذا المثال مثلاً، لتثبت عدم وجود الفضائيين؛ يجب عليك أن تذهب

وتفحص كل مكانٍ في الكون بأكمله، وإن لم تجد فضائيين، حينها يكون

ادعاؤك صحيحاً، وطبعاً من المستحيل، حتى الآن، فعل ذلك؛ لذلك يظل

ادعاؤك ادعاءً، وإن وجدت عليه دليلاً، فإنه ينتقل إلى المرحلة التالية. فالجواب

الصحيح إذن على هذا السؤال يكون: أدّعي بأن احتمال وجود الفضائيين هو

٥٠٪، إلى أن يتم إثبات ما يقول غير ذلك.

هذا هو الموقف المنطقي، لكن ليست هناك مشكلة في أن تقول: رأيي هو أنه

يوجد فضائيون؛ لأنه من الصعب تصديق بأن هذا الكون الشاسع لا يوجد فيه

سوانا!

الحجة: هي مجموعة ادعاءات مدعومة بأسباب في تسلسل منطقي تهدف للوصول إلى نتيجة، ولا تكون صحيحة دائماً بالضرورة. مثال: معظم الأطفال يحبون الحلوى. هذا طفل. إذن، ربما يكون يحب الحلوى.

الدليل: للدليل أنواع، لكن جميعهم يتفقون في صحتهم بالضرورة، فإذا وُجد الدليل، غابت الحجة وأخذت معها الإيمان وأُغلقت أبواب الادعاءات. ولا يوجد دليلٌ قوي ودليلٌ ضعيف، فالدليل من شروطه أن يكون صحيحاً تماماً ليصبح دليلاً، ولا نحتاج إلى عشرة أدلة لإثبات شيء ما، بل دليل واحد فقط يكفي، فالدليل هو الأقوى لإثبات شيء ما أو نفيه، ولا يحتمل الخطأ.

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

كم يكون رائعاً لو أمكننا أن نقيض لكل خدعة جدلية اسماً
مختصراً وبيّن الملائمة، بحيث يتسنى لنا كلما ارتكب أحد هذه الخدعة
المعيّنة أو تلك أن نوبخه عليها للتو واللحظة.

- آرثر شوبنهاور

تُولد الفكرة،
تنهض على أرجلها الخاصة،
تتوكأ على ذاتها،
وتغادر بيت أبيها،
ولا تعود تسقط بسقوطه،
أو تنجرح بانجراحه.

- عادل مصطفى

قوة الفكرة لا تكمن في الأصل الذي ينمّيها، بل في المنطق الذي يزكّيها. وصواب
الفكرة لا يحدده مصدرها الذي منه أتت، بل الذي إليه تستند.

- عادل مصطفى

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

المغالطات المنطقية

تعريف المغالطة:

مغالطة في اللغة؛ هي مصدر غلط، وتعريفها: قياسٌ فاسدٌ إمّا من جهة الصُّورة وإمّا من جهة المادّة. هناك تعريفات أخرى أيضًا.

١. المصادر على المطلوب

هي التسليم بالمسألة المطلوب البرهنة عليها من أجل البرهنة عليها؛ وذلك بأن تفترض صحة القضية التي تريد البرهنة عليها وتضعها بشكل صريح أو ضمني في إحدى مقدمات الاستدلال، وأنت بذلك تجعل النتيجة جزءًا من القياس، أي تجعل النتيجة مقدمةً وتجعل المشكلة حلاً وتجعل الدعوى دليلًا! وهو ضرب من الحجة الدائرية، والاستدلال الدائري ليس مغالطاً في صميمه، ولكنه يغدو كذلك حيثما استُخدم لكي يموّه على فشلٍ في حمل عبء البرهان، وتنجم المشكلة حيثما كانت النتيجة المراد إثباتها مفترضةً أصلاً داخل المقدمات التي يتعين على الخصم أن يُسلّم بها ويبدأ منها.

بنية المغالطة:

«أ» هي «ب».

«أ» صحيحة بما أن «ب» صحيحة.

إذن «أ» صحيحة.

من أبسط صور المصادرة على المطلوب وأكثرها شيوعاً أن تجعل المقدمة صيغة أخرى من النتيجة المراد البرهنة عليها، مثال على ذلك:

- ما دُمت لا أكذب، فأنا إذن أقول الحقيقة. (لا أكذب = أقول الحقيقة، أقول الحقيقة = لا أكذب)

- تستلزم العدالة أجوراً مرتفعة؛ وذلك لأن من الحق والصواب أن يكون الناس أقدر على الكسب الوفير. (وهي لا تعدو أن تقول إن العدالة تتطلب زيادة الأجور لأن العدالة تتطلب زيادة الأجور!)

- أيما شيء أقل كثافةً من الماء سوف يطفو فوقه؛ وذلك لأن مثل هذه الأشياء لا يمكن أن تغطس في الماء. (لا يمكن أن تغطس في الماء = تطفو)

- يسبب الأفيون النوم؛ لأنه يتمتع بجودة تخدير عالية. (لم يوضح السبب بعد)

- الإجهاض مقبول أخلاقياً، لأنه من اللطف والرحمة أن تعين كائناً إنسانياً آخر على أن ينجو من المعاناة من خلال الموت. (من اللطف والرحمة أن تعين كائناً إنسانياً على أن ينجو من المعاناة من خلال الموت = مقبول أخلاقياً. فالحجة

لم تقدم أسباباً حقيقية لكي يكون الإجهاض مقبولاً أخلاقياً)

- التجارة الحرة سوف تكون خيراً لهذا البلد؛ والسبب في ذلك واضح للغاية:

أليس من الواضح أن العلاقات التجارية غير المقيدة سوف تغدق على هذا البلد كل أنواع المنافع التي تنجم عندما لا تكون ثمة عوائق تعترض تدفق البضائع فيما بين بلدان العالم؟! (لا يعدو الأمر هنا أيضًا أن يكون إعادة صياغة، أو تكرارًا للعبارة نفسها بألفاظ أخرى، لاحظ أن «العلاقات التجارية غير المقيدة» هو تعبير مطوّل بعض الشيء عن «التجارة الحرة»، وأن بقية العبارة هي تعبير مطول أكثر عن قولك «خير لهذا البلد».)

- ينبغي ألا تُصدر أسلحةً لماليزيا؛ لأنّ من الخطأ أن تُزود الأمم الأخرى بأدوات القتل. (قد يبدو هذا كأنه حجة أو برهان، غير أنه مجرد إعادة صياغة لنفس العبارة بألفاظ أخرى:

من الخطأ أن = ينبغي ألا.

نزوّد = نصدر.

الأمم الأخرى = الهند والصين وغانا ... وماليزيا ... إلى آخر

قائمة الأمم.

أدوات القتل = الأسلحة)

٢. الاستدلال الدائري

هي مغالطة منطقية يتم فيها التسليم بالنتيجة المراد الوصول إليها ضمن المقدمات، وتظل تدور داخل حلقة مفرغة لا تنتهي، وترتبط هذه المغالطة ارتباطاً

وثيقاً بمغالطة المصادرة على

المطلوب.

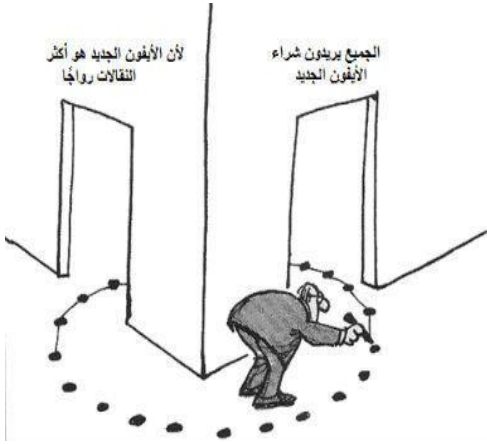
بنية المغالطة:

«أ» صحيحة لأن «ب»

صحيحة.

«ب» صحيحة لأن «أ»

صحيحة.



يمكن أن يكون من الصعب اكتشاف المغالطة الدائرية إذا كانت تحوي

سلسلة طويلة من المراحل؛ فمثلاً:

«أ» صحيح لأن «ب» صحيح.

«ب» صحيح لأن «ج» صحيح.

«ج» صحيح لأن «أ» صحيح.

فكل ما يفعله الاستدلال الدائري هو أنه يقدم لنا مجهولين (أو أكثر)
كُلُّ منهما مشغولٌ بتعقُّب ذيل الآخر، بحيث لا يتسنى له أبداً أن يصل نفسه
بالواقع، وكأنه ثعبانٌ يحاول أكل نفسه.

- أنا لم أفعلها أيها المعلم، وزميلي عليٌّ يضمن لك صدقي.

ولماذا يتعين عليّ أن أثق بكلام عليّ؟

عليّ؟! إنني الضامن لك أنه صادقٌ أيها المعلم.

(وما الذي يجعلني أضمن ضمانك هذا؟ لأن علي يضمن لك ذلك! وهكذا

نظل ندور في حلقة مفرغة)

- نحن نعرف عن طبيعة الرب وصفاته من الكتاب المقدس.

ونحن نعرف أن ثقتنا في الكتاب المقدس مطلقة؛ لأنه مَوْحَى به من الرب.

- هذه اللائحة السبع التي سرقناها سوف نقسّمها على ثلاثتنا: خذ أنت اثنتين،

وأنت اثنتين، وأنا آخذ ثلاثاً.

ولماذا تستأثر لنفسك بثلاث؟

لأنني «الرئيس».

وما الذي نصَّبك «رئيسًا» علينا؟!

لأن لَدَيَّ كُلَّ منكما لؤلؤتين وَلَدَيَّ ثلاث لآلئٍ أيها الغبي! (ولماذا تملك ثلاث

للآلئ؟ لأنني الرئيس! ولماذا أنت الرئيس؟ لأنني معي ثلاث لآلئ! وهكذا

تظل الحجة تدور في دائرة مفرغة)

- السرقة فعل غير مشروع، لأنها لو لم تكن كذلك لما حرمها القانون.

- كأننا والماء من حَوْلنا قومٌ جلوسٌ حَوْلهم ماءٌ

هل كل استدلال دائري هو مغالطة بالضرورة؟

إن الحجج الدائرية ليست مغالطة بالضرورة، وإنما يتوقف الأمر على

السياق الحوارى للحجة وعلى الالتزامات الاعتقادية لدى المتحاورين. مثال ذلك

هذا الحوار بين مؤمن وشاك:

- سيظل القرآن الكريم إلى يوم القيامة محفوظًا من كل التصحيف والتحريف.

ما الدليل على ذلك؟

الدليل أن الله يقول في كتابه العزيز: (إِنَّا نَحْنُ نَزَّلْنَا الذِّكْرَ وَإِنَّا لَهُ لَحَافِظُونَ)

من البين أن هذه الحجة تنطوي على مصادرة على المطلوب لأن المتلقي

ليس لديه التزام عقائدي بالقرآن، ومن ثَمَّ فإن الدليل المطروح لا يضمن عنده أن

يبقى القرآن محفوظاً بما فيه (إِنَّا نَحْنُ)، فلو كان الحوار بين مؤمنين لما كانت مصادرةً على المطلوب، أما لو كان نفس الحوار بين مؤمن وشاك، تصبح بذلك مصادرةً على المطلوب.

٣. مغالطة المنشأ (ذنب بالارتباط أو بالتداعي)

هي قبول الفكرة أو رفضها بحسب أصلها ومنشأها. قوة الفكرة لا تكمن في الأصل الذي يَنْبِئُها بل في المنطق الذي يُزَكِّيها، وصواب الفكرة لا يحدده مَصْدَرُها الذي منه أتت، بل الدليل الذي إليه تستند. ثمة فرق بين السبب الذي يجعل الناس تعتقد في شيء ما، وبين السبب الذي يجعل هذا الشيء حقاً أو صواباً.

بنية المغالطة:

الشخص «أ» يكره الشخص «س».

الشخص «س» يعتنق الفكرة «ص».

الشخص «أ» يرفض الفكرة «ص»؛ لأن «س» يعتنقها.

- إن هذا الدواء مستمد من نبات سام.

إذن سيضر بي أشد الضرر إذا أنا استعملته، حتى لو كان طبيبي ينصحني

بذلك. (الخطأ هنا هو في الانتقال غير المشروع من أصل الدواء «النبات

السام» إلى استنتاج أنه سام بالضرورة في أي شكل وأي موقف)

- مجموعة «س» تعارض سياسات الإدارة.

الشخص «أ» يعارض سياسات الإدارة.

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

إذن الشخص «أ» ضمن المجموعة «س».

- جميع الشيوعيين من دعاة الحقوق المدنية.

مارتن لوثر كنج من دعاة الحقوق المدنية.

إذن مارتن لوثر كنج شيوعي.

٤. التعميم المتسرع (المتحيز)

التعميم المتسرع؛ هو أن نستمد خصائص فئة كلية من خصائص عينة) من هذه الفئة، أو نستخلص نتيجة حول (جميع) الأعضاء في مجموعة ما من خلال ملاحظات عن (بعض). أو يمكن تعريفها كمغالطة تقوم على التسرع في الحكم والتوصل إلى نتيجة تكون مُعمَّمةً في الغالب دون الأخذ بالحسبان أي بدائل أخرى قد تكون متاحة.

بنية المغالطة:

«س ١» يتسم بالخاصة «ص»

«س ٢» يتسم بالخاصة «ص»

«س ٣» يتسم بالخاصة «ص»

وهكذا...

إذن كل «س» يتسم بالخاصة «ص»

من الأمثلة التاريخية الصارخة والطريفة أيضا لمغالطة التعميم المتسرع أو المتحيز، هو ذلك الاستطلاع الذي قامت به مجلة (Literary Digest) قُبيل الانتخابات الأمريكية عام ١٩٣٦ لمحاولة التنبؤ بمن سيفوز بالرئاسة

الأمريكية، «فرانكلين روزفلت» أم «ألفرد لاندون»، حيث تم جمع مليونين وثلاثمائة ألف رأي كانت نتيجتها تشير إلى فوز «لاندون» بأغلبية كبيرة. وقد جاءت نتيجة الانتخابات الفعلية مخيبة بهذا الاستطلاع حيث فاز «روزفلت» بأغلبية تصل إلى ٦٠٪! فأين كان الخطأ؟ على الرغم من أنها قد استطلعت آراء عشرة ملايين فرد (استجاب ٢,٢٧ مليون منهم، وهو إجمالي كبير جداً لأي استطلاع رأي)، فقد كانت المجلة ترسل بطاقات الاستطلاع إلى أسماء اختارتها عشوائياً من واقع دليل التليفونات ومن قوائم المشتركين في المجلة نفسها ومن قوائم مالكي السيارات. المشكلة كانت في أن مالكي الهواتف والسيارات ومشتركي المجلة حينها كانوا في الأغلب من الطبقة الأعلى دخلاً بالولايات المتحدة، ومن ثم فهي لم تمثل الطبقات الأدنى دخلاً خصوصاً أن مستوى الدخل كان على صلة قوية بالميلول السياسية والحزبية.

- بعض منفذي الهجمات الإرهابية مسلمون.

إذن الغالبية من المسلمين إرهابيون. (منفذو الهجمات الإرهابية هي عينة

متحيزة من مجموع المسلمين الذي تخطى ربع سكان العالم)

- كلما شاهدت الأخبار في هذه القناة الفضائية وجدت زونجاً يجرى القبض

عليهم في جرائم سرقة.

إذن جميع الزنوج، أو معظمهم، لصوص. (هذه عينة منحازة في قناة فضائية

واحدة لجرائم سرقة لزنوج فقط)

- ما كدت أخطو خطوتين في مطار لندن حتى وجدت موظف الجمارك ودودًا،

وعندما خرجت وجدت سائق الأجرة مبتسمًا، فعرفت أن الشعب

الإنجليزي شعبٌ طيب.

- تزوجتُ مرتين وفي كل مرة كان زوجي يطمع في ثروتي ولا يخلص لشخصي؛

ولذا قررت ألا أتزوج إلى الأبد لأن الرجال كلهم يفتقرون إلى النزاهة

والإخلاص.

- فشلت هذه المرأة في قيادة المقاتلة النفاثة وحطمت طائرتها في أول طلعة لها،

وهذا دليل على أن النساء لا يصلحن لقيادة الطائرات المقاتلة.

هذه المغالطة تقع فيها دائمًا، خصوصًا في لحظات الغضب أو الحزن أو

الانفعالات بشكلٍ عام، فالتعميم المتسرع أسهل على عقولنا دائمًا من أن نعترف

بأن هذه تجربة شخصية أو حالات نادرة أو حالات خاصة لا يمكن القياس

عليها.

٥. تجاهل المطلوب (الحيد عن المسألة)

يتم ارتكاب تلك المغالطة حين يتم تجاهل النتيجة المراد إثباتها، بتقديم مقدمات منطقية تؤدي إلى إثبات نتيجة أخرى، أو الانتقال من تلك المقدمات إلى نتائج لا علاقة لها بها. وتتمتع هذه الحجة المغالطة بجاذبية خفية، وتكمن قوتها في أن هناك نتيجة تم إثباتها على نحوٍ صائب، وهذا الصواب هو ما يصرف انتباه المستمعين بعيداً عن المغالطة.

بنية المغالطة:

المطلوب: إثبات أن «أ» = «ب»

النتيجة: إثبات «أ» = «ج»

- ألم يحدث يا سيادة الوزير أن مستويات معيشة الفقراء قد تدنت في زمن توليك
بدرجة كبيرة قدرتها إحصائيات علمية بحوالي ٢٨٪؟

الوزير: هذه وثائق رسمية تثبت أننا رفعنا معاش الأرامل بنسبة ٥٪ ورفعنا
أجور قطاع النفط بنسبة ١٠٪ وزدنا دعم الخبز بنسبة ١٢٪ وهذا ما لم يفعله
خصومنا في فترة توليهم. (وهكذا كلما قَدَّم منتقداً للسياسة سؤالاً محدداً، جاءه
الرد وإبلاً من الدعاية الصاخبة عن مزايا الحكومة، فثم مغالطة (تجاهل

المطلوب)).

- في برنامجٍ محدد لمكافحة الفقر، قد يُفيض دعاة البرنامج في ترديد حُجج تثبت أن الفقر ينبغي مكافحته والفقراء ينبغي إنصافهم، دون أن يثبتوا لنا أن ذلك حريٌّ أن يتم من خلال برنامجهم دون غيره!

- يقف محامي الادعاء في جريمة قتل، وبدلاً من أن يُبرهن بالحُجة على أن المتهم هو مرتكبها، يشرع في إثبات بشاعة القتل وبشاعة الجريمة، قد ينجح الادعاء في تقديم مرافعة عصماء ويثبت هول جريمة القتل بألف حُجّة، غير أنه إذا جعل من ذلك دليلاً على أن المتهم مذنب بها يكون قد ارتكب مغالطة (تجاهل المطلوب).

٦. نقص الأسباب الكافية

في هذه المغالطة يعتقد الشخص بأن السبب الذي يعتقد أنه لحدث شيء ما يكفي دائماً لحدوثه دائماً وبالضرورة.

بنية المغالطة:

يعتقد الشخص أن «أ» دائماً يؤدي إلى «ب».

فعلت «أ»؛

إذن يجب أن يحدث «ب» بالضرورة.

- هل تعتقد بأنك ستستطيع تجاوز امتحان الفلسفة غدا؟

نعم بالطبع؛ فقد قرأت جميع كتب الفلسفة المقررة علينا.

- السيارة لا تعمل بالرغم من أنني ملأت خزان الوقود.

- لماذا لا تحبني هذه الفتاة؟! فأنا أحبها.

- الجو بارد الآن، لذلك لن أخرج. (ليس معناه أنه يجب عليّ أن أخرج عندما

ترتفع الحرارة)

- لقد قال المسؤولون عن المسابقة بأنه لكي تفوز في المسابقة يجب عليك أن تقوم

بالاشتراك فيها أولاً.

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

لقد اشتركت في المسابقة؛

إذن سأفوز فيها.

٧. الرنجة الحمراء

هي حيلة كان يستخدمها المجرمون الفارُّون لتضليل كلاب الحراسة التي تتعقبهم، وذلك بسحب سمكة رنجة حمراء عبر مسار المطاردة، فتجذب الكلابَ روائحها الشديدة عن رائحة الطريدة الأصلية، وقد استعيرت للتعبير عن كل محاولة لتحويل الانتباه عن المسألة الرئيسة في الجدل، وذلك بإدخال تفصيلات غير هامة، أو بإلقاء موضوع لافت أو مثير للانفعالات وإن يكن غير ذي صلة بالموضوع المعني ولا يشبهه إلا شبهاً سطحياً، فيقذف بالخصم خارج مضمار الحديث. وتعتبر هذه المغالطة من المغالطات الشهيرة جداً التي تستخدم بكثرة في حواراتنا اليومية.

بنية المغالطة:

الشخص «أ» يقدم دليلاً لإثبات فكرة «ب».

الشخص «ج» بدلاً من أن يناقش الفكرة «ب»، يناقش فكرة «د» لا علاقة لها بموضوع الحوار بشكل مباشر.

- كيف توافق على حظر الماريجوانا؟ الماريجوانا لا ضرر منها البتة، إنني لأحسُّ بأمان حين يكون السائق يدخن الماريجوانا أكثر بكثير مما أحسه حين يكون السائق تحت

تأثير الخمر، إن الخمر حقاً هي أم المشاكل، أتعرف أن إباحة الخمر تُكلّف العالم سنوياً، بين ثمن صناعتها وتعاطيها وثمر الكوارث التي تُلحقها، أكثر من تريليون دولار! (لاحظ أن الموضوع الأصلي ليس عن كوارث الخمر، بل عن كوارث الماريجوانا ومبررات حظرها)

- إن أنصار البيئة ليقيمون الدنيا ويُقعدونها في حديثهم عن مخاطر القوة النووية، غير أن للكهرباء مخاطر حمة بغض النظر عن مصدرها، هناك صواعق طبيعية، وهناك كهرباء المصانع والمساعد والبيوت، إن آلاف البشر كل عام يُصعقون بسبب الإهمال والجهل، ومن الممكن تجنب هذه الأخطار المحيطة بمزيد من إجراءات الاحتياط والتوعية. (تحوّل الحديث عن مخاطر القوة النووية، إلى مخاطر الكهرباء)

- تُثار الكثير من الجدالات بشأن الحاجة إلى استخدام المبيدات الحشرية في حقول الخضروات وبساتين الفواكه، غير أن هذه الأطعمة ضرورية لصحتنا، فالجزر مصدر لفيتامين أ، والبرتقال وغيره من الموالح تحتوي على فيتامين ج. (الحديث عن خطر المبيدات الحشرية وليس عن فائدة الخضروات والفواكه)

- إنني أعاني من الاكتئاب الشديد وكرهت حياتي.

صديقي.. هناك الملايين من البشر من يعيشون في ظروف سيئة جداً من مجاعات

وأمرض، فمشكلتك لا تبدو مشكلة مقارنةً بمشاكل هؤلاء الأشخاص.

- إنني أعترض على سياسات الحكومة تلك، فهي مضيعة للمال وفيها ظلم للكثير من الناس.

ألا يكفي أنك تعيش آمنًا في هذا البلد! تخرج إلى الشارع دون أن تخشى أن يقوم أحد بسرقتك، أو التعدي عليك، أو التحرش بزوجتك أو ابنتك أو أختك.. ألا يكفي ذلك؟!

- تقول زوجة لزوجها: إنني لا أحب إهمالك في تلك الأشياء المهمة، فقد أخبرتك مرارًا بألا تفعل ذلك.

يرد الزوج: لن نذهب إلى الحفل تلك الليلة.

- منذ توليك لمنصبك لم تُحل أي مشاكل حتى الآن، بل ازدادت الأمور سوءًا. على الجميع أن يعلموا بأننا نعمل بكل جد ونبذل كل ما في وسعنا لنحقق أقصى فائدة للمواطنين، فكل ما يهمنا هو رضى المواطن.

متى يكون التحول عن الموضوع مشروعًا؟

كثيرًا ما تتخذ المسائل المعقدة تراتبًا هرميًا بحيث يتعذر حسم مسألة معينة قبل أن يتم حسم مسألة أخرى، وهنا لا تعتبر مغالطة. لكن في مغالطة الرنجة الحمراء، فإن النقاش لا يسير على هذا النحو. فالموضوع الذي يطرح

ويسبب الحياد عن السؤال الأصلي ليس أكثر محورية عن الموضوع المطروح، ولكنه أكثر انفعالاً وبريقاً فحسب. ولا يكون الغرض من الحياد عن الموضوع الأصلي المزيد من وضوح الأفكار، ولكنه يهدف إلى التشتيت عن السؤال الأصلي فحسب.

٨. الشخصنة (الحجة الشخصية)

يقتلون الرسول بدلاً من تنفيذ الرسالة.

أن يعمدَ المغالطُ إلى الطعن في «شخص» القائل بدلاً من تنفيذ «قوله»، أو قتل «الرسول» بدلاً من تنفيذ «الرسالة»، إن ما يحدد قيمة صدق عبارة، وما يحدد صواب حجة، هو في عامة الأحوال أمرٌ لا علاقة له بقائل العبارة أو الحجة من حيث شخصيته ودوافعه وسيكولوجيته، فعبارة « $2+2=4$ » هي عبارة صحيحة سواء كان قائلها عدوًّا أو مغرضاً أو معتوهاً أو كافرًا.

بنية المغالطة:

شخص «أ» يطرح دعوى «س».

شخص «أ» يتسم بالعيب «ك».

العيب «ك» في المدعي «أ» وليس في الدعوى «س».

إذن، الدعوى «س» خاطئة.

- أنتم تعرفون جميعاً أن النائب «س» كذاب غشاش وغير موثوق بذمته المالية ومستفيد أول بخفض الضرائب، فكيف توافقون على مشروعه الضريبي المطروح؟ (ليس معنى أنه غشاش وغير موثوق، ألا نستمع لمشروعه

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

الضريبي المطروح، يجب أن نناقشه في المشروع فقد يكون مشروعاً جيداً)
هناك أربعة أنواع من مغالطة الشخصية، سنشرحها على التوالي في
المغالطات القادمة.

٩. القَدْح الشخصي (السب)

في هذا الصنف من المغالطة يقوم القَدْحُ الشخصي بصرف الانتباه «عن» الحجة الأصلية «إلى» شخص قائلها وعيوبه ومثالبه، فيبدو، من خلال التداعي السيכולوجي، كأن حجته أيضًا هي معيبةٌ مثله!

بنية المغالطة:

«س» يقدم الدعوى «ق».

«س» يتصف بالعيب «ك».

إذن الدعوى «ق» باطلة.

- لا أثق في فلسفة فرنسيس بيكون؛ لقد كان رجلًا غير أمين، وقد جُرِّد من

منصب قاضي القضاة لتقاضيه رشاوي.

- كان ألبرت أينشتين موظفًا حقيرًا يوم كتب نظرياته؛

إذن الطاقة لا تساوي الكتلة مضروبةً في مربع سرعة الضوء.

متى يكون القَدْحُ الشخصي غير مغالط؟

هناك مواطن وسياقات يكون فيها شخص القائل ذا صلة بالدعوى

المطروحة: في الحملات الانتخابية مثلًا وفي مقابلات التوظيف وفي الشهادة

القضائية تكون السمات الخلقية، وربما الجسدية، هي المسألة المعنّية على وجه التحديد، فنحن لا نتصور مصرفاً على استعداد لتعيين موظف غير أمين، ولا ناخبين يسرهم التصويت لمرشح غير ذكي أو سياسي غير مخلص، وفي سياق استجواب الشهود في المحاكمات القضائية، وفي كل سياق يتضمن (شهادة) لا (حجة) في واقع الأمر، يكون الطعن في شخص الشاهد، من حيث السمات الأخلاقية والسلوكية والكفاية العقلية والإدراكية واتساق عباراته، غير خارج عن موضوع الشهادة وبالتالي غير مغالط من الوجهة المنطقية.

١٠. التعريض بالظروف الشخصية

في هذه المغالطة «يكتفي» المغالط بأن يشير إلى أن ظروف خصمه الخاصة هي التي أوجعته إلى تبني الرأي الذي يتبناه وأن له مصلحة مكتسبة في أن يمرر هذا الرأي ويسود.

بنية المغالطة:

الشخص «أ» يؤيد الفكرة «ب».

الفكرة «ب» تعود بالمنفعة على الشخص «أ».

إذن الفكرة «ب» خاطئة بالضرورة.

- نظرية التطور خاطئة لأن داروين كان متأثرًا بوفاة ابنته فعادى الدين ثم أعلن نظريته.

- بالطبع نحن لا نتوقع منك إلا أن تؤيد قرار رفع ميزانية التسليح، فقد عرفنا أنك تعمل في مؤسسة كبرى لتجارة الأسلحة.

- بالتأكيد سترفض نظرية التطور؛ لأن تلك النظرية تخالف دينك وأنت رجل دين وتقتات بدينك على عقول البسطاء.

١١. أنت أيضاً تفعل هذا

هنا يقلب المغالط الطاولة على خصمه، باعتباره لا يفعل ما يعظُّ به، أو لا يجتنب ما ينهَى عنه، ويظن المغالط أنه قد تم له بذلك تفنيد الخصم ورد سهمه إلى نحره، وكأن الخطأ يُشرَّع الخطأ، أو كأن «خطأين يصنعان صواباً».

بنية المغالطة:

الشخص «أ» يدعو إلى عمل «ب».

الشخص «أ» لا يعمل «ب».

إذن «ب» غير صحيحة.

- أقلع عن التدخين يا بني فهو ضار بالصحة متلفٌ للمال.

لست أقبل حجتك يا أبي فقد اعتدت أنت نفسك التدخين حين كنت في مثل سني.

- كيف أستمع إلى نصيحة هذا الطبيب بخفض وزني إذا كان هو نفسه بديناً كالدب؟!

- ليشتدَّ التعذيب في سجوننا، فإن التعذيبَ لكشيدٌ في سجونٍ أخرى من العالم.

١٢. تسميم البئر (الاحتكام إلى هتلر)

أن تُسمم بئراً هو أن تبادلَ بضربةٍ وقائيةٍ ضد خصمك، وتَصمه بالأَيُولي الحقيقة أي اعتبار فيتضمن ذلك أنه مهما يقل فيما بعد فلن يثقَ به أحد. أو هي أن يربط الشخص فكرة ما بهتلر أو بالنازية بهدف تشويهها وتخطيئها، نظراً لمكانة هتلر الشيطانية في العالم، التي تجعل كلَّ ما يرتبط به سيئاً أو مخطئاً. ويعود أصل هذا التعبير إلى ممارسة قديمة وهي تسميم البئر في الحروب، حتى يتم إضعاف قوة الجيوش الغازية ليقوموا بتسميم أي شخص يشرب من تلك البئر.

بنية المغالطة:

الشخص «أ» يدعو للفكرة «ب».

وصف الشخص «أ» بوصف سيء.

إذن أي فكرة سيقولها الشخص «أ»، هي فكرة غير صحيحة بالضرورة.

- لا يعارض سياسات الدولة سوى شخص خائن وغير وطني.
- لا تستمع إلى هذا الشخص، فقد دخل السجن ثلاث مرات في قضايا أخلاقية.
- لا تستمع إلى عالم الكونيات هذا حول ما يقوله عن الكون، فهو ملحد.
- قبل أن نبدأ في النقاش، أحب أن أقول كم كنت أود أن بإمكان الرجال أن

يتفهموا مسألة الإجهاض، غير أنهم بحكم موقعهم الذكوري لا يملكون رؤية هذا الأمر من منظور المرأة.

ملاحظة: مغالطة الشخصنة تحدث عندما يتجاهل الشخص الرد على الحجة الأصلية ويطعن في القائل نفسه أو يسخر منه. لكن ربما لا يتهرب الشخص من الرد على الحجة ويقوم بالرد عليها بالفعل، ثم يقوم بعد ذلك بالسخرية من قائلها.. في تلك الحالة لا تصبح مغالطة، ربما يمكن أن نعتبرها سخرية أو تنمر أو استهزاء، وهذا أمر مرفوض، لكنها لا تعتبر مغالطة.

١٣. الاحتكام إلى سُلطة (توسل بالمرجعية)

عندما يُعتقد بصحة قضية أو فكرة علمية يمكن التحقق منها، ولكن لا سند لها إلا سلطة قائلها. وقد تكون الفكرة صائبة بالطبع ولكن المغالطة تكمن في اعتبار السلطة بديلاً للدليل. وأما الاستعانة بالخبراء وقبول أقوالهم فهذا لا يعد مغالطة بشرط أن هؤلاء الخبراء يستطيعون تقديم الدليل.

بنية المغالطة:

الشخص «أ» يوافق على الادعاء «ب»؛

لأن الشخص «ج» يقول بأن الادعاء «ب» صحيح.

- يؤكد العالم الكبير وليم جينكينز، الحائز على نوبل في الفيزياء، أن فيروس الإنفلونزا سوف يتم القضاء عليه بجميع أنواعه بحلول عام ألفين وخمسين، ومثل هذا العالم الفذ لا يُستهان برأيه.

- معجون الأسنان هذا هو الأفضل، لأن لاعب كرة القدم المشهور هذا يستخدمه. (لم يقدم دليلاً لماذا هو الأفضل)

- عالم الأحياء الشهير دو كينز، يقول بأن التطور حقيقة علمية. (لم يقدم دليلاً لماذا التطور حقيقة علمية)

- اتفق الأئمة الأربعة على تحريم سماع الموسيقى. (لم يقدم دليلاً على تحريم الموسيقى، فالأئمة الأربعة ليسوا بأنبياء بالطبع ينزل عليهم الوحي)

تستمد هذه المغالطة قوتها للترويج إلى منتجات أو آراء أو أفكار، لأنها تعتمد على عدم قدرة معظم الناس على التفكير بأنفسهم وفيما يقال، فعندما يستمعون إلى كلمة خبير، أو يجدون قبل اسم المتحدث كلمة دكتور أو عالم أو مفكر، فإنهم دائماً ما يجلسون أمامهم جلسة الشخص الجاهل الذي حتى لا يستطيع أن يفكر فيما يقال له، فمن أنا لأعترض على قول هذا الخبير أو المفكر أو الفيلسوف!

١٤. مناشدة الشفقة (استدراار العطف/ الاحتكام إلى

(العاطفة)

عندما تسند إلى العطف وظيفَةَ اليَئِنَّة، وأن تأخذ الشفقة مأخذ الحُجَّة.

بنية المغالطة:

الشخص «أ» لا يستحق الحصول على «ب».

الشخص «أ» يقدم أسبابًا عاطفية بدلًا من أدلة تؤكّد حقه في الحصول على «ب».

- لا بُدَّ أن الحل الذي توصلتُ إليه لهذه المسألة الرياضية هو حل صحيح؛ لقد

توصلت إليه بعد عناء خمس ساعات من اعتصار الفكر والتركيز المتصل. (إن

الفكرة الخطأ هي فكرة خطأ سواء كانت نتاجًا لخمس دقائق من التفكير أو

لخمس عقود! وإن الزمن الذي أنفق أو الجهد الذي بُذل في فكرة ما لا يُنبئنا

بشيء عن صوابها أو خطئها، إنه، ببساطة، خارج عن الموضوع)

- المجرم يقول: أرجوكم لا تحاسبوني ولا تسجنوني، فأنا لذي أطفال صغار.

- كيف تقول إن الكرة خارج الخط؟ إنها داخله، ثم إني مهزومٌ عشرة إلى واحد!

- ينبغي أن تمنحني درجة «ناجح» في هذا الاختبار، إن جدي مريضة ولو سمعت

بأنّي رسبتُ ربما تموت نبوةً قلبية.

متى يكون «استدرار العواطف» ليس مغالطة؟

عندما تكون مخاطبة الوجدان أو مناشدة العطف أو غيره من الانفعالات، مشروعاً منطقياً، وذلك حين يكون هذا الانفعال هو نفسه موضوع الحجة، أو يكون سبباً ذا صلة بقبول النتيجة: فقد أختار أن أشتري نفس الجريدة بنفس السعر من بائعٍ ضرير؛ لكي أهوّن عليه عمله الشريف، وقد يُقدّر الأستاذ ظروف طالبٍ صَدَمَتْه شاحنةٌ في طريقه إلى الامتحان فيحتفظ له بامتحان إكمال. ومهما يكن من شيءٍ فإن انفعال العطف ليس من جنس الحجة: للعطف أن يدفعنا إلى استباق الخيرات واجترار المكارم، ولكن هيهات له أن ينهض دليلاً على رأيٍ أو يكون أساساً لاعتقاد.

١٥. الاحتكام إلى عامة الناس (الحجاج الجماهيري/ التوسل

بالأكثرية)

هي مغالطة منطقية تقوم على افتراض صحة ما يقبله أكثر الناس لمجرد أن الأكثرية يقبلون به. أو حينما يكون موقف الناس بديلاً عن الدليل المنطقي الذي يدعم صحة الدعوى، فالعدد المؤيد لها، مهما كان كبيراً، لا يؤثر إطلاقاً في صحة أو خطأ الفكرة؛ لذلك في الغالب لا أوافق على فكرة اعتماد رأي معين لمجرد أن عدد أتباعه أكبر، فمثلاً لست مع تقنين قانون جديد لمجرد أنه في استفتاء عام قام معظم الناس بالموافقة على هذا القانون الجديد، فلو كان هناك عشرة أشخاص يؤيدون فكرة ما، ومئة شخص آخرين يرفضونها، فربما أوافق على تعميم الفكرة لصالح هذين الشخصين؛ لأن العدد لا يعنيني، بل من يستطيع منهم أن يثبت صحة فكرته بشكل منطقي هو الأحق باعتماد فكرته، بغض النظر عن العدد المؤيد لها؛ لذلك لا مجال للديموقراطية هنا.

بنية المغالطة:

الفكرة «س» رائجة بين الناس.

إذن «س» صحيحة. والعكس صحيح.

- في يومٍ من الأيام كان أغلب البشر (بما فيهم أرسطو وغيره من خيرة العقول) يعتقدون أن القلب هو عضو الشعور والتفكير، وهو اعتقاد غير صحيح. أو أن الأرض هي مركز الكون، كما كان سائدًا قديمًا، ثم اتضح خطأ تلك الفكرة التي كان يؤمن بها معظم البشر وقتها.
- إن المسيحية هي الدين الصحيح؛ ألا ترى أنها أكبر ديانة في العالم من حيث عدد المؤمنين بها!
- إن سياسات هذه الدولة صحيحة؛ ألا ترى عدد مؤيديها!
- إن منتجات هذه الشركة هي الأفضل، ألا ترى أنها تعتبر من أشهر الشركات!

١٦. الاحتكام إلى القوة (منطق العصا/ اللجوء إلى التهديد)

حين يتم اللجوء إلى أي شكل من أشكال استخدام القوة أو التهديد باستخدامها، لإثبات دعوى لا تتصل منطقيًا بانفعال الخشية والرعب الذي تثيره. وتُرتكب تلك المغالطة حينما يحذر المحاور من العواقب التي سوف تحدث إذا ما رفض المتلقي الدعوى المطلوبة، وعادةً ما تستخدم تلك المغالطة من ذوي السلطة، مثل الساسة على الشعوب، أو الآباء على الأبناء. تقبع في صميم هذه المغالطة فكرة (القوة تصنع الحق). بوسعك أن تفرض السلوك القويم بالقوة، ولكن ليس بوسع أحد قط أن يفرض الرأي العقلي بالقوة، وإن ألف سيفٍ مُصَلَّبٍ على رقبتك، لن تنهض لك دليلًا على أن اثنين واثنين تساوي خمسة مثلاً! قد تشتري رقبتك بالطبع وتُسَلِّم للمأفونين بأنها كذلك، ولكن الانصياع لا يعني الاقتناع.

بنية المغالطة:

أقبل الحجة «أ» وإلا فإن الحدث «س» سوف يحدث.

الحدث «س» مؤذٍ أو مدمر.

إذن، الحجة «أ» صحيحة، أو مقبولة.

- ينبغي عليك أن توافق على السياسة الجديدة للشركة؛ هذا إذا كنت لا تزال تريد

أن تحافظ على وظيفتك.

- إن عليك أن تقتنع بوجود الإله، وإلا فسوف يعذبك عذاباً أبدياً.

- إن عليك أن تطبق هذا القانون، وإلا فستعاقب بالسجن. (لم يقدم دليلاً لماذا

يجب عليّ أن أطبق هذا القانون)

متى تكون العصا صائبةً منطقيًا؟

قد يكون التهديد، أو التذكير بالخطر، صائبًا منطقيًا، وذلك حين يكون

ذا صلة مباشرة بنتيجة الحجة، أو حين يكون الخطر هو نفسه موضوع الحجة:

- توقفوا عن التجارب النووية في هذه المنطقة القريبة من القطب؛ لأنها ربما

تُعقبُ زلازلَ وفيضاناتٍ وإشعاعات. (في هذا المثال يناهض أنصارُ البيئة

إجراء التجارب النووية، وفيه نجد أن الخطر متصل منطقيًا بالحجة؛ لأن

احتمال حدوث النتائج الخطرة هنا مترتبٌ سببيًا وليس صادرًا عن قرار أو

توجيه)

- ذاكر جيدًا وإلا انخفضت درجاتك.

١٧. الاحتكام إلى البلاغة (فصاحة اللسان)

حين تحل البلاغة وقوة البيان وفصاحة اللسان، محل الحجة والدليل والبرهان. الشخص المفوّه قادرٌ على إقناع الناس بالباطل، هؤلاء الناس الذين يفكرون بمشاعرهم لا بعقولهم. فلا تنخدع بتلك الفصاحة وقوة الأسلوب في عرض الفكرة، أو تنخدع حتى بقولٍ مأثور، أو من يقول لك أعرف حالة أو شخصًا حدث معه كذا... إلخ، فهذا كله لا يعتبر دليلًا على صحة فكرةٍ ما بأي شكل؛ وإلا لأصبح الإعلاميون والصحافيون والسياسيون والأدباء والشعراء، أهل الحق دائمًا، ولأصبحت أفكارهم هي الصحيحة دائمًا.

«خذ البلاغة ولا تُؤخذ بها، وميّز دائمًا بين الخطابة والبرهان. لا يخلبك زخرف القول عن جوهر الحجة، ولا تقف عند التشبيه البليغ وتأخذه مأخذ الدليل»

١٨. الاحتكام إلى المستقبل (الاحتكام إلى الغيب/ الهروب

إلى المستقبل)

أن يعتقد الشخص أن فكرة ما صحيحة لأنّ الأدلة عليها ستظهر في المستقبل، أو يدعو الناس للقيام بعمل معيّن مدّعياً أنّه سيكون نتيجة الاكتشافات المستقبلية.

بنية المغالطة:

مقدمة ١: لا يوجد حالياً أدلة تثبت صحّة الدعوى س.

مقدمة ٢: مستقبلاً سيكون هناك أدلة تثبت صحّة الدعوى س.

نتيجة: إذن الدعوى س صحيحة.

- قد تبدو لك نظريّتي غريبة ومجنونة؛ لكن صدّقني، قريباً سيكون كلّ شخص متيّماً بها، وسيجتمع المجتمع العلمي حولها حين يجد العلماء الأدلة التي تؤكّد صحّتها. حينها، سنتطلق أكبر ثورة علمية منذ عصر آينشتاين؛ لذلك لو اشتريت كتابي الآن، ستكون في مقدّمة تلك الثورة، وربّما أحد أشهر منظّريها! (اعتمد الشخص في ترويج نظريّته على تحفيز الناس وإغرائهم بالسبق المعرفي وقيادة المعرفة البشرية والثورة الفكرية القادمة، وكلّ ذلك بالمجازفة

بالمستقبل وادّعاء معرفة مساره، حين ادّعى بأن العلماء سيصلون للأدلة التي تثبتها، وسيجتمع المجتمع العلمي حولها لتكون ثورة القرن الواحد والعشرين، وهي كلّها مجازفات اعتباطية غير مسؤولة؛ لأنّه ببساطة لا أحد يعلم حقيقة ما يُجَبُّه المستقبل)

- قريباً ستعلم بأن فكري صحيحة.

- سيكتشف العلم مستقبلاً صحة الإعجازات العلمية في كتابي المقدس. (ربما فعلاً ستكون تلك الإعجازات صحيحة في المستقبل، ولكن لا يمكنه الاستدلال على صحتها بتلك الطريقة، فكما قلت في بداية الكتاب، الاعتراض في المغالطات المنطقية يكون دائماً على طريق الوصول أو الاستدلال، لا على النتيجة بذاتها)

١٩. الألفاظ الملقمة (الألفاظ المشحونة/ المفخخة)

حينما يريد القائل من قوله أن يحدث تأثيرات في المتلقي لإيصال رسالة بشكل غير مباشر، بدلاً من أن يستخدم الحجة والمنطق.

- يدَّعي السيد نبيل سالم أن التصدير سوف يؤدي إلى ارتفاع الأسعار. (لاحظ

أن كلمة «يدعي» تفترض ضمناً أن ما يقوله السيد نبيل كاذب أو باطل)

- كل عاقل في هذا البلد يعرف أن الإجراءات المتخذة لا تصب في مصلحة

المواطن. (لاحظ أن كلمة «عاقل» قد صادرت بصواب العبارة المطروحة)

- ألسن متأثراً بالقضية العادلة التي يلهمج بها أُلوف المتظاهرين الواعين

بالخارج؟!)

- كل وطني مخلص يعلم بأن قرارات الحكومة الجديدة هي لصالح الشعب.

٢٠. المنحدر الزلق (أنف الجمل)

تعني مغالطة المنحدر الزلق أن فعلاً ما، ضئيلاً أو تافهاً بحد ذاته، سوف يجر وراءه سلسلةً محتومة من العواقب تُؤدي في نهاية المطاف إلى نتيجة كارثية. يمكن تشبيهها بقطع شطرنج، تدفع كل قطعة بقطعة أكبر منها. أو بكرة ثلج تدرج على منزلق ويزداد حجمها بمرور الوقت.

بنية المغالطة:

إذا كان «أ» كان «ب».

إذا كان «ب» كان «ج».

وهكذا حتى «ن».

(حيث «ن» نتيجة كارثية، وحيث لا يوجد لزوم منطقي في موضع أو أكثر من السلسلة المفترضة، ولا يوجد سبب لافتراض أننا لا يمكننا أن نتوقف ببساطة عند نقطة ما في هذا المنحدر)

- إذا استثيتك أنت من هذا القرار فسوف يكون عليّ أن أستثني الجميع. إذا أقرضتكَ جنيهاً اليوم، فسوف تقترض مني غداً جنيهين، ثم عشرة جنيهات، ولن يمضي وقتٌ طويل حتى تقترض مني ألفاً وتأتي على كل ثروتي.

- إذا أكلت آيس كريم فسوف يزداد وزنك، وزيادة وزنك باطرادٍ تعني أنك ستصاب بالسمنة، وما تزال السمنة تتفاقم حتى تموت بانسداد الشريان التاجي، إذن الآيس كريم يُسبب الوفاة فلا تقربه.
- لقد أتيت اليوم متأخرًا عشر دقائق، غدًا ستأتي متأخرًا نصف ساعة، بعد ذلك لن تأتي من الأساس.
- يقول الرئيس: إن تخليت عن منصبي، ستحدث فوضى، وبالتالي ستتهار البلاد، وسيأتي من بعدي شخص سيقوم بسجن الجميع وقتلهم بأبشع الطرق، لذلك تحتم عليّ المسؤولية أن أبقى في منصبي.
- على الرغم من عدم وجود دليل على حدوث هذه السلسلة المشؤومة من الأحداث، ولكن ما يجعل الجمهور يصدقها هو أنها تستخدم أسلوب الترهيب والتخويف من النتائج السيئة التي ستحدث نتيجة للحدث الأول، وبالرغم من عدم وجود أي رابط حتمي بين حدوث الحدث الأول، وحدث الحدث الأخير، إلا أن الكثير من الناس يقعون فريسة لتلك المغالطة لما لها من تأثير مخيف واستغلال الخوف من المجهول، في حين أن المجهول ليس بالضرورة أن يكون مخيفًا، وحتى لو كنا نعتقد بأنه مخيف، فهذا لا يعتبر سببًا لأن نبقى في الواقع المرير.

٢١. الإحراج الزائف (القسمة الثنائية الزائفة/ المأزق

المفتعل / إما.. أو / الأبيض والأسود/ لا حل وسط):

يقع المرء في هذه المغالطة عندما يبنى حجته على افتراض أن هناك خيارين فقط أو نتيجتين ممكنتين لا أكثر، بينما هناك خيارات أو نتائج أخرى، إنه يغلق عالم البدائل الممكنة أو الاحتمالات الخاصة بموقف ما، مبقياً على خيارين اثنين لا ثالث لهما، أحدهما واضح البطلان والثاني هو رأيّه دام فضله.

بنية المغالطة:

إما «ق» وإما «ك».

لا «ق».

إذن «ك».

- إما أنك معنا وإما أنك ضدنا.

- America love it or leave it -

- إما أن تشن معنا هذه الحرب من أجل الحفاظ على منهجنا في الحياة، وإما أن

تكون خائناً جباناً.

- إما أن تُسرح نصف الموظفين، وإمّا أن تغلس الدولة قبل يناير القادم.

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

- إما أن توافق على قرارات الحكومة، وإما أن تكون خائناً لبلدك.
- تذكر بأن هناك بالفعل أموراً تكون فيها الإجابة عبارة عن إما أو:
- إما أنه حي أو ميت.
- إما أنك ستحضر معنا غداً وإما لن تحضر.
- إما « $1 + 1 = 2$ »، وإما فلا.

٢٢. النصوص المضلل

تحدث تلك المغالطة حين تُعمينا حالة واحدة ناصعة أو عدة حالات عن العينة الكاملة. وكأنه يقوم في حساب الذاكرة مقام عشرة أحداث عادية خاملة، يعزو السيكولوجيون هذا الأثر النفسي إلى فرضية كشفية معرفية تُسمَّى *availability heuristic*، من ذلك أن شخصاً نجا من حادث تحطم طائرة قد يميل حقاً إلى الاعتقاد بأن معدلات كوارث الطيران أكبر من معدلات غيرها من الكوارث، وأن السفر بالطائرة أخطر من السفر بأي وسيلة أخرى، وإن كانت الإحصائيات تقطع بخطأ هذا الاعتقاد.

- يقيناً إن دخل لاعبو كرة القدم في العالم ضخماً جداً، ألا تعلم كم تبلغ ثروة ميسي؟! (في إسبانيا فقط، يوجد أكثر من ٧٠٠,٠٠٠ لاعب كرة قدم محترف وهاو، ووفق الاتحاد الإسباني لكرة القدم، يعمل معظمهم بدون راتب أو يتقاضون أقل من الحد الأدنى للأجور، لذا يحتاج معظمهم إلى وظيفة أخرى)

٢٣. السبب الزائف

هو اعتبار ما ليس بعلة علة.

- كان قمل الشعر جزءاً من حياة سكان هيبريدن، وهي سلسلة جزر تقع في شمال اسكتلندا. حين يترك القملُ حاضنه يسقط مريضاً ويُصاب بالحمى، ومن أجل التغلب على الحمى كان يُوضع القمل عمداً في شعر المريض، وكان نجاح هذه الوسيلة يُبرّر للسكان استخدامها: بمجرد أن يعيش القمل، تتحسن حالة المريض.

- أظهرت دراسة حول قوات المطافئ في مدينة، أن خسائر الحرائق تتناسب طردياً مع أعداد الرجال المشاركين في عملية الإطفاء: كلما زاد عدد رجال المطافئ زادت الخسائر؛ وعليه قام عمدة المدينة على الفور بتجميد التعيينات وتقليص الميزانية.

القصتان السابقتان مأخوذتان من كتاب «الكلب الذي يبيض»، وهما تُظهران الخلط ما بين السبب والنتيجة؛ فالقمل يترك رأس المريض لأنه مصاب بالحمى؛ ببساطة أرجل الحشرات تسخن. وحين تنخفض الحرارة تعود مرة أخرى للظهور. وكلما كان الحريق كبيراً، زادت الحاجة إلى إشراك عدد أكبر من الرجال،

وبطبيعة الحال ليس العكس.

من الممكن أن تُضحِكنا هذه القصص، وعلى الرغم من ذلك فإن السببية الخاطئة تُضللنا بشكلٍ يكاد يكون يوميًا. لنأخذ العنوان الرئيس: «الحافز الجيد لدى العاملين يؤدي إلى أرباحٍ مرتفعةٍ بالشركة» حقًا؟ أم ربما تكون لدى العاملين دافعيةٌ أكبر لأن أحوال الشركة جيدة؟ يستخدم مؤلفو كتب الاقتصاد والمستشارون في كثيرٍ من الأحيان «سببيات مُضللة».

- أثبتَ العلماء أن فترات الإقامة الطويلة في المستشفيات ليست في صالح المرضى، وهو خبرٌ جيد لكل هيئات التأمين الصحي التي يهْمُها أن تكون فترةُ الإقامة قصيرةً على قدر الإمكان. لكن بطبيعة الحال فإن المرضى الذين يُسمح لهم بالخروج من المستشفى على الفور حالتهم الصحية أفضل من أولئك الذين يُضطَرُّون إلى البقاء لمدةٍ أطول. وهذا لا يعني أن الإقامة الطويلة ليست صحية.

- أو خذ العنوان الرئيس التالي: «ثبت علميًا أن السيدات اللاتي يستخدمنَ شامبو س / ص / ع يتمتعن بشعرٍ أقوى» من الممكن أن نستخدم العلم لدعم هذه المقولة، لكنها على الرغم من ذلك تظلُّ مقولةً فارغةً، ولا تعني بأي حالٍ أن الشامبو الفلاني يُقوِّي شعرك؛ لأنه من الممكن بنفس الدرجة من الصواب

أن تكون السيدات اللاتي يتمتعنَ بشعرٍ قويٍّ يميلون لاستخدام شامبو س/ص/ع (ربما لأنه مكتوب عليه أنه مخصَّص للشعر القوي).

إن إثبات وجود علاقة سببية بين حدثين يستلزم أكثر من مجرد الارتباط: يستلزم الاطراد الدائم، والارتباط الدائم بين نمطي الحدثين، إيجاباً وسلباً، وعدم وجود أي أمثلة مضادة، ذلك أن مجرد «المعية» قد يكون مرَدُّه إلى:

المصادفة البحتة؛ وجود علاقة بين معدلات الوفاة غرقاً، ومعدل استهلاك الآيس كريم؛ فكلما كانت تزداد مبيعات الآيس كريم، كانت تزداد معدلات الموت غرقاً. (هي علاقة ناتجة عن الصدفة البحتة، لأنه بشكل بديهي تزداد معدلات الغرق في الصيف مع زيادة الذهاب إلى الشواطئ، وأيضاً يزداد معدل استهلاك الآيس كريم في الصيف بسبب حرارة الجو)

وجود سببٍ ثالثٍ أعم من وراء كلا الحدثين، وتسمى المغالطة عندئذ: «إغفال سببٍ مشترك» أو «المعلول المزدوج»:

الحمى (ارتفاع الحرارة) تؤدي إلى الطفح الجلدي. (قد يكون فيروس الحصبة هو السبب من وراء كلٍّ من الحمى والطفح الجلدي)

الاتجاه الخطأ؛ الاتجاه للعلاقة السببية قد يكون معكوساً:

وُجد أن هناك ارتباطاً بين معدل امتلاك السلاح في بعض الولايات

ومعدل ارتكاب الجرائم؛ إذن امتلاك السلاح يؤدي إلى انتشار الجرائم. (الصواب أن انتشار الجرائم يُقْلِقُ المواطنين الآمنين فيستخرجون رخص الأسلحة للتحوط والحماية).

مثال عبثي: كلما دارت طواحين الهواء أسرع، كلما أصبحت الرياح قوية. (هل طواحين الهواء هي التي تُدير الريح؟!)

مثال عبثي آخر: في دراسة وجدت أن كل من يتناولون أدوية الاكتئاب يصابون بالاكتئاب.

مغالطة السبب الزائف، هي من المغالطات الشائعة في الوسط العلمي والبحثي أيضًا. ففي علم الإحصاء تشير عبارة «الارتباط لا يقتضي السببية» أو «الارتباط لا يعني السببية» (والتي تشتهر باللغة الإنجليزية Correlation does not imply causation)، إلى عدم القدرة على استنتاج شرعي للعلاقة بين سبب ونتيجة معينة بين متغيرين فقط على أساس ارتباط أو علاقة ملحوظة بينهما. بعبارة أخرى، تشير هذه العبارة إلى أن ارتباط شيئين مع بعض لا يعني بالضرورة أن أحدهما يسبب الآخر.

مغالطات أخرى تندرج تحت مغالطة «السبب الزائف»، سأوضحها في الست مغالطات القادمة على التوالي:

٢٤. السبب الأحادي

مغالطة السبب الأحادي أو الاختزال، تحدث عندما يزعم المرء وجود سبب واحد وبسيط لنتيجة معينة، بينما يوجد في الواقع عدد من الأسباب المجتمعة سوية والمسببة لحدوث هذه النتيجة.

- عقب وقوع حادثة إطلاق نار في مدرسة ما على سبيل المثال، يجادل المحررون في الصحف والمجلات إن كان سبب الحادثة هو التربية السيئة التي تلقاها مُطلق النار، أو إذا كان السبب هو العنف الموجود في وسائل الإعلام، أو الضغط الذي يتعرض له الطلاب، أو إمكانية الوصول إلى الأسلحة وشرائها عموماً. في الواقع، ربما ساهمت مجموعة كبيرة ومتعددة من الأسباب، من ضمنها الأسباب السابقة، في وقوع هذه الحادثة.

- تدعي شركات صناعة الموسيقى أن تطبيقات مشاركة الملفات التي تعتمد على شبكة نظير بنظير (Peer-to-Peer (BitTorrent هي السبب وراء انخفاض أرباح المبيعات، بينما هناك عوامل عديدة ورئيسية جراء انخفاض الأرباح هذا؛ كالنمو المتزايد لسوق ألعاب الفيديو أو الكساد الاقتصادي.

٢٥. التراجع

هي مغالطة غير صورية، يفترض فيها المرء عودة شيء ما من الحالة غير الطبيعية إلى الحالة الطبيعية جراء وقوع أفعال صححت الشيء غير الطبيعي، وأعادته إلى حالته الأصلية. تفشل هذه المغالطة في أخذ التقلبات الطبيعية في الحسبان، وهي نوع من مغالطة التزامن: حدث بعده، إذن هو سببه.

إن أموراً كدرجة حرارة كوكب الأرض، أو آلام الظهر المزمنة، جميعها أمور تتقلب طبيعياً، وتعود إلى الاعتدال. والخلل المنطقي هنا هو أن يتوقع المرء استمرار ظهور النتائج الاستثنائية كما لو أنها الحالة الطبيعية أو المعتدلة. في أغلب الأحيان، يقوم المرء بتصرفٍ أو فعلٍ ما عندما يكون التغير في ذروته، وعندما ترجع الحالة إلى الاعتدال، يعتقد المرء أن أفعاله هي سبب التغير الذي حصل، بينما لا توجد صلة بين هذه الأفعال وتغير حالة الشيء.

- هناك شخص ما يعاني من ألم معين فاضطر إلى الذهاب إلى الطبيب، فانخفضت شدة الألم قليلاً بعد زيارة الطبيب. لذا سيفترض الشخص أن حالته تحسنت على يد الطبيب. (إنها إحدى أشكال مغالطة التراجع، فانخفاض حدة الألم قليلاً بعد أن كان شديداً يعني أنه بدأ بالتراجع نحو الحالة الوسطى أو

المعتدلة، لكن ليس هذا ما يحدث دائماً في الأمور الطبية)

- لنفرض أيضاً أن المعدل الدراسي لأحد التلاميذ سيء جداً، فإذا تعرض هذا التلميذ إلى عقاب ما، ثم تحسنت دراسته بشكل جيد، سنفترض عن طريق الخطأ أن للعقاب دور كبير في تحسين معدل التلميذ. (في أغلب الأحيان، يتبع الأداء الاستثنائي (سواء كان جيداً أم سيئاً) أداءً عادياً، لذا يُفسر هذا التغير في الأداء على أساس التراجع نحو المتوسط. وعلى سبيل المصادفة، أظهرت بعض التجارب أن البشر يطورون تحيزاً منتهجاً للعقاب وعدم الحصول على المكافأة بسبب الاستدلال المتماثل مع هذا النوع من المغالطات التراجعية)
- انخفاض معدل حوادث الطرقات بعد تركيب كاميرات مراقبة السرعة، إذن كاميرات المراقبة حسّنت من أمان الطرقات. (في أغلب الأوقات، تقوم الحكومات بتركيب هذه الكاميرات بعد وقوع عددٍ مرتفع واستثنائي من حوادث الطرقات، وستنخفض نسبة الحوادث (أي ترجع إلى المتوسط) فوراً بعد وجود الكاميرات. ومما لا شك فيه أن الناس، ومنهم مناصرو وجود الكاميرات، سيرجعون انخفاض معدل الحوادث إلى تركيب الكاميرات بدون أن يلاحظوا الاتجاه الكلي للحوادث)

٢٦. قناص تكساس

مغالطة غير صورية، تحدث عندما يتم التركيز على التشابهات في الحقائق والمعطيات وتجاهل الاختلافات. ومن هذا المنطلق يصبح الاستنتاج خاطئاً. أي



بشكل آخر يتم عكس السبب والنتيجة. وتنشأ المغالطة غالباً عندما يكون لدى الشخص كمية كبيرة من البيانات تحت تصرفه ولكن يركز فقط على مجموعة فرعية صغيرة من تلك

البيانات. (أصل تسمية هذا المصطلح كان من نكتة عن رجل من تكساس يطلق الأعيرة النارية على جانب حظيرته، ثم يرسم الهدف على الطلقة، ويدّعي بذلك أنه قناص)

- فلنفترض وجود موقع تعارف يدّعي أن سالي وبيلي سيتوافقان مع بعضهما لأنها يملكان اهتمامات مشتركة، فكلاهما (وفقاً لبياناتهما على هذا الموقع الافتراضي) يحبّان تناول البيتزا ومشاهدة الأفلام، كلاهما ينتميان إلى الحزب

الجمهوري. ارتكب هذا الموقع مغالطة قناص تكساس، فلم يأخذ بالحسبان الأشياء الأخرى التي يجبها أو يكرهها كل من سالي وبيلي. أي ربما يتشارك سالي وبيلي بـ ١٠ اهتمامات، لكنهما يتخلفان بـ ١٠٠ اهتمام آخر. وهذا أساس مغالطة قناص تكساس، أي التركيز على أوجه التشابه وإهمال أوجه الاختلاف.

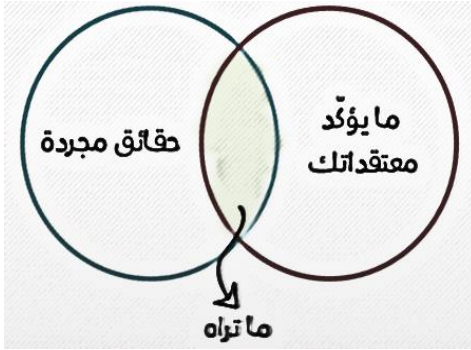
- ارتفاع معدل وفاة الرجال أثناء العمل عن النساء، إذن تقوم الدولة بتأمين النساء أثناء العمل أكثر من الرجال. (ارتفاع معدل وفاة الرجال أثناء العمل أكثر؛ لأن الرجال يمتهنون مهناً أكثر خطورة من النساء، كالبناء، والتصنيع، وغيرها من الأعمال الخطرة. لذا يجب النظر هنا ومقارنة معدلات الوفاة لكل مهنة عند الرجال، بنفس المهنة عند النساء)

- استعمالها في الإعجاز العلمي في النصوص المقدسة؛ إذ يتم التركيز على النصوص التي تؤكد الحقيقة العلمية وتجاهل النصوص الأخرى التي تقول عكسها، ويتم تأويل الجميع بطريقة توافق الحقيقة العلمية، ثم فجأة... معجزة! وليكون الإعجاز صحيحاً في نصّ معيّن، يجب أن يقرّر الحقيقة العلمية بعبارة واضحة ودقيقة، أو أن يتم الوصول للاكتشاف العلمي انطلاقاً من النص، لا من تبني الاكتشاف بطريقة تأويلية تبريرية بعد وصول

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

العلم له.

٢٧. الانحياز التأكيدي



هو الميل للبحث عن تفسير، وتذكر المعلومات بطريقة تتوافق مع معتقدات وافتراسات الفرد، بينما لا يولي انتباهاً مماثلاً للمعلومات المناقضة لها. وعند

تفسير الأمور يقوم بتفسيرها بشكل يدعم رأيه ومعتقداته، سواء بقصد أو بدون قصد.

- عندما تبحث في جوجل فتكتب مثلاً «ما هي أضرار القهوة؟»، عندها تكون قد وقعت في المغالطة، لأنه بذلك ستظهر كل نتائج البحث عن أضرار القهوة فقط. لذلك يجب أن تبحث دائماً بصورة محايدة غير منحازة، فتكتب مثلاً «هل للقهوة أضرار وفوائد؟»، حينها ستظهر النتائج عن فوائد وأضرار القهوة. ففي السؤال الأول، أنت افترضت ضمناً وجود أضرار للقهوة.

٢٨. بعد هذا ... إذن بسبب هذا (المغالطة البعدية/ بعقبه إذن

بسببه)

تفيد هذه المغالطة البعدية أنه ما دام شيء ما قد أتى بعد شيء آخر، فهو إذن قد أتى بسببه. لقد حدث بعقبه إذن فقد حدث بسببه.

بنية المغالطة:

لقد حدث «أ» قبل «ب».

إذن «أ» هو سبب حدوث «ب».

- لَبِسْتُ هذا القميص اليوم وذهبت إلى الامتحان فأجبت عن جميع الأسئلة بإجادة تامة، إذن هذا القميص فألّ حسن ولسوف أرتديه في كل الامتحانات القادمة. (غني عن البيان أنني أَجَدْتُ في الامتحان لأني كنت مستعداً له استعداداً طيباً بالذاكرة والدراسة، وليس لأنني لبست هذا القميص أو ذاك!)

- أصيب حسن بصداع شديد، فعجنت له جدته عجينة من الدقيق والخل وزيت السمك وبول الأرناب، لصقها برأسه ونام، فذهب عنه الصداع بعد دقائق. (كثيراً ما يذهب الصداع تلقائياً بذهاب سببه الحقيقي)

٢٩. الأثر البلاسيبي «placebo effect»

هو مادة تُعطى للمريض بهدف علاجه، ولا يكون لها تأثير حقيقي في علاج المرض بعينه، فبها يتم إيهام المريض نفسياً بأن هذا العلاج الذي يتناوله يحمل شفاءً لمرضه وأنه علاج فعال في التخلص منه، كما يستخدم هذا العلاج في اختبارات الأدوية الجديدة وفي الأبحاث الطبية، دون معرفة المتدوي ما إذا كان هذا الدواء فعالاً أم لا، ويطلق على الحالة التي يرى فيها المتلقي للدواء أنه قد شعر بتحسن فعلاً بسبب توقعاته الشخصية تأثير «الدواء الوهمي» أو «استجابة الوهم». وتشير الدراسات إلى أن الأدوية الوهمية يمكن أن يكون لها تأثير على حالات مثل: الاكتئاب، والقلق، واضطرابات النوم، وغيرها...

- في دراسات عن الربو الشعبي تبين أن استنشاق بلاسيبو يُوسّع الشعب الهوائية توسيعاً حقيقياً مقيساً.

- في التهابات القولون وُجد تحسُّ حقيقي في خمسين بالمائة من المرضى إثر تعاطيهم دواءً خاملاً (بلاسيبو).

- لوحظ أن تأثيرات الدواء الوهمي تؤثر بشكل مختلف على الأشخاص إذا كان حجم أو لون حبوب الدواء مختلفة. أجريت دراسة على مجموعة من

الأشخاص كانوا يعانون من الصداع. تم إعطاء حبة دواء وهمي صغيرة الحجم بيضاء اللون لبعض الأشخاص، في حين تم إعطاء حبة دواء وهمي حمراء كبيرة نسبيًا لأشخاص آخرين. لوحظ أن الأشخاص الذين تناولوا حبوبًا حمراء كبيرة شعروا بارتياح أكبر من الصداع، مقارنة بالأشخاص الذين تناولوا حبوبًا بيضاء صغيرة. على الرغم من أن كلا الحبتين كانتا محايدتين، أي أن كلا الحبتين لا يحتويان على أي عنصر فعال.

لعلّ هذا الهامش الشفائي الذي يتيح الأثر البلاسيبي (إلى جانب الهجوع التلقائي للمرض) هو الباب الموارب الذي ينفذ منه الدجالون والأدعياء، والكثير من ألوان ما يُسمى بـ«الطب البديل».

٣٠. السؤال المشحون (المركب)

السؤال المشحون أو المركب؛ هو تكنيك يعتمد إلى دس «فروض مسبقة» غير مبررة وغير داخلية في التزامات الخصم، داخل سؤال واحد، بحيث إن أي جواب مباشر يعطيه المجيب يوقعه في الاعتراف بهذه الفروض.

- متى أقلعت عن تعاطي المخدرات؟

إنه مصوغٌ بحيث يتضمن داخله عبارتين أخريين لم تتم البرهنة عليهما، ويسلّم بهاتين القضيتين تسليماً دون دليل؛ أي أنه ينطوي على «مصادرة على المطلوب»؛ لأنه يفترض مسبقاً أجوبةً محددة عن أسئلة سابقة غير مصرح بها، مثل هذا السؤال لا يمكن الرد عليه ببساطة بالإيجاب أو بالامتناع، إنه ليس سؤالاً بسيطاً بل يتركب من عدة أسئلة معبأة معاً في سؤال واحد:

(١) هل كنت تتعاطى المخدرات فيما مضى؟

(٢) وإذا كنت قد تعاطيت المخدرات فهل توقفت عن التعاطي؟

(٣) وإذا كنت قد توقفت عن التعاطي فمتى كان ذلك؟

لا بأس باستخدام هذه الخدعة لإظهار الحقيقة في بعض المواقف، فقد دأب المحققون على أن يستخدموا هذا التكنيك لإيقاع المتهم في الاعتراف، يسأل

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

المحقق مثلاً: «أين أخفيتَ جسم الجريمة؟»، «أين خبأتَ المَالَ الذي سرقته؟»،
«ما الذي دفعَكَ إلى تزوير هذه الوثيقة؟».

٣١. التفكير التشبيهي (الأنالوجي الزائف)

عندما يقارن المرء بين أمرين ليس بينهما وجه للمقارنة، أو يكون بينهما تشابه سطحي وليس بينهما تشابه من الوجه المعني الذي تريد الحجة أن تثبته.

بنية المغالطة:

«أ» يشبه «ب».

«ب» هو «ج».

إذن «أ» هو «ج» مثل «ب».

- المطرقة والمسدس كلاهما يمكن أن يتحول إلى أداة قتل، فلماذا يباح تداول المطارق ويحظر تداول المسدسات؟

- الرئيس هو رأس الدولة، وإذا فُصلت الرأس عن الجسد، فلن تستطيع بقية الأعضاء أن تؤدي وظائفها وسيموت الجسد كله. (الدولة ليست جسداً، والرئيس ليس رأسها. هذا تشبيه زائف بين رأس السلطة وبين رأس الإنسان، وما ينطبق على الإنسان حين تُفصل عنه رأسه، لا ينطبق على الدولة حين يتم إسقاط رئيسها. فالدولة لا تشبه الجسد الحي إلا مجازاً وتصويراً بيانياً، ولا يمكن أن يُستنبط من هذا التماثل أي قواسم مشتركة حقيقية تجمع

بين الجسد والدولة)

- العلم أشبه بالكعك، يَحْسُنُ أن تصيبَ منه جزءًا يسيرًا، فإذا أسرفتَ في تناوله أصاب أسنانك بالتسوس، كذلك العلم إذا أوغلتَ فيه وتبحرتَ أصاب عقلك بالجنون.

- تدفق الكهرباء أشبه بتدفق الماء، فكلما زاد سُمك السلك زاد التيار الكهربائي المتدفق.

- الشعر أرقى من الرواية؛ لأن قارورة عطر واحدة أثمن من مائة شتلة من الفل. (يمكنك بنفس التشبيه أن تقول: نعم ولكن الزهرة في مشاتل الفل هي أبقى وأبهج من حبسه في قارورة! انقلب السحر على الساحر)

- يستخدم مدربو التنمية البشرية، على سبيل المثال، تشبيهات كهذه: إن الظروف الصعبة تخلق أشخاصًا أقوى، كما تتصلب الأشياء عندما تتعرض إلى ضغط. (جملة هدفها أن تجعلك ترضى وتفرح بضغوطاتك، في حين أنه في كثيرٍ من الأحيان، تجعل الضغوطات صاحبها ينهار، أو يتحول لمجرم أو مريض)

- الحياة بلا مغامرة، كسفينة راسية على الشاطئ لا تتحرك.

- الزواج يشبه سفينة في عرض البحر، والسفينة التي يكون لها أكثر من قائد؛ تغرق.

وجدير بالذكر أن تأثير الأناطولوجي الزائف قد يكون مدمراً إذا انقلب ضد من استخدمه، فمن التقنيات الفعالة في فن المناظرة أنه إذا استخدم الخصم تشبيهاً لكي يدعم حجته فما عليك سوى أن تمسك بطرف هذا التشبيه وتمطه في اتجاهٍ يُخدم حجتك أنت، فيقلب السحر على الساحر! عندئذ سيضطر خصمك إلى التسليم بأن تشبيهه لم يكن موفقاً، وسيخسر نقاطاً في نظر الجمهور، مثال ذلك أن يقول رئيس اللجنة في مشروع لا تستريح له أنت ولا تأمن عواقبه:

- ونحن إذ نبحر قُدماً في لجتنا الجديدة دعوني أعرب عن أُملي في أن نتكاتف سوياً من أجل رحلةٍ سلسة.

فبوسعك عندئذ أن تقول:

السيد رئيس اللجنة على حق، ولكن تذكروا أن المجذفين كانوا دائماً يوضعون في سلاسل ويُضربون بالسياط، وكانوا إذا غرقت السفينة يغرقون معها!

٣٢. رجل القش

هي تلك المغالطة العتيدة التي يعمد فيها المرء إلى مهاجمة نظريةٍ أخرى

غير حصينة بدلاً من نظرية الخصم

الحقيقية، وذلك تحت تسميةٍ من تشابه

الأسماء أو عن طريق إفقار دم النظرية

الأصلية وتغيير خصائصها بترها عن

سياقها الحقيقي أو بإزاحتها إلى ركن

قصيٍّ متطرف، ويشبه هذا الجهد العقلي

العقيم، سواء حسنت النية أو ساءت، أن

يكون رمياً لخصمٍ من القش بدلاً من

الخصم الحقيقي، أو قصفاً لكتيبةٍ هيكلية

بدلاً من قصف الكتيبة الحقيقية! إنه لأيسر كثيراً أن تنازل رجلاً «دمية» من أن

تُنازل رجلاً حقيقياً. وتأتي التسمية من تلك الممارسة التي كانت شائعةً في العصور

الوسطى، والتي تُستخدم فيها دميةٌ على هيئة رجل محشوةً بالقش لكي تمثل

«الخصم» في ممارسة المقارعة بالسيف، وما تزال صيغٌ من هذه الممارسة شائعةً حتى



الآن، وبخاصة في مواقف التعبير عن الاحتجاج والكراهية وفي مظاهرات المناهضة السياسية.

بنية المغالطة:

الشخص «أ» يدافع عن الفكرة «ب».

الشخص «ج» من المفترض أن يحاور الشخص «أ» حول نفس الفكرة.

الشخص «ج» ينتقد الفكرة «د» التي تشبه الفكرة «ب».

- السيد النائب يطلب خفض الزيادات المخصصة للخدمات الصحية بنسبة

٢٠٪، ولكن كيف لنا أن نبخس الصحة نصيبها من اهتمامنا ونحرم أطفالنا من

حقوقهم في التطعيم والرعاية. (قد لا نوافق النائب على اقتراحه، ولكن لاحظ

أن الخفض الذي يطالب به النائب هو خفض في زياداتٍ مضافة، وليس خفضاً

فيما هو قائم، وأن النسبة المطلوب خصمها (الخمس) لا تبلغ أن تكون

«بخساً»، وأن محصلة الاقتراح لن تفضي إلى النتيجة الكارثية المزعومة (لا

تطعيمات، لا رعاية)، وأن النسبة المدخرة قد تقيّض لرفقٍ آخر ليس أقل أهمية

من الصحة، كالتعليم والبحث العلمي ... إلخ)

- الجلوس طويلاً أمام التلفاز شيء ضار.

إذن أنت تريد منا ألا نتابع الأخبار ونصبح جهلاء! (هو يتحدث عن الجلوس

طويلاً، وليس عن مشاهدة التلفاز في حد ذاته، فهنا الشخص الآخر صنع رجلاً من القش وقام بمهاجمته)

- النظام السابق حكم لسنواتٍ طويلةٍ ولم يقدم شيئاً للوطن.

وهل ما نعيش فيه الآن أفضل؟! (هنا قام الشخص الآخر بصناعة حجة أخرى

لم يطررها الشخص الأول؛ لأنها أسهل في تنفيذها)

- إنني أود أن أقوم بتركيب كاميرات مراقبة لمنزلي.

من الواضح أنك لا تثق بجيرانك.

أي أن تلك المغالطة يعتمد صاحبها على قول كلام لم تقله أنت، وينسبه

إليك، ومن ثم يقوم بالرد عليه وكأنه قد قام بالرد عليك، وفي الغالب لا يتعد هذا

الكلام كثيراً عن كلامك الأصلي، ويبدو مشابهاً له، ولكنه في الواقع ليس كذلك.

٣٣. الرجل المقنع (قانون لينيز)

تُرتكب تلك المغالطة عندما يستعمل الشخص قانون لينيز في نقاش ما بشكلٍ غير مشروع، قانون لينيز يقول أن: إذا كان لشيء ما خاصيّة معينة، بينما شيء آخر ليس لديه نفس تلك الخاصيّة، فالشيئين بالتالي لا يمكن لهما أن يكونا متطابقين. المغالطة هذه «معرفية»؛ لأنها تفترض هوية آنية بين معرفة الموضوع لشيء معين والشيء نفسه.

بناء المغالطة:

الفرضية ١: أنا أعلم من هو (س).

الفرضية ٢: أنا لا أعلم من هو (ص).

الاستنتاج: لهذا، (س) ليس هو (ص).

الفرضية ١: أنا اعرف من هو بوب.

الفرضية ٢: أنا لا أعرف من هو الرجل المقنع.

الاستنتاج: لهذا، بوب ليس هو الرجل المقنع.

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

النقاش التالي المشابه صحيح في تلك الحالة:

(س) هو (ز).

(ص) هو ليس (ز).

لهذا، (س) هو ليس (ص).

٣٤. مغالطة التشبيء (التجسيم)

تلك المغالطة تكون عندما تعامل المجردات أو العلاقات كما لو كانت كيانات (كائنات) عينية، أو أن تُنسب وجودًا حقيقيًا للتصورات العقلية أو البناءات الذهنية. رَكِبَ التشبيء، فراح يفك محرك سيارته، بحثًا عن العشرين حصانًا التي هي «قوة المحرك!»

- الطبيعة تبغض الفراغ. (لاحظ أن الطبيعة لا تبغض شيئًا)
- وحدها القوانين العادلة ما يداوي آلام المجتمع. (القوانين لا «تداوي» شيئًا، و«المجتمعات»، كمفهوم مجرد، لا تتألم)
- أغراض الطبيعة دائمًا نبيلة، ومن ثمَّ ينبغي علينا أن نقبل بالطبيعة. (لاحظ أن الطبيعة لا أغراض لها)
- يمكننا بالطبع أن نفهم «الطبيعة» و«المجتمع»، في الأمثلة السابقة، فهمًا استعاريًا مجازيًا فلا تعود في الأمر مغالطة، غير أن الناس كثيرًا ما تعامل مثل هذه «الأنساق» الكلية كما لو كانت «كيانًا شبيهًا بالشيء»، وهنا تبدأ بالمغالطة.

كان هتلر في أواخر أيامه، وقد صار على يقين من الهزيمة، يتحدث عن «الأمة» وكأنها كائنٌ حقيقي قائم بمعزلٍ عن الأفراد.. كائن أعلى ينبغي أن يفديه

الأفرادُ جميعًا بأرواحهم حتى لو قضوا عن آخرهم! فالدولة لا وجود لها، هي مجرد كيان وهمي، فلا يجب أن يعاني الشعب من أجل أن تقوم الدولة، أين تلك الدولة؟! فالشعب هو الدولة، وإن فني الشعب فنيت الدولة، فكل من يقول ذلك فهو يحاول فصل الدولة عن شعبها، وجعل لكل منهم كيانًا منفصلاً.

٣٥. انتقاء الكرز

مغالطة تحدث عن الاعتماد على بيانات فردية والتقاطها لدعم نظرية ما، وترك جميع البيانات الأخرى التي تشير إلى عكس ذلك. وتعود تسمية تلك المغالطة بهذا الاسم إلى جمع الثمار من شجرة الكرز، يقوم الشخص بترك كل الكرز السيء على الشجرة ويلتقط الكرز الجيد فقط، فيعتقد أي شخص آخر بأن كل كرز تلك الشجرة هو كرز جيد، في حين أنه ليس بالضرورة أن يكون كذلك، فسميت بمغالطة انتقاء الكرز تشبيهاً بذلك.

أرى بأنها بذلك تشبه انحياز السفينة الناجية أو انحياز البقاء، لذلك من الممكن أن تستخدم تلك المغالطة على الأشخاص الذي ينتقون الكرز من فوق الكعكة بدلاً من تناول الكعكة؛ أي أن يقوم الشخص بانتقاء الحجج التي تدعم رأيه فقط أو ما يعتقد به، ويترك جميع الحجج الأخرى التي تخالف ما يعتقد به.

- فمثلاً يقول لك أحدهم: توجد دراسة علمية تقول بأن لقاح الكورونا ربما يؤدي إلى مضاعفات خطيرة. (لقد تجاهل عشرات الدراسات العلمية الأخرى التي تقول بغير ذلك وانحاز لدراسة واحدة فقط أو اثنتين)

- أو من يقول لك: إن ديني هو الدين الصحيح لأننا انتصرنا على الأعداء الذين يجاربون ديننا في معارك كثيرة، وهذا بسبب أمر من الإله. (لقد ترك المعارك الأخرى التي خسروا فيها وانتقى منها فقط المعارك التي انتصروا فيها، واستدل بذلك على صحة دينه، فهو من وضع آلية اختبار صحة دينه؛ وهي نتيجة المعارك، فمعنى أنه انتصر أي أنه على حق، هكذا يدّعي بشكل ضمنى، والعكس بالعكس. فبنفس الآلية؛ دينه هو الدين الخاطئ لأنه خسر معارك أخرى. لاحظ أنني نوهت في بداية لكتاب على أن الاعتراض يكون على طريقة الاستدلال الخاطئة ولو كانت نتیجتها صحيحة).

٣٦. الاستنتاج الزائف

في هذه المغالطة، تكون المقدمات صحيحة لكن الشخص يصل بها إلى استنتاجات خاطئة أو لا علاقة لها بالمقدمات الصحيحة.

بنية المغالطة:

المقدمة «س ١» صحيحة.

المقدمة «س ٢» صحيحة.

الاستنتاج من المفترض أن يكون «ص».

الشخص استنتج الاستنتاج «ج».

- إن هذا الشخص بارعٌ في عمله، ويحظى بتقدير الموظفين؛ إذن يجب عليك أن تتزوجي به (يجب أن يكون للزواج من هذا الشخص بالتحديد أسباب أو مقدمات حقيقة مرتبطة بالزواج ذاته، فهذه المقدمات السابقة تصلح لشخص سيتقدم بالعمل في شركة).

- إن هذا الشخص ملحد؛ إذن بالتأكيد هو شخصٌ ليس لديه أخلاق (كون الشخص ملحدًا، فلا تستطيع من ذلك استنباط أي شيء عن حياته أو معتقداته، على عكس الشخص المؤمن الذي لديه مرجعية يحتكم إليها. فلو

قلتَ ذلك؛ فكأنك تقول: إن هذا الشخص يجب شاورما الدجاج؛ إذن بالتأكيد أن هذا الشخص يجب اللون الأحمر. طبعًا استنتاج زائف؛ لأنه لا يمكنك الاستنتاج من جملة: أن هذا الشخص يجب شاورما الدجاج. سوى استنتاجًا واحدًا فقط وهو؛ أن هذا الشخص يجب شاورما الدجاج).

٣٧. التناقض الداخلي (المقدمات المتصارعة)

هي أن يكون كلام الشخص متضمناً لمقدمات متناقضة فيما بينها، بحيث لا يمكن أن تكون صحيحة معاً؛ مما يوجب رفض إحداها أو إسقاط الكلام بحجة التناقض.

- «كلّ تعميم خاطئ».

(تحتوي هذه العبارة على تناقض داخلي لأنها تخطئ كل تعميم دون استثناء، وهي، في حدّ ذاتها، تعميم؛ مما يجعلها متناقضة بين شكلها ومضمونها، والصحيح ألا يكون كلّ تعميم خاطئاً؛ لأنّ ذلك غير ممكن منطقياً، فإمّا أن تكون العبارة صحيحة شكلاً فيسقط مضمون العبارة بوجود استثناء، وإلا يكون مضمون العبارة صحيحاً، فلا يعود هناك معنى للعبارة شكلاً لأنها ستصبح متضمنة في معناه)

- «الشيء اليقيني الوحيد هو أنه لا شيء يقيني».

(في هذه العبارة تعميمٌ على عدم وجود شيء يقيني، وفي الوقت نفسه تُعتمد هذه العبارة على أنّها اليقين الوحيد، فإمّا أنه لا شيء يقيني وتسقط يقينية العبارة، وإمّا أنّ هناك أشياء يقينية كهذه العبارة وعليه يسقط مضمونها، فالعبارة هي متناقضة داخلياً ولا يمكن بناء عليها أي نتيجة)

- «شيئان لا أحبهما في هذه الحياة: العنصرية والسود».
- (في هذه العبارة تناقض داخلي، فالشخص، في الوقت نفسه، لا يحبّ العنصرين، وكذلك لا يحبّ السود، والثانية هي نوع من أنواع العنصرية التي لا يحبّها، فهو بهذا لا يحبّ نفسه؛ مما يوقعه في تناقض ذاتي)
- «القانون هو عدم وجود قانون».
- «إنني لا أعرف شيئاً».
- (العبارة تحتوي على تناقض، فعلمه بعدم علمه بأي شيء، هو علمٌ بشيءٍ في حد ذاته، وبذلك تصبح عبارة متناقضة)

٣٨. إغفال المقيّدات

تنقسم تلك المغالطة إلى نوعين:

- أ. مغالطة «العَرَضُ المباشر»؛ وتحدث حين نطبق تعميماً على حالات فردية لا يشملها التعميم.
- سيارة الإسعاف التي عبرت الآن تستحق مخالفة لأنها كسرت الإشارة الحمراء.
 - لا يُسمح للسيارات بتجاوز حدود السرعة.
 - سيارات الشرطة هي سيارات؛
 - إذن لا يُسمح لسيارات الشرطة بتجاوز حدود السرعة.
 - قطع أجساد الناس بالسكين جريمة.
 - الجرّاحون يقطعون أجساد الناس بالسكين؛
 - إذن الجرّاحون مجرمون.
 - ما دامت حرية القول مكفولة للجميع؛
 - إذن من حقي أن أصرخ «حريق ... حريق» في مسرحٍ مزدحم.
- ب. مغالطة «العَرَضُ المعكوس»؛ وتحدث عندما تأخذ مبدأً ينطبق على حالة استثنائية ثم نمده لينسحب على عموم الأشياء.

- ما دمنا نسمح لمرضى المراحل الأخيرة ومرضى احتشاء القلب بتناول المورفين؛ إذن ينبغي أن يُسمح لكل فرد بتناول المورفين.
- ما دمتَ سمحتَ للطالب «س» الذي صدمته شاحنةٌ بتقديم بحثه فيما بعد؛ إذن يجب أن تسمح للفصل كله بتقديم الأبحاث فيما بعد.

٣٩. المغالطة الطبيعية

تقوم تلك المغالطة على أن كل ما هو طبيعي هو واجب بالضرورة أو حتى صحيح بالضرورة، والعكس بالعكس.

بنية المغالطة:

«أ» فعل طبيعي (يحدث في الطبيعة).

إذن يجب على الجميع فعل «أ». / «أ» فعل صحيح بالضرورة.

- إن المثلية الجنسية فعل غير صحيح؛ لأنه غير طبيعي (لا يحدث في الطبيعة بشكل عام. واعتراضي هنا، كما قلت سابقاً، هو على طريق الاستدلال وليست النتيجة بذاتها).

- إن من يدعون الناس إلى التوقف عن الإنجاب أفكارهم خاطئة؛ لأنها تخالف قوانين وأهداف الطبيعة (لاحظ أن الطبيعة لا تسنّ القوانين وليس لديها أي أهداف).

ويمكنني إثبات بأن تلك المغالطة بناؤها صحيح عن طريق الأمثلة التالية، ليتضح لنا أين تكمن المشكلة فيمن يعتقد بغير ذلك:

- إن علينا، كبشر، أن يأكل بعضنا بعضًا، حرفيًا؛ لأن الحيوانات تأكل بعضها بعضًا، وهذا أمر طبيعي (يحدث في الطبيعة).
- إن علينا، كبشر، أن نستمر في الحروب والصراعات؛ لأن الحرب والنزاع والصراع، طبيعة بشرية لدى كل البشر.
- معظم الحيوانات ترعى صغارها لفترة معينة، ثم تترك الأم أبناءها وحدهم، لذلك يجب على أمهات البشر أن يفعلن ذلك؛ لأنه أمر طبيعي.
- الطبيعة تصيب البشر بالأمراض، وهذا أمر طبيعي لا ينبغي علينا مقاومته.
- تعدد العلاقات الزوجية لدى الحيوانات أمر طبيعي، فربما تمارس الأنثى الجنس مع أكثر من ذكر طوال حياتها؛ لذلك يجب على إناث البشر أن يفعلن ذلك أيضًا، فهو أمر طبيعي.
- إن الصواب والخطأ، الخير والشر، العدل والظلم، الرحمة والقسوة.. كلها أشياء لا توجد سوى في عقولنا نحن كبشر، فالطبيعة ليس لديها قوانين أخلاقية، نحن فقط من نحدد أن هذا الفعل صحيح أم خطأ بناء على قوانيننا الأخلاقية، وتلك القوانين ليست مطلقة، بل خاصة بالبشر، بل نسبية أحيانًا بين بني الجنس البشري نفسه.

٤٠. الالتباس

هي مغالطة تحتوي على نوع من الغموض في المعنى بحيث من الممكن أن يكون لللفظ عدة تفسيرات، وبالتالي يكون المعنى المقصود للكلام محتمل، وهذا بدوره يخلق حالة من الالتباس. وتشمل مغالطات الالتباس:

١. الاشتراك (الالتباس المعجمي / اشتراك اللفظ):

تحدث عندما تحتمل الجملة الواحدة أكثر من معنى، أو يتم تفسيرها بأكثر من طريقة بسبب بنية الجملة الغامضة. لا ينشأ الالتباس هنا بسبب اختلاف معاني الكلمات أو عدم وضوحها، وإنما بسبب العلاقة بين الكلمات وطريقة تركيب الجملة، ويمكن وصف عبارة بأنها ملتبسة إذا استطاع القارئ أو المستمع إعطاء أكثر من تفسير واحد لها.

- كل قانون ينبغي أن يُطاع.

قانون الجاذبية هو قانون؛

إذن قانون الجاذبية ينبغي أن يُطاع. (هنا تُستخدم لفظة «قانون» بمعنيين مختلفين،

ويُسمَّى هذا الصنف من المغالطة «مغالطة التباس الحد الأوسط»)

- كل قتلة الأطفال غير إنسانيين (بمعنى غير رُحماء)؛

إذن ليس هناك قاتل أطفال ينتمي إلى النوع الإنساني (بمعنى الإنسان العاقل).

- كل العلوم تؤدي إلى الفهم الأفضل للعالم؛

إذن علوم السحر تؤدي إلى فهم أفضل للعالم (حيث تُستخدم كلمة «علوم»
بمعنيين مختلفين).

- دولة الظلم ساعة، ودولة الحق إلى قيام الساعة. (ساعة الأولى مقصود بها فترة
قصيرة، والساعة الثانية مقصود بها يوم القيامة)

٢. التشابه (التباس المبنى / اشتراك التركيب):

تُعد العبارة «متشابهة» إذا كان معناها غير محدد، نتيجةً لتفكك مبناها
وتعثر الطريقة التي تتضام بها ألفاظها، بحيث تكون قابلة، بسبب تركيبها، لأكثر
من تفسير واحد، أي «حمالة أوجه»، قد تكون العبارة المتشابهة صادقةً وفقاً لتأويلٍ
معين، وكاذبةً وفقاً لتأويلٍ آخر، فإن أوردناها كمقدمةٍ على تأويل الصدق،
واستخلصنا منها نتيجةً على تأويل الكذب، نكن قد وقعنا في «مغالطة التشابه» أو
«الاشتباه» أو الالتباس النحوي أو التركيبي (التباس المبنى).

- لا تقتل نفسك هكذا يا رجل، دعنا نساعدك (المساعدة قد تكون مساعدة لقتله،
أو مساعدة لمنعه حتى لا يقتل نفسه).

- يقول الرجل لزميله في بلاد نيام أكلة البشر: «الزعيم يريدك للغداء».
- كان ضَرْبُ زَيْدٍ مَبْرَحًا. (لا يُبين لنا تركيب الجملة ما إذا كان زيدٌ هو الضارب أو المضروب).

٣. النَّبَرُ:

- يُشار إليها أيضاً باللكنة المضللة أو مغالطة اللكنة أو مغالطة اللهجة، وهي نوع من أنواع مغالطات الالتباس غير الصوريّة التي تنشأ عندما يتم تغيير معنى الجملة من خلال تغيير نبرة الحديث أو إيقاعه بطريقة غير مألوفة.
- ينبغي أن نكون «أمناء» مع أصدقائنا.
- ينبغي أن نكون أمناء مع «أصدقائنا».
- (فهي بالنبر على كلمة «أمناء» تعني أننا ينبغي أن نكون أمناء بعامّة وفي المقام الأول، وهي بالنبر على كلمة «أصدقائنا» تعني أننا في حلٍّ من الالتزام بالأمانة مع غير أصدقائنا).
- جميع الناس خُلِقُوا «سواسية».
- جميع الناس «خُلِقُوا» سواسية.
- (فإذا كان التشديد، أو النبر، على كلمة «سواسية» فإنها تعني المساواة بين الناس)

على الإطلاق، أما إذا كان التشديد على كلمة «خُلِقُوا» فقد توحى بضدها: أي بأن جميع الناس ليسوا الآن سواسية، بذلك يتيح النبر للناطق أن يومئ إلى السامع باستدلالٍ معين ثم يتنصل منه فيما بعد وينكر أنه قال ذلك!

حتى الصدق الحرفي يمكن أن يُستخدم للخداع بالنبر: كان قبطان إحدى السفن ممتعضًا من معاونه الأول الذي كان مخمورًا على الدوام أثناء العمل، فجعل يكتب كل يوم تقريرًا بسجل الأداء: «المعاون سكران اليوم»، فلما تَوَلَّى المعاون عملية التسجيل إذ كان القبطان مريضًا، فقد ثأر لنفسه وكتب في السجل: «القبطان غيرُ سكران اليوم!»

٤. الاجتزاء (الاقْتِباسات المنتزعة من سياقها/ النبر على عبارات أو

فقرات من سياقٍ أعم):

- يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْرَبُوا الصَّلَاةَ (النساء: ٤٣)، فَوَيْلٌ لِلْمُصَلِّينَ (الماعون: ٤).

٤١. التركيب والتقسيم

١. التركيب:

تحصل هذه المغالطة حين يُعتقد بأن ما يصدق على أفراد فئة ما، أو أجزاء كل ما، يصدق أيضًا على الفئة (معتبرة كوحدة واحدة) أو على الكل بوصفه كلاً، مع عدم وجود تبرير منطقي لهذه النقلة. أو هي مغالطة إضفاء صفات الجزء على الكل.

- كل جزء من أجزاء هذه الآلة خفيف الوزن؛ إذن هذه الآلة خفيفة الوزن.

- جميع مكونات هذا الدواء رخيصة؛

إذن هذا الدواء رخيص.

- الذرات لا لون لها.

الكرة مكوّنة من ذرات؛

إذن الكرة لا لون لها.

- الصوديوم والكلور كلاهما سام للإنسان؛

إذن كلوريد الصوديوم (ملح الطعام) سام للإنسان.

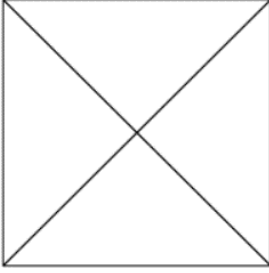
- الهيدروجين غاز قابل للاشتعال،

والأكسجين غاز يساعد على الاشتعال؛

إذن المادة المكوّنة من اجتماعهما (الماء) ينبغي أن تكون غازًا هائل الاشتعال.

- جميع أجزاء هذا الشكل مثلثة؛

إذن هذا الشكل مثلث!



متى يكون الانتقال من خصائص الأجزاء إلى خصائص الكل مشروعًا؟

- جميع أجزاء هذا الكرسي بيضاء؛

إذن هذا الكرسي أبيض.

- جميع أجزاء هذا الجلباب قطنية؛

إذن هذا الجلباب قطني.

- كل جزء من هذه الآلة حديدي؛

إذن هذه الآلة حديدية.

٢. التقسيم:

حينما يتم الافتراض بأن ما هو صحيح لأجزاء من الكل، يجب أن يكون

صحيحًا بالنسبة إلى الكل أيضًا، بدون وجود مسوغات منطقية. أو ببساطة، هي مقلوبُ مغالطة التركيب أو ظلُّها؛ أي إضفاء خصائص الكل على المكونات الجزئية، أو الانتقال غير المشروع من خصائص الكل إلى أجزائه المكونة.

- الكرة زرقاء؛

إذن الذرات التي تكوّن الكرة هي أيضًا زرقاء.

- كلوريد الصوديوم (ملح الطعام) مادة قابلة للأكل؛
إذن كل من الكلور والصوديوم هو مادة قابلة للأكل.

- هذا الجدار القرميدي طوله عشرة أقدام؛

إذن قوالب القرميد في هذا الجدار طولها عشرة أقدام.

- يستطيع النمل أن يدمر شجرة؛

إذن هذه النملة تستطيع أن تدمر شجرة.

- أمريكا أغنى بلد في العالم؛

إذن كل مواطن أمريكي غني.

٤٢. إثبات التالي

العبارة الشرطية هي العبارة التي تضع شرطاً (يُسمى المقدم) ثم تمضي في (التالي) لتتحدث عما يلزم عن هذا الشرط؛ أي لتتحدث عما يكون عليه الحال إذا ما تحقق هذا الشرط، وفي مغالطة إثبات التالي يتم الانتقال في الاتجاه العكسي، من إثبات التالي إلى إثبات المقدم.

بناء المغالطة:

إذا صدقت النظرية «أ» لَوُجِدَ التنبؤ «ب»،

التنبؤ «ب» موجود؛

إذن النظرية «أ» صادقة.

- إذا كان الحكم النبائي صالحاً لمصر لَبَقِيَ فيها مدة طويلة،

وما دام الحكم النبائي قد بقي في مصر مدة طويلة؛

إذن هو حكم صالح لمصر.

- إذا كنتُ في الإسكندرية فأنا في مصر.

أنا في مصر؛

إذن أنا في الإسكندرية.

- إذا سقط المطر لَأُبْتُلَّ الرصيف.

الرصيف مبتل؛

إذن لا بُدَّ من أن يكون المطر قد سقط (قد تكون البلدية قد غسلت الرصيف للتو!).

- إذا ما تم الإلقاء بالشخص من أعلى برج إيفل، فسيموت.
هذا الشخص ميت.

إذن، لقد تم الإلقاء به من أعلى برج إيفل.

- جميع الفصامين يتصرفون بطريقة غريبة.
هذا الشخص يتصرف بطريقة غريبة؛

إذن هذا الشخص فصامي.

- إذا حضرنا مباريات الكرة بجميع مستوياتها لقضينا على ظاهرة الشغب في الملاعب.

القضاء على ظاهرة الشغب في الملاعب أمر مرغوب؛

إذن حظر المباريات جميعاً أمر مرغوب.

٤٣. إنكار المقدم

يقع المرء في مغالطة إنكار المقدم إذا قام في قضية شرطية بنفي المقدم واستنتج من ذلك نفي التالي.

بنية المغالطة:

إذا «أ» إذن «ب».

لا «أ»؛

إذن لا «ب».

- إذا عُثِرَ على جثة «س» فقد يكون موَكَّلِي قد قتله،

لم يُعثر على جثة «س»؛

إذن موَكَّلِي لا يمكن أن يكون قد قتل «س».

- إذا كانت السماء تمطر فإن الرصيف يكون مبتلاً.

السماء لا تمطر منذ أسبوع؛

إذن الرصيف لا بُدَّ من أن يكون جافاً (بالطبع ليس هناك استحالة في أن يكون

الرصيف قد تم غسله للتو).

- إذا كنت في الإسكندرية فأنا إذن في مصر.

أنا لست في الإسكندرية؛

إذن أنا لست في مصر.

- كل الطماطم حمراء.

هذا ليس من الطماطم؛

إذن هذا ليس أحمر.

- إذا كان أحمد يمتلك مسدسًا، فربما يقتل أحدًا.

أحمد لا يمتلك مسدسًا؛

إذن لا يمكنه قتل أحد.

٤٤. الاحتكام إلى الجهل (عبء الإثبات/ الدليل)

تفيد مغالطة «الاحتكام إلى الجهل» أو مغالطة «التوسل بالمجهول» أو مغالطة «تبديل عبء الدليل أو الإثبات»، بأن شيئاً ما هو حق بالضرورة ما دام أحدٌ لم يبرهن على أنه باطل، والعكس أيضاً صحيح: أي أن شيئاً ما هو باطل بالضرورة ما دام أحدٌ لم يثبت بالدليل أنه حق، في كلا الحالين يؤخذ «غياب الدليل» مأخذ «الدليل»، ولكن كما نعلم «غياب الدليل ليس بدليل». ويتم التذرع بغياب المعلومات التي تثبت شيئاً ما كدليل على بطلان ذلك الشيء، أو المحاجة بأنه ما دام الخصم لا يستطيع أن يدحض دعوى ما فإن هذه الدعوى هي إذن حق بالضرورة.

- كان جحا غزير الشعر، فسأله أحد جلسائه مداعباً: كم عدد شعرات رأسك يا جحا؟ فأجابه جحا دون تردد: عددها واحد وخمسون ألفاً وثلاثمائة وتسع وستون شعرة، فقال له جلسيه متعجباً: وكيف عرفت ذلك؟ فأجابه جحا: إذا كنت لا تصدقني فقم أنت وعُدها!

- أعتقد أن بعض الناس لديها قوى نفسية خارقة.

وما دليلك على ذلك؟

أنه لا أحد استطاع أن يثبت أن الناس لا تملك قوى نفسية خارقة.

- هذه المغسلة أضاعت ملابسي؛

الدليل أنه ليس لديها ما يثبت عدم استلامها للملابسي.

- هناك فضائيون يعيشون في كواكب تبعد عنا مليارات السنين الضوئية؛

لأنه لا أحد يستطيع إثبات أنهم لا يعيشون هناك.

- وأنا جالس سقط الكوب من على الطاولة من تلقاء نفسه ولا أعلم ما السبب.

إذن من الواضح أنه شبح من فعل ذلك.

هذه المغالطة تكون مبنية دائماً على أن الدليل هو أنه لا يوجد دليل. لذلك

عندما تقول بأنك لا تعلم شيئاً ما، لا يمكنك حينها، منطقياً، أن تقول: بما أنني لا

أعلم، فإذن... في تلك الحالة يجب عليك أن تتوقف فوراً، فلا يُبنى المعلوم على

مجهول، ولا يُبنى المجهول على مجهول.

٤٥. التأثيل

وهي أن يعتقد الشخص أن المعاني الحالية للكلمات يجب أن تكون موافقة لمعناها التاريخي القديم الذي وُضع لها لا إلى ما هو منتشر حالياً، فيستعمل المصطلحات بمعانيها الشاذة والمرجوحة عملياً بطريقة تشكّل التباساً وغموضاً يؤثر على أحكام الطرف الآخر. أي يتجاهل الشخص أيّ تطوّر للغة، ويصرّ على فهمها بمعانيها القديمة، لا عبر سياقها وتطوّرها الحالي، فمن الطبيعي أن تتغير المعاني وتتقارب للمحيط والحضارة الحالية وتتأثر بمختلف الثقافات الواردة، فتظهر مصطلحات جديدة وتتغير معاني المصطلحات القديمة، ومنها ما يختلف حسب الاستعمال والحاجة إليه؛ لذلك يقال: «اللغة هي ما يتحدث به الناس»، حتى لو كان ضدّ ما هو موجود في القواميس القديمة!

- شخص س: أنا مندهش من كلامك هذا، فهو كاللحن.

شخص ع: شكراً لإطرائك.

(هنا الشخص س يقصد المعنى القديم لكلمة «لحن» والتي تعني الخطأ ومجانبة الصواب، في حين فهمها الشخص ع بالمعنى المستعمل حالياً، بمعنى عذب

الكلام وجمله، وهو ما سبّب سوء الفهم من الطرف الآخر؛ لأن الناس تستعمل المعاني الحالية الشائعة للمصطلحات)

- شخص س: عليك مراقبة ابنك فهو شاطرٌ في عمله.

شخص ع: ما دام شاطرًا فسأشجّعه أكثر، لماذا قد أراقبه؟!)

(الشخص س هنا يقصد المعنى القديم للكلمة وهو بمعنى سارق وماكر في عمله، والشخص ع فهمها بالمعنى المتداول الذي يعني ذكيّ وفطن. قد يكون هذا الخلط بحسن نيّة من الشخص؛ لكن غالبًا يكون لتضليل الطرف الآخر وتمرير أفكار مخطئة أو غير متفق عليها من الطرفين)

- شخص س: لقد أخبرتك برأيي في كتاباتك، ما تقوم به شيء خيالي ولا يُصدّق.

شخص ع: هو ليس خيالي؛ بل هي قصص واقعية نقلتها من أحداث حقيقية. (في هذا الحوار، فهم الشخص ع كلمة «خيالي» على أنها من الخيال وبعيدة عن الواقع، في حين قصد الشخص س المعنى الشائع للكلمة على أنّه شيء رائع ويفوق الوصف، وسوء الفهم الذي حدث قد يقع كثيرًا بطريقة عفوية في مثل هذه المصطلحات المنتشرة؛ لكنّه قد يكون كذلك مقصودًا من الشخص بغرض التضليل والخداع)

٤٦. السلطة المجهولة

هي أن يستعمل الشخص مصدرًا مجهولًا في حجّته، يستطيع عبره قول ما يشاء وإضافة ما يريد من أحكام ونتائج تخدم قضيّته. هناك عدة عبارات مشهورة تُستعمل للإشارة إلى مصادر مجهولة مثل: «يقولون إنّه...»، «سمعت أنّ...»، «لقد قيل...»، «اتّفق الناس أنّ...»، «أثبت العلم...»، «أثبتت الدراسات...»، «تقول دراسة...»، «يقول العلماء...»، «يرى بعضهم...»، إلخ.

- صعود البشر إلى القمر مجرّد كذبة، فقد سمعت يومًا عن دراسة حديثة تقول إنّه مجرّد مؤامرة لرفع مكانة الولايات المتّحدة الأمريكية في أثناء الحرب الباردة مع روسيا.

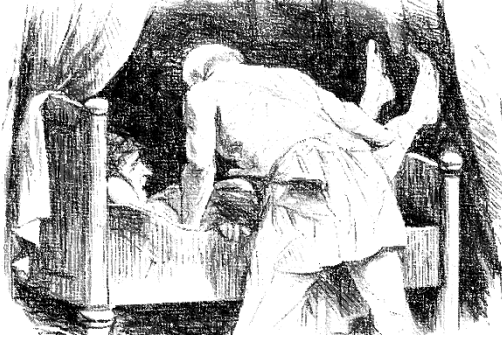
- حسب الكثير من المصادر الرسمية فإنّ نظرية التطوّر قد تراجعت عنها كبرى جامعات العالم وتركوها، بعد أن تأكدوا أنّ فيها الكثير من الأخطاء والنقائص التي لا تصلح لتفسير نشأة الكائنات الحيّة.

- العلماء الآن متّفقون على أنّ المثلية حالةٌ طبيعية وصحيّة جدًّا؛ وذلك بعد ظهور عشرات الدراسات العلمية التي تؤكّد ذلك.

ولدحض ما يقوله هذا الشخص، اسأله: من هم هؤلاء العلماء؟ أين تلك الدراسات؟ وهل هي صحيحة؟ من قال ذلك؟ أين سمعت ذلك؟ أرسل لي تلك الورقة البحثية لأتأكد من صحتها... إلخ.

٤٧. سرير بروكرست (البروكرستية)

كان بروكرست، في الميثولوجيا اليونانية، حداثًا وقاطع طريق من أتیکا، وكانت له طريقةٌ خاصةٌ جدًّا في التعامل مع ضحاياه، فقد كان يَستدْرِج ضَحيَّته ويُضَيِّفه ويكرم وفادته، وبعد العشاء يدعوهُ إلى قضاء الليل على سريرهِ الحديدي الشخصي، إنه سريرٌ لا مثيل له بين الأسِرَّة إذ كان يتميز بميزةٍ عجيبة:



هي أن طولهُ يلائم دائماً
مقاس النائم عليه أيًّا كان،
غير أن بروكرست لم يكن
يتطوع بتفسير كيف يتأتَّى
لسريهِ أن يكون على مقاس

الجميع على اختلاف أطوالهم، حتى إذا ما اضطجع الضحية على السرير بدأ بروكرست عمله، فجعل يربطه بإحكامٍ ويشدُّ رجليه إن كان قصيرًا ليمطهما إلى الحافة، أو يبتريهما بترًا إن كان طويلًا ليفصل منها ما تجاوز المضجع؛ حتى ينطبق تمامًا مع طول السرير! وظل هذا دأبه إلى أن لَقِيَ جزاءه العَدَل على يد البطل الإغريقي ثيسيوس Theseus الذي أخضعه لنفس المثلَّة، فأضجعه على السرير

ذاته وقطع رقبتَه لينسجم مع طول سريره.

يشير مصطلح مغالطة سرير بروكرست إلى فرض الرأي بالقوة على المستمعين عن طريق قولبة الأفكار، كما يطلق عليها لفظ «البروكرستية»، وتعبر عن أي نزعة إلى فرض قوالب جبرية على الأشياء أو الأشخاص أو الأفكار، أو ليّ الحقائق أو تشويه المعطيات، وأن نفرض حقيقة ثم نبحث عما يدعمها، ونفسر المعطيات بما يطابق افتراضاتنا، لكي تتناسب قسراً مع مخطط ذهني مسبق.

- يلجأ إليها بعض رجال الدين عندما يقومون بإعادة تأويل النصوص الغير مباشرة بشكل يثبت الحقيقة العلمية أو النظرية العلمية الحديثة، ليقولوا بأنها المذكورة في كتابهم منذ آلاف السنوات، بدلاً من أن يكتشفوها قبل أن يكتشفها العلم.

٤٨. المقامر (مونت كارلو)

مغالطة المقامر، والمعروفة أيضًا باسم مغالطة مونت كارلو، هي الاعتقاد الخاطئ بأنه إذا حدث شيء معين بشكل متكرر أكثر من المعتاد خلال الماضي، فمن غير المرجح أن يحدث في المستقبل (أو العكس بالعكس)، عندما يثبت بطريقة أخرى أن احتمال وقوع مثل هذه الأحداث لا يعتمد على ما حدث في الماضي. فكل احتمال يكون قائمًا بذاته. ويعود سبب تسميتها بـ «مونت كارلو» هي حادثة كازينو مونت كارلو، وهي واحدة من أشهر الأمثلة على مغالطة المقامر.

- خلال إحدى مباريات الروليت عام ١٩١٣، سقطت الكرة على الأسود ٢٦ مرة على التوالي. كان هذا بالتأكيد شيئًا غير محتمل، لكنه حدث بالفعل، وافترض اللاعبون في ذلك الوقت مغالطة المقامر وراهنوا بالمليون ضد الأسود، بحجة أن الخط سيتهي وأن الأحمر سيفوز في المرة القادمة. ولكنها لم تفعل. فاز الأسود مرة أخرى وخسر الجميع أموالهم. أو كما في المثل المصري: مش كل مرة تسلم الجرة.

- لقد اشتريتُ ثمانِي بطاقات حظ الأسبوع الماضي، ولم تكن بينها أي بطاقة رابحة، وحيث إن فرص الكسب هي واحد لكل تسعة، فإن بطاقتي القادمة ستكون رابحة على الأرجح.

- لقد قمت برمي عملة نقدية ثلاث مرات، وفي كل مرة كانت تعطي (كتابة)، بالتأكيد ستكون الرمية القادمة كتابة أيضًا (كل رمية هي حدث قائم بذاته، واحتمال كل وجه ٥٠٪، ولا يعتمد على الرمية السابقة).
- يُحاول الناس في سحبوات اليانصيب أن يُعلّموا على أرقام بحيث تبدو تقريبًا مُوزَّعة، بينما توليفة ١، ٢، ٣، ٤، ٥، ٦ ستكون لها نفس احتمالية أي توليفة أخرى من الأرقام.
- وبالعكس، إذا فشلت في عشرين مقابلة عمل فستقول لنفسك سينجح الأمر في المرة القادمة؛ فبعد كل سوء الحظ هذا لا بد أن يأتي الحظ السعيد. لكن ليس هذا هراءً رياضياً فقط، بل إنه يُلجمك عن اكتشاف الحقيقة بعينيك؛ فكل «لا» حصلت عليها ليست مصادفة على الأغلب، بل لها سبب. ربما أنت لست مُناسبًا لوظيفة أحلامك. وعليه لا بد أن تُعدّل بعض الأشياء في نفسك وفي توقّعاتك.

٤٩. المظهر فوق الجوهر

- يقع المرء في هذه المغالطة عندما يولي أهمية زائدة للأسلوب الذي تم به عرض حُجةٍ ما، بينما يهْمَش، أو يتغافل، مضمونَ الحجة ومحتواها.
- من المؤكد أن حجة رئيس المجلس ضعيفة وأنه قد خسر الجدل، ألا ترى كم كان جبينه يتفصد عرقاً ووجهه يحمر ارتباكاً؟!
- لا شك أن هذه الغسالة الكهربائية هي الأفضل صنعةً والأطول عمراً من غيرها؛ لأن البائع كان يتحدث عنها بطلاقة وإقناع، كما أنه شديد التألق والوسامة وتبدو عليه أمارات الذكاء والفهم.
- هذا الشاب يبدو أنيقاً، لماذا لا تأخذ بنصيحته؟!

٥٠. الاحتكام إلى القديم

يُعد الاحتكام إلى القدم، أو إلى التقاليد، نوعاً من «الاحتكام إلى سلطة»، وهي هنا سلطة العُرف أو التقاليد الجمعية، والحق أن هناك فرقاً دقيقاً بين الاحتكام إلى القدم والاحتكام إلى التقاليد، وما جَمَعنا بينهما إلا توكيهاً للتبسيط. ف«الاحتكام إلى القدم» يجعل من عُمر الفكرة معياراً لصوابها، ومن مجرد قِدَمها دليلاً على صحتها. وعكسها مغالطة «الاحتكام إلى الحداثة»، وهي أن تدعي صحة أو جودة شيء ما فقط لأنه جديد أو حديث.

بنية المغالطة:

س قديم؛

إذن «س» صائب بالضرورة.

- الناس قديماً كانوا لا يسمحون للمرأة بالخروج خارج القرية.

إذن يجب علينا أن نمنع النساء الآن من الخروج خارج المدينة.

٥١. استنتاج توكيدي من مقدمات نافية

الإتيان باستنتاج توكيدي من مقدمات نافية (أو النفي الضمني) هي مغالطة منطقية ترتكب في حالة وجود قياس اقتراني حملي يتركب من مقدمتين نافيتين تفضيان إلى استنتاج إيجابي. تُستخدم تلك المغالطة بكثرة في النقاشات والجدالات؛ لأنها تلقي بتهمة ضمنية على الشخص الآخر، وسرعان ما يريد الشخص الآخر أن يلقي تلك التهمة عن نفسه، فيجد نفسه مضطراً في أن يوافق في رأيك.

- إن أي إنسان يمتلك القليل من العقل والفهم، سيقول بأن قراءة هذا النوع من الكتب غير مفيد.

هو لا يقرأ هذا النوع من الكتب؛

إذن هو يمتلك العقل والفهم والشخص الآخر لا يمتلكهم.

- إنك كمشتري ذكي، ستعلم بأن هذا المنتج جيد ويستحق ثمنه.

أنت تعلم بأن هذا المنتج لا يستحق ثمنه.

أنت تريد أن تبدو ذكياً.

إذن تضطر إلى دفع ثمن المنتج حتى لا تبدو غيباً.

٥٢. النبوءة المحققة لذاتها

ثمة صنفٌ من النبوءات يتصف بصفةٍ عجيبة: أنه يَصْدُقُ إذا صدَّقناه! يُطلَق على مثل هذه النبوءات «النبوءات المحققة لذاتها».

النبوءة المحققة لذاتها هي تنبؤٌ يؤدي بنفسه، على نحو مباشر أو غير مباشر، إلى أن يصبح حقًا، فرغم أنه في البداية تحديدٌ زائف للموقف، إلا أنه يحفز سلوكًا جديدًا من شأنه أن يجعل التصور الزائف الأصلي يتحقق ويصير واقعًا.

- إفلاس مصرف: تصور مصرفاً (بنك)، كأفضل وأمثل ما يكون المصرف، يُدار على نحو أمينٍ قويم، وهو كأَي مصرف لديه سيولة نقدية معقولة، ولكن معظم أصوله بطبيعة الحال مستثمرة في أعمالٍ ومشروعات، وذات يوم تصادف أن كان هناك تزامن على المصرف، وهو ما أزعج العملاء فسَرت شائعة بأن المصرف موشك على الإفلاس، وسرعان ما تقاطر بقيةُ العملاء على المصرف يطالبون بسحب ودائعهم، وبالطبع لم تتوافر السيولة الكافية لسد مطالبهم، فنَفِدت السيولة وأعلن المصرف إفلاسَه!

- النعي المميت: من الحكايات الواقعية الشهيرة ما حدث في يناير عام ١٩٤٠؛ فقد كان ماركوس جرافي، داعية التعاون الأفريقي، يعاني سكتة دماغية نجا منها

بالفعل، غير أنه فُوجئ بنعيه منشورًا بطريق الخطأ في جريدة شيكاغو دفندر، واصفًا إياه بأنه «انسحق وحيدًا مغمورًا»، فصدّم جرائي حين قرأ هذا النعي صدمةً شديدة أصابته بسكتة دماغية ثانية تُوفي على أثرها، وبذلك صدق النعي!

- المرأة التي طلقت نفسها: ربما يكون هذا المثال من الأمثلة الواقعية التي تحدث معنا دائمًا فيما يخص تلك المغالطة. كانت هناك امرأة ذهبت إلى شخصٍ ليتنبأ لها بمستقبل حياتها، فأخبرها بأن زوجها سيطلقها. بدأت تلك المرأة تشك في زوجها لأنه على الأغلب يخونها مع امرأةٍ أخرى وسيطلقها هي لكي يتزوج بالأخرى. بدأت المرأة في تتبع زوجها في كل مكان، وسؤاله عن كل كبيرة وصغيرة لمدة أشهر، حتى أصبح الزوج لا يطيق العيش معها فطلقها! وبالرغم من أنه لم يكن على أي علاقة مع امرأةٍ أخرى، ولم يكن ينوي أن يطلقها من الأساس، لكن نبوءة هذا الرجل حققت ذاتها عندما صدّقت بها تلك المرأة.

٥٣. الخطأ المقولي

هو أن تضع الشيء في الفئة الخطأ، أو أن تعرض أشياء أو وقائع من نوع ما كما لو كانت تنتمي إلى نوع آخر، أو أن تنسب لشيء ما خاصية لا يمكن أن تخص هذا الشيء.

- فهذا زائر غريب لجامعة أكسفورد، اطلع على مختلف المدرجات والمكتبات والمعامل والملاعب والمكاتب الإدارية ... إلخ، وإذا به يسأل بعد كل ذلك: «حسن، ولكن أين الجامعة؟!»

لقد أخطأ الزائر إذ افترض أن الجامعة شيء آخر يُضاف إلى ما رآه، إنما الجامعة اسم كلي ينتمي لنمط منطقي أعلى من نمط المكاتب والملاعب والمكتبات والمعامل والمدرجات، الجامعة هي الطريقة التي تنتظم بها كل تلك الأشياء التي شهدها الزائر، وليست شيئاً من بينها.

- وهذا طفل يشاهد عرضاً عسكرياً لفرقة من الجيش، وبعد أن شهد الكتائب وبطاريات المدفعية وأسراب الطائرات ... إلخ، إذا به يسأل: «ومتى ستظهر الفرقة؟!»

إن العرض لم يكن عرضاً لكتائب وبطاريات وأسراب «و» فرقة، بل كان عرضاً

لكتائب وبطاريات وأسراب فرقة.

- هأنذا قد اطلّعت على غرفة الجلوس وغرفة النوم والبهو والشرفة والحمام

والمطبخ، حسنٌ فأين البيت؟!

- أين الـ ٥, ١٥ طفل الذين هم «معدل المواليد» في هذا المستشفى؟!

- هذا دافع ضرائب، وهذا دافع ضرائب، وهذا وهذا.. حسنٌ فأين «الدافع

المتوسط؟!»

- مَنْ سيحلب هذا الثور؟

- أيهما أكبر: المتر أم اللتر؟

- ذهبت لشراء بعض الفاكهة، لكن البائع أعطاني تفاح وموز ولم يعطني الفاكهة.

٥٤. الاسكتلندي غير الحقيقي

شخص اسكتلندي يقول بأن الاسكتلنديين لا يضعون السكر على هذا النوع من الطعام. فرد عليه شخص آخر وقال: لكنني اسكتلندي وأضع السكر على هذا الطعام! فرد عليه: إذن، يبدو أنك اسكتلندي غير حقيقي.

في تلك المغالطة يحاول المتحدث من خلالها حماية التعميم الشامل من الأمثلة المتعارضة عن طريق تغيير التعريف بطريقة مخصصة لنفي المثال المضاد.

بدلاً من رفض صحة المثال المضاد أو رفض الادعاء الأصلي.

- الاسكتلنديون أشخاص ذوو بشرة بيضاء.

هذا الشخص ذو بشرة سمراء؛

إذن هذا الشخص غير اسكتلندي.

- هذا الاختبار صعب لا يمكن تجاوزه.

هذا الشخص تجاوز الاختبار؛

إذن لا بد أنه اختبار آخر.

٥٥. استثناء شامل

الاستثناء الساحق هو تعميم صحيح، ولكنه يتضمن صفة واحدة أو أكثر (استثناء) تلغي العديد من الحالات التي ينطوي عليها التعميم، مما يقلل، بشكل كبير، من أهمية الحالات المتبقية بالمقارنة مع الانطباع الذي يعطيه التقرير الابتدائي، ومن الممكن أن يكون الهدف من ذلك هو زيادة قابلية التعميم للتصديق.

- حسنًا، ولكن ما الذي قدّمه الرومان لنا على مرّ الأزمنة؟! فضلًا عن توفير المرافق الصحيّة، والطبّ، والتعليم، وفرض النظام العامّ، والريّ، والطّرق، وشبكات المياه العذبة، والصحة العامّة؟

(محاولة التضمين (الخاطئة في هذه الحالة) هي أنّ الرومان لم يُقدّموا أيّ شيء لهم) - تساعد سياستنا الخارجية البلدان الأخرى دائمًا، ولكن بالطبع، باستثناء تلك الدول التي تقف ضدّ مصالحنا الوطنية.

(التضمين الخاطئ هو أنّ سياستهم الخارجية تساعد البلدان الأخرى دائمًا)

- حسنًا، أعدك بأن تكون إجابتي (نعم) دائمًا، ما لم يكن هناك حاجة للإجابة بـ(لا).

٥٦. وهم العالم

هذه المغالطة لم أجد لها اسمًا عندما بحثت عنها، لكنني دائمًا ما أجد لها في الحوارات بين الأشخاص، خصوصًا الحوارات العلمية والفكرية، فيقوم المتحدث بإدخال مصطلحات لاتينية أثناء حديثه، ليشعر الشخص الآخر بجهله أمام علمه، في حين أن كلاهما يتحدث العربية، بل والمستمعون يتحدثون العربية أيضًا، فما فائدة حوارٍ بالعربية وموجّه لجمهور عربي، أن يُقحم فيه المتحدث كلمات ومصطلحات أجنبية؟! ومن المثير للسخرية، أنه يقوم بترجمة هذا المصطلح إلى العربية بعدما يقوله باللغة الأخرى مباشرة. أو ربما تُستخدم تلك المغالطة في الحوارات العامة الطبقية، التي يتناسب فيها مستواك الاجتماعي وجودة تعليمك طردًى مع عدد الكلمات الدخيلة في لغة حوارك. ويرجع كل ذلك إلى الشعور بالدنوّ الثقافي والعلمي أمام الشعوب التي تسلحت بالعلم وتقدمت، فأى شيء يُنسب إليهم بلغتهم يكون علميًا بلا شك، فما أن تنطق باسم باحثٍ أمريكيٍّ في وسط حديثك، إلا ويشعر المستمعون بضعفهم أمام علمك الذي تستمده من هؤلاء البشر، ويزداد انتباههم لما سوف تقوله على لسان هذا الباحث، في حين أنه ربما ما قاله هذا الباحث خاطئ!

يصف ذلك ابن خلدون في مقدمته الشهيرة قائلاً:

«والسبب في ذلك أن النفس أبداً تعتقد الكمال في من غلبها وانقادت إليه، إمّا لنظره بالكمال بما قرّر عندها من تعظيمه، أو لما تغالط به من أن انقيادها ليس لغلب طبيعيّ، إنّما هو لكمال الغالب. فإذا غالطت بذلك واتصل لها اعتقاداً فانتحلت جميع مذاهب الغالب وتشبّهت به، وذلك هو الاقتداء أو لما تراه، والله أعلم من أن غلب الغالب لها ليس بعصبيّة ولا قوّة بأس، وإنّما هو بما انتحلته من العوائد والمذاهب تغالط أيضاً بذلك عن الغلب، وهذا راجع للأوّل، ولذلك ترى المغلوب يتشبّه أبداً بالغالب في ملبسه ومركبه وسلاحه في اتّخاذها وأشكالها بل وفي سائر أحواله، وانظر ذلك في الأبناء مع آبائهم كيف تجدهم متشبّهين بهم دائماً وما ذلك إلّا لاعتقادهم الكمال فيهم، وانظر إلى كلّ قطر من الأقطار كيف يغلب على أهله زيّ الحامية وجند السلطان في الأكثر لأنّهم الغالبون لهم، حتّى أنّه إذا كانت أمة تجاور أخرى ولها الغلب عليها فيسري إليهم من هذا التشبّه والاقتداء حظّ كبير، كما هو في الأندلس لهذا العهد مع أمم الجلالقة، فإنّك تجدهم يتشبّهون بهم في ملابسهم وشاراتهم والكثير من عوائدهم وأحوالهم، حتّى في رسم التماثيل في الجدران والمصانع والبيوت، حتّى لقد يستشعر من ذلك الناظر بعين الحكمة أنّه من علامات الاستيلاء والأمر لله. وتأمّل في هذا سرّ قولهم العامّة على دين

الملك».

نستخلص من ذلك: المغلوب مولعٌ دائماً بتقليد الغالب.

لكن أحياناً يستوجب الحوار إدخال مصطلحات أجنبية، لأنها تكون شائعة بهذا اللفظ أو أن أصلها ليس بعربيٍّ، أو أنه من الصعب فهمها إذا ما تُرجمت إلى العربية، أو أن فهمها بالإنجليزية، على سبيل المثال، سيكون أسرع وأقرب للمستمع، أو أن المتحدث عاش في بلادٍ تتحدث تلك اللغة لفترةٍ طويلة، مما أثر في قاموسه اللغوي، وفي تلك الحالة لا يعتبر ذلك بمغالطة.

٥٧. التوضيح الفاشل

تعتبر تلك المغالطة نوعاً من المغالطة السابقة، فيقوم الشخص فيها بتوضيح شيء مجهول بشيء مجهول أكثر منه.

- شخص س: هل تعلم أنّ وعيناً سببُ معاناتنا في هذا العالم؟

شخص ع: ماذا تقصد بالوعي؟

شخص س: يعني أن تكون مدرّكاً إستيمولوجياً لوجودك.

تأخذ تلك المغالطة أشكالاً أخرى منها؛ إثقال القارئ أو المستمع بالكثير من الأفكار الصعبة التي تطلب وقتاً لفهمها، أو المصطلحات الصعبة، حتى وإن كانت عربية، أو الأسئلة الكثيرة المتلاحقة، فيكون كل ذلك أشبه بنشر ذر الرمال في الجو ليعلق في العيون، بالإضافة إلى ميل المتحدث إلى التعقيد دائماً في حديثه، لأن الكثير من الناس سيعتقدون بما أن هذا الكلام صعبٌ، إذن هو صحيح. فغالبية الناس لا يريدون أن يظهروا بمظهر الجهلاء أو أنهم يأخذون وقتاً لفهم فكرة ما، فيسارعون بالموافقة على كلام هذا الشخص، ليس لصحته، وإنما لتجاوزه بسبب صعوبته الوهمية، حتى لا يظهرون في هكذا مظهر.

٥٨. الافتراض الزائف (الخرج/ الملغم)

هذه المغالطة من المغالطات التي لا يسهل التعرف عليها، حتى أني لم أجدها عندما بحثت عنها، لكنها تحدث بكثرة وتؤدي إلى تعريضك لموقفٍ محرجٍ أو تهمةٍ ما.

كيف تحدث تلك المغالطة؟

تحدث تلك المغالطة عندما يضعك الشخص الآخر في افتراضٍ لا مناص منه، أو بمعنى آخر: يصمم لك موقفًا افتراضيًا غير واقعيٍّ أو نادر الحدوث جدًّا، ليضعك أمام خيارٍ واحدٍ فقط أو خيارين أحلاهما مرًّا. ويمكننا تعريفها بأنها افتراض غير واقعي، يطلب فيه الشخص حلًّا واقعيًّا.

- خصمان سياسيان يتحاوران حول سياسات الدولة، يبدأ الطرف الأول في محاولته للدفاع عن رئيس الدولة، والطرف الآخر ينتقد رئيس الدولة. يبدأ الحوار في أن تشتد حدته، فيقوم الطرف المؤيد لسياسات رئيس الدولة بفرض افتراضٍ غير واقعي، ليضع الطرف الآخر في موقفٍ محرجٍ أمام الرئيس لعلمه بخوف الشخص الآخر منه. فيقول مثلاً: حسناً، دعنا نفترض مثلاً، لو كنت تسير في الشارع ووجدت الرئيس يسير بجانبك، وقام الرئيس بالاستهزاء بك،

حينها أنت شعرت بالغضب ولم تتمالك نفسك فقامت بصفع الرئيس على وجهه، هل تعتقد حينها من المخطئ؛ أنت أم الرئيس؟!

طبعاً أي إجابة ستقولها هنا ستدينك بأي شكل، فهذا موقف افتراضي يكاد يكون من المستحيل أن يحدث في الواقع بهذا الشكل. فما احتمال أن تقابل الرئيس في الشارع؟! وإن قابلته فلماذا سيتحدث معك؟! وإن حدثك، فلماذا سيستهزأ بك؟! وإن استهزأ، فلماذا ستضربه بدلاً من أي ردة فعل أخرى؟! فكلها احتمالات يُحَيِّدُها الطرف الآخر لهدفٍ معين يريد أن يوصلك إليه. فالطرف الآخر لا يريد إجابتك بحد ذاتها، بل يريد أن يُظهركَ في صورةٍ تسيئ فيها لشخص الرئيس مثلاً ليضعف موقفك تجاه انتقاداتك لسياساته.

- صورة كارتونية مشهورة على الإنترنت لثلاثة أشخاص يغرقون، ومكتوبٌ فوق الشخص الأول: زوجتك. والشخص الثاني: أمك. والشخص الثالث: ابنك. ثم يطرح الناشر هذا السؤال: ماذا لو وجدت ثلاثتهم يغرقون، ولم يكن بإمكانك سوى إنقاذ شخصٍ واحد، فمن سوف يكون؟

طبعاً هذا أولاً مثالٌ غير واقعيٍّ إطلاقاً لا يحدث في الواقع، فما احتمال أن تغرق زوجتي وأمي وابني في نفس اللحظة؟! ثم لماذا قيّدني بإنقاذ شخصٍ واحدٍ فقط، لماذا لا يمكنني إنقاذ ثلاثتهم؟! لكنه بالطبع يعلم بأنك لو وافقته على ذلك

ستسيء إما لأمك أو زوجتك أو ابنك.

وهكذا تسير المغالطة على هذا النحو، فعندما تتعرض لها، لا تسايه في افتراضه، بل ارفضه منذ البداية، وقل له بأن هذا المثال افتراضي غير واقعي، وإن أصرَّ عليه، فأجب عليه بإجابة غير واقعية أنت أيضاً، لكنه من الأفضل أن ترفض طرح هذا الافتراض من الأساس، وألا تناقشه فيه.

٥٩. رفض الاستنتاج الصحيح

في تلك المغالطة يقوم الشخص برفض استنتاج مبني على مقدمات صحيحة لمجرد أن الاستنتاج لا يوافق ما يعتقد به أو يصعب تصديقه.

بناء المغالطة:

الشخص «س» يقبل المقدمة «أ» لأنها صحيحة.

الشخص «س» يقبل المقدمة «ب» لأنها صحيحة.

إذن؛ من المفترض أن يقبل الشخص «س» الاستنتاج «ج» لأنه استنتاج صحيح.

الشخص «س» يرفض الاستنتاج «ج» لأنه يعتقد بأنه استنتاج غريب عما يعتقد.

- سأقوم بافتراض مثال حتى يتضح الأمر؛ فمثلاً: نفترض بأنك عدت بالزمن

مئتي عام إلى الوراء، وأخبرت أحدهم بأنه من الممكن أن يطير الإنسان داخل

شيء يدعى بالطائرة. اندهش هذا الشخص مما تقول وقال لك: لا يمكن

حدوث ذلك، هذا أمر مستحيل. ولكنك قمت بتقديم مقدمات علمية صحيحة

لهذا الشخص عن طريق توضيح قوانين فيزيائية معينة وآلية الطيران وغيرها من

الأمور، إلى أن وصلت معه في النهاية إلى أنه لو قمنا بتطبيق تلك القوانين على

مجسم ما يسمى بالطائرة، فحينها يمكنها الطيران بك. فيقول لك: حسناً،

كلامك صحيح، لكنني لا أعتقد ذلك، فهذا استنتاج غريب، فلا يمكنني تصديقك. حينها يكون هذا الشخص قد وقع في مغالطة «رفض الاستنتاج الصحيح».

٦٠. النظرية الغير قابلة للدحض أو التخطيء

من خلال قراءتك لاسم تلك المغالطة، قد تظن بأن مكانها في هذا الكتاب غير صحيح، فأين المغالطة في شيء لا يمكن تخطيئه! لكن في الحقيقة، وعلى عكس ما يبدو، أن النظرية التي لا يمكن تخطيئها، هي أضعف شيء من ناحية المنطق. تحدث تلك المغالطة عندما يضع الشخص الآخر قاعدة أو نظرية ما لا يمكن دحضها أبداً، ومهما كانت محاولاتك لدحضها فستزداد تلك النظرية قوة، ولكن قوة وهمية، فضلاً عن أنك لن تستطيع التحقق منها أو اختبارها.

- شخصٌ يدَّعي بأن لديه القدرة للتواصل مع كائنات غير مرئية، ويدعي استحضارها ورؤيتها.

يسأله شخصٌ: حسناً، هل يمكنني رؤيتها مثلك؟

فيجيب عليه: لا، لا يمكنك.

يسأله الشخص متعجباً: لماذا لا يمكنني؟

يرد عليه: لأن تلك الكائنات لا تظهر إلا في وجودي أنا فقط.

يسأله الشخص: حسناً، يمكنني وضع كاميرات مراقبة ونسجل ما سوف

يحدث وستكون وحدك في الغرفة.

يرد عليه قائلًا: الكاميرات أيضًا لا يمكنها رصدها.

يجيبه الشخص: حسنًا، ربما نضع أجهزة ترصد تغير في الموجات أو الحرارة أو نقوم برصدها بالأشعة تحت الحمراء مثلًا!

يرد عليه: لا، لا يمكنك رصدها بأي من تلك الأشياء، لكنني يمكنني رؤيتها. لن أكمل هذا الحوار، لكن أعتقد بأنك فهمت ما أقصد، فمهما حاولت لن تستطيع فعل أي شيء، فهو من يضع كل تلك الافتراضات التي لن تخطأ أبدًا. - يخبرك شخصٌ بأن كل ما يحدث لك هو خير. فيحدث لك شر، فتقول له: لقد حدث معي شر! فيخبرك: بأنه يحوي بداخله الخير ولكنك لا يمكنك إدراك ذلك الآن، وربما لا يمكنك إدراكه أصلًا!

وبذلك فإن أي حدثٍ سيحدث لك، فسيظل خيرًا، مهما كان، حسب تلك الفرضية التي وضعها، فمهما كان شريرًا فسيظل خيرًا، وبذلك لن تخطأ فرضيته مهما حدث لك.

- يدعوك أحدهم إلى الاعتقاد بدينه أنه هو الدين الصحيح، فتسأله لماذا أعتقد بذلك؟! فيقول لك: حسنًا، عندما تموت ستأكد بنفسك.

(طبعًا لا يمكننا إثبات خطأ ما قاله أبدًا، وأيضًا لا يمكننا إثبات صحته بتلك الطريقة أبدًا، لأنه إن مت ولم تجد أن دينه هو الدين الصحيح، فلن تستطيع

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

العودة لتخبرنا بذلك، لذلك ستظل نظريته غير قابلة للدحض).

٦١. الشكوكية

هي أن يخطئ الشخص فكرة ما لأنه لم يستطع فهمها، أو أن يكذب خبراً ما لأنه لم يفهم كيف حدث.

- نظرية النسبية معقدة جداً ولم أستطع استيعابها؛ لذا أعتقد أنها نظرية خاطئة، فلا بد أن يكون هناك تفسير أبسط.

- أعجب كيف يتكلم الناس عن نظرية الأكوان المتوازية وكأنها نظرية منطقية، تحيل معي كل تلك التعقيدات والتفاصيل من أكوان غير منتهية في أبعاد مختلفة لا يمكن حتى تصوورها، مع إدخال الكثير من التفاصيل والأفكار، وكل هذا فقط لتجنب فكرة السبب الأول للوجود، لا شك أن هذه النظرية هي مجرد مضيعة للوقت ومؤامرة كبرى ضد الإيمان.

٦٢. النيرفانا (الحل المثالي / المغالطة الأفلاطونية)

هي أن يرفض الشخص كل الحلول الواقعية عبر مقارنتها بحلول مثالية غير ممكنة، دون اعتبار لظروف الواقع وحدوده.

- ما فائدة قوانين تحديد السنّ لمشاهدة الإباحية والعنف؟! فالمرهقون والأطفال يصلون إليها على كلّ حال.

(لا يعني عدم وجود طُرُق مثالية وناجعة ١٠٠٪ لمنع الأطفال والمراهقين من مشاهدة الإباحية والعنف، أن نتركها كلياً ونفتحها بكميات لا محدودة، فذلك الحلّ يمنع الكثير من المحتوى الإباحي والعنيف عبر أدوات الحجب التلقائي وغيرها؛ مما يخدم الهدف ولو بطريقة غير مثالية، فتحقيق نصف الهدف، خيرٌ من لا شيء).

٦٣. انتقاء الأضعف

هي أن ينتقي الشخص أسوأ ما في المجموعة على أنه الممثل للمجموعة؛ وذلك بهدف التشويه والحكم على الشيء بأسوأ ما فيه.

- ألم ترَ من ينتمي لصفّ العلمانيين؟ الفئة التي تحتوي مثل ذلك المغنيّ السكير هي فئة هدفها الانحلال ونشر الفسق في المجتمع، ولا يشرفني حتّى الحديث عنها. (لقد عمّم القائل أحكام الانحلال ونشر الفسق في المجتمع على فئة كبيرة فقط لأنّها تحتوي على شخصٍ سكير، إذ عدّ السكير كالممثل الرسمي لتلك الفئة، حتى لو كان انتهاؤه لجانب مختلف تمامًا من الفكر العلماني، لكنه عدّ كالمظهر والجوهر لمجموعة كاملة دون الأخذ في الاعتبار باقي الأعضاء حتى لو كانوا فلاسفة وعلماء لهم مكانتهم؛ لكنّ العاطفة تعمي صاحبها عن رؤية كامل جوانب الموضوع)

- إن الإسلام دين إرهاب؛ فقد وجدت بأن هذا القاتل الذي يقتل باسم الدين مسلمًا.

(في تلك الحالة قام الشخص بأخذ عينة واحدة من دين يؤمن به المليارات وقام

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

بإسقاط أحكام تلك العينة المنفردة على أصحاب الدين بأكمله، في حين ستجد
أن الغالبية العظمى من المسلمين، يرفضون ما قام به هذا الشخص)

٦٤. الاحتكام إلى الإطراء

هي أن يلجأ الشخص إلى مدح الطرف الآخر وإطرائه بحثاً عن التأثير على عواطفه ليقبل الفكرة التي يريدتها الشخص أو يرفض الفكرة التي لا يريدتها. -
بائع الملابس: صدّيقني، هذه البدلة هي كلّ ما تحتاجينه، حين لبستها كنت تبدين أصغر بعشر سنوات، هي سلعة حديثة وعصرية، وتحتاج لفتاة جميلة وأنيقة مثلك لتظهر في أسمى صورها.

الزبونة: معك حق، سأخذها.

(هذا حوار مثالي لتاجر مع زبون، إذ يكيل وإبلاً من أساليب الإطراء والمجاملة التي تجعل الشخص منحازاً عاطفياً لتصديق ذلك، بما أنّ البشر يحبّون تصديق ما يعجبهم، فسيشعرون برغبة ملحّة في تصديق المُجامل وطاعته، وهذا ما نراه من ردّ فعل الزبونة بقبول شراء البدلة، انطلاقاً من انحياز عاطفي ناتج عن إطراءات البائع)

- من الواضح أنك شخص ذكي ومحترم ومثقف، فأعتقد أنك ستصدق كلامي.

٦٥. الاحتكام إلى العار (الاحتكام إلى التقاليد/ المجتمع)

هي أن يَصِفَ الشخص فكرةً أو عملاً ما بأنه عارٌّ على أساس أنه مخالف لما يُقَرُّه المجتمع، ثمّ يعتمد على ذلك في تخطئته ورفضه.

- ألا تخجل من نفسك بطرح تلك الأفكار الغريبة؟ مثل هذه الأفكار هي عار وخزي على صاحبها.

(سياسة التخويف والطعن في الأفكار الحديثة وغير المعتادة هي سياسة قديمة
بقدم تاريخ المجتمعات؛ إذ كان دائماً المجددون والمفكرون خارج الصندوق
يُواجهون بوابل من التهم والسخرية، للضغط عليهم نفسياً وجعلهم يتراجعون
عن أفكارهم التي لم يفهمها غيرهم، ورغم أن الكثير من الأفكار نجحت في
الوصول إلى عقول الناس والانتشار لنرى زهرتها اليوم، فإن عدداً هائلاً من
الأفكار الأخرى قد قُبرت ووُئدت في مهدها، سواء بتراجع أصحابها تحت
الضغط، أو بالقضاء على مصدرها قبل أن تنتشر)

- كيف سمحت لبناتك بالدراسة خارج القرية! هذا عار لم يفعله آباؤنا أو
أجدادنا، ولا يفعله إلا شخص عديم الشرف.

٦٦. مغالطة المغالطة

أختم فصل المغالطات المنطقية بمغالطة المغالطة، أو المغالطة بالمغالطة. دحض المغالطة بمغالطة هي شكل من أشكال المغالطات المنطقية والتي تظهر عند محاولة دحض حجة المتحدث من خلال بناء استنتاج يقوم على أساس استخدام المتحدث لمغالطة بحيث يتم الادعاء عليه بالضد. ويمكن أن يتم تمثيل مغالطة (المغالطة بالمغالطة) بأنها عملية قلب الطاولة بحيث تنتقل المغالطة إن وجدت من الطرف الأول، إلى الطرف الثاني. وهنا كون هذه الشبهة لم تنطوي على دليل منطقي أو منطق مُمثل بصورة خاطئة فإنها تصبح بدورها مغالطة منطقية.

- الطرف الأول: السرقة غير مشروعة، ولهذا السبب قام القانون بمعاقبة السارق.

الطرف الثاني: لقد وقعت في مغالطة المصادرة على المطلوب أو الاستدلال الدائري، أنت على خطأ. وهذا يعني أن السرقة هي مباحة في القانون.

وهذا المثال دليل على عدم الفهم الحقيقي لماهية المغالطة أو على استغلال وجود مغالطة في حديث الطرف الأول، واستخدامه هنا كدليل ضده. أي أنه إن كنت تعتقد بأنه قد وقع في مغالطة منطقية وهي (المصادرة على المطلوب) مثلاً،

فتعتبر بذلك أن كلامه خاطئ.. هو أمر مغلوط منطقيًا، ويعتبر قضية جدلية مستقلة تمامًا، فإما أن تكون النتيجة صحيحة أو لا تكون. ولهذا يمكن اعتبار مغالطة المغالطة أنها تقوم على اعتبار أن كل حديثٍ انطوى على مغالطة هو حديثٌ مغلوطٌ تمامًا بالكلية ويفضي إلى نتيجة عكسية أو خاطئة.

- يقول زيد لعمرو: الطبيب يقول لي بأن استهلاك الكثير القهوة مضرّ بالصحة.
يجيبه عمرو: أنت هنا تستعمل مغالطة الاحتكام إلى السلطة، إذن استنتاجك خاطئ والقهوة مفيدة.

مقتبس من كتاب المغالطات المنطقية لدكتور عادل مصطفى:

«دراسة المغالطات المنطقية ينبغي أن تكون جزءاً من التعليم الأساسي، وجزءاً من برامجنا الثقافية، وحتى الترفيهية، على جميع الوسائط؛ وينبغي أن نجد لها كل المرافق التربوية وكل المنابر الإعلامية. الفراغ الفلسفي والمنطقي هو أفتك ضروب الفراغ؛ لأن الدماغ البشري يبغض الفراغ، ويبحث عما يملأوه، وفي غياب المناخ التنويري الصحي فإن «الخرافة» هي أسرع ما يملأ هذا الفراغ، العقول الفارغة الكسولة الموقوفة النمو، ربيبة عقود الفساد والتجهيل المنظم، تستمرى الخرافة وتستزيدها؛ لأنها تقدم لها أجوبة سهلة على الأسئلة الصعبة، ولا تُجشّمها جهداً يذكر لاستيعاب هذه الأجوبة، ها هو خبزنا اليومي: مصادرات صفيقة على المطلوب، تفكير دائري يفسر الماء بالماء، احتكام إلى سلطة مزعومة سرفت صولجان السلطة في غفلة من الزمن، احتكام إلى الأغلبية ولو كانت الأغلبية غثاء كغثاء السيل، هجوم شخصي رقيق يؤدي الشخص ولا يمس حجته، تحويل المخالفين إلى دُمى من القش، تُلَفُّ بالرايات واحتماء بالقطيع وانضمام إلى الزفة، تلويح بالعصا (أفضل أداة للإقناع وأفضل مفتاح للعقل والقلب) تتحل أمثلة مؤيدة وغض الطرف عن تلال الأمثلة المفندة، تلفيق البيانات وملاً الثغرات ولي أعناق النصوص وإكراهها على البغاء!»

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

الانحيازات المعرفية^٢

^(٢) معظم الانحيازات التي سأعرضها هي مقتبسة، ربما نصّاً أحياناً، من كتاب «فن التفكير الواضح»

لرولف دوبلي، ولكن بشكل مختصر.

التحيز المعرفي:

تشوه في طريقة التفكير العقلانية الموضوعية، فمن خلال معرفة الإنسان المتاحة له، نتيجة خبرته في محيطه في الحياة، يقوم باستخلاص قواعد من تجارب خاصة ليقوم بتعميمها على نطاق واسع. ومن أهم أسباب الوقوع في تلك الانحيازات؛ هو نقص الخبرة حول هذا الموضوع؛ فالشخص حينها يكون لديه تصور ضيق جداً حول هذا الأمر، لا يملك الصورة الكاملة في الغالب، ومما يزيد الطين بلة؛ غياب الآلية المنطقية في التفكير، فلن تفيد الخبرة دون آلية التفكير المنطقية.

وفقاً لـ **Cognitive Bias Codex**^٣؛ فإن هناك حوالي ١٨٠

انحياز معرفي، موضحين في هذه الصورة وفي المصدر، وأنصحكم جداً بالبحث

(٣) https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/c/ce/Cognitive_Bias_Code_x_With_Definitions/2C_an_Extension_of_the_work_of_John_Manooogian_by_Brian_Morrisette.jpg

[x_With_Definitions/2C_an_Extension_of_the_work_of_John_Manooogian_by_Brian_Morrisette.jpg](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/c/ce/Cognitive_Bias_Code_x_With_Definitions/2C_an_Extension_of_the_work_of_John_Manooogian_by_Brian_Morrisette.jpg)

(إن كان الرابط أصبح لا يعمل، يمكنك البحث عن الصورة باستخدام الاسم المذكور في الأعلى، وقم بتحميلها بالجوذة

الأصلية حتى تستطيع قراءة النص بداخلها)

عن أسماء الانحييزات الموجودة في الصورة للاستزادة منها والتعرف على المزيد من الانحييزات:



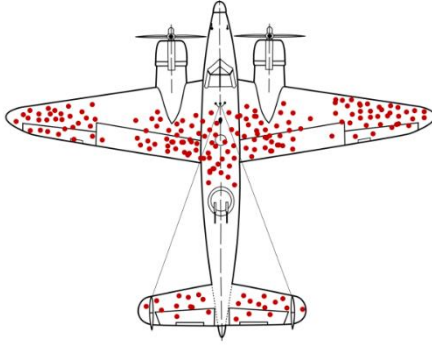
١. الانحياز للسفينة الناجية (انحياز البقاء)

لماذا ينبغي عليك زيارة المقابر؟

يقع الشخص في تلك المغالطة حينما يُبالغ بشكل منهجيٍّ في تقدير فرص النجاح؛ نظرًا لأن النجاحات تجتذب اهتمامًا في الحياة اليومية أكبر بكثير من الإخفاقات. كشخصٍ يقف خارج المجال فإنك تقع فريسةً لوهمٍ، وتتجاهل أن احتمالية النجاح قليلةٌ لدرجةٍ تكاد تكون منعدمة. أو التركيز على الأشخاص أو الأشياء التي (نَجَتْ) من عملية ما والتغاضي سهوًا عن التي لم تنج، رغم أنها قد تكون مهمة أكثر من التي نجت.

- في الحرب العالمية الثانية، كانت هناك مشكلة تواجه الحلفاء، وهي نسبة النجاة الضعيفة للطائرات المقاتلة، فكانت مضادات الطائرات لدول المحور تسبب خسائر كبيرة لدول الحلفاء في الطائرات، تقريبًا كانت نسبة نجاة الطائرات المقاتلة لا تتعدى ٥٠٪؛ أي أنه تقريبًا عندما كان يتم إرسال عشر طائرات، لا تعود منهم إلا خمس. قامت وزارة الدفاع الأمريكية بتكليف مجموعة من علماء الرياضيات التطبيقية لإيجاد حل لتلك المشكلة، فقام عالم الإحصاء «Abraham wald» بدراسة نمط الإصابات في الطائرات التي عادت،

وجد أن أكثر الإصابات كانت في (مركز الطائرة) و(جناح الطائرة) و(ذيل الطائرة).



بناءً على تلك الأنماط قرر العلماء بوضع (دروع حماية) للطائرة في الأماكن المذكورة، حيث أنه لا يمكن وضع دروع حماية على الطائرة بأكملها؛

لأنها ستمنع الطائرة من الطيران والمناورة بسبب وزنها. قام علماء الرياضيات بدراسة أخرى لنمط الإصابات وعادوا باستنتاج غريب؛ وهو أنه لا يجب وضع دروع الحماية على (مركز الطائرة) و(جناح الطائرة) و(ذيل الطائرة)، بالرغم من أنها أكثر الأماكن إصابة، لكنهم وجدوا أنه يجب وضع دروع الحماية على الطائرة كلها فيما عدا (مركز الطائرة) و(جناح الطائرة) و(ذيل الطائرة)؛ والسبب هو أن تلك الدراسة السابقة تمت على الطائرات التي نجت فقط، والطائرات التي تم إصابتها في (المركز) و(الجناحين) و(الذيل)، هي التي نجت وعادت إلينا وامت الدراسة عليها، أي إنها كانت عينة منحازة ناجية، إذن هذه هي أقوى الأماكن في الطائرة، والدليل أنه عندما أصيبت الطائرة في

هذه الأماكن نجت وعادت إلينا، والطائرات التي أصيبت في الأماكن الأخرى دُمرت ولم تعد إلينا، إذن تلك الأماكن الأخرى هي التي يجب وضع دروع الحماية عليها.. وهنا تكمن المغالطة.

- في دراسة في الثمانينات أجراها العالمان «Whitney & Melhaff» قاما بدراسة مدى خطورة إصابات القطط التي تسقط من المباني في مناهن بمدينة نيويورك وعلاقتها بالارتفاع الذي سقطت منه. وعلى مدى خمسة أشهر من الحالات التي تأتي للعيادات البيطرية، قاما بدراسة حالات الإصابة لـ ١١٥ قطة سقطت بدايةً من الطابق الثاني إلى الطابق الثاني والثلاثين، ووجدوا الآتي: أنه كلما سقطت القطة من طابق أعلى، كانت قوة وخطورة إصابتها أعلى، وهذا منطقي بالطبع. ولكنهم وجدوا أنه بدايةً من الطابق السابع، كانت نسبة الإصابة أقل فأقل، وكأن هذا يعني أنه كلما سقطت القطة من طابق أعلى كانت إصابتها أقل، وهذا بالتأكيد غير منطقي. لكن ما السبب في ذلك؟ السبب في هذا الأمر الغير منطقي يعود إلى أن العلماء قد وقعوا في مغالطة (انحياز السفينة الناجية/ انحياز البقاء)، حيث أن بيانات الدراسة كانت تؤخذ من العيادات البيطرية، ومن البدهي أن القطط التي كانت تأتي للعيادات البيطرية كانت حية، لذلك كانت الدراسة على القطط الحية فقط (الناجية)، والسبب هنا أننا

أهملنا دراسة القطط التي لم تصل إلى العيادة البيطرية، التي في الغالب ما تكون قد ماتت عندما سقطت بداية من الطابق السابع فأعلى، لأنه بالتأكيد لن يذهب أحد إلى العيادة البيطرية بقطعة ميتة!

- دائما ما نسمع أن المباني القديمة كانت أقوى وتستطيع الصمود لأجيال، ولكن في الحقيقة أنه بذلك تكون قد وقعت أيضًا في تلك المغالطة، لأنه خلال عملية تطوير وإعادة بناء المباني القديمة على مر الزمان، تم القضاء على المباني القديمة الضعيفة، سواء من الحكومات أو بعوامل الزمن الأخرى، وبالتالي لم تصل إلينا ولم تصمد غير المباني القوية التي بُنيت قديمًا. لذلك لا نرى الآن غير المباني التي (نجت ووصلت إلينا).

- نقرأ دائما في كتب (التنمية البشرية) عن أشخاص كانوا فقراء، ثم أصبحوا من أشهر أغنياء العالم، أو عن أشخاص تركوا التعليم الجامعي، وأصبحوا الآن من أغنى الأشخاص وأكثرهم نجاحًا، فتبتسم وتظن أنك ستصبح يومًا ما مثلهم؛ لأنك فقير، أو لأنك لم تكمل التعليم الجامعي أيضًا. حينها تكون قد سمحت لنفسك بالوقوع في مغالطة (انحياز السفينة الناجية)؛ لأن معظم بل تقريبًا كل كتب (التنمية البشرية) تقوم على هذه المغالطة، فتقوم بعرض أمثلة لأشخاص ناجحين وعاداتهم اليومية، وكيف أنهم كانوا فقراء مثلك ثم

أصبحوا أغنياء، أو كانوا يعملون في مهنة بسيطة، ثم أصبحوا الآن يمتلكون أكبر الشركات في العالم. فنماذج الأشخاص هؤلاء التي تعرضها تلك الكتب، هي للأشخاص (الناجين) فقط، فكم من شخص لم يكمل التعليم الجامعي ولم يصبح من أغنياء العالم، بل أصبح فقيرًا ومات بفقره! كم من شخص كان يعمل في مهنة بسيطة وظل يعمل بها إلى أن مات ولم يصبح من مشاهير العالم! فأنت لا تعلم شيئًا عن الأشخاص الذين لم ينجوا، ولن تعلم عنهم شيئًا؛ لأنه ببساطة تقوم تلك الكتب، ويقوم الإعلام، بل ونقوم نحن، بالتركيز على التجارب الناجحة أو الناجية فقط، فمثلًا لن يقوموا بعمل لقاء تلفزيوني مع شخص لم يكمل التعليم الجامعي وفشل في حياته! نحن لا نرى حولنا سوى التجارب الناجية فقط، فلا تنخدع بها، ودائمًا زر مقبرة التجارب الفاشلة أولًا، لأن العالم من حولنا يركز فقط على التجارب الناجية لتعطينا القليل من الأمل في تلك الحياة، فأحيانًا دراسة التجارب الفاشلة تكون بقدر أهمية دراسة التجارب الناجية، إن لم تكن أهم.

٢. وهم جسد السباح

لن تصبحي جميلة باستخدام مستحضرات التجميل.

قرر أحمد أن يفقد وزنه ويمارس رياضةً تجعل جسده قويًا. وبعد بحثٍ طويل قرر أن أفضل رياضة هي السباحة بعد رؤيته أجساد السباحين المتناسقة والرائعة. التزم أحمد بالتمرن على السباحة أسبوعيًا، وقد استغرق الأمر بعضًا من الوقت قبل أن يلاحظ أنه كان أسيرًا للوهم؛ فالسباحون المحترفون لا يمتلكون هذا الجسد المثالي لأنهم يُكثِّرون من التمرين، بل إن الأمر معكوس: إنهم سباحون مَهرة لأنهم يمتلكون جسدًا له تلك البنية الجيدة. إن بنية جسدهم ما هي إلا معيار اختيارهم، وليست نتيجة نشاطهم.

العارضات من النساء يقمن بالدعاية لمستحضرات التجميل؛ ولهذا يُخطَر على بال بعض المستهلكات أن مستحضرات التجميل يمكن أن تجعل المرأة جميلة، لكن مستحضرات التجميل ليست هي السبب في جعل هؤلاء النسوة يعملن كعارضات؛ فالعارضات ولدن بمحض الصدفة جيلات؛ ولهذا السبب قبل غيره، يقع عليهن الاختيار الأساس للعمل في الدعاية. فمثلما كانت الحال لدى السباحين، الجمال هنا هو معيار اختيارهن، وليست النتيجة. وإذا خلطنا ما بين

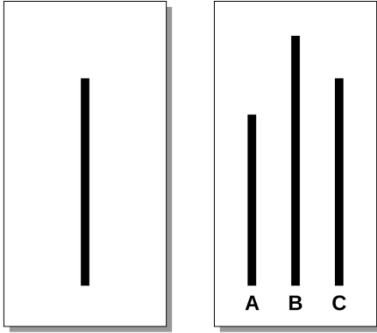
معيار الاختيار والنتيجة، وقعنا ضحية لوهم اسمه «جسد السباح»، ومن دون هذا الوهم فإن نصف الدعاية ستفقد أثرها.

الخلاصة: في أي أمر تطمح إليه؛ عضلات فولاذية، جمال، دخل أعلى، سعادة... إلخ، حيثما وجدته ينال الثناء فانظر ملياً، وقبل أن تقفز إلى المسبح، الق نظرة على المرأة، وكن أميناً مع نفسك.

٣. العقل الجمعي

ظاهرة نفسية تفترض فيها الجماهير أن تصرفات الجماعة في حالة معينة تعكس سلوكًا صحيحًا. ويتجلى تأثير العقل الجمعي في الحالات التي تسبب غموضًا اجتماعيًا، وتفقد الجماهير قدرتها على تحديد السلوك المناسب، وبدافع افتراض أن الآخرين يعرفون أكثر منهم عن تلك الحالة.

- أظهرت تجربة سولومون آش البسيطة التي أجريت لأول مرة عام ١٩٥٠ كيف يمكن لضغط المجموعة أن ينحرف بالتفكير الإنساني السوي. لقد



عرضت خطوطًا متفاوتة الطول على مجموعة المشاركين، وكان على الشخص المشارك في التجربة أن يحدد إن كان الخط أطول أم أقصر أم في نفس طول الخط المرجعي. ثم طُلب

من كل مشارك أن يقول بصوت عالٍ أي سطرٍ يطابق طول نظيره على البطاقة الأولى. قبل التجربة، تم إعطاء جميع الممثلين تعليمات مفصلة حول كيفية

استجابتهم على كل تجربة (عرض بطاقة). طُلب منهم أن يعطوا الإجابة الصحيحة في بعض الحالات وإجابة خاطئة في حالات أخرى. تم جعل المجموعة جالسة بحيث يكون المشارك الحقيقي هو الأخير في ترتيب الرددائماً. حين كان يجلس أحد الأشخاص بمفرده في الغرفة فإنه كان يُقدّر كل أطوال الخطوط المعروضة بشكل صحيح؛ لأنها في الواقع مهمة سهلة. بعد ذلك يدخل سبعة آخرون إلى الغرفة، كلهم ممثلون، إلا أن المتطوع في التجربة لا يعرف ذلك. كل واحد بعد الآخر يدلي بإجابة خاطئة؛ يقول «أقصر» على الرغم من أن الخط بشكل واضح يبدو أطول من الخط المرجعي. ثم يأتي الدور على المتطوع في التجربة. وقد وُجد أنه في ٣٠٪ من الحالات، كان الشخص يعطي الإجابة الخاطئة مثل من سبقوه من الممثلين؛ فقط بسبب الضغط الاجتماعي.

٤. التكلفة الغارقة

لماذا ستتناول الكعكة كاملة حتى لو كان مذاقها سيء؟

يُطلق على حالة ما: مغالطة التكلفة الغارقة، حينما يكشف الفرد بأن الاستثمار فاشل وتكلفة لا يمكن استردادها، ولكن يستمر فيه لعدم خسارة التكاليف التي دُفعت بالفعل ولا يمكن استعادتها، على الرغم من أنه لا توجد علاقة بالضرورة بين التكاليف وبين نجاح الاستثمار مستقبلاً.

- قد تشتري تذكرة لحضور أحد الأفلام، ثم بعد شراء التذكرة تكتشف أن الفيلم لا يستحق أن تشاهده، ولكنك تصر على حضوره، ليس إلا لأنك قد دفعت قيمة تذكرته. فبدلاً من المغادرة وخسارة المال فقط، قررت الحضور وبذلك تكون قد خسرت المال والوقت.

- لقد أهدرت الكثير من المال على سيارتي القديمة، لا أستطيع أن أشتري سيارة جديدة لأنني أنفقت الكثير على السيارة القديمة، سأستمر في إصلاحها وإنفاق المزيد من المال والوقت عليها.

- هذا الكتاب لا يعجبني (بالطبع لا أقصد هذا الكتاب)، لكنني سأكلمه؛ لأنني وصلت للصفحة الخمسين بعد المئة، أو لأنني دفعت الكثير من المال في شرائه.

- إنني أصبحت لا أطيق العيش مع زوجي، لكنه لا يمكننا أن نفصل؛ فزواجنا استمر لأكثر من سبع سنوات.

- طالب تخصص في قسم معين، ثم يكتشف بعد مرور فصلين من الدراسة بأن هذا القسم لا يناسبه ولا يحبه، فيقرر الاستمرار فيه لأنه قضى فيه فصلين وبذل فيه الكثير من المجهود.

ثمة مجالات اقتصادية برُمَّتْها يشعر روادها بأنهم أسرى لها وهم لا يحبونها، فقط لأنهم استثمروا وقتًا طويلًا وأموالًا باهظة في التعليم (كالأطباء، والمحامون، والمراجعون الاقتصاديون). تُؤلِّد مغالطة التكلفة الغارقة هذا الإحساس بالأسر.

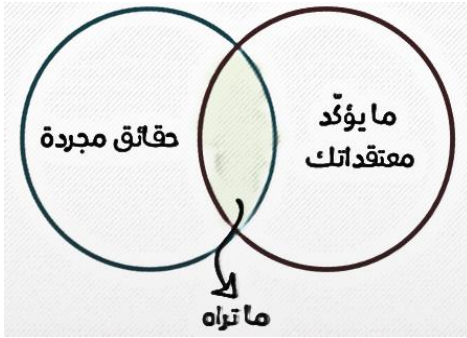
٥. الانحياز

الانحياز المعرفي: هو خطأ في التفكير، يؤثر على قراراتنا واختياراتنا.

بعض أنواعه:

١. الانحياز التأكيدي:

هو الميل للبحث عن تفسير، وتذكر المعلومات بطريقة تتوافق مع معتقدات وافتراسات الفرد، بينما لا يولي انتباهاً مماثلاً للمعلومات المناقضة لها.



وعند تفسير الأمور يقوم بتفسيرها بشكل يدعم رأيه ومعتقداته، سواء بقصد أو بدون قصد. الناس يميلون إلى البحث عن معلومات تؤكد

معتقداتهم. عندما تبحث في جوجل فتكتب (ما هي أضرار القهوة؟)، عندها تكون قد وقعت في (الانحياز التأكيدي)، ستظهر كل نتائج البحث أمامك عن أضرار القهوة فقط. لذلك يجب أن تبحث بصورة محايدة غير منحازة، فتكتب (القهوة) مثلاً، حينها ستظهر النتائج عن فوائد وأضرار القهوة، ففي السؤال

الأول، أنت افترضت ضمناً وجود أضرار للقهوة.

خلال موسم الانتخابات، يميل الناس إلى البحث عن معلومات إيجابية ترسم مرشحهم المفضلين في ضوء جيد. سيبحثون أيضاً عن المعلومات التي تلقي المرشح المعارض في ضوء سلبي.

٢. عقلية بحسب الظروف:

ما هي الوظيفة الأكثر خطورة، أن تكون ضابط شرطة أم خطاباً؟ على الرغم من أن إطلاق النار على الشرطة قد يقودك إلى الاعتقاد بأن رجال الشرطة لديهم أخطر وظيفة، إلا أن الإحصائيات تظهر في الواقع أن قاطعي الأشجار أكثر عرضة للموت أثناء العمل من رجال الشرطة. والسبب هو التغطية الإعلامية لحوادث قتل الشرطة أعلى بكثير من حوادث عمال قطع الأشجار.

هل السفر بالسيارة أكثر أماناً من الطائرة؟ في الواقع وحسب الإحصائيات، فإن السفر بالطائرة أكثر أماناً من السيارة، ولكن دائماً ما يخطر في ذهنك حوادث الطائرات، رغم أنها أقل بكثير من حوادث السيارات، والسبب في ذلك هي التغطية الإعلامية لحوادث الطائرات، لأنها تكون كارثية وملفتة وتعلق في الذهن بشكل أكبر بكثير من حوادث السيارات، ويموت فيها عدد كبير من الأشخاص، على الرغم من أن حوادث السيارات تحدث بشكل يومي، إلا أننا

لا نعلم عنها شيئاً.

عندما يتعلق الأمر بإصدار هذا النوع من الأحكام حول الخطر أو الخطر النسبي، تعتمد أدمغتنا على عدد من الاستراتيجيات المختلفة لاتخاذ قرارات سريعة. يوضح هذا ما يُعرف باسم (الاستدلال على التوافر)، وهو اختصار ذهني يساعدك على إجراء تقييمات سريعة، ولكنها غير صحيحة في بعض الأحيان، معتمداً على المعلومات الأقرب إلى ذهنك في تذكرها.

٣. تأثير الهالة:

عندما يفرض الشخص الذي يقوم بالتقييم الأوّلي لشخص آخر (أو لمكان ما أو لأي شيء آخر) معلومات غامضة بالاستناد إلى معلومات محدّدة. مثال مبسّط عن تأثير الهالة: هو عندما يلحظ الفرد أنّ الشخص الموجود في الصورة جذاباً وحسن الهمدام واللباس، فيفترض، من خلال العقلية الإرشادية، أنّ الشخص الموجود في الصورة طيّب، وذلك بناءً على قواعد المفهوم الاجتماعي للفرد. مثلاً عندما ترى شخصاً وسيماً، غالباً ما تعتقد أنه شخص ناجح في حياته. نلاحظ ذلك أيضاً في مجتمعاتنا؛ يعتقد الكثير من الناس أن أي شيء مكتوب داخل كتاب، فهو صحيح بالضرورة. وعندما تسأله كيف تأكدت من صحة تلك المعلومة؟ يقول لك: لقد قرأتها في كتاب! ولا يذكر لك اسمه حتى،

وكل ذلك يعود إلى تأثير هالة الكتاب.

إن إتمام صفقة مع شخص وسيم ولطيف، لا يعني أنها صفقة ناجحة.

٤. تحيز الفاعل (المراقب):

هو الميل إلى نسبة سلوكياتك إلى مسببات خارجية، بينما تنسب سلوكيات الأشخاص الآخرين إلى مسببات داخلية، أنت تنسب ارتفاع مستوى الكولسترول لديك إلى الجينات، بينما تنسبه لدى الآخرين إلى حمية غذائية غير جيدة وغياب النشاط الجسدي.

٥. الارتساء (نقطة الارتكاز أو التثبيت):

هو نوع من أنواع التحيز المعرفي، يعتمد فيه جواب الشخص على نقطة تم تثبيتها، وتنحصر إجابته في مدى قريب من تلك النقطة.

في دراسة أجراها تفرسكي وكانيان، طُلب من المشاركين تخمين النسبة المئوية للأمم المتحدة التي كانت دولاً أفريقية، وعندما تم طرح السؤال بصيغة (هل تعتقد أن النسبة أكبر من ١٠٪ أم أقل؟)، كانت متوسط النسبة للإجابات هي ٢٥٪، وعندما طُرح السؤال بصيغة أخرى (هل تعتقد أن النسبة أكبر من ٦٥٪ أم أقل؟)، كانت متوسط النسبة للإجابات هي ٤٥٪، ويرجع ذلك إلى استخدام نقطة تثبيت أو مرساة مختلفة.

في دراسة أخرى حيث جُعل من مجموعة من المشاركين تخمين الإجابات على المعادلات الرياضية في فترة زمنية قصيرة جدًا. في غضون خمس ثوان، طُلب من الطلاب تقدير الناتج:

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$$

أعطيت مجموعة أخرى نفس التسلسل، ولكن في الاتجاه المعاكس:

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$$

كان متوسط تقدير الناتج للعملية الأولى هو ٢٢٥٠، بينما كان تقدير الناتج المتوسط للعملية الثانية هو ٥١٢. (الإجابة الصحيحة هي ٤٠٣٢٠). هذا الاختلاف نشأ لأن الطلاب كانوا يقومون بحسابات جزئية في رؤوسهم، ثم حاولوا لضبط هذه القيم للوصول إلى إجابة. كانت المجموعة التي أعطيت التسلسل التنازلي تعمل بأعداد أكبر لتبدأ بها، لذا فإن حساباتهم الجزئية (نقطة الارتكاز) أوصلتهم إلى نقطة بداية أكبر، والتي ارتبطوا بها (والعكس بالعكس بالنسبة للمجموعة الأخرى).

في المطاعم التي تتمتع بخبرة في التسويق، دائمًا في بداية قائمة أسعارها تضع الأطعمة الأعلى سعرًا ثم الأرخص فالأرخص؛ وذلك لأنك ستقارن، بشكل لا واعي، أي سعر بالسعر الأول الذي رأيته في البداية، أو بالأسعار المرتفعة

التي قراتها في البداية، فعندها سيبدو طعامًا يكلفك ٢٠ دولارًا أرخص من طعام يكلفك ٢٠ دولارًا أيضًا لو كانت قائمة الأسعار متربةً ترتيبًا تنازليًا حسب السعر. يريد جيرار أن ينقص من وزنه، ويراهن على نظام «س/ص/ع» الغذائي. كل يوم يقف على الميزان، فإذا كان وزنه أقل من اليوم السابق سمح لنفسه بالابتسام، ونسب النتيجة إلى نجاح النظام الغذائي. أما إن وجد وزنه قد زاد، فإنه يعزو ذلك إلى التذبذب الطبيعي وينسى الأمر. وهكذا عاش شهورًا طويلة تحت وهم أن نظام «س/ص/ع» فعّال على الرغم من أن وزنه لا يزال ثابتًا تقريبًا. جيرار ضحية لما يُسمّى «الانحياز التأكدي»، ضحية نوع غير مؤذٍ منه.

إن «الانحياز التأكدي» هو الأب لكل أخطاء التفكير؛ هو الميل للبحث عن، وتذكّر المعلومات بطريقة تتوافق مع معتقدات وافتراضات الفرد، بينما لا يولي انتباهًا مماثلًا للمعلومات المناقضة لها. بعبارة أخرى: المعلومات الجديدة التي تتناقض مع النظريات التي نعرفها (وُسمّى تبعًا لما سبق «دليلاً لا تأكدياً») نقوم بفلترتها ورفضها. وهذا خطير؛ فقد قال ألدوس هكسلي: «الحقائق لا تتوقّف عن الوجود لمجرد أننا نتجاهلها» وعلى الرغم من ذلك، فإن هذا تحديدًا هو ما نفعله، وهذا ما يعرفه أيضًا المستثمر المتألق وارين بافيت: «إنّ ما يتقنه الناس ببراعةٍ هو فلترّة المعلومات الجديدة بطريقة تجعل مفاهيمهم تظل متّسقة».

عندما تجلس مع أحد المعالجين الروحانيين، كما يدعي، يبدأ بإخبارك بعلاماتٍ إن وجدتِها في نفسك، فهذا يعني أن هناك شيطان بداخلك. فمثلاً يخبرك بعشر علامات عامة يتقاطع فيها معظم البشر؛ مثل هل تشعر بضيقٍ في صدرك؟! أو فقدت شهيتك؟! أو تغير وزنك؟! أو أصبحت لا تستطيع النوم؟! حينها سيبدأ عقلك بتشغيل وضع المغالطات ويقع فريسة للانحياز التأكيد وانتقاء الكرز وغيرها.. لن ينتبه عقلك سوى لتلك العلامات التي تتوافق مع حياتك قائلاً: نعم هذا ما يحدث معي بالضبط. فتظن بأن هذا الرجل يعلم الكثير عنك، في حين أن تلك تكون أعراض مرض الاكتئاب مثلاً!

وهذا أيضًا ما يفعله ما يسمون أنفسهم بعلماء الأبراج؛ هذا العالم الذي يستطيع أن يخبرك بما سوف تلاقيه طوال هذا العام أو هذا الشهر، بناءً على حركة الكواكب وأمور لا علاقة لها بحياتك، فكيف ستؤثر حركة كوكب عطارد على علاقتي مع صديقي المقرب مثلاً؟! فيقول أمام الجميع الكثير من الصفات العامة التي سيتقاطع بعضها مع جميع الأشخاص بلا شك؛ مثل أنه سوف يصيبك حزنٌ في الشهر القادم، أو ربما ستنتقل من وظيفتك، أو ربما أيضًا سيحدث بعض التوتر مع شريكة حياتك، أو أنه سيحدث لك مكروه، فكل تلك الأشياء أشياء عامة تحدث تقريبًا مع كل البشر كل عدة أيام، لكنك ستنتقي منها فقط الصفات التي

حدثت معك طوال هذا الشهر، وتظن بأن كلامه صحيح.

وضع أستاذ أمام تلاميذه هذه الأرقام: ٢، ٤، ٦. وكان عليهم أن يكتشفوا القاعدة التي كتبها الأستاذ على ظهر ورقة، وكان على العينة أن تكتب رقمًا يجب عنه الأستاذ إما بعبارة «يتوافق مع القاعدة»، وإما بعبارة «لا يتوافق مع القاعدة»، وكان مسموحًا لهم أن يذكروا أي عددٍ من الأرقام يريدون، لكن تخمين القاعدة مرة واحدة فقط. أجاب معظم الطلاب بـ «٨»، وكان ردُّ الأستاذ: «يتوافق مع القاعدة» ومن أجل التأكد جرَّب الطلاب الأرقام «١٠»، و«١٢»، و«١٤»، وكان يجب الأستاذ كلَّ مرة: «يتوافق مع القاعدة». وعليه استنتج الطلاب نتيجةً بسيطة: «إذًا، القاعدة هي: أضف ٢ إلى الرقم الأخير» لكن الأستاذ هزَّ رأسه وقال: ليست هذه هي القاعدة المدوَّنة على ظهر الورقة.

تلميذٌ واحد أكثر حنكةً تعاملَ مع الواجب بشكلٍ مختلفٍ؛ جرَّب الرقم «٤»، فقال الأستاذ: «لا يتوافق مع القاعدة» «؟٧» «يتوافق مع القاعدة» ثم جرَّب الطالب كلَّ الأرقام الممكنة المختلفة «سالب ٢٤»، «٩»، «سالب ٤٣». ومن الواضح أنه كانت لديه فكرة، وكان يحاول أن يدحضها، لا أن يثبتها كما نفعل. وأخيرًا، وبعد أن لم يجد مثالًا مصادًا قال: القاعدة هي أن الرقم التالي ينبغي أن يكون أعلى من الرقم الذي يسبقه. فقلب الأستاذ الورقة وكانت هذه هي بالضبط القاعدة

المكتوبة على ظهرها. فما الفرق بين هذا الطالب الواسع الحيلة وبقية الطلاب؟ بينما كانوا هم يبحثون فقط عما يؤكد نظريتهم، كان هو يبحث عما يدحضها، وكان يبحث بوعي عن «الدليل اللاتأكيدي». فدائماً حاول دحض فكرتك لا تأكيدها، وهذا هو العلم باختصار.

يظهر أيضاً الانحياز التأكيدي في الحوارات بين الأشخاص؛ فلا يقبل الشخص محاورة أي شخص يخالف ما يعتقد أنه، أو حتى سماع رأيه أو قراءة ما يكتبه، فما يفعله أشبه بأن يكون حصاراً فكرياً يحميه من أي فكرة تخالف فكرته، أي مناعة إيدلوجية باختصار، في حين أن الشخص الواعي الذي يملك المنطق كأداة لفهم أي شيء وتحليله ونقده، فإنه يُعرض نفسه دائماً لكل الأفكار التي تخالف ما يعتقد، فهذا سينتج منه أحد أمرين:

- إما أن يكتشف الثغرات في فكرته عن طريق الأفكار المخالفة له أو النقد من الآخرين، فيقوم بإصلاحها وتطويرها.

- وإما أن يكتشف أن فكرته غير صحيحة، فيبحث عن فكرة أخرى صحيحة. في كلتا الحالتين يكون هو الرابع، لكن الأشخاص المنعزلين فكرياً، والمرتعشين من التعرض لأفكار الغير المخالفة لأفكارهم، فإنهم سرعان ما يضعون أصابعهم في آذانهم عند سماعهم ما يخالف ما يعتقدون به، وربما يواجهون

تلك الفكرة بكل شيء إلا فكرة أخرى مثلها، فيواجهونها بالسلاح أو بالتخويف (مغالطة منطق العصا) أو بأشياء لا علاقة لها بالحوار المنطقي. فبالنسبة إليهم، لا تُقَارَع الحجة بالحجة، بل الحجة بالسلاح أو بالتخويف أو بالاتهامات أو بالشخصنة.

٦. ذاكرة انحيازية (انتقائية):

حتى لو قمت بالنظر إلى الأمور بشكل حيادي، فإنك مع الوقت ستميل إلى تذكّر الأدلة بشكل انتقائي أيضاً، وهذا ما يسمى بالاسترجاع الانتقائي. في إحدى الدراسات، قرأ المشاركون ملف امرأة يصف مزيّجاً من التصرفات الانطوائية والانفتاحية في شخصيتها. ثم كان عليهم تذكّر أمثلة لانطوائها وانفتاحها. طُلب من مجموعة أن يقيّموا المرأة من أجل وظيفة أمانة مكتبة، بينما طُلب من مجموعة ثانية أن يقيّموها من أجل وظيفة في مبيعات العقارات. كان هناك فرقاً ملحوظاً بين ما تذكّرت هاتان المجموعتان؛ فمجموعة «أمانة المكتبة» تذكّرت أمثلة أكثر على الانطوائية، في حين أنّ مجموعة «المبيعات» تذكّرت تصرفات أكثر انفتاحاً.

في إحدى تلك التجارب، عُرِضَت أدلة على مجموعة من المشاركين تفيد بأنّ الأشخاص الانفتحيين أكثر نجاحاً من الانطوائيين. وهناك مجموعة أخرى

قيل لها العكس. في دراسة لاحقة طُلب منهم تذكُّر أحداث من حياتهم كانوا فيها انطوائيين أو انفتاحيين. قدّمت كلّ مجموعة من المشاركين ذكريات أكثر تربطهم بنوع الشخصية المرغوبة أكثر، وتذكّروا تلك الأشياء بسرعة أكبر.

٦. انحياز للتفاؤل

هذا الانحياز يقودك إلى الثقة بأنك أقل عرضة لمكروه ما عن باقي البشر، وعرضة للنجاح أكثر من أقرانك. فمثلاً عند قيادة سيارتك لا ترتدي حزام الأمان؛ لأنك تعتقد أن احتمالية تعرضك لحادث ضعيفة جداً، على عكس باقي الأشخاص الذين ترى أنهم من الممكن أن يتعرضوا لحادث. أو اعتقادك بأن احتمالية وفاتك في سن صغيرة ضعيف، على عكس باقي الأشخاص فهم معرضون للموت في سن صغيرة بنسبة أكبر منك. أو أن احتمال إصابتك بسرطان الرئة بسبب التدخين أقل من باقي المدخنين.

انحياز التفاؤل ليس دعوة للتشاؤم، بل دعوة للتعقل والواقعية في نظرتنا

للأمور.

٧. معضلة السد

لماذا من هم مُعرّضون لخطرٍ أكبر يعتقدون بأنهم أكثر أماناً؟

هي آلية دفاعية يستخدمها العقل للتقليل من نسبة حدوث شيء سيء أو كارثي بشكل وهمي، وهي شكل من أشكال الانحياز للتفاؤل. ويرجع سبب تسميتها بمعضلة السد إلى تجربة على أشخاص يعيشون بالقرب من سد، وآخرين يعيشون على مسافة بعيدة من هذا السد. عندما سألوا الأشخاص القريبة من السد عن احتمالية انهيار السد، جاءت كل الإجابات تقريباً أنه يكاد يكون من المستحيل أن ينهار، وعندما سألوا المجموعة التي تعيش بعيداً عن السد، جاءت نسبة كبيرة من الإجابات أنه من الممكن أن ينهار السد في أي لحظة وأنه أمر غير مستبعد. ففي تلك الحالة يقوم دماغ الشخص بخداعه وإيهامه بالأمان؛ لأنه إذا اعتقد الأشخاص الذين يعيشون بالقرب من السد أنه سينهار، لن يستطيعوا أن يتوقفوا عن التفكير في انهيار السد ولا في هذا الخطر الذي يهددهم، فلن يهتأ لهم بال ولن تغمض لهم عين. فهي حيلة دفاعية يستخدمها العقل ليتوقف عن التفكير في الأمور التي تشكل خطراً عليه إن كان لا مفر منها، ليلغي تأثير هذا التنافر المعرفي.

٨. التبادلية

عندما تدخل أحد المتاجر الفخمة للأطعمة التي لم تعتد دخولها في حياتك، ستلاحظ أنه ربما يقدم لك أحد العاملين هناك بعض القطع من الأطعمة المختلفة لتذوقها، وتظن بأنهم أشخاص يتسمون بالكرم، لكن في الحقيقة هذه خدعة تسويقية تولد داخلك شعورًا ملجأً لشراء بعض الأطعمة من هناك، في حين أنك لا ترغب في فعل ذلك إلا أنك في الغالب ستفعل. وهذا يعود إلى طبيعة الإنسان، فالإنسان لا يجب أن يكون مدينًا بمعروفٍ لأي شخص، فيحاول ردّ هذا المعروف بأي شكل؛ فقد قام العالم روبرت سيالديني بدراسة ظاهرة «التبادلية» بشكلٍ دقيق، ووصل إلى نتيجة مفادها أن الإنسان لا يكاد يتحمل أن يكون مدينًا لأحد؛ لذلك سترد هذا المعروف إلى المتجر بشرائك بعض الأطعمة منه. ويمكنك هناك أن تجعل مَنْ يُسمّن بخبراء التجميل أن يضعوا على وجهك مستحضرات تجميل بلا مقابل.. لماذا مجانًا؟ لأن خبراء التجميل هؤلاء يعرفون أنه بمجرد أن تضع مستحضرات التجميل على وجهك سيَتنامى لديك الشعور بالذنب لدرجة أنه لن يسعك أن تخرج من هذا القسم دون أن تكون قد اشتريت أحد المتّجات.

شخصٌ لا تعرفه يتابعك على «تويتر». يبدو كما لو كان مُعجَبًا مُخْلِصًا،
حيث ينقر «أعجبني» على كل سطر تنشره، لكن بطبيعة الحال عليك في مدى لا
يزيد عن أسبوع على الأكثر أن تُبادله نفس الشيء فيما ينشر من تغريدات. ومن
المثير للضحك أن إحدى السيدات توضح لماذا لم تعد تسمح لأحد أن يبتاع لها
مشروبًا في الحانة قائلة: «لأنني لا أريد أن أتحمّل ذلك الالتزام الذي قد يُفِضِي إلى
أن أدعوه إلى الفراش».

٩. التوسل بالمرجعية (السلطة)

إن المرجعيات تطرح إشكاليتين؛ أولاً: كشف حساب النجاح. يوجد تقريباً مليون اقتصادي مدرّب على هذا الكوكب، ولم يتنبأ واحدٌ منهم بتوقيت الأزمة المالية بالضبط، فضلاً عن تتابع الأحداث من انفجار فقاعة العقارات، عبوراً بانهياء مقايضة الائتمان الافتراضي، وصولاً إلى الأزمة الاقتصادية الكبيرة؛ ولم يحدث قطُّ أن أخفقت مجموعةٌ من الخبراء على هذا النحو الشنيع. لنأخذ مثلاً من المجال الطبي: حتى عام ١٩٠٠ كان يمكن إثبات أن ذهاب المريض إلى الطبيب يزيد من تفاقم الحالة (نقص النظافة، والفصد، وغيرهما من الممارسات الملتوية). كون المرجعيات غالباً ما تخطئ أخطاءً بينةً هو واحد من جوانب المشكلة. الخطأ أمر بشري، أما الحقيقة الأبعد أثراً فتتمثل في أننا في حضور المرجعية نُقلل تشغيل تفكيرنا المستقل؛ فنحن أقل حذراً في تقبل آراء الخبراء مقابل آراء غير الخبراء. وكذلك نحن نطيع السلطات حتى في المواقف غير ذات المغزى لا منطقياً ولا أخلاقياً؛ وهذا ما يُسمّى «الانحياز للمرجعية».

وقد أظهر عالم النفس الشاب ستانلي ميلجرام عام ١٩٦١ المسألة بأوضح ما يكون في تجربة؛ حيث تم إيقاف المبحوثين بينما يقف شخص آخر خلف لوحٍ

زجاجي يُضرب ضرباتٍ كهربية، تبدأ من ١٥ فولت، ثم ٣٠ فولت، ثم ٤٥، وهكذا حتى تصل إلى ٤٥٠ فولت قد تُودي بالحياة. ومهما صرخ الشخص المَعْدَب من الألم وارتجف (لم يكن ثَمَّةَ تيارٍ كهربى وإنما مجرد مُثَل)، وحاولَ الشخص المبحوث مقاطعة التجربة، كان البروفيسور ميلجرام يقول بهدوء: «واصلِ العمل، التجربةُ تقتضي هذا» وكان معظم الناس يواصلون العمل. إن أكثر من نصف المبحوثين وصلوا إلى الحد الأقصى من التيار الكهربى، فقط من أجل الطاعة العمياء للمرجعية.

ولقد تعلَّمتُ شركات الطيران خطورة «الانحياز للمرجعية» في العقود الأخيرة؛ فمعظمُ الحوادث سببه أن الطيار يقترف خطأً، فيلاحظ مساعد الطيار هذا، لكن فقط بسبب الاعتقاد في المرجعية فإنه لا يثق في نفسه ليعالج الخطأ؛ ومنذ ١٥ عامًا يُدرَّب الطيارون فيما يُسمَّى «إدارة موارد الطاقم»، وهناك يتعلَّمون أن يُعبِّروا بسرعة وبصراحة عن أي شيء لا يبدو سليماً. بعبارة أخرى: يتعلَّمون التخلص ببطءٍ من «الانحياز للمرجعية».

ثمة شركات عديدة تتبع خُطى شركات الطيران، وإن ظلت خطواتها متعثرة، وخصوصاً إن كان الرئيس التنفيذي مسيطراً؛ إذ يكون الخطر كبيراً، فالعاملون معه خاضعون لسلطان «الانحياز للمرجعية»، وهذا ليس في صالح

الشركات.

دائمًا ما تشير الألقابُ إلى المكانة المرجعية: «بروفيسور أو أستاذ»، «دكتور»، «نائب رئيس»، «رئيس مجلس إدارة»، «مدير تنفيذي»، بل حتى «حاصلة على ماجستير في مرحلة التعليم المبكر»، المعروفة أيضًا باسم مُعلِّمة رياض أطفال. فكّر في استبعاد كل الحشو. ذلك أنه يُحتبى وراءه أناسٌ يُرغون ويُزبدون بصوتٍ عالٍ، لكنهم مثلهم مثل كل شخص آخر يرتكبون الأخطاء.

١٠. تأثير التباين

لماذا معظم الخصومات وهمية؟

خذ دلوين، املاً الأول بهاء فاتر، والثاني بهاء مثلج. اغمر يدك اليمنى لمدة دقيقة في الماء المثلج، وبعدها ضع يديك الاثنتين في دلو الماء الفاتر. بم تشعر؟ اليد اليسرى تشعر بأن الماء فاتر، بينما اليمنى تشعر بأنه ساخن، هذا هو تأثير التباين.

في كتابه «التأثير»، يصف روبرت سيالديني قصةً أُخويْن؛ هما سيد وهاري، كانا يعملان في مجال الملابس في أمريكا في الثلاثينيات. كان سيد مسؤولاً عن المبيعات، أما هاري فكان يُدير ورشة الحياكة. وكلما لاحظَ سيد أن البدلة تُعجب الزبُون الواقف أمام المرأة، كان يتصنَّع أن سمعه ثقيلٌ نوعاً ما، وحين يسأل الزبُون عن السعر، كان سيد ينادي أخاه: «هاري، ما ثمن هذه البدلة؟» وكان هاري يقوم من طاولة الحياكة ويصيح قائلاً: «هذه البدلة القطنية الجميلة ثمنها ٤٢ دولارًا» وهو سعر مرتفع جداً في ذلك الوقت، فكان سيد يُمثلُّ أنه لم يسمع شيئاً «كَمْ تقول؟» وكان هاري يكرّر السعر «٤٢ دولارًا»، فيستدير سيد نحو الزبون ويقول: «٢٢ دولارًا» وفي هذه اللحظة كان الزبون يُسرِع بوضع الـ ٢٢ دولارًا على الطاولة، ثم يهرع إلى الخروج من المحل ببدلته الغالية قبل أن يلاحظ

سيد المسكين ذلك «الخطأ».

إن حكاية سيد وهاري وتجربة الماء تنبنيان على «تأثير التباين»: نحن نحكم على شيء بأنه أجهل، أعلى، أكبر ... وهكذا، في نفس الوقت الذي يكون فيه أماننا شيء آخر قبيحًا، رخيصًا، صغيرًا ... وهكذا؛ إذ يصعب علينا إصدار الأحكام المطلقة.

إن «تأثير التباين» هو إحدى مُغالطات التفكير الشائعة. تطلب مقاعد جلدية لسيارتك لأن الثلاثة آلاف يورو المطلوبة فيها تُعدّ زهيدة مقارنةً بثمان السيارة الذي يبلغ ٦٠ ألف يورو. وكل الفروع التي تقدّم اختيارات للتجهيزات تلعب على هذه الخدعة.

إلا أن «تأثير التباين» له أثره أيضًا في مجالاتٍ أخرى؛ فالتجارب تُظهر أن الناس يسلكون طريقًا سيئًا على الأقدام لمدة ١٠ دقائق من أجل توفير ١٠ يورو في سلعة غذائية، لكن لم يخطر ببال أحد أن يسلك طريقًا لمدة ١٠ دقائق حين يجد بدلةً في نهاية الشارع بـ ٩٧٩ يورو بدلًا من ٩٨٩. إنه تصرفٌ لا عقلاني؛ لأن الدقائق العشر تظل عشر دقائق، والـ ١٠ يورو تظل أيضًا ١٠ يورو.

في عروض التخفيضات مثلًا، منتج سعره ١٠٠ دولار أصبح ٧٠ دولارًا، يبدو أرخص من منتج سعره ٧٠ دولارًا!

لماذا يوجد عددٌ كبير من الأغنياء ذوي ميول اكتئابية؟ بينما يبدو الصاعدون على سُلَّم الحرّاك الاجتماعي نابضين بالحياة؟ لأن تقدّمك من منظفٍ للصحن إلى مليونير يمنحك شعورًا أكبر بالسعادة من أن تُؤكّد مليونيرًا. التباين مع الوضع السابق هو الذي يجعل الحياة الحالية أكثر عذوبة.

١١. الانحياز للمعرفة المتاحة

- كان طوال حياته يدخن ٣ علب من السجائر كل يوم، وعاش حتى جاوزَ مائة عام؛ وعليه، فلا يمكن أن يكون التدخين ضارًا إلى ذلك الحد.
- هامبورج مدينة آمنة؛ فأنا أعرف شخصًا يعيش في قلب حي بلانكينزيه لا يوصد بابه أبدًا، ولا مرة، حتى حين يكون مسافرًا في إجازة، ولم يحدث قطُّ أن اقتحمَ منزله.

مثل هذه الجُمْل تريد أن تُثبت صحة أمرٍ ما، لكنها في الحقيقة لا تبرهن على أي شيء؛ فالناس الذين يتحدثون بهذه الطريقة هم في الواقع أسرى لما يُسمَّى «الانحياز للمعرفة المتاحة». بسبب «الانحياز للمعرفة المتاحة» فإننا نتنزه في العالم معتمدين على خريطة مخاطر غير صحيحة؛ ولهذا فنحن، وبشكلٍ ممنهج، نغالي في تقدير مخاطر الوفاة في حادث طائرةٍ أو سيارةٍ أو في جريمة قتل، بينما نقلل من مخاطر الوفاة بصورةٍ أقل دراماتيكيةً عن طريق الإصابة بالسكر أو سرطان المعدة. الهجومُ بالقنابل أقلُّ ندرةً ممَّا نتخيَّل، والاكتئابُ أكثر شيوعًا. إننا نفترض في كل ما هو استعراضي، أو بشع، أو صارخ، أنَّ احتمالية وقوعه عالية. أمَّا كلُّ ما هو صامت وغير مرئي فنفترض أن احتمالية وقوعه نادرة؛ فالاستعراضيُّ البَشع

الصارخ متاحٌ للذهن أكثر من العكس. إن ذهننا يفكر بصورةٍ دراميةٍ وليست كمية. ولإبطال هذا التأثير ضع نفسك مع أشخاصٍ يفكرون بشكلٍ مختلفٍ عنك؛ أشخاص لهم خبرات مختلفة تمامًا؛ لأنك إذا بقيت وحدك فليس لديك أيُّ فرصةٍ للتغلُّب على «الانحياز للمعرفة المتاحة».

١٢. فُخُّ «ستزداد الأمور سوءاً قبل أن تبدأ في التحسُّن»

قبل عدة سنوات كنتُ أقضي إجازتي في كورسيكا ومرضتُ، وكانت الأعراض جديدةً عليّ، وكانت الآلام تزداد من يومٍ لآخر، وأخيراً قرَّرتُ أن أخضع للفحص. بدأ الطبيب الشاب يسمعني ويفحصني ويضغط على نقاطٍ متفرقةٍ من بطني، ثم كتفَيَّ، ثم ركبتيَّ، وكان يتفحص فقراتي فقراً بعد الأخرى. وببطءٍ بدأتُ أخمن أنه ليس لديه أيُّ فكرةٍ عما أعاني، لكنني لم أكن متأكداً وتركته يواصل تعذيبي. سحبَ دفترَ الروشتات علامةً على أن الفحص قد انتهى، وقال: «مضاد حيوي. خذ قرصاً ثلاث مراتٍ يومياً. ستسوء حالتك قبل أن تتحسن».

كنتُ سعيداً أن وجدتُ ضالتي وجررتُ نفسي إلى الفندق.

وبالفعل ازدادتِ الآلام سوءاً كما تنبأ؛ إذن هذا الطبيب يعرف ما يتحدث عنه. ونظرًا لأن الألم لم يتوقَّف بعد ثلاثة أيام عاودتُ الاتصال به. قال: «ارفع الجرعةَ إلى خمس مراتٍ في اليوم، ستستمر الآلام لبعض الوقت». وفعلتُ كما طلب، وبعد عدة أيام اتصلتُ بخدمة الإسعاف الطائر. أكَّد الطبيب في سويسرا التهابَ الزائدة الدودية وأجرى لي عمليةً على الفور، وسألني بعد العملية: «لماذا بالله انتظرتَ كلَّ هذا الوقت؟» قلت: «سار المرض بالشكل الذي وصفه الطبيب

الشاب؛ ولذلك وثقتُ به». «لقد وقعتُ ضحيةَ فخٍّ «ستصير الأمور أسوأ قبل أن تتحسن». لم يكن لدى الطبيب الكورسيكي أدنى فكرة، بل ربما كان في الأصل ممرضًا كالآخرين الذين كثيرًا ما نجدهم في أماكن متفرقة في ذروة الموسم السياحي».

لنأخذ حالةً أخرى، رئيس تنفيذي لا يفقه شيئًا على الإطلاق؛ الإيرادات في الحضيض، البائعون فقدوا حماسهم، الأنشطة التسويقية لا تُؤتي ثمارها. في أوج حيرته عينٌ مستشارًا قام بتحليل الشركة مقابل ٥ آلاف يورو في اليوم وعاد بالنتيجة التالية: «قسم المبيعات لا يملك رؤيةً، وعلامتكم التجارية ليست واضحةً للعيان. الموقف في غاية الحرج. أستطيع أن أعدّل لكم الأحوال، لكن ليس بين عشية وضحاها. المشكلة معقدة والإجراءات اللازمة تتطلب حساسيةً عالية، وقبل أن تتحسن الأحوال ستنخفض الإيرادات مرةً أخرى» قام الرئيس التنفيذي بتعيين المستشار، وبعد سنةٍ تراجعَت الإيرادات فعلاً، وكذلك في السنة التي بعدها. وكان المستشار يؤكّد أن مسار الشركة هو نفس ما توقّعه، ولكن حينما ظلَّت الإيرادات تتعثرٌ للعام الثالث قام الرئيس التنفيذي بطرد المستشار بشكلٍ نهائي.

إن «فخٍّ ستسوء الأحوال قبل أن تتحسن» هو أحد تنويعات «الانحياز

التأكيدى). ويكون من حظ المختص الذي لا يفقه شيئاً أو غير الواثق في مجال تخصصه أن يستخدم هذه الحيلة. فإذا ما واصلت الأحوال مسارها السيئ، فهذا يؤكد ما سبق أن تنبأ به، أمّا إذا تحسّنت على غير المتوقع فسيكون الزبون سعيداً، وسيستطيع المختص أن ينسب التحسّن لقدراته. في هذه الحال أو تلك سيكون الحقّ معه.

لنفترض أنك ستصبح رئيسَ دولة ولا تملك أدنى فكرة عن كيفية إدارة هذه الدولة. ماذا تفعل؟ سوف تنبأ بـ «سنوات صعبة»، وتطالب مواطنيك بـ «شد الحزام أكثر»، ثم تعدّ بتحسّن الأوضاع بمجرد مرور تلك «المرحلة الحرجة» التي ستشهد «التصفية» و«التنقية» و«إعادة البناء»، وطبعاً ستغفل واعياً ومتعمّداً تحديدَ مدةٍ ومسافةٍ طريق الآلام هذا.

عادةً ما يُروّج للحروب ترويحاً أفضل من منظور أن الحرب بوصفها ظاهرةً تُمثّل عبوراً نحو مستقبل أفضل.

الخلاصة: إذا قال لك أحدهم إن الأحوال ستسوء قبل أن تتحسّن، فلتدقّ نواقيس الخطر في رأسك. ولكن حذار؛ فثمة مواقف حقيقية تسوء فيها الأحوال حقاً ثم تعود للتحسّن.

١٣. الانحياز للقصة

نحن نرغب في أن نشكّل خيطاً يمكن لحياتنا أن تسير وفقه. وكثيرون يطلقون على هذا الخيط الرفيع «معنى»، وإذا ما سارت قصصنا عبر سنواتٍ في خطٍّ مستقيمٍ أطلقنا عليها «هُويّة».

ونحن نفعل الشيء نفسه بالنسبة إلى تفاصيل تاريخ العالم؛ فنحن نفسرها على أن تنتظم في قصة تخلو من المتناقضات. والنتيجة؟ فجأةً «نفهم»، على سبيل المثال، لماذا أدّت معاهدة فيرساي إلى نشوب الحرب العالمية الثانية، أو لماذا أدّت سياسة آلان جرينسبان المالية المتسيّبة إلى انهيار شركة ليمان براذرز القابضة. نفهم لماذا كان من المحتم انهيارُ الستار الحديدي، أو لماذا تحوّل هاري بوتر إلى أفضل الكتب بيعاً. ما «نفهمه» نحن لم يتمكّن أحدٌ بالطبع من فهمه وقتها، ولم يكن ممكناً لأي أحدٍ أن يفهمه؛ لأننا نُشكّل «المعنى» في وقتٍ لاحقٍ. الحكايات إذن أمرٌ مشكوك فيه، لكن الظاهر أننا لا نستطيع العيش دونها. لم لا؟ ليس هذا واضحاً، لكن الواضح أن البشر حاولوا فهمَ العالم من خلال القصص أولاً، قبل أن يبدأوا في التفكير العلمي؛ فالأساطير أقدمُ من الفلسفة، وهذا هو «الانحياز للقصة»؛ فالقصص تلوي الوقائع وتبسطها، وتقوم بضغط كل ما لا يريد أن يتناسب مع

قالبها.

ينتشر «الانحياز للقصة» في وسائل الإعلام كالطاعون. مثال: سيارة
تعبّر جسراً، وفجأةً ينهار الجسر. ماذا سنقرأ في صحف اليوم التالي؟ سنسمع قصةً
السيئ الحظ الذي كان يجلس في السيارة، من أين أتى وإلى أين كان ينوي الذهاب،
وسنعرف قصة حياته: وُلِدَ في كذا، وترعرع في مدينة كذا، ويعمل كذا، وسنسمع
بدقة — في حالِ نجاحه واستطاعته أن يُدليَ بحوارات — ما الذي شعر به لحظةً
انهيار الجسر. العبث بعينه هو: ليس ثمة خبرٌ في هذه القصة يمتُّ بصلة للحدث؛
فالمهم هنا ليس الشخص السيئ الحظ، وإنما بنية الكوبري؛ أين تحديداً كانت نقطة
الضعف؟ هل كان السبب هو ضعف المواد؟ وإن كان الأمر كذلك فأين تحديداً؟
وإن كانت الإجابة بلا، فهل تضرّرَ الجسر؟ وإذا كانت الإجابة نعم، فما الذي
تسبّب في ذلك؟ وهل اتّبعَ مبدأً معماريّاً ثبت فشله؟ إنَّ مشكلةَ كلّ هذه الأسئلة
التي تخصّ الموضوع أنها لا تنسج قصةً؛ فنحن نجد أنفسنا منجذبين للحكايات،
بينما نفر من الحقائق المجردة. هذه لعنة؛ لأن الجوانب الخاصة بالموضوع تُهمَلُ
لصالح الجوانب غير ذات الصلة. (في الوقت نفسه، فإن هذا من دواعي السرور،
وإلا فما وجدنا روايات، بل كتباً علمية فحسب)
أي قصةٍ من القصص التالية ستذكرها أفضل:

(أ) مات الملك ثم ماتت الملكة.

(ب) مات الملك ثم ماتت الملكة من الحزن.

إذا كانت طبيعتك مثل طبيعة غالبية البشر، فعلى الأرجح ستذكر القصة الثانية أفضل؛ فهذا لا تتوالى حالتا الوفاة فحسب، لكنها مرتبطتان أيضًا عاطفيًا إحداهما بالأخرى. القصة (أ) هي تقرير للوقائع. القصة (ب) تُضيف «معنى». وبحسب نظرية المعلومات، فإن القصة (أ) من المفترض أن تكون أفضل في التخزين؛ فهي أقصر، لكنها لا تتناسب طبيعة الدماغ البشري.

حين تقرأ في الصحف إعلانًا عن أزمة اقتصادية، عن نتيجة انتخابات أو عن صراع سياسي، اسأل نفسك: هل ثمة قصة تُعرض عليّ هنا؟ إذا كانت الإجابة بنعم، فكُن مُتشكِّكًا. اسأل نفسك: ما الذي لا يُحكى؟ فالقصص كثيرًا ما تغفل أشياء مهمة فقط من أجل أن تبدو متسقة.

تمسك كلُّ دولة قومية بتاريخها وتعود إليه: مَنْ نحن؟ من أين أتينا؟ تربط القصص بين الناس حتى لو أنها مثل غالبية القصص القومية خيالية في أكثر من ٩٠ بالمائة منها. فلا تدع الخيالات القومية تُهدِّدك حتى تنام.

الدعاية القائمة على الحكاية مؤثرة أكثر من تلك القائمة على السرد العقلاني لمزايا المنتج. ولو نظرنا بوعي إلى القصص المصاحبة لأي منتج لوجدنا

أنها أمرٌ ثانوي. لكن دماغنا لا يعمل بهذه الطريقة؛ إنه يريد الحكايات، يريد ربط المنتج بحكاية في إعلان دعائي، لا عرضاً موضوعياً له. تقريباً كل ما لا يُناسب أن يصبح جزءاً من قصة متسقة نعتبره مستحيلاً؛ على سبيل المثال أن هتلمر يجب الزهور. يتمرد مخننا على مقولة كهذه رغم أنها حقيقية.

الخلاصة: بدءاً من قصص حياتنا الشخصية، وصولاً إلى تاريخ العالم، نلوي كل الحقائق من أجل أن تتسق في قصة ذات «معنى»؛ وبهذا نحن نشوه الوقائع، وهذا يضرُّ بقدرتنا على اتخاذ القرارات، فحتى القصة المتوارثة لا يجب أن تكون صحيحة بالضرورة، بل على الأغلب لن تكون كذلك. ولمواجهة هذا: التقط القصة وفككها. اسأل نفسك: ماذا تريد أن تُخفي الحكاية؟ وللتدريب: حاول أن تنظر في سيرتك الذاتية مرةً دون أي ترابطات؛ ستندهش بالنتيجة.

١٤. وَهُمْ السَّيْطَرَةُ

أنا أتحكم في الكثير من الأشياء من حولي!

يقف رجل يرتدي طاقيةً حمراءَ كلَّ يومٍ قبل التاسعة بقليلٍ في ميدان، ثم يبدأ في مرجحة طاقيته يمينًا ويسارًا، وبعد خمس دقائق يختفي من جديد. ذات يومٍ وقف شرطي أمامه وسأله: «ماذا تفعل حقًا؟» ردَّ: «أطرد الزرافات» «لا توجد زرافات هنا» «نعم، فأنا أؤدِّي مهمتي ببراعة».

رجائي صديق طريح الفراش إثر تعرُّضه لكسرٍ في الساق أن أشتري له تذكرةً يانصيب من الكشك. شطبتُ ستة أرقام، كتبتُ اسمه عليها ودفعْتُ، وحين ناولته ورقةً يانصيب قال بفضاضةٍ: «لماذا قمتَ بملء الورقة؟ كنتَ أريد أن أملأها بنفسي. بأرقامك هذه لن أربح بالتأكيد» رددتُ: «هل تعتقد حقًا أن بوسعك التأثير على حركة كرة الحظ لو اخترت الأرقام بيدك؟» فنظر إليَّ نظرةً تنمُّ عن أنه لم يفهمني.

وفي صالة الكازينو تجد أن معظم الناس يقذفون الزهرَ بأقصى قوةٍ لو كانوا يحتاجون رقمًا مرتفعًا، وبأقصى قدرٍ من الرقة لو كانوا يأملون الحصول على رقمٍ منخفض، وهو بالطبع أمرٌ عبثي تمامًا مثل حركات اليدين والقدمين التي

يقوم بها عُشاق كرة القدم وهم يشاهدون المباراة، وكأنَّ بوسعهم التدخُّل في اللعبة. هذا الوهم يتشاركون فيه مع كثيرٍ من الناس؛ فهم يريدون التأثير في العالم من خلال إرسال أفكارٍ جيدة (موجات، طاقة، كارما).

«وَهْم السيطرة» هو الاتجاه نحو الاعتقاد أن بوسعنا السيطرة أو التأثير على أشياء لا سيطرة لنا عليها موضوعياً. وقد اكتشف هذا الأمر الباحثان جينكينز ووارد عام ١٩٦٥، وكانت تعليقات التجربة بسيطةً: مفتاحان وضوءٌ ما مغلق أو مفتوح. استطاع جينكينز ووارد ضبط التواتر ما بين المفتاحين والضوء. حتى في الحالات التي كان المصباح يفتح فيها أو ينغلق بشكلٍ مستقلٍّ تماماً عن المفتاحين، ظلَّ المشاركون في التجربة على قناعتهم بأن لهم تأثيراً ما على الضوء من خلال الضغط على المفتاحين.

قام باحث أمريكي بدراسة حساسية الألم تجاه الصوت، فقام بحبس أشخاصٍ في غرفةٍ معزولةٍ صوتياً، ثم يرفع باستمرارٍ من مستوى الصوت الذي يتعرَّضون له إلى أن يتلقَّى إشارةً من المشاركين في التجربة. قُسم المشاركون إلى مجموعتين ووُضِعوا في غرفتين متطابقتين، غرفة «أ» وغرفة «ب»، مع فارقٍ وحيد: كان في الغرفة «ب» زرٌّ أحمر على الحائط ليستخدمه المشاركون إن أصابهم الذعر؛ فماذا كانت النتيجة؟ لقد تحمَّل الناس في الغرفة «ب» ضوءاً أعلى. النكتة كانت

أن زر الذعر الأحمر لم يكن يعمل، الوهم وحده كان كافياً ليرفع درجة تحمُّل الألم. إذا كنتَ قرأتَ لألكسندر زولشينيستن، أو فيكتور فرانكيل، أو بريمو ليفي، فلن تكون هذه النتيجة مفاجئة بالنسبة إليك؛ فالوهم أن الإنسان له سيطرة بسيطة على مصيره مكَّنت هؤلاء الأسرى من الاستمرار على قيد الحياة يوماً بعد الآخر.

إذا كنتَ أحد المارة في مانهاتن وأردتَ عبورَ الشارع، فضغطتَ على المفتاح في الإشارة، فستكون قد ضغطتَ على زرِّ بلا وظيفة. لماذا هو موجود إذن من الأساس؟ من أجل إعطاء المارة الاعتقاد بأن لهم تأثيراً على الإشارات في الطريق؛ وبهذا يتحمَّلون الانتظار أمام الإشارة بصورة أفضل. ينطبق هذا الكلام أيضاً على زر «أعلى وأسفل» الموجود في كثيرٍ من المصاعد، وهذه يسمِّيها العلماء «أضرار العلاج بالتمويه». أيضاً مؤشرات ضبط الحرارة (التكييف) في المكاتب ذات المساحات الضخمة: واحد حار جداً، وآخر يشير إلى بارد جداً. يستغل التقنيون الأذكى «وهم السيطرة» لصالحهم؛ حيث يقومون بتركيب زر ضبط حرارة خاطئ في كل دور؛ وبهذا يقلُّ عدد الاستدعاءات التي تصل إليهم.

أما محافظو البنوك ووزراء الاقتصاد، فيلعبون على لوحة مفاتيح كاملة من «أضرار العلاج بالتمويه». نستطيع أن نرى أن الأضرار لا تعمل منذ عشرين

سنة في اليابان، ومنذ بضع سنواتٍ في الولايات المتحدة، وعلى الرغم من ذلك نبتلعُ الوهمَ الذي ينسجه قائدو الدفة الاقتصادية لنا، وننسجه نحن لهم؛ إذ لن يكون من المحتمل لأي طرفٍ أن يعترف أن الاقتصاد أساسًا نظامٌ غير قابلٍ للتوجيه.

تزعم الديمقراطية أنَّ المواطن هو صاحب القرار. وفي هذا، نجدها تلعب بؤهم السيطرة. لماذا تسيّرُ الأمور في بلادنا على هذا النحو وليس على غيره؟ طبقًا لتقديرنا فإن ٩٠٪ من العوامل تقع خارج أي تأثير ديمقراطي. التطورات التقنية تؤثر على حياتنا. لكننا لم نُدلِ قط بأصواتنا فيما يختص بالإنترنت أو القنبلة النووية. قرارات البنك المركزي الصيني، والسياسة التجارية للولايات المتحدة، ومزاج البورصات العالمية، كل هذه الأشياء لها تأثير على حياتنا اليومية، لكنها تقع خارج نطاق سيطرتنا. ورغم ذلك فإن الشعور الوهمي بالسيطرة يُساعدنا على تحمّل عدم قابلية العالم للسيطرة.

وأنت، هل تمسك بمقاليد الأمور في حياتك؟ على الأرجح نعم، لكن بصورةٍ أقل مما تعتقد. لا تعتقد أنك الإمبراطور ماركوس أوريليوس ذاته؛ ففي الغالب أنت لن تزيد عن كونك الرجل ذا الطاقة الحمراء؛ ولهذا ركّز على الأشياء القليلة التي تستطيع السيطرة عليها بحق، وبالتبعية ركّز فقط على أهمّها، وفيما عدا

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

ذلك سلّم لما تجري به المقادير، أو حاول أن تغيره، لكن اعلم بأنك لا تملك سيطرة على معظم الأشياء التي تعتقد بأنك تملك سيطرة عليها.

١٥. الاستجابة السريعة المحفزة

لا تدفع لأحدهم بحسب جهده.

سَنَّ الاستعمار الفرنسي في هانوي قانونًا يقضي بأن مَنْ يقتل فأراً ويُسلّمه يحصل على مالٍ في المقابل؛ حيث كانوا يريدون السيطرة على الطاعون. إلا أن القانون أدّى إلى تشجيع الناس على تربية الفئران؛ ليقوموا بتسليمها ويحصلوا على أموال أكثر.

وحين اكتشفت رقاقات الكتابة في البحر الميت عام ١٩٤٧، حدّد علماء الآثار مكافأة لمن يعثر على أي رقاقة جديدة، وكانت النتيجة أن مُرّقت الرقاقات من أجل مضاعفة عددها. وقد حدث الشيء نفسه في الصين في القرن التاسع عشر، حين حُدّدت مكافأة لمن يجد عظام ديناصور؛ فقام الفلاحون بتكسير عظام ديناصور كاملة ليزيدوا من قيمة المكافأة التي سوف يقبضونها.

وعد المجلس الرقابي إدارة إحدى الشركات بمكافأة مالية بمجرد تحقيق الهدف. فماذا حدث؟ أنفق المديرون طاقة أكبر في الاتفاق على أهدافٍ منخفضة بدلاً من العمل من أجل تحقيق مكاسب أعلى.

كلُّ ما سبق أمثلة لما يُسمّى «الاستجابة السريعة المحفزة» (الحساسية تجاه

الحافز)؛ وهو مصطلح يصف بالأساس أمرًا مبتدلاً: البشر يستجيبون لنُظُم من المحفزات. وهذا أمر لا يثير العجب؛ فالناس يفعلون ما في مصلحتهم. ومن المدهش أن ثمةَ جانبيين آخرين فرعيَّين؛ الأول: كيف أنهم يُغيِّرون سلوكهم بسرعة وبشكل جذري حين تُزاد أو تتغيَّر المحفزات في اللعبة. الثاني: أن الناس يستجيبون للمحفزات، لكن ليس للنوايا التي خلفها.

المحامون، المعماريون، المستشارون ومراقبو الاقتصاد ومعلمو القيادة؛ سيكون من الحماقة أن تدفع لهم مقابل مجهودهم المبذول؛ إذ سيكون لديهم الحافز بأن يؤلِّدوا أكبرَ جهدٍ ممكن؛ ولهذا من الأفضل الاتفاق سابقًا على سعرٍ محدد. سوف يكون الطبيب المتخصِّص حريصًا دائمًا على أن يعالجك علاجًا شاملاً، وأن يُجِريَ لك جراحةً حتى لو لم يستدعِ الأمرُ ذلك، أمَّا مستشارو الاستثمار فسوف «ينصحونك» بالمنتجات المالية التي يحصلون على عمولةٍ حين يبيعونها. وخطط الأعمال في الشركات وبنوك الاستثمار تفقد قيمتها لأن هؤلاء الناس لهم مصلحة مباشرة في التحويلات. ماذا يقول المثل القديم؟ «لا تسأل أبدًا حلاقًا إن كنت تحتاج إلى قصِّ شعرك».

فيما يخصُّ المجال العلمي ترسَّخ نظام حوافز غريب في الخمسين سنةً الأخيرة؛ إذ أُجبرَ العلماء على النشر بقوة لأن عدد أبحاثهم المنشورة وجودة

المجلات التي ينشرون فيها هو ما يقرّر مساره الأكاديمي. هذا الضغط يسرق الوقت المتاح للبحث ويؤدي إلى نشر أي هراء.

يعتمد كثيرٌ من وسائل الإعلام الإخبارية على الإعلانات المنشورة على شبكة الويب العالمية. ومن ثمّ، أدخلت هذه الوسائل الإعلامية نظام حوافز لجذب مزيد من القراء. كلما زاد عدد النقرات ومرات الإعجاب ومشاركة المقال زاد الحافز للصحفي. النتيجة: مزيدٌ من عناوين الأخبار الأكثر إثارة، ومقالات أقصر، ومحتوى أبله.

الخلاصة: حاذِر من الاستجابة السريعة المحفزة، وإنْ اندهشتَ من تصرفِ إنسانٍ أو شركةٍ، فاسأل: أيُّ حافزٍ يختفي وراءه؟ وأستطيع أن أضمن لك أنك ستمكّن من تفسير ٩٠٪ من التصرفات؛ فالشغف، والضعف العقلي، والاضطرابات النفسية أو الشر، لا تمثّل أكثر من ١٠٪. أيُّ نظام تحفيز يُسيطر عليك الآن؟ أيها يعمل بكفاءة؟ وأيها يأتي بنتائج عكسية؟

١٦. الارتداد إلى المتوسط (التراجع)

الكثير من الأشياء تعود إلى ما كانت عليه بشكل متوسط.

لنفترض أنك تعاني من موجة باردة في المكان الذي تقطن فيه. ثمّة احتمال كبير أن الحرارة سترتفع في الأيام المقبلة، متجهةً نحو المعدل المعروف لذلك الشهر. يسري الشيء نفسه على فترات الحرارة العالية أو الجفاف أو الأمطار؛ فالطقس يتغير دوراناً حول معدلٍ ما. الشيء نفسه يسري على الآلام المزمنة، العجز في لعبة الجولف، الإنجازات في البورصة، السعادة في الحب، الإحساس الذاتي بالعافية، النجاحات المهنية، درجات الامتحانات.

إن الإنجازات المتطرفة تتبدل مع غيرها الأقل تطرفاً. أنجح الأسهم في السنوات الثلاث الماضية بالكاد سيظل هو الأنجح في السنوات الثلاث المقبلة؛ ومن هنا أيضاً يكمن خوف الكثير من اللاعبين حين يحققون نجاحاتٍ ترتفع بهم إلى الصفحات الأولى من الجرائد؛ فعلى نحوٍ لا شعوريٍّ يدركون أنهم لن يتمكنوا من تحقيق الإنجاز نفسه الذي يسمو إلى القمة في المسابقة التنافسية التالية، وهو أمر بطبيعة الحال لا علاقة له بالصفحات الأولى، وإنما بالتأرجح الطبيعي في مستوى الإنجاز.

خذُ مثالَ مدير قطاع يريد أن يدعم الحافزية لدى العاملين في شركته فيدفع بـ ٣٪ من أقل العاملين في مستوى الحافزية لحضور دورةٍ في التحفيز؛ فإذا كانت النتيجة؟ في المرة التالية التي طلب فيها بياناتٍ حول الدافعية لم يجد أنهم نفس الأشخاص ذوي الدافعية الأقل، وإنما ثمة آخرون؛ فهل آتت الدورة ثمارها؟ من الصعب الجزم بذلك؛ لأن من المرجح أن دافعية هؤلاء الأشخاص للعمل كانت سترتفع عائدةً إلى معدلها الطبيعي أيضاً دون حضور هذه الدورة المحفزة. الشيء نفسه يحدث أيضاً مع المرضى الذين يُضطرون للإقامة في المستشفى بسبب الاكتئاب؛ فهم في العادة يغادرونه أقلَّ اكتئاباً، ومن الممكن جداً أن فترة الاستشفاء برُمَّتْها كانت بلا داعٍ على الإطلاق.

المدارس التي حقَّقت أسوأ النتائج خضعتُ لبرنامجٍ تحفيزيٍّ مرتفع التكلفة. في السنة التالية لم تكن هذه المدارس على قائمة أسوأ النتائج؛ ومن ثمَّ فإن المراقبين عزَّوا هذا التحسُّن إلى البرنامج الذي تم تطبيقه لا إلى ظاهرة الارتداد إلى المتوسط بشكل طبيعي.

إن تجاهل مسألة الارتداد إلى المتوسط من الممكن أن تكون له آثار وخيمة؛ حيث يصل المعلمون أو المديرون إلى نتيجة أن العقاب أجدى من المدح. يُمدح التلميذ صاحب أعلى النتائج، ويُعاقب ذلك الذي حقَّق أسوأ النتائج. في

الامتحان التالي على الأرجح، سيحتلُّ تلاميذ آخرون أفضل المراكز وآخرون أسوأها. يستنتج المعلم من ذلك أن العقاب يُجدي بينما المديح يُفسد. ويا لها من نتيجة مخادعة!

فمثلاً توقع أحدهم انخفاض درجة الحرارة الأيام المقبلة وتنخفض بالفعل، فهذا ليس لأنه شخص يتنبأ بما سيحدث، بل لأن الحرارة كانت مرتفعة عن المعتاد لمدة يومين، فمن الطبيعي سترتد درجة الحرارة إلى المتوسط مرة أخرى. لو افترضنا انخفاض معدل حوادث الطرقات بعد تركيب كاميرات مراقبة السرعة، سنستنتج أن كاميرات المراقبة حسّنت من أمان الطرقات. لكن في أغلب الأوقات، تقوم الحكومات بتركيب هذه الكاميرات بعد وقوع عددٍ مرتفع واستثنائي من حوادث الطرقات، وستنخفض نسبة الحوادث (أي ترجع إلى المتوسط) فوراً بعد وجود الكاميرات. ومما لا شك فيه أن الناس، ومنهم مناصرو وجود الكاميرات، سيرجعون انخفاض معدل الحوادث إلى تركيب الكاميرات بدون أن يلاحظوا الاتجاه الكلي.

الخلاصة: حين تسمع جُملاً مثل: «لقد كنتُ مريضاً وذهبتُ إلى الطبيب، والآن أنا معافٍ، إذن لقد ساعدني الطبيب»، أو مثل: «كان العام سيئاً على الشركة؛

ولهذا استعناَ بشركة استشارات فَعَادَتِ النتائجِ إلى طبيعتها ثانية؛ عليك أن تدرك أنك ضحية مغالطة الارتداد إلى المتوسط. كُلُّ شيءٍ في العالم مُعرَّض للتأرجح. لقد أنهيت تَوَّأ أسبوعاً في غاية السوء، وكلُّ ما فعلته فيه، حقاً كُلُّ ما فعلته، كان نصيبه الفشل. لا تذهب بسبب ذلك إلى الطبيب النفسي. ولا حتى تجلس للتبكي لدى صديق لك. انطَلِقْ من حقيقة أن الأسبوع التالي لن يكون بهذا السوء. كان كولين باول، رئيس أركان القوات الأمريكية السابق، يُواسي جنوده بعد يوم زادت فيه المشقَّات بمقولة تعبَّر عن مبدأ الارتداد إلى المتوسط: «غداً يومٌ جديد».

أقنعوك في نادي القمار أن تلعب جولة روليت واحدة على الأقل. وتربح بالفعل. هل يعني الأمر الآن أن حظك جيد؛ ومن ثمَّ عليك مواصلة اللعب؟ بالطبع لا. عُدْ إلى رشدك من جديد. اصرف الربح الذي حصلت عليه وسارع بالخروج من المكان. ففي أندية القمار لا يسود مبدأ الارتداد إلى المتوسط فحسب، بل سينحدر حظك ليرجع إلى المستوى المتوسط، سيهبط إلى المستوى الذي يضمن لنادي القمار أن يكون هو الرابح دائماً وتضمن لك أن تظل الخاسر دائماً.

لكنها ليست دائماً ما تكون مغالطة؛ فالتطبيق الخاطئ لمبدأ التراجع إلى المتوسط أو الارتداد إلى المتوسط سيفسِّر جميع الأحداث على أساس الصدفة بدون

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

التطرق إلى الأسباب أو المؤثرات. ويُبنى هذا التطبيق الخاطئ على اعتبار جميع الأحداث عشوائية وكل شيء يعزى إلى الصدفة أو المتوسط، ففي تلك الحالة لا يمكنك استخدام مبدأ التراجع.

١٧. الانحياز للنتيجة

لا تحكم أبداً على قرارٍ بناءً على نتيجته.

تجربة ذهنية صغيرة؛ لنفترض أن مليون قرْدٍ يُضاربون في البورصة، يشترون ويبيعون الأسهم بحماس، وطبعاً بالصدفة المحضة. ما الذي يحدث؟ بعد سنةٍ سنجد أن استثمارات نصف القردة حققت أرباحاً، بينما النصف الآخر تكبّد خسائر. أيضاً في العام التالي سنجد أن نصف مجموعة القردة قد حقّق أرباحاً بينما خسر النصف الآخر، وهكذا. بعد عشر سنوات سيبقى حوالي ١٠٠٠ من القردة الذين نجحوا دائماً في استثمار أسهمهم على النحو الصحيح. بعد عشرين سنة سيظل قرد على وجه التحديد استطاع دائماً أن يستثمر أمواله بصورة صائبة، وأصبح مليارديراً؛ ولهذا نُسمّيه «القرد الناجح».

كيف سيكون رد فعل وسائل الإعلام؟ سينهالون على هذا القرد لمعرفة «مبادئه في النجاح»، وسيؤجّدون لها الأسباب: ربما أن القرد الناجح يتناول عدداً أكبر من ثمرات الموز، ربما يجلس في ركنٍ مميّز من القفص، ربما يتعلّق مقلوباً على الأغصان، أو ربما يتخذ لحظات تفكيرٍ مطوّلة في أثناء تنظيف جسده من القمل؛ لا بد أن ثمة وصفاً ما لنجاحه، أليس كذلك؟ فهل يُعقل أن قرداً ظلّ يختار القرار الصائب دائماً

ولمدة ٢٠ عامًا؛ يكون مجرد جاهل؟ لا يمكن!

تُصورُ القصة السابقة عن القروء «الانحياز للنتيجة»؛ بمعنى اتجاهنا نحو تقييم القرارات بناءً على نتيجتها، وليس بناءً على عملية اتخاذ القرار في وقتها، وهو أحد أخطاء التفكير الذي يُسمّى أيضًا «خطأ المؤرخ».

الخلاصة: لا تحكم أبدًا على أي قرارٍ بناءً على نتيجته؛ فالنتيجة السيئة لا تعني بصورةٍ آليّةٍ أن القرار الذي تم التوصل إليه كان خاطئًا، والعكس صحيح. إذًا، بدلًا من التباكي على قرارٍ اتضح فيما بعد أنه كان خاطئًا، أو أن تكافئ نفسك على قرارٍ أدّى إلى نجاحٍ بالصدفة المحضة؛ من الأفضل أن تضع نُصَبَ عَيْنِكَ الأسباب التي أدّت بك إلى اتخاذ القرار على نحوٍ ما فعلت. هل كان لأسبابٍ عقلانيةٍ يمكن التفكير فيها؟ إذن فلتُكرّر العملية نفسها في المرة القادمة حتى لو لم يكن النجاح حليفك.

١٨. مفارقة الاختيار

كثرة الخيارات شيء سيء.

في كتابه «مقدمة نحو التعاسة»، يصف عالم النفس الأمريكي باري شوارتز لماذا الحال على ذلك النحو. ثمة ٣ أسباب؛ أولاً: وفرة الاختيار تُسبب الشلل الداخلي. يُقدّم المتجر الكبير ٢٤ نوعاً من الحلوى لتجربها. في وسع الزبائن أن يتذوّقوها ثم يشتروها بخصم. في اليوم التالي قدّم المتجر الكبير التجربة نفسها، لكن عارضاً ٦ أنواع فحسب. ماذا كانت النتيجة؟ جاءت المبيعات أعلى ١٠ أضعافٍ من اليوم الأول. لماذا؟ حين يكون العرض واسعاً لا يستطيع الزبون أن يُقرّر؛ ولهذا لا يشتري على الإطلاق. أُعيدَت التجربة باستخدام منتجاتٍ متنوعة، وظلت النتيجة دائماً ثابتة. فبسبب التقدم أصبحت الخيارات الآن متاحة أمامنا بوفرة، فعندما تذهب لشراء منتج ما، تجد عشرات الشركات الأخرى التي تقدم نفس المنتج بمواصفات متباينة، فالاختيار الواسع يؤدي إلى عدم الرضا. كيف يمكن أن تتأكد أنه من بين ٢٠٠ اختيار قد وُفِّتَ للاختيار الصحيح؟! الإجابة: لن نستطيع التأكد. كلما زاد العرض قلّت الثقة، وزاد عدم الرضا بعد الاختيار.

١٩. الانحياز للإعجاب

كلما أُعجبت بشخصٍ، قلت قدرتك على التفكير.

دائمًا ما تستخدم حملات جمع التبرعات أطفالاً يعانون في حياتهم، لكن ليس هذا الشرط الوحيد، بل هناك شرطٌ آخر؛ وهو أن تكون ملامح هذا الطفل أو هذه الطفلة جميلة ومميزة، فربما تمتلك وجهًا بسيط الملامح مع عيونٍ زرقاء، فهذا بدوره يحفز المشاهد على التعاطف مع هذه الفتاة ليتبرع لهم، في حين أنه ربما يكون هناك الكثير من الأطفال في الشوارع الذين يحتاجون إلى مساعدة حقًا، ولكنهم لا يمتلكون وجهًا جميلًا يجذب المشاهد (لا أدعو طبعًا إلى التوقف عن جمع التبرعات، بل فقط أعرض لك كيف تجري الأمور). قس على ذلك تسويق المنتجات، أو الموظفين الجميلات اللاتي يستقبلن العملاء، فتلك الوظيفة بالتحديد لا يحصلن عليها بمحض الصدفة.

٢٠. الانحياز للفردية

هل سمعت يوماً عن مقتل شخصٍ في حادثٍ مؤلم وبشع؟ حسناً، هل سمعت يوماً عن آلاف الجنود الذين تم اتخاذهم كأسرى حروب وتعذيبهم وإجراء تجارب بشعة عليهم؟ بالتأكيد سمعت، لكن في أي حادثٍ كان تأثيره النفسي أكبر على الجمهور؟ بالتأكيد سيكون الحادث الأول، بالرغم من أنه شخصٌ واحدٌ فقط، في مقابل آلاف الأشخاص الذين قُتلوا بشكلٍ أبشع! لكن الحالات الفردية دائماً ما تؤثر علينا بشكلٍ أعمق، وتعلق في أذهاننا لوقتٍ أطول من الحالات الجماعية التي تلقى على أسماعنا كأرقام إحصائية، وأذكر هنا ما قاله ستالين: «تعتبر حالة وفاة واحدة حادثة تراجيدية، أما مليون حالة وفاة فهي إحصائية». لذلك في إعلانات جمع التبرعات مثلاً، لا يخبرك بأن هناك عشرات الآلاف من الأطفال يعانون من مرض كذا، بل سيأتي بطفلٍ واحد يتسم بملامح جميلة ومميزة، ويسلط الضوء على معاناته وحياته، فهذا سيكون تأثيره أكبر بكثير من أن يحدّثك عن آلاف الحالات بشكلٍ عام. طبعاً لا أعني أنهم مخادعين ولا يجب أن نتبرع ونساعد هؤلاء الأطفال، لكن فقط أنا أعرضها من ناحية تسويقية ليس إلا، فتلك الطريقة يمكن أن تستخدم في أشياء كثيرة أخرى مختلفة.

٢١. تأثير الملكية (إيكيا)

لا تبالغ في تقديرك لأشياءك.

كانت ثمة سيارة ماركة بي إم دبليو تلمع في محل السلع المستعملة، صحيح أنها كانت قد قطعتُ قدرًا من الكيلومترات المعتبرة، إلا أن حالتها كانت ممتازة، فقط مقابل ٥٠ ألف يورو، كانت تبدو لي، وبشكلٍ حاسمٍ، غاليةً أكثر مما ينبغي؛ فأنا أفهم الكثير عن السيارات المستعملة؛ وعليه رأيتُ أن ما يناسبها هو ٤٠ ألف يورو على أقصى تقدير، إلا أن البائع لم يتزحزح عن السعر المطلوب، وحين عاودَ الاتصال بي بعد أسبوعٍ قائلًا إنه صار بوسعي أن أحصل على السيارة مقابل الأربعين ألف يورو، رأيتُ أن أنتهز الفرصة. في اليوم التالي توقفتُ عند محطة بنزين، فعرض عليّ مالكها ٥٣ ألف يورو نقدًا مقابل سيارتي، إلا أنني رفضتُ شاكرًا. فقط في رحلة العودة بدأتُ أدرك كيف أن تصرُّفي كان لا عقلانيًّا؛ شيء كان في عيني لا يساوي أكثر من ٤٠ ألف يورو صارت قيمته بعد أن آلَ إليَّ ٥٣ ألف يورو، كان عليّ أن أبيعَه فورًا. خطأ التفكير وراء ذلك: «تأثير الملكية»؛ فنحن نشعر أن ما نملكه أكثر قيمةً ممَّا لا نملكه. وبعبارةٍ أخرى: حين نبيع شيئًا نطلب مالا أكثر ممَّا نكون نحن على استعدادٍ لدفعه.

قام الطبيب النفسي دان أريلي بالتجربة التالية: عرض سَحْبًا على تذاكر دخول مباراة كرة سلة هامة على طَلَّابه. لاحقًا سأل طَلَّابه الذين لم يحصلوا على التذاكر عن الثمن الذي هم مستعدُّون لدفعه مقابل التذكرة، فأعطى الغالبية رقمًا يدور حول ١٧٠ دولارًا. بعدها سأل الطلاب الذين ربحوا التذاكر عن الثمن الذي هم مستعدُّون لبيع التذاكر مقابله، فكان سعر البيع في المتوسط يدور حول ٢٤٠٠ دولار. من الواضح إذن أن مجرد امتلاكنا لشيء يُضَفِّي عليه قيمةً أكبر.

يفعل «تأثير الملكية» فعَلَه بصورة واضحة في سوق العقارات؛ فالبايع يُقيِّم سعرَ منزله بأعلى من سعر السوق، وغالبًا ما ينظر البائع لسعر السوق على أنه سعر غير عادل، بل وَقِح أيضًا، ذلك لأن له ارتباطًا عاطفيًا مع المنزل؛ فهذه القيمة العاطفية المضافة لا بد للمشتري أيًا كان أن يتحمَّلها، وبطبيعة الحال هو أمر عبثي تشارلي مونجر، الذراع اليمنى لوارين بافيت، اختبرَ «تأثير الملكية» بصورة شخصية؛ ففي شبابه عُرِض عليه استثمارٌ مُغرٍ جدًّا. مع الأسف كان في تلك اللحظة قد استثمر كلَّ أمواله ولم يكن لديه أي سيولة مالية، وكان ينبغي عليه أن يبيع بعضًا من أنصبته من أجل أن يتمكن من الدخول في المشروع الجديد، إلا أنه لم يفعل ذلك؛ وكان السبب هو «تأثير الملكية»؛ وبهذا فَوَّتَ مونجر على نفسه أرباحًا قد تتجاوز خمسة ملايين دولار؛ فقط لأنه لم يستطع أن ينفصل عن أيٍّ من

استثماراته.

ومن المثير للاندھاش أن «تأثير الملكية» لا يصبُّ لعنته على الشيء المملوك فقط، بل أيضًا على الشيء الذي كاد يُمتلك؛ وهذا ما تعيش عليه دُور المزايدات؛ فمن يواصل تقديم السعر حتى النهاية يعيش على شعور أن اللوحة ملكٌ له أو «تكاد تكون». ويتطابق ذلك مع زيادة قيمة الشيء المرغوب فيه لدى المشتري؛ إذ فجأةً يصير على استعدادٍ لأن يدفع سعرًا أعلى من السعر الذي حدّده لنفسه. الخروج من السباق يستشعره المزايدون كهزيمة؛ وهو أمرٌ مُجافٍ تمامًا للتعلُّل. في المزايدات الكبرى على حقوق التعدين، أو تردُّدات المحمول مثلاً، تصل الأمور إلى ما يُسمَّى «لعنة الرابح»؛ إذ يتَّضح أن الرابح في المزايد يكون خاسرًا اقتصاديًا لأنه تجاوزَ الأرقام التي يستطيع أن يدفعها.

تأثير إيكيا، نسبة إلى شركة الأثاث العالمية، يحدث تقريبًا في جميع الأشياء التي نقوم بصنعها بأيدينا أو لنا دورٌ مهم في فعلها، حتى وإن كانت بلا قيمة كبيرة، فمثلاً عندما تقوم بحياكة جوربٍ من الصوف بنفسك، فغالبًا ستري بأن قيمته أعلى بكثير من الجروب الذي يباع في الأسواق، وستحتفظ به حتى وإن أصبح غير مناسب للاستخدام، وكأننا نضيف ثمن مشاعرنا كقيمة إلى ما صنعناه.

الترُّك يبدو لنا دائمًا أصعبَ من المراكمة؛ وهذا ما يوضِّح لماذا نراكم في

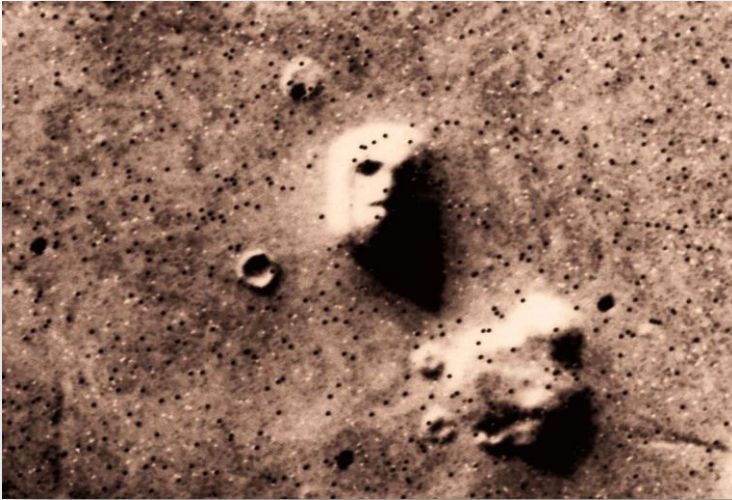
المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

منازلنا أكوامًا من النُفايات، ولماذا محبُّو الطوابع أو الساعات أو الفن نادرًا ما يبيعون أو يستبدلون.

٢٢. التنميط (باريدوليا)

العشوائية والصدف تشكّلان الكثير من الأشياء من حولك.

أثناء سيرك في الحديقة في صباح يومٍ غائم، تنظر إلى السماء فلا ترى سوى السحاب، لكن ما هذا؟! إنه حيوان! نعم إن السحاب قد تشكّل على شكل حيوان أو ملامح وجه إنسان! أحياناً ترى رسائل مخفية في الكثير من الأشياء من حولك؛ كرسالة من الإله تتشكّل أمامك على شكل اسمه، أو وجه حزين ينظر إليك قد شكلته قطع من الصخور الملقاة على الأرض.





في الحقيقة يعود كل ذلك إلى ظاهرة نفسية تعرف باسم «الباريدوليا Pareidolia»؛ وهي ظاهرة نفسية يستجيب فيها العقل لمحفز عشوائي، عادة ما يكون صورةً أو صوتاً، بإدراك نمطٍ مألوفٍ بالرغم من أنه لا وجود لأي شيء. مثل تخيل صور للحيوانات في السحاب، رؤية وجه رجل في سطح القمر، أو سماع أصوات خفية في التسجيلات عند تشغيلها عكسياً، أو رؤية اسم على ثمرة فاكهة! وهذه الظاهرة النفسية قد تشكلت قديماً في الإنسان حتى يتعرف على أي خطرٍ محتملٍ بسرعة، فيتعرف على أي وجه حيوانٍ مثلاً، حتى وإن كان غير حقيقي، لأنه لو كان حقيقياً ولم يلاحظه، فسيندم كثيراً، أما لو كان يتهياً له ذلك فلن يخسر أي شيء.

في كتابه «عالم تسكنه الشياطين»، يوضح كارل ساغان أنّ قدرة الأشخاص التعرف على الوجوه من مسافة بعيدة، أو في حالة ضعف الرؤية هي تقنية مهمة للبقاء على قيد الحياة. كما أنه أشار أيضاً إلى أنّ ظاهرة الباريدوليا تُمكن البشر من الحكم فوراً على ما إذا كان الشخص القادم صديقاً أو عدواً. وبشكلٍ عام، فالأشخاص شديدي التدين هم أكثر عرضة للتعرض لتلك الظاهرة. لو قمت بسؤالك الآن، هل تعتقد بأن هذا النمط عشوائي أم مقصود؟:

كتكتمكتمكتمكتمكتمكتمكتمكت

ربما تقول يبدو أنه مقصود، لكن هذا النمط عشوائي تمامًا من بين ثلاثة حروف،
لكنه يبدو مقصودًا.

لكن ماذا عن هذا؟:

٦٥٤٣٢١

سيعتقد جميع الناس تقريبًا بأنه نمط مقصود تمامًا، لكنه في الحقيقة نمط من الممكن
أن يحدث عن طريق العشوائية، فترتيب الأرقام بهذا الشكل، لا يختلف، إحصائيًا،
عن ترتيب هذا الشكل:

٥٣٦٤٢١

فترتيب الأرقام تصاعديًا بهذا النمط الأول، لا يوجد سوى في عقولنا نحن البشر،
فعندما نراه نضيء شمعة في عقولنا لنلتفت إلى هذا النمط العجيب، لكنه في الحقيقة
بلا أي معنى خارج عقولنا. وأشهر مثال على هذه الخدعة العقلية هو ما حدث في
أثناء الحرب العالمية الثانية، حين اعتقد البريطانيون أنهم قد اكتشفوا النمط الذي
استعمله الألمان في توزيع تفجيراتهم في مدينة لندن، فطوروا نظريات حول
الأجزاء الأكثر أمانًا للمدينة؛ لكن بعد الحرب، أظهر التحليل الإحصائي أن
القنابل كانت موزعة بطريقة عشوائية تمامًا، ولا يوجد أي نمط أو علاقة

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

استُعملت في التوزيع. فالإنسان بطبيعته يحاول تنميط كل شيء حوله.

٢٣. الإدراك المتأخر

كنت أعلم ذلك.

هو أن يعتقد الشخص بعد وقوع حادثة، أنه قد توقع نتائجها منذ بدايتها أو قبل حدوثها، بالرغم من عدم توافره على أيّ إثباتات تؤكّد ذلك.

يُستعمل هذا الانحياز كذلك في مجال الإعجاز العلمي في النصوص المقدّسة؛ حيث تُطلَق توقّعات بشكل غامض وعام تدخل تحته سيناريوهات عديدة ممكنة، ثمّ بعد أن يصل العلم لاكتشافات حديثة ومذهلة، يقول الإعجازيون إنهم كانوا يعلمون ذلك منذ البداية، وإنّ العلم سيصل يوماً ما لتلك الاكتشافات، ثمّ يقدّمون نصوصاً عامة لا تدلّ بدقة عن الاكتشاف العلمي ويؤوّلونها كإشارة على أنّها كانت تقصده.

تُستعمل بالشكل نفسه في تفسير الأحلام والأبراج اليومية المنتشرة في الجرائد والإنترنت، بحيث يُتنبأ بها سيحدث للمولود في شهر معيّن، وذلك بإطلاق مجموعة من التوقّعات العامة والكثيرة، ثمّ حين يحدث توقّع عام كسماع خبر مفرح أو محزن، يعتقد الشخص أنّ من كتب الأبراج يعلم المستقبل وقد توقّع،

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

فعلاً، ما حدث، وكلّ هذا تحت تأثير الخدع اللغوية وانحياز الإدراك المتأخّر، بعد رؤية النتائج.

٢٤. المعجزة

يا لها من معجزة!

كان من المقرر خمسة عشر عضواً من كورال كنيسة بياتريس في نبراسكا أن يلتقوا في الأول من مارس عام ١٩٥٠ في الساعة السابعة والرابع لإجراء البروفات، إلا أنهم جميعاً تأخروا لأسباب مختلفة؛ تأخرت عائلة القس لأنه كان يتعين على الزوجة أن تكوي فستان ابنتها؛ زوجان آخرا تأخرا لأن محرك سيارتهما لم يعمل؛ عازف البيانو كان يريد أن ييكر ساعة، إلا أنه نام بعد العشاء... وهكذا. في الساعة السابعة والدقيقة الخامسة والعشرين انفجرت الكنيسة. سُمع دوي الانفجار في القرية الصغيرة كلها. لقد تطايرت الجدران وانهار السقف على الفور. لقد كانت معجزةً ألا يموت أحد بسبب ذلك، وقد عزا رئيس المطافئ الانفجار إلى تسرب للغاز، إلا أن أعضاء الكورال ظلوا مقتنعين أنهم تلقوا علامةً من الله جعلتهم يتأخرون لسببٍ ما. فهل ما حدث كان فعلاً إلهياً أم صدفة؟

لسببٍ ما ظَلَلْتُ طوال الأسبوع أفكر في زميل مدرستي السابق أندرياس الذي لم أعد أتواصل معه منذ مدةٍ كبيرة. فجأةً دق الهاتف؛ كان أندرياس تحديداً هو المتصل. «لا بد أن هذا توارُدُ الخواطر!» هكذا صحتُ وسط موجةٍ اعترتني

من الانبساط. توارَدَ خواطر أم صدفة؟!

في الخامس من أكتوبر عام ١٩٩٠ نقلت صحيفة سان فرانسيسكو إكزامينر أن شركة إنتل ستُقاضِي الشركة المنافسة «إيه إم دي»؛ إذ اكتشفت إنتل أن الشركة المنافسة تُخطِّط لترخيص شريحة إلكترونية اسمها «إيه إم ٣٨٦»، وهي تسمية مقتبسة بوضوح من «إنتل ٣٨٦». المثير للاهتمام هو الكيفية التي اكتشفت بها إنتل الأمر: قامت كل شركة منهما بتعيين شخص، وبالصدفة كان كلاهما يُدعى مايك ويب. دخل كل منهما في نفس الفندق في كاليفورنيا في نفس اليوم، وبعد أن خرج كلا الشخصين المدعويين مايك ويب، وصل طردٌ باسم مايك ويب إلى الفندق. قام الفندق بطريق الخطأ بتوصيل الطرد الذي يحمل أوراقاً سرية خاصة بشريحة إيه إم ٣٨٦ إلى مايك ويب من شركة إنتل، الذي قام على الفور بتحويل الأوراق إلى القسم القانوني بالشركة.

ما احتمالية وقوع حكاياتٍ من هذا النوع؟ رأى عالم النفس السويسري سي جي يونج في هذه المسائل عملَ قُوَى غير معروفة، أطلق عليها اسم التزامن. كيف يمكن لصاحب التفكير السليم أن يتعامل مع هذه الحكايات؟ أفضل طريقة هي استخدام ورقة وقلم. لنأخذ الحالة الأولى؛ انفجار الكنيسة: ارسم أربع خانات، خانة لكل واحدٍ من الاحتمالات الأربعة. في الخانة الأولى الحالة التي

عرضناها: «أعضاء الكورال يتأخرون فتنفجر الكنيسة»، إلا أنه نَمَّة توليفات أخرى من الاحتمالات: «أعضاء الكورال يتأخرون ولا تنفجر الكنيسة»، و«أعضاء الكورال لا يتأخرون وتنفجر الكنيسة»، و«أعضاء الكورال لا يتأخرون ولا تنفجر الكنيسة». اكتب النسبة التقديرية لتكرار وقوع كل حالة؛ فكّر في عدد المرات التي وقع فيها الاحتمال الأخير. يوميًا، في ملايين الكنائس، يتدرب الكورال في وقتٍ متفقٍ عليه ولا تنفجر الكنيسة، وبالرغم من ذلك لا نرى هذا كمعجزة أو كإشارة. فجأةً تفقد الحكاية الكثيرَ ممَّا كنا نعتبره معجزةً، بالعكس، لأن الأرجح في ملايين الكنائس عبر مئات القرون ألا يحدث ما حدث؛ إذن يدُ الله ليست في المسألة. أمرٌ جانبي: لماذا أيضًا سوف يريد الله أن يُفجّر كنيسته؟ يا لها من وسيلةٍ يريد بها الله أن يُوصِلَ رسالته!

هل تذكر أول مرة قابلت فيها شريك حياتك؟ هو أو هي دون مَنْ سواه! كم كنتما تحظيان بالسعادة! يعتقد كثيرٌ من الأزواج المتحايين أن ثمة قوة خفية جمعت بينهما. لكن، النظرة العقلانية ترى الأمر بشكل آخر؛ ملايين الأزواج يبحث بعضهم عن الآخر كلَّ عام، ولا بد أنهم سيجد أحدهم الآخر في مكانٍ ما بطريقةٍ ما. الأمر لا يتعلق بأنك أو حبيبك لم ترِيا مرشّحين محتملين آخرين؛ فأنت لم تقابل نساء العالم أجمع لتقول بأن زوجتك هي أفضل زوجة في العالم يناسب

بعضكما بعضًا! فكّر في المقابلات التي لا حصر لها، التي لم تُسفر عن شيء. الأمر ليس مفاجئًا إلى هذا الحد أن أحدهم أخيرًا قد عثر عليك والتقاك. أعلم أن هذا يبدو غير رومانسي بدرجةٍ مخيفة. كن ممتنًا لحظك السعيد. خصوصًا لو استمر؛ إذ إن الاعتقاد في وجود معجزة داخل العلاقة سرعان ما يتغيّر حالما ينفصل الزوجان.

الشيء نفسه ينطبق على المكالمات الهاتفية. ضع نُصْبَ عينيك المواقف الكثيرة التي يُفكّر فيها صديقك فيك ولا يتصل بك، والمواقف التي تفكّر فيها في صديقك ولا يبادر هو بالاتصال بك، والمواقف التي يتصل فيها صديقك بك دون أن تكون قد فكّرت فيه، والمواقف التي تكون فكّرت فيها في صديقك وهو لم يتصل بك، ثم في اللحظات اللانهائية التي لا تُفكّر فيها في صديقك ولا يتصل بك. ولأن البشر يمضون ٩٠٪ من أوقاتهم في التفكير في البشر؛ فهل من غير المحتمل ألا يحدث مطلقًا أن يفكّر اثنان كلٌّ منهما في الآخر، فيرفع أحدهما السّاعة ويتصل بالآخر؟ أضفْ إلى ذلك أنه لا ينبغي أن يكون بالضرورة صديقك هذا بالتحديد، فإذا ما كان لديك نحو ١٠٠ من المعارف الآخرين، فحينها يزيد ترجيح تكرار المسألة حول مُعامل الـ ١٠٠.

الأمر يصل إلى صدف عجيبة احتمال حدوثها ضعيف، لكنها بالرغم من

ذلك حدثت، فمثلاً إديسون، مخترع المصباح الكهربائي، لو لم يكن موجوداً، هل كنا سنعيش الآن على ضوء القمر؟! في الحقيقة لا، بل كان سيأتي شخص غير إديسون ويخترع المصباح الكهربائي، وبالفعل كان هناك حوالي ٢٣ عالم آخر يعملون على نماذج للمصابيح الكهربائية، ولكن إديسون فقط من كان مستعداً للإعلان عن اختراعه.

سأعرض لك ما هو أغرب من ذلك، مخترع التليفون، العالم إlisha غراي، أرسل محاميه، وليام د. بالدوين، إلى مكتب براءات الاختراع في الولايات المتحدة الأمريكية، ليسجل باسمه براءة اختراع التليفون. ولكن عندما وصل المحامي إلى المكتب وطلب تسجيل هذا الاختراع كبراءة اختراع، وجد أنه قد تم تسجيله بالفعل لعالم آخر يدعى، ألكساندر جراهام بيل، ولكن المثير للدهشة، هو أنه قد تم تسجيله قبل بضع ساعات فقط من قدومه، أي أنه كان هناك عالمان يعملان على نفس الاختراع، بل وتم تقديمه كبراءة اختراع في نفس الوقت تقريباً، لذلك أصبح العالم ألكساندر جراهام بيل، هو مخترع التليفون بشكل رسمي، وانتشر اسمه لهذا السبب. وليس الشاهد من ذلك متى تقدم العالم إlisha غراي بتسجيل براءة اختراعه، بل الشاهد هو أنه من الممكن أن تحدث صدفة نادرة كهذه بمحض الصدفة ليس إلا؛ وهي أن يعمل شخصان على نفس الفكرة دون أن يعلم أحدهما

بالآخر، وليست فكرة عادية كأى فكرة، بل براءة اختراع. وهذا ما حدث حتى مع اختراعات وأفكار أخرى كثيرة.

الخلاصة: الصدف غير المحتملة لا تعدو أن تكون وقائع ممكنة الحدوث، بالرغم من أنها نادرة، لكنها ممكنة وليست مستحيلة، لكننا لا نلتفت إليها إلا عندما تحدث بهذا الشكل فقط.

٢٥. تأثير الثقة الزائدة

تأثير الثقة الزائدة يُشير إلى الفرق بين ما يعرفه الناس حقًا وما يعتقدون أنهم يعرفونه. فنحن نميل ميلاً مُمنهجًا إلى المغالاة في تقدير ما نعلم وفي تقدير قدراتنا. نحن نعتقد أننا أسرع وأفضل وأذكى وأدق وأكفأ وأنجح مما نحن عليه في الواقع. إن هذه المغالاة تؤدي، على سبيل المثال، إلى أن يخوض أصحاب المؤسسات في مخاطر كثيرة. صحيحٌ أن هذا جيد للمجتمع في المُجمل خصوصًا للمستهلكين، لكن في المتوسط هو أمرٌ سيئٌ للمؤسسات نفسها.

كم مرةً تنجح في تنفيذ كل المكتوب على قائمة مهامك اليومية؟ نحن نُغالي عادةً في قدرٍ ما يمكن أن نُنجزه في اليوم الواحد. ولأن هذه المغالاة في الثقة تُصيبنا يوميًا في مقتل؛ فمما يُثير الاندهاش أكثر أننا لا نتعلم من هذا.

٢٦. إهمال الاحتمالية

لعبنا حظاً: تُمكّنك الأولى من كسب ١٠ ملايين يورو، والثانية تُمكّنك من كسب ١٠ آلاف. أيّ اللعبتين تختار؟ إن ربحتَ في اللعبة الأولى فستترك وظيفتك وتعيش مباشرةً من الأرباح، أما إن ربحتَ في الثانية فستستطيع أن تقضيَ إجازةً رائعةً في الكاريبي ثم ينتهي الأمر. احتمالية أن تربح في اللعبة الأولى هي واحد إلى ١٠٠ مليون، وفي الثانية واحد إلى ١٠ آلاف. إذن أين تلعب؟ تقودنا عواطفنا لاختيار اللعبة الأولى بالرغم من أن الثانية، لو نظرنا إليها بشكلٍ موضوعي، أفضلُ بعشرة أمثال؛ ولهذا يزيد الاتجاه دوماً نحو الجوائز الأعلى، ملايين، بلايين، تريليونات... وكلها سواءٌ في صِغر فرص الربح.

في دراسةٍ تقليديةٍ ترجع إلى عام ١٩٧٢ قُسّم المشاركون في تجربةٍ بالمختبر إلى مجموعتين؛ قيل للمجموعة الأولى إنه ستصيبهم صدمةٌ كهربائية لا محالة. أما في المجموعة الثانية فكانت احتماليةُ التعرّض للصعق الكهربائي ٥٠٪ فقط؛ أي النصف. قاس الباحثون الانفعال الجسماني (توتّر القلب، العصبية، تعرّق اليدين... وهكذا) قبل الوقت الذي حُدّد بقليل، وكانت النتيجة مذهلة: كان المشاركون في المجموعتين كليهما منفعلين بالقدر نفسه. ثم قام الباحثون بتخفيض

نسبة التعرّض للصعق في المجموعة الثانية إلى نسبة ٢٠٪، ثم إلى ١٠٪، ثم إلى ٥٪. النتيجة: لم يُشكّل ذلك أيّ فارق! أما عندما قام الباحثون برفع قوة الصعقة الكهربائية، ارتفعت نسبة الانفعال الجسدي في كلتا المجموعتين؛ وهذا يعني أننا نُثار بسبب قوة ما نتعرّض له (قيمة الجائزة، قوة الصعقة الكهربائية)، لا بسبب احتمالية حدوثه. بعبارة أخرى: نحن نفتقر للفهم الفطري للاحتتمالات.

نتحدّث عن «إهمال الاحتمالية» لأنه يؤدي إلى قراراتٍ خاطئة. نحن نستثمر في شركةٍ بادئة لأن الأرباح المحتملة أسالتْ لُعَابِنَا، لكننا في هذه العملية ننسى، أو نتناسى، احتمالية أن تُحقّق شركةٌ صغيرة مثل تلك الأرباح. أو: بعد أن نعرف عبْر وسائل الإعلام خبرَ كارثةٍ تتعرّض لها إحدى الطائرات، نقوم بإلغاء رحلاتنا التي سبق حجزها دون أن ننظر نظراً حقيقياً في الاحتمالية الضئيلة لتكرار حادثٍ سقوطٍ طائرة (التي هي بالمناسبة تظل ثابتةً بعد الكارثة لا تزيد ولا تنقص).

لِنَعُدْ إلى تجربة المختبر الخاصة بالصدمة الكهربائية؛ إذ قُلِّصَت احتمالية الصعق الكهربائي في المجموعة الثانية من ٥٪ إلى ٤٪، ثم ٣٪. فقط عندما وصلت الاحتمالية إلى صفر، تصرّفت المجموعة الثانية على نحوٍ مخالفٍ للمجموعة الأولى؛ أي إن مخاطرةً مقدارها ٠٪ تبدو إذن أفضل كثيراً من ١٪.

قيّم الإجراءات المطبّقين في تحضير المياه الصالحة للشرب. في الإجراء «أ» يتم خفض مخاطرة الموت بسبب المياه غير النظيفة من ٥٪ إلى ٢٪، في الإجراء «ب» يتم خفض المخاطرة من ١٪ إلى صفر؛ أيّ تتم إزالته تمامًا. «أ» أم «ب»؟ إذا كنت تُفكّر مثل سائر الناس فستعطي الأفضلية للإجراء «ب»، وهو أمر أحمق؛ لأنّ الإجراء «أ» سيتسبّب في نجاة ٣٪ من الناس، أما «ب» فـ ١٪. أيّ إن الإجراء «أ» أفضل بثلاثة أضعافٍ من «ب». وهذا الخطأ في التفكير يُسمّى «الانحياز للمخاطرة الصفرية»، وسوف نناقش هذا الموضوع في الفصل التالي.

الخلاصة: نحن لسنا مَهَرَّةً في التفرقة بين معاملات المخاطرة إلا إذا كانت المخاطرة صفرًا. ولأننا لا نستوعب المخاطرة بشكلٍ فطريٍّ، فإننا نضطرُّ إلى إجراء حساباتنا. حين تكون الاحتماليات معروفة تكون المسألة بسيطة، أما في الحياة العادية، فعادةً ما يصعب تقدير المخاطر، وعلى الرغم من ذلك ليس ثمة طريق يمكن أن يُجنّبنا إياها.

٢٧. الانحياز للمخاطرة الصفرية

لنفترض أنك مضطراً إلى لعب الروليت الروسي. يحوي خزانٌ مسدسك مكاناً لِسِتِّ رصاصات، وأنت تدير الخزانَ مثل عجلة الحظ بينما تُمسِكُ بالمسدس على جبهتك وتسحب الزناد. السؤال الأول: إذا كنتَ تعلم أن الخزان به أربع رصاصات، فما مقدار ما أنت مستعدٌ لدفعه مقابل إزالة اثنتين من الرصاصات؟ السؤال الثاني: حين تعلم أن الخزان به رصاصة واحدة، كم هو المال الذي تُعُدُّه مناسباً لِيُسمَحَ لك بإزالة الرصاصة الوحيدة؟

لمعظم الناس ستكون الحالة واضحة؛ ستكون في الحالة الثانية على استعدادٍ لدفع مبلغٍ أعلى؛ لأن مخاطرة الموت هنا ستتناقص إلى الصفر. بالحسابات المحضة، فإن هذا القرار لا معنى له؛ لأنك في الحالة الأولى تخفض نسبة الوفاة بمقدار السدسين، بينما في الحالة الثانية بمقدار السدس؛ أي أن الحالة الأولى ينبغي أن تدفع فيها ضعف القيمة. بالرغم من ذلك فإن ثَمَّةَ حافزاً ما يدفعنا نحو التقدير المُبالغ فيه للمخاطرة الصفرية.

لقد رأينا في الفصل السابق أن الناس غير مَهَرَةٍ في التفريق بين معاملات الخطر المختلفة. وكلما زاد الخطر صار الموضوع محكوماً بالعواطف (مثل النشاط

الإشعاعي)، وقلّت إثارتنا تجاه خفض مُعامل الخطر. ولقد أَوْصَحَ باحثان في جامعة شيكاغو أن البشر يخافون الموتَ من تأثير سُمِّية المواد الكيميائية السامة، سواءً أكان مُعامل الخطر ٩٩٪ أم ١٪. إنه ردُّ فعلٍ لا عقلائيٍّ لكنه المعتاد؛ فمن الواضح أن درجة الخطورة صفر فقط هي المقدَّسة بالنسبة إلينا. إنها تجذبنا كما يجذب الضوءُ البعوضةَ، وغالبًا ما نكون على استعدادٍ لاستثمارِ مبالغٍ طائلةٍ من أجل التخلص التام من أي معدلٍ خطورةٍ مهما كان ضئيلاً. في كل الحالات كان من الأجدى استثمارُ هذه الأموال من أجل خفض معدلات خطورةٍ أخرى. إن هذا القرار الخاطئ يُدعى «الانحياز للمخاطرة الصفرية».

المثال الكلاسيكي على هذا الخطأ في اتخاذ القرار هو قانون السلع الغذائية الصادر عام ١٩٥٨؛ فهو يمنع المواد الغذائية التي تحتوي على موادٍّ قد تُسبِّب السرطان. إن هذا المنع التام (مخاطرة صفرية) يبدو جيداً للوهلة الأولى، لكنه أدّى إلى استخدام إضافاتٍ للأغذية قد تكون أكثر خطورةً. إنه أمرٌ لا معنى له؛ لأننا تعلَّمنا منذ باراسيلسوس في القرن السادس عشر أن السُمِّية مسألةٌ متعلّقة بالجرعة. وفي النهاية، فإن القانونَ صعبُ التنفيذ؛ لأنه من الصعب فصل الجزئيء الممنوع عن المادة الغذائية. إن كلّ أرضٍ زراعيةٍ تُشبه شريحة الكمبيوتر؛ وبهذا فإن ثمن أي سلعةٍ غذائيةٍ تحوي هذه الدرجة من النقاء سوف يرتفع إلى مئات

الأضعاف. حين نتحدّث بشكلٍ اقتصاديٍّ عام، فإن من النادر أن تكون المخاطرة الصفيرية ذات مغزى، باستثناء أن تكون العواقب وخيمةً (على سبيل المثال: لو كنّا بصدد فيروساتٍ خطيرةٍ من الممكن أن تتسرّب من معمل).

في المرور يمكن أن نصل إلى معدل المخاطرة الصفيرية إذا قلّصنا السرعة إلى صفر كم/ ساعة. في هذه الحالة نتحمّل، بشكلٍ عقلائي، عددًا من الضحايا سنويًا يمكن تعيينه إحصائيًا.

لنفترض أنك رئيس دولة وتريد أن تقضيَ على خطر هجومٍ إرهابي؛ عليك إذن أن تُعيّن مُحجّرًا على كل مواطن، وأن تُعيّن مُحجّرًا على كل مُحجّر. في لمح البصر يتحوّل ٩٠٪ من الشعب إلى رقباء. نحن نعلم أن مثل تلك المجتمعات لا تمتلك فرصًا في البقاء.

وفي البورصة؟ هل ثَمّة مخاطرة صفيرية؛ أي الأمان التام؟ مع الأسف لا. حتى عندما تبيع أسهمك وتترك أموالك في حسابٍ بنكي؛ فمن الممكن أن يُشهر البنك إفلاسه، أو أن يفترس التضخّم مدخراتك، أو أن إصلاحًا في العملة يأتي على ثروتك. لعلنا لا ننسى أن ألمانيا في القرن الماضي استحدثت عملةً جديدةً أربع مرات.

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

الخلاصة: ودّع تصوّر المخاطرة الصفرية، وتعلّم أن تتعايش مع حقيقة
أن لا شيء مضمون؛ لا مدّخراتك، ولا صحتك، ولا زواجك، ولا صداقاتك،
ولا حتى عداواتك، بل ولا حتى بلدك.

٢٨. خطأ الندرة

لماذا الكعكات النادرة أفضل مذاقًا؟

تناولتُ القهوة عند صديقة. كان أطفالها الثلاثة يتقافزون بينما نحاول نحن أن نحظى بحديث، ثم تذكرتُ أني قد أحضرتُ معي بليًا؛ كيسًا ممتلئًا بالبلي. قمتُ بإفراغه كله على الأرضية وكُلِّي أمل أن الأشقياء سيهدثون ويلعبون به بهدوء، إلا أن ظني لم يكن صائبًا؛ فالذي حدث أن شجارًا محتدمًا اندلع في نفس اللحظة. لم أفهم ما الذي حدث، إلا أنني تأملتُ أكثر في المشهد. لقد كان من بين كُرَيَّات البلي العديدة واحدة زرقاء، وهذه هي ما تقاتل الأطفال عليها. كل الكُرَيَّات كان لها نفس الحجم، وكانت متماثلة في الجمال، وتُشعُّ نفس البريق، أما الزرقاء فكان لها الأفضلية الحاسمة؛ كانت نادرة. ضحكتُ من الطفولية التي يتصرَّف بها الأطفال!

في أغسطس ٢٠٠٥ سمعتُ أن جوجل سترُخص خدمة بريدٍ إلكترونيٍّ خاصةً بها، ستكون «انتقائية»، ولن يحصل عليها إلا «أصحاب الدعوات»؛ ومن ثمَّ صرْتُ مهووسًا بالحصول على «تسجيل دخول»، وهو الأمر الذي نجحتُ فيه. لماذا؟ بالتأكيد ليس لأنني أردتُ استخدام حساب بريدٍ إلكترونيٍّ إضافي (فقد

كان لديّ في ذلك الوقت أربعة بالفعل)، أيضًا ليس السبب أن «جي ميل» كانت أفضل من الشركات المنافسة، إنما ببساطة لأنه ليس في وسع كل الناس أن يحصلوا عليه. حين أعاود النظر في المسألة أضحك من نفسي، ومن الطفولية التي يتصرّف بها الكبار!

قال الرومان: «النادر غالٍ» في الحقيقة إن خطأ الندرة قديمٌ قَدَم البشرية. تعمل الصديقة ذات الأطفال الثلاثة سمسارة عقارات. كلما علّق في صِنارتها مشترٍ مهتمٍّ لكنه متردّد في حسم أمره، اتصلتْ به قائلةً: «ثمة طيب من لندن عاينَ الأرض بالأمس، وهو مهتمٌّ بها بشدة» طيب من لندن، أحيانًا تقول بروفيسور أو مدير بنك، فالأمر كله مختلّق من خيالها، إلا أن له أثرًا حقيقيًا جدًّا؛ لأنه يُحرّك المشتري نحو إنهاء الصفقة. لماذا؟ مرةً أخرى، التقلُّص المحتمل في المعروض. لكن لو نظرنا إلى الأمر بموضوعية، نجد إما أن المشتري يريد الأرض بالسعر المطروح، وإما أنه لا يريدُها؛ بشكلٍ منفصلٍ تمامًا عن أي «طيب من لندن».

قسّم البروفيسور ستيفن وورشيل بعض المستهلكين الذين سيختبرون جودة نوع من البسكويت، إلى مجموعتين؛ حصلت المجموعة الأولى على علبة كاملة من البسكويت، بينما حصلت المجموعة الثانية على قطعتين فقط. النتيجة: كان حُكْم المجموعة التي حصلتْ على قطعتين أعلى كثيرًا من حكم المجموعة

الأخرى. أُعيدت التجربة عدة مرات، ودائمًا كانت النتيجة لا تتغير.

«العرض متوافر حتى نفاذ الكمية!» هذا ما تقوله الجملة الدعائية، أو «العرض سار اليوم فقط» مشيرةً إلى ضيق الوقت المتاح. منظمّو المعارض الفنية يعرفون أنهم حين يضعون نقطةً حمراء على اللوحة فإنها ستحظى بأفضلية خاصة؛ لأن هذا يعني أنه قد تم بيع سائر اللوحات. نحن نجمع الطوابع، أو العملات، أو السيارات القديمة، على الرغم من أنه لم يُعد لها فائدة تُذكر؛ فليس ثمة مكتبٌ يريد يقبل الطوابع القديمة، ولا محلٌ يقبل العملات العتيقة، كما أن السيارات القديمة لا تحصل على ترخيص سَيْر. لكن أيًا ما كان السبب، أهم شيء أنها نادرة. في كل قناة من قنوات التسويق المنزلي، توجد عبارة «سارع بالشراء! باقٍ (عدد كذا) فقط في المخازن!» بجانب كل منتج. «باقٍ (كذا) دقيقة فقط وبنتهي العرض الخاص». ولقد سُجّلت الفيديوهات قبل ذلك بعدة أسابيع؛ ومن ثمَّ فإن بيانات المخازن بالتأكيد غير صحيحة. ورغم ذلك فإن زعم أن العرض آخذٌ في التناقص (سواءً في الوقت المتاح أو في عدد المتوافر) يُؤتي مفعوله.

ينطبق الشيء نفسه في الإنترنت؛ مثلًا على مواقع الفنادق: «لا يوجد سوى عُرفَتَيْن فقط من هذه الفئة، احجز الآن». وعلى مواقع شركات الطيران: «يوجد مكانان فقط بهذا السعر». حتى أمازون التي لديها عروض غير محدودة

تلعّب بخطأ الندرّة: «توجد ٣ قطع فقط متوفرة»؛ فلو حدث أن كل السلع بيعت بالفعل، فمن المفترض أن المخزن سيّمتلئ بالبضاعة في اليوم التالي.

طُلب من بعض الدارسين أن يقوموا بترتيب عشرة ملصقات بحسب جاذبيتها لهم، مع وعدٍ بأن يحتفظوا بواحدٍ كتعبيرٍ عن الشكر. بعد خمس دقائق سرّب خبرٌ لهم بأن الملصق الذي حاز المركز الثالث لم يعد متوافراً. ثم طُلب إليهم مجدداً أن يعاودوا ترتيب الملصقات. صار الملصق غير المتوافر الآن هو الأجل. تُسمّى هذه الظاهرة في العلم «نظرية المفاعلة»؛ بمعنى أنه يُسلَب متّاً أحد الخيارات، فيكون ردُّ فعلنا أننا نُقيّم ذلك الخيار الذي لم يعد متاحاً على أنه الأجل، وهو نوع من أنواع التحدّي. يُطلق على الأمر أيضاً في علم النفس «تأثير روميو وجوليت». إن حب المراهقين لتراجيديا شكسبير كان قوياً لأنها كانت ممنوعة. وقد لا يكون الشوق بالضرورة ذا نوع رومانسي؛ ففي الولايات المتحدة تعني حفلة التلاميذ أن يشربوا إلى حدّ السُّكر؛ وذلك لأن استهلاك الكحول ممنوع قانوناً تحت سن ٢١ عاماً.

الكتب الموقّعة محبوبَةٌ أكثر من الكتب غير الموقّعة. هل لأن المؤلفين يكتبون بخط جميل؟ لا. بل لأن نُسخها المتوفرة قليلة. بوصفي كاتباً دائماً ما أتعجّب حين يطلب مني أحدُهم أن أوقع كتاباً. فتوقيعي قبيح ولا يتضمّن أيّ

محتوى معرفي إضافي. وعملياً، ما هو إلا شخبطة بالحبر. ورغم ذلك أوقع كل مرة بسعادة.

الخلاصة: إنَّ ردود أفعالنا التقليدية على الندرة تعني فقدان وضوح التفكير؛ ولهذا يُقِيم الشيء بناءً على سعره وفائدته فحسب، ولا ينبغي أن يلعب أي شيء آخر دوراً في المسألة، لا أن الشيء نادر أو متوافر، فكما يقول المثل: الممنوع دائماً مرغوب.

٢٩. التنافر المعرفي

كيف تُرتّب مشاعرك المختلطة بكذباتٍ صغيرة؟

تسلّل ثعلب إلى كرمه عنب؛ إذ تعلّقت نظرتُه المشتاقة بالعنب الناضج الأزرق المكوّر، فاتكأ على الجذع بقائمتيه الأماميتين ومدّ رأسه محاولاً أن يتصيّد بعضاً من حبات العنب، لكنها كانت أعلى من أن يصل إليها. قرّرَ غاضباً أن يُجرب حظّه مرةً أخرى، هذه المرة قفز قفزةً أعلى لكنه لم يلمس إلا الفراغ. في المرة الثالثة قفز بكل ما فيه من قوة، إلا أنه سقط على ظهره دون حتى أن تتحرك ورقة واحدة؛ فحكّ الثعلب أنفه وقال: «إن العنب لم ينضج بعد، وأنا لا أحب العنب المر». ورفع رأسه وعاد إلى الغابة مفاخراً.

إن هذه القصة الشهيرة، من قصص الشاعر اليوناني إيسوب، تُصوّر لنا واحداً من أكثر أخطاء التفكير شيوعاً. إنّ ما اعتزم الثعلب القيام به لا يتّسق مع النتيجة التي وصل إليها. يمكن للثعلب أن يُقلّل من حدة هذا التناقض الذي يدعو إلى الغضب بثلاث طرق:

(أ) أن ينجح في الحصول على العنب بأي طريقة.

(ب) أن يعترف بأن قدراته لا تكفي كي يصل إلى هدفه.

(ج) أن يقوم بإعادة تأويل الموقف.

الحالة الأخيرة تُسمَّى «التنافر المعرفي».

مثال بسيط: قمتَ بشراء سيارةٍ جديدة، لكن سرعان ما ندمتَ على اختيارك؛ فصوتُ الموتور عالٍ والمقاعدُ غير مريحة. ما العمل؟ أنتَ لن تعيد السيارة؟ لا، وألف لا؛ لأنك لو فعلتَ لكان ذلك اعترافاً أنك اقترفتَ خطأً، ولربما يرفض البائع إعادة السيارة دون خصمٍ مبلغٍ؛ ولهذا تُقنع نفسك بأن الموتور العالِي والمقاعد غير المريحة أفضل حتى تحميكَ من النعاس على عجلة القيادة، وأنتَ قمتَ بشراء سيارةٍ آمنةٍ على نحوٍ خاص. ليس نَمَّةَ حماقةٍ في الأمر، تُفكّر، ثم تعود راضياً عن اختيارك من جديد.

قام الباحثان ليون فيستينجر وميريل كارلسميث، من جامعة ستانفورد، بتوجيه تلاميذهما إلى عملٍ مملٍّ مللاً شديداً لمدة ساعةٍ كاملة. بعدها قاما بتقسيم المشاركين في التجربة إلى مجموعتين بلا قاعدةٍ سوى الصدفة، ثم قاما بوضع دولار (كان ذلك عام ١٩٥٩) في يد كلِّ طالبٍ من المجموعة «أ»، وطلباً من كلِّ منهم أن يُصوّر لزميلٍ كان ينتظر خارجَ الغرفة كمَّ العمل المُضني الذي قام به؛ أي أن يكذب. الشيء نفسه تم مع المجموعة «ب» مع فارِقٍ وحيد؛ حصل كلُّ طالبٍ على ٢٠ دولاراً مقابل كذبتَه الصغيرة. في وقتٍ لاحقٍ تعيَّن على التلاميذ أن يقولوا كمَّ

كان عملهم مريحاً في الحقيقة. وكانت النتيجة مثيرة: مَنْ تلقى دولارًا واحدًا قِيمَ العمل على أنه أكثر أهمية وأكثر إثارةً ممَّن حصل على ٢٠ دولارًا. لماذا؟ ليس ثَمَّة مغزى وراء الكذب من أجل دولارٍ صحيح؛ أي إن العمل لا بد أنه لم يكن بذلك السوء. أما الذين حصلوا على ٢٠ دولارًا فلم يكن عليهم إعادة تأويل الموقف؛ فقد كذبوا وحصلوا مقابل ذلك على ٢٠ دولارًا؛ صفقة عادلة. لم يستشعروا أي «تنافر معرفي».

لا تُعجبك وظيفتك على الإطلاق. تُقلل التنافر المعرفي بأن تُقنع نفسك أن الراتب على الأقل مرتفع، وأنت تستطيع أن تغَيِّر عملك في أي وقت. تُقدِّم لفتاة أحلامك عرضًا بالزواج. لكنه يُقابل بالرفض. تُقلل التنافر المعرفي بأن تُقنع نفسك بأن هذه الشخصية معقَّدة للغاية وموهومة، وبأنها لن تُقدِّر مميزاتك الحقيقية، ومن ثمَّ أنك لا تستحقُّ أن تقرن بها. في نهاية كل هذه العمليات العقلية ستكون سعيدًا أن حلمك السابق أعطاك ذلك القلب.

نفترض أنك تقدَّمتَ لوظيفةٍ لكن صاحب العمل فضَّل شخصًا آخر عليك. بدلًا من أن تعترف لنفسك أنك لست مؤهَّلًا بما فيه الكفاية، تُقنع نفسك بأنك من الأصل لم تكن تريد الوظيفة على الإطلاق. كنت فقط تريد أن تختبر «قيمتك السوقية»، وترى إذا كنتَ لا تزال ستُدعى لإجراء المقابلة للوظيفة.

الخلاصة: «يمكنك أن تلعب دور الثعلب المكار كما تشاء، إلا أن ذلك لن يجعلك تلتهم العنب».

٣٠. إهمال المعدل الأساسي

ماركوس رجل نحيف يرتدي نظارة ويسمع موتسارت. أيُّ الاحتمالين أعلى: (أ) ماركوس قائد شاحنة، أم (ب) ماركوس أستاذ أدب في فرانكفورت؟ معظم الناس سيختارون (ب). وهذا خطأ؛ فعددُ قائدي الشاحنات في ألمانيا يفوق عدد أساتذة الأدب بعشرة آلاف ضعف؛ ولهذا السبب فإن احتمالية أن يكون ماركوس قائد شاحنةٍ أكبر، حتى لو كان يسمع موتسارت. ما الذي حدث؟ الوصف الدقيق ضلّلنا فلم نأخذ في اعتبارنا الحقيقة الإحصائية الباردة. يُطلق على هذا النوع من أخطاء التفكير «إهمال المعدل الأساسي»، وهو واحد من أخطاء التفكير التي تتكرّر بكثرة، وتقريباً كل الصحفيين، والاقتصاديين، والسياسيين، يقعون في شركه.

مثال آخر: لقي أحد الشباب حتفه في مشاجرةٍ باستخدام السكاكين. أيُّ الاحتمالين أكثر ترجيحاً: (أ) الفاعل شخص من البوسنة يقوم باستيراد سكاكين بصورةٍ غير مشروعة، أم (ب) الفاعل شاب ألماني من الطبقة الوسطى؟ الآن تعرف كيف تسير الحجة المنطقية: الإجابة (ب) هي الأكثر ترجيحاً؛ لأن عددَ الشباب الألماني يفوق بمراحل عددَ مستوردي السكاكين من البوسنة.

في الطب يلعب «إهمال المعدل الأساسي» دورًا مهمًا؛ على سبيل المثال: الصداع النصفي قد يعني عدوى فيروسية أو ورمًا في المخ. العدوى الفيروسية أكثر في معدل وقوعها بكثيرٍ من الأورام المخية؛ إذن سيصل الطبيب أولاً إلى الافتراض الأرجح بأن الأمر ليس ورمًا في المخ، بل عدوى فيروسية وسيعالج الفيروس. هذا قرار حكيم جدًا. وفي أثناء دراسة الطب يُدرَّب الأطباء بمشقّةٍ على التخلّي عن «إهمال المعدل الأساسي». إن الجملة المعتادة التي يسمعونها طلبة الطب في الولايات المتحدة هي: «حين تسمع ضربات حوافر وترى خطوطًا سوداء وبيضاء، فعلى الأرجح أن ما تسمعه هو حصان» بمعنى: افحص أولاً الاحتمالات الأساسية قبل أن تتجهّد في تشخيص أمراضٍ غريبة. مع الأسف، الأطباء فقط يمثلون الفرع الوحيد من الوظائف الذي يتمتّع بالتدريب على «المعدل الأساسي». أنظر حولي وأجد خطأً شديدة الطموح تبلغ عنان السماء لشركات أعمالٍ يديرها الشباب، وليس من النادر أن تعجبني منتجاتهم وأفكارهم وشخصياتهم، وكثيرًا ما أضبط نفسي وأنا أفكر: قد تكون هذه شركة جوجل الثانية! لكنّ نظرةً أخرى إلى «المعدل الأساسي» تُعيدني إلى الأرض مرةً أخرى. إن احتمالية أن تصمد شركة في السنوات الخمس الأولى هي ٢٠٪. ما هي احتمالية أن تكبر بعد ذلك لتصبح شركة عالمية؟ تقريبًا صفر. وقد أوضح وارين بافيت ذلك

ذات مرة بقوله: «كَمْ عدد الشركات التي تبلغ فيها دورة رأس المال عدة مئاتٍ من ملايين الدولارات؟ هذا لا يتأتَّى ببساطة. إن أقرب السيناريوهات إلى التحقق هو أن هذه الشركات ستَعَلَق في مكانٍ ما في المنطقة الوسطى» هذا مثال واضح على التفكير في «المعدل الأساسي».

من الأكثر خطراً الإرهابيون أم الكلاب؟ لو أخذنا بالروايات والقصص المتداولة فستكون الإجابة: الإرهابيون. لكن في الحقيقة الكلاب أكثر خطورة. المعدلات المتوسطة في ألمانيا تقول إن ٥, ٢ يموتون في ألمانيا سنوياً بسبب الهجمات الإرهابية و٦, ٣ جرّاء عضّة كلب.

حين يُسأل الشباب عن أهدافهم المهنية، يُحِبُّ معظمهم بأنهم يَرَوْنَ أنفسهم في المدى المتوسط يعملون على رأس شركاتٍ دولية. كان هذا الأمر هو الشائع، ومن هذا الافتراض لم يتحقّق شيء لحُسْن الحظ. «اعتماداً على الدبلوم الذي تحصل عليه من هذه الكلية، فإن احتمالية أن تكون مديراً لإحدى الشركات الدولية هي أقل من ١٪. بصرف النظر عن ذكائك أو طموحك، فإن السيناريو الأرجح هو أنك ستَعَلَق في وظائف الإدارة الوسطى» وعندما يعلم هؤلاء الشباب بهذا الكلام تصبحت عيونهم مندهشة، إلا أنني أتحلّل أنني قد أسهمت في إنقاذ البعض من أزمةٍ منتصف العمر التي من المرجح أن تصيبهم مستقبلاً.

٣١. الاستقراء

تُسَمَّن إوزة. في البداية يتردّد الحيوان الخجول ويسأل: «لماذا يُطْعمني الإنسان؟ لا بد أن شيئاً ما يقف وراء الأمر» تتوالى الأسابيع، وعلى الرغم من ذلك يأتي الفلاح كلّ يومٍ ويلقي عند قدميها حبوب الغلة. تخفّ شكوكها بالتدريج. بعد عدة أشهر ستكون الإوزة واثقةً بأن «الناس يعاملونني بطيبة»؛ وهو الأمر الذي يتأكّد كلّ يوم. وفي النهاية وهي مقتنعة تماماً بطيبة الفلاح، تندesh أنه أخذها من عشّها صباح عيد الميلاد وذبحها. لقد وقعتْ إوزة عيد الميلاد ضحيةً ما يُسمّى «التفكير المستحث». في القرن الثامن عشر حدّر ديفيد هيوم من خطورة «التفكير المستحث» مستخدماً هذا المثال تحديداً. لكنّ ليس الإوز فقط من يسقط في فخّه؛ فنحن جميعاً لدينا اتجاه أن نستخلص ثوابت عامةً مبنيةً على ملاحظاتٍ فردية؛ وهذا خطر.

من الممكن أيضاً أن يستغل الإنسان فكرة التفكير المستحث لصالحه. هنا نصيحة كيف يمكن أن تُخرج أموالاً من محافظ الآخرين. قُم بإرسال ١٠٠ ألف توقيعٍ للبورصة، وفي نصف الرسائل توقّع أن الأسهم سترتفع في الأشهر المقبلة، بينما في النصف الآخر من الرسائل حدّر الناس من تراجع الأسهم. الآن أرسل

رسالة أخرى، لكن هذه المرة إلى ٥٠ ألف شخص، بأن نبوءتك كانت في محلها (أن الأسهم ستراجع). قسّم الـ ٥٠ ألف شخص مرة أخرى إلى مجموعتين؛ اكتب للأولى أن الأسهم سترتفع في الأشهر المقبلة، وللمجموعة الأخرى أنها ستراجع. بعد ١٠ أشهر سيتبقى ١٠٠ شخص كانت مشوراتك لهم صحيحة؛ ستكون بطلاً في نظر هؤلاء المائة، وسيعتقدون أن لديك ملكات حقيقية في التنبؤ. بعض هؤلاء المعجبين سيأتمنونك على ثروتهم. يمكن لك بهذه الأموال أن تهجر إلى البرازيل. وقد أورد نسيم طالب هذه الخدعة في كتابه «خداع العشوائية»، لكن باستخدام ١٠ آلاف اسم فقط.

كان هناك شخص يهوى القفز؛ كان يقفز من الصخور، وأعمدة الصواري، والمباني، وكان لا يسحب حبل المظلة إلا في اللحظة الأخيرة، وحين أعلمه شخص ذات مرة حول المخاطرة في الرياضة التي يمارسها قال لي: «لقد قفزت حتى الآن نحو ١٠٠٠ قفزة، ولم يُصِبيْني مكروهٌ ولو مرة». بعد شهرين من حوارنا تُوفي؛ إذ مات في جنوب أفريقيا بعد أن قفز من صخرة خطيرة. إن ملاحظة مضادة واحدة تكفي لهدم نظرية تأكدت ألف مرة.

يمكن إذن للتفكير المستحث أن يكون ذا عواقب وخيمة، وعلى الرغم من ذلك فالحياة دونَه ليست ممكنة؛ فنحن نُعوّل على أن قوانين ديناميكا الهواء

ستعمل غداً ونحن نستقل الطائرة، ونعوّل على أنه من الممكن أن نسير في الشارع دون أن نتعرّض لضربٍ مبرح، ونعوّل على أن قلبنا سيطل في الغد ينبض. إن هذه حقائق لا يمكن أن نعيش دونها. نحن نحتاج إلى هذا الحث، لكن لا ينبغي أن ننسى أبداً أن هذه الحقائق كلها أمورٌ وقتية فحسب. ماذا قال بنجامين فرانكلين؟ «لا شيء مؤكد سوى الموت والضرائب».

من الممكن لـ «الاستقراء» أن يكون مضللاً. «تمكّنت البشرية دائماً من مواجهة التحديات؛ إذن نحن أيضاً ستمكّن من التغلب على تحديات المستقبل». تبدو العبارة بَرّاقة، لكن الأمر الذي لا نفكر فيه هو أن مثل هذه العبارة لا يقوّلها إلا جنس تمكّن من الاستمرار في الحياة حتى اللحظة. لكن سيكون من أخطاء التفكير أن نتخذ من حقيقة أننا موجودون دليلاً على استمرار وجودنا في المستقبل، بل لعله أكثر الأخطاء فداحة.

٣٢. النفور من الخسارة

لماذا نشعر بالألم عند خسارة بعض المال، ولا نشعر بالقدر نفسه عندما نربح ضعفه؟! تأمّل مستوى إحساسك بالسعادة اليوم، على مقياس من ١ إلى ١٠. مع سؤالين؛ الأول: ما الذي يمكن أن يزيد سعادتك إلى ١٠؟ ربما بيت الإجازة على كوت دازور الذي ظلّلت تحلم به لمدة كبيرة؟ درجة أرقى في السّلم المهني؟ الثاني: ما الذي يمكن أن يحدث لكي تُسلّب منك السعادة بنفس الدرجة على المقياس؟ شلل كلي، ألزهايمر، سرطان، اكتئاب، حرب، مجاعة، تعذيب، إفلاس مالي، تشويه سمعة، خسارة أعز أصدقائك، خطف أطفالك، عمى، وفاة؟ تستطيع أن تتبيّن أن الجانب السلبي أكبر من الجانب الإيجابي، والأحداث السيئة دائماً أكثر من الجيدة؛ الأمر الذي يمتُّ بصلّةٍ إلى ماضينا التطوّري بشكلٍ أكثر وضوحاً. فمجرد ارتكاب خطأٍ أحمق كان يؤدي إلى الوفاة، وكل شيءٍ كان يمكن أن يؤديّ إلى خروجٍ مبكرٍ من «لعبة الحياة»؛ فقدان الانتباه وقت الصيد، وتّر ملتهب، الخروج عن الجماعة. الناس الذين لم يُحسِنوا الانتباه أو خاطروا مخاطرٍ كبيرةً، لقوا حتفهم قبل أن ينقلوا جيناتهم إلى الجيل التالي. أما الآخرون الذين ظلوا على قيد الحياة، الحدّرون، فتمكّنوا من البقاء والاستمرار. نحن أحفادهم.

لا عجب إذن أننا نُقيِّم الخسائر تقييماً أعلى من تقييمنتنا للمكاسب. حين تفقد ١٠٠ يورو وتحسر كمًّا من السعادة أكبر من الذي تشعر به حين تكسب ١٠٠ يورو. وقد أُثبِتَت المسألة تجريبياً: الخسارة تزن عاطفياً أثقل بمقدار الضعف من مكسبٍ في نفس الفئة. يُسمَّى العلمُ هذا الأمرَ «النفور من الخسارة».

حين تريد أن تُقنع أحدهم، لا تُقِمْ حجَّتَكَ على المكسب المحتمل، بل على تجنب الخسارة المحتملة؛ مثال ذلك حملة للاكتشاف المبكر لسرطان الثدي لدى السيدات. أُرسِلَت منشوراتٌ مختلفة؛ قال المنشور «أ»: «اذهبي سنوياً لفحص الثدي؛ وبهذا يمكن اكتشاف السرطان مبكراً وعلاجه». المنشور «ب» قال: «حين لا تذهين سنوياً لفحص الثدي، فأنت تخاطرين بالألَّا يُكتشف السرطان ويُعالج في الوقت المناسب.» كان كل منشورٍ يحوي رقم تليفونٍ لتقديم مزيدٍ من المعلومات. كانت النتيجة: قارئات المنشور «ب» اتصلن أكثر كثيراً من قارئات المنشور «أ».

المطالبة بـ «أحم نفسك من هجمات المخترقين» لها تأثيرٌ أقوى من «تأكّد أن الكمبيوتر الخاص بك يعمل بلا مشكلات». فأن تضع العملاء المحتملين في حالة خوف ثم تقدّم إليهم الحل المناسب بعدها هو إحدى أقدم أدوات العمل في صندوق رجل التسويق الجيد.

إن الخوف من فقدان شيء يُحفز الناس أكثر من فكرة كسب شيءٍ له نفس

القيمة. نفترض أنك تصنع موادَّ لعزل المنازل، سيكون زبائنك على استعدادٍ أكبر لعزل منازلهم حين تُخبرهم بكمِّ الأموال التي يمكن أن يخسروها إذا لم يقوموا بعزل المنازل؛ أكبر من إخبارهم عن كمِّ النقود التي يمكن توفيرها إذا تمَّ العزل بشكلٍ صحيح. حتى لو كان المبلغ في الحالتين متساوياً.

لا نستطيع تغييرَ ذلك: الشرُّ أقوى من الخير. نحن نتصرَّف بحساسية تجاه الأشياء السلبية أكثر من الأشياء الإيجابية. إن وجهًا غير ودود من شأنه أن يلفت نظرنا في الشارع أسرع من أي وجهٍ ودود، والمعاملة السيئة تظل عالقةً بذاكرتنا مدةً أطول من المعاملة الطيبة. طبعًا باستثناءٍ وحيد: إن كُنَّا نحن الفاعلين. عندما تكون مشهورًا (مُدير تنفيذي، أو سياسي، أو مُحاور تلفزيوني، أو قائد محلي، أو كاتب) فإنك دائمًا ما ستتلقَى تعليقاتٍ إيجابية وسلبية. فلن تحوز على الأراجح رضاء الجميع. عليك أن تمنع تدفُّق هذا السيل لسببين. فالانحياز إلى السلبية سيدفع الناس المستائين منك إلى التحدُّث عنك أكثر ممَّن أعجبوا بك. لا يوجد اتساقٌ إذن في توزيع التعليقات. (ألقي نظرة على خطابات القراء، أو الأسوأ على التعليقات الواردة أسفل المقالات الإلكترونية على الإنترنت، لتكوّن صورة عن ذلك). ثانيًا، ستؤدي كراهية الخسارة إلى أن تدفع بك التعليقات السلبية إلى أسفل بضعف القوة التي يمكن أن تُسعدك بها التعليقات الإيجابية. ولهذا تجاهل

ببساطة التعليقات. ذلك أن سلامك الروحي مُتعلقٌ بهذا. ولكي تحصل على نظرة موضوعية لما تعمل، عليك فقط أن تثق في عددٍ قليل من الأصدقاء (واطلب منهم بوضوح أن يسيروا إلى جوانب القصور. فهذا ليس بالأمر الذي يحدث عفويًا بين الأصدقاء).

٣٣. تأثير المرساة

تعمل المراسي مثل المغناطيس، وتوجّه تقديراتنا في اتجاهها. من أجل أن نقدّر سنة ميلاد وينستون تشرشل نستند إلى معلومات معروفة لنا. نحن نعرف أن تشرشل لعب دورًا مهمًا في الحرب العالمية الثانية، وأنه وقتها كان كبيرًا نوعًا. وبهذا نأخذ عام ١٩٤٥ (نهاية الحرب معلومة معروفة لنا = مرساة) نقطة انطلاق لتقديراتنا، ونحسب سنة ميلاده بالرجوع عكسيًا. ينطبق هذا أيضًا على تقديراتنا المتعلقة بالمستقبل. كلما صعب تقدير شيء زاد تأثير المرساة. هذا ليس خطأ بالأساس. يمكن هنا أن نستخدم مرساة تشرشل. لكن وبطريقة حمقاء تلعب المرساة دورًا حين لا تعرف شيئًا، وحين لا يكون لها أي ارتباط بالشيء المرغوب تقديره. المرساة أداة مثالية للتلاعب بالآراء والتأثير في المفاوضات.

٣٤. التكاسل الاجتماعي

لم تصير الفرق كسولة؟

في عام ١٩١٣ درس المهندس الفرنسي ماكسيميليان رنجلمان إنجاز الخيول، واكتشف أن قوة حصانين يَجْرَان عربةً معاً ليست ضعف قوة حصانٍ واحدٍ يَجْرُ نفس العربة. ولأن النتيجة فاجأته قام بتوسيع أبحاثه لتشمل الناس؛ فجعل رجالاً يشدون حبلًا ثم قاس القوة الناتجة عن ذلك. في المتوسط استثمر الأشخاص الذين قاموا بالشد مع شخصٍ آخر ٩٣٪ من قوتهم لكل شخص على حدة، وحين كانوا ثلاثة استخدموا ٨٥٪، وحين صاروا ثمانية استخدموا ٤٩٪. إن هذه النتيجة لا تُدهش أحدًا غير علماء النفس. يُسمَّى العلمُ هذا التأثير «التكاسل الاجتماعي»، وهو يظهر حيثما يكون الإنجاز الفردي غير مرئيٍّ بشكلٍ مباشر، وإنما يذوب داخل إنجاز الجماعة. نجد هذه الظاهرة لدى فرق التجديف، لا عدائي الجري المتتابع؛ لأن الإنجاز الشخصي هنا ظاهر للعيان. «التكاسل الاجتماعي» هو تصرف عقلائي: لماذا أستمِر جُلّ طاقتي في الوقت الذي يمكن فيه للأمر أن يَمْضِيَ بنصف طاقةٍ دون أن يَلِفَتْ ذلك نظرٌ أحد؟ باختصار، إن «التكاسل الاجتماعي» هو شكل من أشكال الخداع، نحن جميعًا متهمون بممارسته

على الرغم من أننا في أغلب الأحيان لا نقصده؛ فالخدعة تتم في اللاوعي، تمامًا كما في حالة الخيول.

ليس من المفاجئ أن يتراجع الإنجاز الفردي كلما زاد عدد الناس الذين عليهم أن يشدوا حبالًا. المفاجئ هو أن الإنجاز لا يتراجع لدرجة الصفر. لماذا لا يحدث هذا التكاسل التام؟ لأن الإنجاز الصفري سيظهر للعيان، وستكون عاقبته الاستبعاد من الجماعة أو تهديد السمعة. نحن لدينا حس رفيف تجاه درجة التكاسل التي لا يمكن أن يلاحظها أحد.

إن «التكاسل الاجتماعي» لا يظهر في الإنجاز البدني فحسب؛ فنحن أيضًا نتكاسل ذهنيًا، في الجلسات مثلاً. كلما زاد عدد أعضاء الفريق صُعبَ إنجازنا الفردي، إلا أن الإنجاز يصل في المجموعة الكبيرة إلى مستوى معين لا ينقص بعدها ثانية؛ فإن كانت المجموعة مكوَّنة من ٢٠ أو من ١٠٠، فلن يلعب ذلك أي دور حين تبلغ درجة التكاسل أقصاها.

الأمر واضح حتى الآن. من أين إذن يأتي الادّعاء المتداول منذ سنوات عديدة بأن الفرق أفضل من الأفراد؟ ربما من اليابان. لقد أغرق اليابانيون أسواق العالم قبل ثلاثين سنة بمنتجاتهم. خبراء التشغيل تأملوا هذه المعجزة الصناعية بشكلٍ دقيقٍ ووجدوا أن المصانع اليابانية مقسّمة إلى فرق.

إن «التكاسل الاجتماعي» له آثارٌ شائعة. في المجموعات لا يتراجع إنجازنا فقط، وإنما تقل أيضاً مسؤوليتنا. لا أحد يريد أن يكون مسؤولاً عن النتائج السيئة. المثال الصارخ لذلك هو محاكمات نورنبيرج ضد النازيين، وثمة أمثلة أقل ظهوراً في كل مجلسٍ رقابيٍّ أو فريقٍ إداري؛ فالإنسان يتخفى وراء قرارات المجموعة. المصطلح المتخصص في هذه الظاهرة يُسمى «المسئولية الموزعة».

وللسبب نفسه تجنح الفرق إلى اتخاذ مخاطرٍ أعلى من الأفراد. يُسمى هذا التأثير «تحوُّل المخاطرة»؛ أي تحوُّلاً في السلوك باتجاه اتخاذ مخاطر. فقد ثبت أن المناقشات التي تحدث داخل المجموعات تؤدي إلى اتخاذ قراراتٍ تتسم بدرجة مخاطرة أعلى من تلك التي كان يمكن للأفراد أن يتخذوها مستقلين بذواتهم. «لن أحمّل الذنب كاملاً لو صارت الأمور إلى الفشل».

فمثلاً قد تظن بأنك لو فقدت الوعي في شارعٍ مزدحمٍ مليءٍ بالأشخاص، فهذا سيعزز من فرصة نجاتك عن طريق مساعدة الناس لك، لكن في الحقيقة ما يحدث هو العكس؛ فكلما كان عدد الأشخاص الذين بجوارك أكبر، كانت فرصة تدخل أحدهم لإنقاذك أقل، لأنه عندما يكون عدد المتواجدين كبير، يلقي كل شخصٍ منهم المسؤولية على عاتق الآخرين، فلن يلاحظ أحدٌ عدم تدخله أو يلومه، في حين أنه لو كان نفس الشخص في مكانٍ مع بضعة أشخاص

آخريـن، فاحتمال أن يتدخل سيكون أكبر بكثير، لأن المسؤولية هنا ستكون موزعة على عدد أقل من المتواجدين.

الخلاصة: يختلف تصرف البشر بحسب وجودهم بمفردهم أو داخل مجموعات (وإلا ما كانت الحاجة إلى المجموعات). إذا أردنا أن نحدّ من عيوب العمل الجماعي، فعلينا أن نحرص قدر الإمكان على أن يكون الإنجاز الفردي بداخلها ظاهراً.

٣٥. النمو الأسّي

لماذا تتفوّق ورقة مطوّية على تفكيرنا؟

قال أحد الساسة: «إن عدد حوادث المرور يزداد سنوياً بنسبة ٧٪». إن كنا صادقين فلن نفهم هذه العبارة بشكلٍ تلقائي؛ لذلك طبق الحيلة التالية: احسب وقت تضاعف الحوادث. اقسم الرقم ٧٠ على النسبة المئوية التي يمثلها معدل النمو: $70 \div 7 = 10$ سنوات. إذن ما يقوله السياسي هو الآتي: «إن عدد حوادث المرور يتضاعف كل عشر سنوات» وهو أمر يكاد يدق ناقوس الخطر.

«نسبة الغلاء تبلغ ٥٪» من يسمع ذلك يقل: «لا بأس، إن ٥٪ نسبة ضئيلة» لنحسب بسرعة زمن التضاعف: $70 \div 5 = 14$ سنة. خلال ١٤ سنة سيكون اليورو قد فقد نصف قيمته، وهي كارثة لكل من له حساب للتوفير.

لنفترض أنك صحفي ووردت إليك إحصائية تقول إن عدد الكلاب المسجلة في مدينتك ينمو ١٠٪ كل سنة. أيّ العناوين تختار لمقالتك؟ بالتأكيد ليس: «زيادة تصاريح الكلاب بنسبة ١٠٪»؛ فهذا لن يثير اهتمام أحد. وإنما: «إغراق بالكلاب: تضاعف مخلفات الكلاب في سبع سنوات فقط!»

ليس كل ما ينمو بنسبة مئوية يظل ينمو إلى الأبد، وهذا ما ينساه معظم

الساسة وخبراء الاقتصاد والصحفيون. كلُّ «نموٍّ أسيٍّ» يصل في وقتٍ ما إلى حدّه؛ وهو أمر مضمون الحدوث. إن البكتيريا الإشريكية القولونية تنقسم كل ٢٠ دقيقة، في أيام قليلةٍ يمكن لها أن تُغطّي سطح الأرض كاملاً، إلا أن استهلاك المواد الحمضية والسكرية أعلى من معدل نمو البكتيريا؛ الأمر الذي يُلجم تعدادها.

وقد عَرَفَ قدماءُ الفُرس أن ذَهَنًا يُرهِقه النمو المئوي، ومن هناك تأتي هذه الحكاية: كان يا ما كان، رجل ذكي من رجالات البلاط الملكي، أهدى ملكه رقعةً شطرنج. سأله الملك: «قُلْ لي كيف أكافئك؟» ردَّ قائلاً: «لا أريد شيئاً ذا بالٍ أيها الملك السعيد سوى أن تملأَ الرقعةَ بحبوب الأرز؛ ضع حبةً أرزٍ على المربع الأول ثم ضاعِفْ عددَ الحبات مع كل مربع تالٍ؛ أي ضَعِ اثنتين في المربع الثاني، وأربعاً في الثالث، وهكذا دواليك» قال الملك مندهشاً: «إنه ليرفع من مقامك أن تطلب هذا الثمن الزهيد» كمّ من الأرز سيضع الملك؟ ربما ظنَّ الملك أن الأمر لن يعدوَ جِوَالاً صغيراً. في الحقيقة، كان سيحتاج أرزاً أكثر ممَّا تُنتِجه الأرض.

الخلاصةُ: حين يتعلّق الأمرُ بمعدلات النمو لا تَتَّقِ بإحساسك. ليس ثمة إحساس لديك. اقبلْ بهذه الحقيقة. إنَّ ما يساعدك حقاً هو حاسبة جيبك، أو في حال الحسابات البسيطة حيلة مضاعفة الوقت.

٣٦. الانحياز لذكر معلومة خاطئة

هو انحياز لتصديق صحة مجموعة معلومات، لمجرد أنه ذكرت من بينهم معلومة خاطئة.

مثلاً شخصٌ يتحدث معك في موضوع ما، ويبدأ بذكر ٥ معلومات حول هذا الموضوع، وطبعاً تلك المعلومات تحتمل الصحة والخطأ ما لم تكن مدعومة بدليل. لكن يبدأ الشخص، عن عمد أو غير عمد، بعرض ٤ معلومات صحيحة، وواحدة خاطئة فيما بينهم، ثم يخبرك بأنه غير متأكد من تلك المعلومة وأنها تحتمل الخطأ؛ ليوهمك بأن الأربع معلومات الأخرى صحيحة دون أن يتلفظ بذلك.

لقد قرأت اليوم إحصائية تقول بأن عدد الأشخاص الذين يحبون العنف يمثلون ٦٥٪ من البشر. وقرأت أيضاً إحصائية أخرى تقول بأن متوسط عدد الساعات التي يقضيها البشر على وسائل التواصل هي ٧ ساعات يومياً. ولكنني عندما بحثت أكثر وجدت إحصائية تقول بأن معظم البشر سيموتون بحلول عام ٢٤٠٠، لكن تلك الإحصائية ربما تكون خاطئة على الأغلب. طبعاً وبغض النظر عن صحة الأرقام، فقد قمت بتأليفها، لكنك ستشعر تلقائياً بأن المعلومتان،

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

الأولى والثانية، صحيحتين لمجرد أنه قد ذُكرت معلومة خاطئة بينهما وأخبرك
الشخص بذلك.

٣٧. مشكلة ليندا (مغالطة التزامن)

مشكلة ليندا، تحدث عند افتراض أن شروطاً معينة احتمالية حدوثها أكثر من شرط واحد عام. المثال الذي يُستشهد به كثيراً لهذه المغالطة نشأ مع أموس تفيرسكي ودانييل كاهنيان. على الرغم من أن الوصف والشخص الموصوف وهميان، سكرتيرة أموس تفيرسكي في مدينة ستانفورد كان اسمها ليندا كوفينكتون، وقام هو بتسمية الشخصية المشهورة في اللغز على اسمها.

ليندا عمرها ٣١ سنة، عزباء، صريحة وذكية جداً، درّست الفلسفة. كطالبة، كانت مهتمة جداً بمشاكل مثل التمييز العنصري والعدالة الاجتماعية، وأيضاً شاركت في مظاهرات مُناهضة للأسلحة النووية.

أيهما أكثر احتمالاً؟

١. ليندا هي موظفة مصرف.

٢. ليندا هي موظفة مصرف وناشطة في الحركة النسوية.

أغلب اللذين تم سؤالهم اختاروا الخيار الثاني. ومع ذلك، احتمالية حدوث حدثين سووية (في التزامن) هي دائماً أقل من أو مساوية لاحتمالية حدوث أيٍّ منهم على حدى، بشكل رسمي، عدم مساواة هذين الحدثين (أ) و (ب) ممكن

أن تُكتب بالشكل الآتي:

على سبيل المثال، حتى اختيار احتمالية ضعيفة جداً وهي كون ليندا موظفة مصرف، لنقل أن احتمالية كون ليندا موظفة مصرف = $0,05$ ، واحتمالية كونها ناشطة نسوية = $0,95$ ، إذن احتمالية كون ليندا موظفة مصرف وناشطة نسوية في نفس الوقت = $0,05 \times 0,95$ ، أي ما يساوي $0,0475$ ، وهو أقل من احتمالية كون ليندا موظفة مصرف.

تفيرسكي وكاهنيان ناقشوا أن أغلب الناس يفهمون هذه المشكلة بشكلٍ خاطئٍ بسبب أنهم يستخدمون طريقة استدلالية (تُحسب بشكل سهل) تُسمى التمثيل لإصدار هذا النوع من الأحكام: الخيار الثاني يبدو أكثر تمثيليةً لليندا بناءً على الوصف المُقدم عنها، بالرغم من أن احتمالية حدوث هذا هي رياضياً أقل، وهذا يدل على أهمية انتقاء الكلمات التي ربما تجعل الشخص الآخر يغير من اختياراته أو من رأيه فقط بسبب استخدامك ووصفك بكلماتٍ معينة، وأيضاً لا تنخدع بوصف الشخص الآخر وتحاول الاختيار بناءً على شكلٍ رياضيٍّ.

٣٨. وهم التنبؤ

هل حقاً هناك أناسٌ يعيشون بينما يستطيعون التنبؤ بالمستقبل!

لنفترض بأن هناك شخص قد تنبأ العام الماضي بأن رئيس الولايات المتحدة الأمريكية سيموت في نفس الشهر الذي نحن فيه الآن، وبالفعل مات الرئيس. يا لها من معجزة! إن هذا الشخص خارق!

تبدأ وسائل الإعلام باستضافة هذا الشخص وسماع تحليلاته حول أحداث العالم التي ستحدث بعد عشر سنوات، وتنهال عليه اللقاءات الصحفية، ولا يتوقف هاتفه عن الاهتزاز من المكالمات والرسائل التي تأتيه ليطلب منه كل شخص بأن يتنبأ له بمستقبله، فهذا الشخص قد تنبأ بحدثٍ عظيمٍ كهذا!

لكن دعنا نترك تلك الضجة الإعلامية ونذهب إلى كواليس ما حدث. سنعود بالزمن إلى نفس الشهر من العام السابق الذي تنبأ فيه هذا الشخص بما سوف يحدث قبل أن يحدث. بالنظر إلى مصدر الفيديو الذي قال فيه ذلك العام الماضي، سنجد بأن هذا الرجل قد نشره على قناته على موقع اليوتيوب، وبالتدقيق في النظر، سنجد بأن تاريخ الفيديو يعود حقاً إلى قبل عامٍ من الآن. نحن الآن تأكدنا من صحة الخبر، لكن كيف تنبأ هذا الرجل بذلك؟! في الحقيقة الأمر بسيطٌ جداً؛

سنفترض وجود شخصين على اليوتيوب العام الماضي، قام الأول بنشر فيديو يتنبأ فيه بموت رئيس الولايات المتحدة في نفس الشهر من العام التالي، والشخص الآخر تنبأ بأن الرئيس لن يموت في نفس الشهر من العام التالي. قاما كلاهما بنشر الفيديو، ومع مرور الوقت تم دفن كلا الفيديوهين في مقبرة اليوتيوب لأن أصحابهما ليسا بأشخاص مشهورة على هذا الموقع، ولم ينتشر الفيديو الخاص بهم. حسناً، سنعود بالزمن إلى عامنا الحالي في الشهر المتوقع أن يموت فيه الرئيس. الآن هناك احتمالان لا ثالث لهما؛ إما أن يموت الرئيس، وإما أن يظل الرئيس حيّاً.

الاحتمال الأول: موت الرئيس.

لو مات رئيس الولايات المتحدة في هذا الشهر، فبالأكيد سيتحدث العالم بأسره عن هذا الخبر، وسيبدأ الناس في البحث عن هذا الخبر، وحسب خوارزميات اليوتيوب، سيبدأ الفيديو الخاص بالشخص الأول، الذي تنبأ بالموت، بالصعود إلى نتائج البحث الأولى، ويستمر في الصعود وحصد المشاهدات والإعجابات إلى أن يصل إلى مقدمة نتائج البحث، ويندهش الناس من تاريخ الفيديو الذي يعود للعام السابق، وتنهال عليه اللقاءات الصحفية، وغيرها من الأمور.

الاحتمال الثاني: يظل الرئيس حيّاً.

لو ظل الرئيس حيّاً ولم يمِث في الوقت الذي تنبأ به الشخص الأول، فلن

يكون هناك خبرٌ عالميٌّ يقول بأن الرئيس لم يمت! وبالتالي لن يصعد الفيديو الخاص بالشخص الثاني، الذي تنبأ بأن الرئيس لن يموت في هذا الشهر من هذا العام، لأنه لا أحد يبحث عنه، في حين أن نبوءته كانت صحيحة أيضًا!

الآن أعتقد بأنك علمت أين تكمن الخدعة. فالتنبؤ باستمرار الحياة لا يختلف عن التنبؤ بتوقف الحياة، لكننا لا نولي اهتمامنا سوى للموت. وهذا ما يفعله الدجالون عادةً ومن يصفون أنفسهم بقدرتهم على التنبؤ بالمستقبل.

٣٩. الانحياز لتأييد القرار

الانحياز لتأييد القرار أو التحيز الداعم للقرار أو ترشيد ما بعد الشراء؛ وهو الميل إلى نسبة سمات إيجابية بأثر رجعي لقرار تم اتخاذه مسبقاً. وهو شكل من أشكال الانحياز المعرفي أو التنافر المعرفي. فعلى سبيل المثال، إذا اختار شخص الخيار (أ) بدلاً من الخيار (ب)، فمن المرجح أن يتجاهل أو يقلل من أخطاء الخيار (أ) بينما يضخم من عيوب الخيار (ب). والعكس بالعكس.

إذا كان أمامك خياران وأنت تشتري ثوباً جديداً:

خيار (أ): ثوبٌ طويلٌ قليلاً.

خيار (ب): نفس الثوب ولكنه أقصر قليلاً.

ولنفترض أنك أُجبرت بشكلٍ ما على شراء الثوب الأطول، وأنت غير راضٍ عنه تمام الرضا، هل سيقتنع عقلك حينها بأنك اشتريت ثوباً لست راضياً عنه ودفعت الكثير من المال ويصمت؟! بالتأكيد لا؛ فعقلك مصممٌ على إرضائك وتبرير ما تفعله دائماً مهما كان. سيبدأ عقلك في الانحياز ليؤيد قرارك؛ فقد يقول لك بأن الثوب الطويل قليلاً أفضل على المدى البعيد من الثوب القصير، فهذا الثوب الطويل سيعيش معك لفترة أطول، ولن تحتاج لشراء ثوبٍ جديدٍ بعد فترة قصيرة،

وهذا سيوفر لك المال بالتأكيد، بالإضافة إلى أن الثياب الطويل هي صيحة جديدة. في حين أنك لو كنت قد أُجبرت على شراء الثوب القصير، فسيخلق لك عقلك تبريراتٍ أخرى تجعلك راضياً عن الثوب القصير!

٤٠. الانحياز للوضع الراهن

السيء المعلوم أفضل من الجيد المجهول.

هو ميل الإنسان للحفاظ على حالته الحالية حتى وإن كانت سيئة، وتجنّبه للتغيير ومخالفة عاداته حتى لو كان في ذلك تحسينٌ وتصحيحٌ لأمرٍ حياته.

نجد هذا الانحياز كثيرًا في عالم السياسة، مثلًا في الشعوب التي تعيش تحت وطأة الطغاة والظلمة، لكنّهم يحاولون الصبر على ظروف معيشتهم الحالية رغم الظلم والاستبداد والتضييق على الحريّات، ويفضّلون الاستقرار السياسي (الوهمي) على الثورة ومحاولة إسقاط الطغاة، وذلك لأسباب كثيرة منها الخوف على أمنهم واستقرارهم، وكذلك الخوف من التغيير وظلمة المجهول، وكلّ ذلك تحت تأثير انحياز الوضع الراهن، في حين أن هذا ما يستغله الطغاة والمستبدون ويُغذّونه بتذكير شعوبهم بسيناريوهات وأزمات تاريخية نتجت عن الثورات الفاشلة، وهذا أمر ليس بحديث، بل قديم قدم بدء تاريخ الدول.

٤١. مبدأ بوليانا

(يُدعى أيضًا البوليانية أو الانحياز الإيجابي) هو ميل الأشخاص لِتَذَكُّر الأشياء الجيدة بِدَقَّة أكبر مِنَ الأشياء المزعجة. أشارت الأبحاث إلى أنَّ، على مستوى اللاوعي، يميل العقل للتركيز على التفاؤل بينما، على مستوى الوعي، يميل للتركيز على السلبيات. تَحِيْز اللاوعي للإيجابيات يوصف غالبًا بأنه مبدأ بوليانا. اشتق الاسم من رواية لإليانور بورتر عام ١٩١٣ بعنوان بوليانا والتي تصف فتاة تلعب لعبة السعادة وهي أن تحاول العثور على شيء ما يبعث على السعادة في كل الأوضاع التي تتواجد فيها.

٤٢. خطأ إسناد المجموعة

الجميع يؤيد القرار.

في هذا الخطأ يعتقد الكثير من الناس بأن:

(١) خصائص عضو فردي من المجموعة، تعكس خصائص المجموعة ككل:

فمثلاً لو أنك تواصلت مع خدمة عملاء لشركة ما، وكان تعامل هذا

الشخص معك بشكل سيء، فهذا ليس معناه أن الشركة، ككل، سيئة بالضرورة.

(٢) قرار المجموعة يجب أن يعكس آراء أعضاء المجموعة الفرديين:

ليس معنى أن مجموعة من العمال يعملون في شركة ما، معناه أن كل من

يعملون في هذه الشركة يوافقون على سياسات هذه الشركة.

٤٣. الانحياز للتفاؤل

الانحياز للتفاؤل (المعروف أيضًا باسم التفاؤل غير الواقعي أو المقارن) هو انحياز يجعل الشخص يعتقد أنه أقل عرضة من الآخرين لمواجهة حدث سلبي. وتشارك أربعة عوامل في جعل الفرد منحازًا للتفاؤل وهي: حالته النهائية المرغوبة، وآلياته المعرفية، والمعلومات التي لديه عن نفسه في مقابل الآخرين، والمزاج العام. ويظهر الانحياز التفاؤلي في عدد من المواقف. على سبيل المثال: الأشخاص الذين يعتقدون أنهم أقل عرضة لخطر الوقوع ضحايا لجرائم، أو المدخنون الذين يعتقدون أنهم أقل عرضة من الآخرين للإصابة بسرطان الرئة أو مرضٍ آخر، أو لاعبو القفز لأول مرة الذين يعتقدون أنهم أقل عرضة من اللاعبين الآخرين للإصابة، أو التجار الذين يعتقدون أنهم أقل عرضة لتكبّد خسائر في الأسواق.

بالرغم من حدوث الانحياز للتفاؤل في كل من الأحداث الإيجابية، مثل اعتقاد المرء بأنه أكثر نجاحًا ماليًا من الآخرين، والأحداث السلبية، مثل الاعتقاد بأنه أقل عرضة للوقوع في مشكلة تعاطي الكحوليات، فإن هناك الكثير من الأبحاث والأدلة التي تدل على أن الانحياز للأحداث السلبية أقوى. ومع ذلك،

تنتج عواقب مختلفة عن هذين النوعين من الأحداث: فكثيرًا ما تؤدي الأحداث الإيجابية إلى مشاعر السعادة واحترام الذات، بينما تؤدي الأحداث السلبية إلى عواقب تتضمن المزيد من المخاطر، مثل التورط في سلوكيات محفوفة بالمخاطر وعدم اتخاذ التدابير الوقائية للسلامة.

٤٤. لعنة الرابح

كم تدفع مقابل يورو واحد؟

«لعنة الرابح» تقول إن الرابح في المزاد غالبًا هو الخاسر الحقيقي. كم تدفع مقابل ١٠٠ يورو؟ تخيّل أنك قد دُعيت أنت ومنافسك إلى المشاركة في مثل هذا المزاد. قواعد اللعبة هي: مَنْ يُقدِّم الرقم الأعلى فسيحصل على ورقة المائة يورو، وكذلك سيكون على كلٍّ من العارضين أن يدفع آخر رقم عرضه. إلى أي حدٍّ سيصل عرضك؟ من منظورك فإن الأمر يستحقُّ لو قمتُ بدفع ٢٠، ٣٠ أو حتى ٤٠ يورو لورقة المائة. وطبعًا منافسك يرى الأمر بنفس الطريقة. بل إن تقديم ٩٩ يورو يبدو أمرًا مقبولًا. الآن يُقدِّم منافسك ١٠٠ يورو. إنَّ ظلَّ هذا هو العرض الأخير فسيخرج من المزاد دونَ أي ربحٍ يُذكر (١٠٠ يورو مقابل ١٠٠ يورو). على الرغم من ذلك سيكون عليك أن تدفع ٩٩ يورو (عرضك الأخير) دون قيمةٍ مقابلة؛ لهذا ستستمر في تقديم العروض. حين تصل إلى ١١٠ تكون قد ضمنت أن تخسر ١٠ يورو، إلا أن منافسك سيخسر ١٠٩ يورو (عرضه الأخير)؛ وبهذا سيواصل هو أيضًا تقديم عروضه. متى تتوقَّف؟ متى يتوقَّف منافسك؟ جرِّب أن تلعب مع أصدقائك حتى النهاية.

ضع نصيحة وارين بافيت حلقة في أذنك: «لا تشارك أبداً في مزادات».
ماذا لو كنت مضطراً لذلك بسبب عملك في مجال لا يتجنب المزايدات؟ حيثئذ
حدّد سعراً أقصى ثم أنقص منه ٢٠٪. تجنباً لتأثير «لعنة الرابع». اكتب هذا الرقم
على ورقة واقبض عليها بقبضة من حديد.

٤٥. تأثير ملتزمان

هل إجراءات السلامة تقلل بالفعل من المخاطر؟

يحدث هذا التأثير عندما يقوم الأفراد بتعريض أنفسهم لخطر أكبر لمجرد أنهم علموا بوجود وسائل حماية أكثر.

يقول ملتزمان أنه عندما تم تأمين السيارات بشكل أكبر بوسائل هوائية وحزام أمان ومانع انزلاق وغيرها، أصبحت قيادة الأشخاص أكثر تهوّرًا؛ فقد زادت معدلات الحوادث بشكل يوازي تقريبًا انخفاض معدلات الموت بسبب عدم وجود وسائل أمان.

تنبأ هذه الظاهرة بأن تدابير السلامة الإلزامية تشهد في الواقع فائدة أقل مما نتوقع، لأن فوائد السلامة التي تجلبها هذه التدابير تقابلها إلى حد ما زيادات في السلوك المحفوف بالمخاطر. أي أنه كلما تأكد الناس من وجود وسائل أمان أكثر في أمر ما، تكون سلوكياتهم أشد خطورة وتهوّرًا. ويمكنك تطبيق ذلك ليس على السيارات فقط، بل على البورصة وتربية الأبناء وغيرها من أمور الحياة العادية. فإن أردت أن يتخذ أحدهم قرارًا عقلائيًا بلا تهوّر أو اندفاع، اجعله محفوفًا بالمخاطر.

٤٦. تأثير البجعة السوداء

كل البجع أبيض.

نظرية البجعة السوداء هي نظرية تُشير إلى صعوبة التنبؤ بالأحداث المفاجئة. تقوم هذه النظرية على الفكرة السائدة بأن البجع كله أبيض، أما وجود البجع الأسود فهو نادر ومفاجئ. كان ذلك قبل اكتشاف البجع الأسود في أستراليا الغربية الذي كان حدثًا غير متوقع.

هناك أشياء نعلم أننا نعلمها، وهناك أشياء نعلم أننا لا نعلمها، وهناك أشياء لا نعلم أننا لا نعلمها. يقوم هذا الانحياز على النوع الأخير.

نسليم نقولا طالب؛ فيلسوف ومفكر أمريكي من أصل لبناني. صدر له عام ٢٠٠٧ كتاب بعنوان البجعة السوداء. تحدث فيه عن الاكتشافات العلمية الكبرى والأحداث التاريخية والإنجازات الفنية كأنها «بجعات سوداء» باعتبارها إنجازات غير متوقعة، كما تحدث نسليم طالب عن ظهور الكمبيوتر وشبكة الإنترنت، وكذلك الحرب العالمية الأولى، وهجمات ١١ سبتمبر ٢٠٠١.. كأمثلة على أحداث البجعة السوداء. تعود جذور مصطلح «البجعة السوداء» إلى القرن ١٧ حينما كان يفترض الأوروبيون أن جميع البجع أبيض؛ وعليه ترمز عبارة

«بجعة سوداء» لشيء كان من غير المتوقع حدوثه أو مجرد تخيل حدوثه.

نخبرنا نسيم، أن أحداث البجعة السوداء تعتمد على المُرَاقِب (المُشَاهِد المتَّخِصَّص في فرع ما)، على سبيل المثال، قد يكون ظهور حدث لا يمكن التنبؤ به؛ مثل ذبح الديك الرومي، هو أمر مفاجئ بالنسبة للديك الرومي ولكنه ليس مُفَاجِئًا بالنسبة للجزار! لذا، فإن الهدف من النظرية هو «ألا يكون الإنسان مثل الديك الرومي». هذا يعني أن على الإنسان أن يمتلك القدرة على التنبؤ بالأحداث السيئة قبل وقوعها وتحويل البجعَات السوداء إلى بيضاء.

الخلاصة: فتش دائمًا عن البجع الأسود في حياتك، وتوقع دائمًا بأنه من الممكن أن يظهر، مهما بدا عكس ذلك.

٤٧. تأثير الهالة

لماذا يحقق الوُسماء نجاحًا مهنيًا أسهل من غيرهم؟

تأثير الهالة هو نوع من التفاوت في الحكم الفوري، أو في التحيز المعرفي، بحيث يفرض الشخص الذي يقوم بالتقييم الأوّلي لشخص آخر (أو لمكان ما أو لأي شيء آخر)، معلوماتٍ غامضةً بالاستناد إلى معلوماتٍ محدّدة. مثال مبسّط عن تأثير الهالة: هو عندما يلحظ الفرد أنّ الشخص الموجود في الصورة جذابًا وحسن الهندام واللباس، فيفترض، من خلال العقلية الإرشادية، أنّ الشخص الموجود في الصورة طيّب، وذلك بناءً على قواعد المفهوم الاجتماعي للفرد.

لقد اكتشف عالم النفس إدوارد لي ثورندايك «تأثير الهالة» قبل مئة سنة. صفة واحدة من صفات شخص (مثل الجمال، أو الحالة الاجتماعية، أو العمر) تُولّد انطباعًا إيجابيًا أو سلبيًا «يسطع»، فيغطي نورها على ما عداها؛ ومن ثمّ تؤثر في الانطباع العام بنسبةٍ فائقة.

إن قطاع الدعاية والإعلان يعرف «تأثير الهالة» تمام المعرفة؛ ومن ثمّ تجد لافتات الدعاية يطلُّ منها كثيرٌ من المشاهير. ما الذي يجعل من لاعب كرة قدمٍ محترِفٍ، خبيرًا في منتجات طبية أو معجون أسنان أو شفرات حلاقة؟! إنه أمر

يصعب تقبله بصورة عقلانية، إلا أن ذلك لا يؤثر في نجاح الحملة الدعائية. إن الخدعة في «تأثير الهالة» هي أنها تحدث في اللاوعي.

أحياناً يكون لـ «تأثير الهالة» عواقب جميلة، على الأقل على المدى القصير. هل غرقت مرةً في الحب من رأسك حتى قدميك؟ تعرف إذن كم هي قوة أشعة الهالة؛ فالشخص الذي تعشقه يبدو لك مثاليًا: جذابًا بصورة غير عادية، ذكيًا، لطيفًا وطيب القلب. حتى في الحالات التي يُشير فيها أصدقاؤك محذرين من عيوب واضحة، فإنك لا ترى إلا إنسانًا يستحق كل الحب.

الخلاصة: إن تأثير الهالة أشبه ما يكون بمُسكِر للعقل، فيسلب من عقل صاحبه القدرة على التفكير القويم، ليحكم في النهاية بقلبه ومشاعره لا بعقله.

٤٨. الطرق البديلة

أنت على موعدٍ مع أحد النبلاء الروس في الغابة خارج مدينتك، ومع الروسي حقيبة ومسدس، الحقيبةُ مملوءةٌ عن آخرها بورق اليورو؛ يصل مجموعها إلى عشرة ملايين من ورق اليورو النظيف. وفي خزان المسدس رصاصةٌ واحدة، بينما باقي الغرف الخمس خالية. يسأل النبيل قائلاً: «ما رأيك أن نُجرب لعبة الروليت الروسية؟ تضغط مرةً واحدة على الزناد، فتصير الحقيبة بكل محتوياتها ملكاً لك» تفكر.. عشرة ملايين سيكون لها تأثيرٌ عميق على حياتك: لن تعمل بعد اليوم أبداً! وأخيراً سيمكنك أن تبدأ في جمع سيارات السباق بدلاً من أن تكتفيَ بجمع طوابع البريد.

نفترض أنك قبلتَ التحدي، ووضعتَ فوهة المسدس على جانب رأسك وضغطتَ على الزناد. سمعتَ «تكة» خفيفة وشعرتَ بأن الأدرينالين يتدفق إلى جسدك كله. لم تنطلق الرصاصة؛ لقد نجوت. تأخذ المالَ وتبني لنفسك قصرًا ضخمًا في أجمل ضاحيةٍ بمدينة فرانكفورت وتغيظ به جيرانك. واحد من هؤلاء الجيران يقع منزله في ظل قصرك، وهو واحد من أشهر المحامين، يعمل ١٢ ساعة في اليوم، ٣٠٠ يوم في السنة. قيمة ما يكسبه في الساعة عاليةٌ لكنها ليست غير

معتادة: ٦٠٠ يورو. باختصار، يستطيع أن يكسب نصف مليون يورو ربحاً صافياً كل عام. من آنٍ لآخر تُحْيِيهِ من أرضك وأنت تُلَوِّح له مبتسماً وتقول: سيتعين عليه أن يعمل لمدة ٢٠ سنة من أجل أن يصل إلى ما وصلتُ إليه. نفترض أنه بعد ٢٠ سنة تمكّن جارك المجتهد بالفعل من تحصيل عشرة ملايين يورو. الآن قصره يقع إلى جوار قصرك. يمر صحفي في المكان ليحرّر تقريراً صحفياً عن أثرياء الضاحية، مُصَوِّراً ممتلكاتهم الفاخرة والشابات اللواتي تمكّنت أنت وجارك من كسب وُدّهنَّ إلى جوار القصور. إنه يعلّق على المعمار الداخلي وجماليات تنسيق الحديقة. لكنّ يظل الفارق الرئيس بينكما مستغلّاً عليه: المخاطرة التي انطوت عليها الملايين العشرة لدى كلّ منكما. غير أنه لكي يعرفها عليه أن يتعرّف على «الطرق البديلة»؛ وفي هذه المسألة ليس الصحفيون فقط هم السيئين، بل كلنا جميعاً.

ما هي «الطرق البديلة»؟ هي كلّ ما كان ينبغي أن يحدث لكنه لم يحدث. في حالة الروليت الروسية كانت ثَمَّة أربع طرقٍ بديلة تقود إلى النتيجة نفسها (ربحك لعشرة ملايين يورو)، وخامسة تؤدي إلى فقدانك الحياة؛ وهي فرق رهيب. أما في حالة المحامي، فالطرق الأخرى الممكنة أسهل في التصوّر؛ فربما كان يعمل في قريةٍ ويكسب ٢٠٠ يورو فقط في الساعة. لو كان يعمل في قلب هامبورج لصالح البنوك الكبرى كان سيربح ٨٠٠ يورو في الساعة. لكن، على عكس الأمر

في حالتك، ليس لدى المحامي «طريقة بديلة» يمكن أن تُكلفه ثروته أو حياته.

«الطرق البديلة» غير مرئية؛ لهذا نادرًا ما نفكر فيها. مَنْ يراهن على خيارات، أو سندات غير مرغوب فيها، أو مقايضات الائتمان الافتراضي، ثم يربح الملايين من خلال ذلك؛ لا ينبغي عليه أبدًا أن ينسى أن صفقته تحوي دائمًا «طرقًا بديلة» خطيرة يمكن أن تؤدي مباشرة إلى الدمار المحقق. إن عشرة ملايين جُمعت بفضل مخاطرة جسيمة، أقل قيمةً من عشرة ملايين جُمعت من خلال العمل الدؤوب عبر سنوات، على الرغم من أن أي محاسبٍ يمكن أن يدّعي أن عشرة ملايين تظل عشرة ملايين.

الخلاصة: المخاطرة لا تكون أبدًا مرئيةً على نحوٍ مباشرٍ لنا جميعًا؛ لذا ففكر دائمًا ما هي «الطرق البديلة». لا تنظر إلى النجاحات التي قامت على مخاطراتٍ بنفس الجدية التي تقيّم بها النجاحات التي تحققت عبر الطرق «المملة» (مثل مَنْ يعمل عملاً دؤوبًا كمحامٍ، أو طبيب أسنان، أو معلم التزلج على الجليد، أو كاتب طيار، أو مستشار شركة). أو كما قال مونتاني: «إن حياتي مليئة بسوء حظ، غير أن معظمه لم يتحقق».

٤٩. الصياغة والتأطير (التجميل)

إن «الصياغة» تعني أن ردود أفعالنا تختلف على نفس الحالة بحسب الطريقة التي تُقدّم بها. دانيال كانمان الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ٢٠٠٢ وزميله عاموس تفيرسكي، قاما بعمل مسحٍ في الثمانينيات حول استراتيجية مكافحة الأوبئة، قدّمَا فيه خيارين تتوقّف عليهما حياة ٦٠٠ شخص؛ «الخيار «أ» ينقذ ٢٠٠ شخص»، «الخيار «ب» يستطيع بنسبة الثلث أن ينقذ حياة ٦٠٠ شخص، وبنسبة الثلثين ألا ينقذ أحداً» وعلى الرغم من أن الخيارين «أ» و«ب» يُقدّمان نفس القيمة (لأن كلاً منهما لن ينقذ إلا ٢٠٠ شخص)، إلا أن غالبية المشاركين اختاروا «أ» وفقاً لمقولة: «عصفور في اليد أفضل من عشرة على الشجرة» غير أن المسألة صارت أكثر تشويقاً بعد أن أُعيدت صياغة الخيارين نفسيهما: «الخيار «أ» «يقتل» ٤٠٠ شخص»، «الخيار «ب» يعمل باحتمالٍ يصل إلى الثلث ألا «يموت» أحد، وباحتمالٍ يصل إلى الثلثين أن ٦٠٠ شخص «سيموتون»». الآن كانت القلة القليلة من المشاركين هي التي اختارت «أ»، بينما اختارت الغالبية «ب»؛ أيّ عكس إجابة السؤال السابق. بحسب الفارق في العرض اللغوي — بين ينقذ ويموت — اتخذ المشاركون قراراتٍ مختلفةً على

الرغم من أن المحتوى واحد.

يُقدِّم الباحثون نوعين من اللحم: «خالٍ من الدهون بنسبة ٩٩٪»، و«به دهون بنسبة ١٪». قيِّم المشاركون أن قطعة اللحم الأولى صحية أكثر من الثانية، على الرغم من أن نوعي اللحم متطابقان. حتى عند تخييرهم ما بين «خالٍ من الدهون بنسبة ٩٨٪» و«به دهون بنسبة ١٪»، اختار غالبية المشاركين الخيار الأول؛ القطعة التي تحتوي على ضعف نسبة الدهون.

إن التجميل هو أحد أوجه «الصياغة»؛ مثلاً: يُسمَّى انخفاض أسعار الأسهم «تصحيحًا». سعرُ استحواذٍ أعلى من اللازم يُسمَّى «نوايا حسنة». تشريد مئات العمال «إعادة هيكلة». في كل دورةٍ من دورات الإدارة نتعلَّم أن أي مشكلةٍ ليست «مشكلة»، وإنما «فرصة». مدير عُزِلَ.. هو شخص «يُشكِّل حياته من جديد». الإبادة الجماعية تُسمَّى «تطهيرًا عِرْقِيًّا». نجاح هبوط اضطراري، يُسمَّى «انتصار الطيران» (إنَّ «لم يكن» ثَمَّةَ هبوط اضطراري فلن يكون انتصارًا). وهذا يخبرك بأنه يجب عليك أن تتنبه للمصطلحات التي يقولها الناس دائمًا، أو تلك التي تُعرض على شاشات التلفاز أو مواقع التواصل، فربما اختيار مرادف آخر لكلمة، يغير من حكمك عليها تمامًا دون أن تعي.

٥٠. الانحياز إلى الفعل

لاعبو كرة القدم الذين يتعيّن عليهم أن يركلوا ضربةً جزاءٍ صوّبوا في ثُلثِ الحالات على منتصف الشبكة، وفي ثُلثِ آخر على الجانب الأيمن، وفي الثُلث الأخير على الجانب الأيسر. ماذا يفعل حُرَّاس المرمى؟ يقفزون بنسبة ٥٠٪ نحو اليسار، و ٥٠٪ نحو اليمين. في كل الأحوال نادرًا ما يبقون في المنتصف، وهذا على الرغم من أن ثُلثَ الركلات تأتي في المنتصف. لماذا؟ لأن القفز على الجانب الخاطئ يبدو أفضل كثيرًا وأقلّ حرجًا من الانتظار في المنتصف ومشاهدة الكرة تطير بعيدًا جهة اليمين أو اليسار. إن هذا يُسمّى «الانحياز إلى الفعل»، أو زيادة المهمة؛ أي أداء الفعل حتى حين لا يكون ذا نفع.

تعود دراسة كرة القدم إلى الباحث بار إيلي الذي قام بتقييم مئاتٍ من ضربات الجزاء. لكن ليس فقط حُرَّاس المرمى هم من يسقطون في شرك «الانحياز الخطأ». تتصايح مجموعة من الشباب خارج ملهى ليليّ، ويشير بعضهم إلى بعضٍ بإشاراتٍ بذيئة. الموقفُ مرشّحٌ لأنّ ينقلب إلى مذبحة. يُحجم رجال الشرطة الشباب في حضور رجال الشرطة المخضرمين عن التدخّل، مكتفين بمراقبة الموقف عن بُعد، ولا يتدخّلون إلا حين يسقط أول الجرحى. لو لم يكن

ثُمَّ رجالُ شرطةٍ أكثرَ نضجًا في الساحة لبَدَا المشهدَ مختلفًا؛ سيترك حُرَّاسُ النظامِ الشبانَ المتحمسون أنفسهم فريسةً لـ «الانحياز إلى الفعل» وسيشتبكون على الفور. إن هذه الدراسة التي أُجريت في المملكة المتحدة تُظهر أيضًا أن المواقف التي ينتظر فيها رجالُ الشرطة طويلاً قبل تدخُّلهم، تكون فيها الإصاباتُ أقلَّ من تلك المواقف التي يتدخَّل فيها رجالُ الشرطة الشبانُ قبل الأوان.

يظهر أيضًا «الانحياز إلى الفعل» في أرقى الدوائر تعليميًا؛ مثلاً: طبيب يفحص مريضاً ذا صورةَ مَرَضِيَّةٍ غير واضحة. حين يقف أمامَ الخيار ما بين هل يتدخَّل فوراً أم لا؛ أي هل يكتب دواءً للمريض أم ينتظر، سيجنح غالباً لاختيار الفعل الأكثر نشاطاً. ونحن لسنا في حاجةٍ إلى أن نُقلِّل من شأنه بالقول إنه يفعل ذلك لدوافع مالية؛ إنه ببساطةٍ خطأٌ «الانحياز إلى الفعل» الذي يُحرِّكه.

ما سبب وجود «الانحياز إلى الفعل» هذا؟ في بيئةٍ مكوَّنةٍ من الصيادين وجامعي الفاكهة، فإن النشاط أقوى كثيراً من التروِّي والتدبُّر. ردُّ الفعل الفوري كان في الماضي مهماً للبقاء على قيد الحياة، بينما كان يمكن للتروِّي أن يكون مُميّتاً. حين كان يرى أسلافنا خيلاً على حافة الغابة، لم يكتفوا بالجلوس على صخرةٍ مُعْنين في التفكير، بل كانوا يهاجمون بأسرع ما في وسعهم. نحن جميعاً أحفاد هؤلاء الأجداد ذوي رد الفعل السريع، الذين كانوا يُفضِّلون الهرب.

فأنت لا تحصل على تكريم، ولا ميدالية، ولا أي تمثالٍ يحمل اسمك فقط
إن اكتفيتَ بالانتظار ووصلتَ بذلك إلى القرار السليم الذي يخدم مصلحةَ
الشركة، أو البلد، أو البشرية. أما إذا كنتَ في المقابل أظهرتَ حَزْمًا، أو تعجَّلْتَ
التصرُّف، ثم تحسَّنَ الموقف (حتى لو كان بسبب الصدفة المحضة)، فلن تكون
فرصك إذن قليلةً في أن يتم تكريمك بميدان القرية، أو على الأقل سيتم تنصيبك
موظف العام؛ فالمجتمعُ يُفضِّلُ الفعلَ الخاليَ من التفكير على الانتظار ذي المغزى.

الخلاصة: في المواقف غير الواضحة نستشعر الدافعَ لفعل شيء، أي
شيء، سواءً أكان هذا الفعل يساعد حقًا أم لا. بعدها نشعر أننا أفضل، حتى إن لم
يتحسنَّ الوضعُ. غالبًا ما يكون العكس هو الصحيح. باختصارٍ، نحن نجنح إلى
التصرُّف بتعجُّلٍ وبكثرة؛ وعليه، حين يكون الموقف غير واضح، لا تفعل شيئًا،
أي شيء، إلى أن تتمكنَ من تقدير الموقف بصورةٍ أحسن. أحجمْ عن الفعل. كتب
بليز باسكال في بيته، في غرفته: «إن مأساةَ البشر تكمن في أنهم غير مؤهلين للبقاء
بهُدوءٍ في عُرفهم».

٥١. الانحياز إلى الإغفال

إن لم تكن جزءاً من الحل، فأنت جزءٌ من المشكلة.

اثنان من متسلقي الجبال، يسقط الأول في جرف، في وسعك أن تنقذه من خلال تنظيم إغاثةٍ لكنك لا تفعل ذلك؛ ومن ثمَّ يلقى حتفه. الثاني تقوم أنت عمداً بدفعه ليسقط في الجرف؛ يموت هو أيضاً. أيُّ الجريمتين أثقل وطأة؟ إن العقل يستهجن الجريمتين كليهما بالقدر نفسه؛ فالتخليّ عن استدعاء الإغاثة مثله مثل القتل العمد، كلاهما يؤدّي إلى الموت. وعلى الرغم من ذلك، يقول لنا إحساسٌ ما إنَّ التخليّ أقلُّ بشاعةً. إن هذا الشعور يُسمّى «الانحياز إلى الإغفال». يظهر هذا الخطأ كلما كان التخليّ مثله مثل الفعل يمكن أن يؤدّي إلى خسائر؛ ومن ثمَّ يتم غالباً اختيار التخليّ لأن الخسائر المتوقّعة تبدو، بشكلٍ ذاتيّ محض، أقلَّ ضرراً.

لنفترض أنك رئيسُ هيئة ترخيص الدواء في بلدك، وأمامك خيار بصدد ترخيص دواءٍ للمرضى بمرضٍ عضال. للدواء آثارٌ جانبية قوية؛ فهو يقتل على الفور ٢٠٪ من المرضى، لكنه يُنقذ حياة ٨٠٪ من المرضى في المدى القصير. كيف تتخذ قرارك؟ إذا كنت تفكر مثل معظم الناس فسوف تمنع الدواء؛ فدواءٌ يقتل

شخصاً من بين خمسة أشخاصٍ على الفور، تستشعر أنه أسوأ من حقيقة أنه من الممكن إنقاذ ٨٠٪ من المرضى. إنه قرارٌ عبثي لكنه متوافق تماماً مع «الانحياز إلى الإغفال». لنفترض أنك واعٍ لـ «الانحياز إلى الإغفال»، وأنت تُقرّر باسم العقل والأخلاق أن تُرخّص الدواء. ما الذي يحدث، كما هو متوقّع، حين يموت المريض الأول؟ ستحدث ضجة في الصحافة وستفقد وظيفتك؛ ولهذا إذا كنتَ موظفاً أو سياسياً، فمن الأفضل أن تُراعي أيضاً «الانحياز إلى الإغفال» لدى الجماهير، وأن تحمله على محمل الجد.

عادةً ما تكون وسائل الإعلام ضحية للانحياز إلى الإغفال. فمثلاً الأفعال البطولية التي تمنع كوارث، أي التي تتخذ إجراءات وقائية، عادةً ما لا تكون مرئية بالنسبة إلى المراسلين الإخباريين. وليس من المرجح أن يكتب صحفيٌ تقريراً صحفياً عن كارثة حريق مُنعت من خلال إجراءات وقائية اتخذها الشخص، هذا بالرغم من أن مقاومة النيران نتائجهما أقل فعاليةً من نتائج الوقاية ضد الحرائق.

إن الأحكام القضائية تُرينا أيضاً كيف أن مثل تلك «التشوّهات الأخلاقية» مستقرة في رؤوسنا. إن المساعدة على الوفاة يعاقب عليها القانون الألماني والسويسري حتى لو تمّت إرضاءً لرغبة المحتضر الصريحة، بينما إغفال

اختيار الإجراءات التي تحفظ الحياة ما زال القانون لا يعاقب عليه.

إن «الانحياز إلى الإغفال» يوضح سبب تردّد الآباء أحياناً في تطعيم أطفالهم، على الرغم من أنّ من المثبت علمياً أن التطعيم يخفض من خطر الإصابة بالمرض. إنّ شئنا النظر الموضوعي في المسألة، فإنه ينبغي أن يوجّه اتهامٌ لهؤلاء الآباء بالإضرار العمدي للأبناء، لو أن هذا المرض أصاب أطفالهم حقاً. لكن مرةً أخرى: إننا نستشعر أن التخليّ العمديّ أقلُّ بشاعةً من الفعل العمدي القبيح.

إن «الانحياز إلى الإغفال» يوضح لنا أيضاً لماذا نُفضّل أن نترك أحدهم يعاني بدلاً من أن نضرّ به إضراراً مباشراً. عدمُ تطوير منتجاتٍ جديدةٍ يستشعره المستثمرون وصحفيو الاقتصاد أقلُّ بشاعةً من تطوير منتجاتٍ خاطئة، حتى لو أن كلا الأمرين يؤدي إلى إفلاس الشركة. الحفاظُ على مجموعةٍ من الأسهم البائسة ورثناها من سنواتٍ، نستشعر أنه أقلُّ بشاعةً من شراء أسهمٍ خاسرة. عدمُ تركيب مرشحاتٍ تنقيةٍ في مصنعٍ فحمٍ نستشعر أنه أقلُّ فداحةً من استبعاد المرشحات لخفض التكلفة. عدمُ عزل منزلٍ تستشعر أنه أقلُّ خطأً من استخدام نفس زيت التسخين لإضرام نارٍ لمزاجك الشخصي. عدمُ الإفصاح عن الدّخل أقلُّ بشاعةً من تزوير أوراق الضرائب، على الرغم من أن النتيجة واحدة.

في الفصل السابق تعرفنا على «الانحياز إلى الفعل»؛ فهل هو عكس

«الانحياز إلى الإغفال»؟ ليس تمامًا. إن «الانحياز إلى الفعل» يظهر إلى السطح كلما كان الموقف غير واضح، متناقضًا أو معتمًا. ساعتها نَجْنَحُ للهمة حتى لو لم يكن ثَمَّةَ سببٍ عاقل يُبرِّر ذلك. بينما في «الانحياز إلى الإغفال» يكون الموقف غالبًا واضحًا: إن ضررًا مستقبليًا يمكن أن يُتجنب من خلال فعل آني، إلا أن تجنب الضرر لا يحفزنا بنفس القوة كما كان يتعيَّن للعقل أن يُملي علينا. انحياز الإغفال بعبارات الكاتب ماكس فريش: «ما عدد أطفالكم الذين لم يأتوا إلى الحياة بمحض إرادتكم؟!»

الخلاصة: من الصعب التعرُّف على «الانحياز إلى الإغفال»؛ فالتخلي عن الفعل ليس ظاهرًا كما هي الحال في الفعل. لقد تعرَّفتُ عليه «حركة ٦٨» وحاربته بشعارٍ مقتضب: «إن لم تكن جزءًا من الحل، فأنت جزءٌ من المشكلة».

٥٢. الانحياز إلى المصلحة الذاتية

الذنب ليس ذنبك دائماً وأبداً.

هل تقرأ تقارير العمل، خاصةً تعليقات المديرين التنفيذيين؟ لا؟ خسارة! إذ إنَّ فيها أمثلةً متألِّقةً على خطأٍ نقع فيه جميعاً؛ الخطأ الفكري يحدث كالآتي: إنَّ كانت الشركة قد أمضتْ عاماً ناجحاً، فإن المدير التنفيذي سيعزو ذلك إلى قراراته البرّاقة، ومجهوده الدائم، والأجواء الديناميكية التي بثَّها في الشركة. أما إنَّ كانت الشركة قد حقَّقتْ إخفاقاتٍ، فإن الأسباب ستكون قوةَ اليورو، الحكومةَ الاتحادية، الطرقَ المتلوية التي يتبعها الصينيون في إبرام أعمالهم، الضرائب الخفية التي يفرضها الأمريكيان، بل حتى المزاج المتحفِّظ للمستهلكين. إنَّ الإنسان يعزو النجاحَ إلى نفسه، أما الإخفاقَ فيعزوه إلى عواملٍ خارجية. هذا الخطأ يُسمَّى الحكمَ بما يُعزِّز قيمةَ الذات، أو «الانحياز إلى المصلحة الذاتية».

حتى لو لم تكن تعرف هذا المصطلح بعد، فإن خطأ الحكم بما يُعزِّز قيمةَ الذات، أي «انحياز المصلحة الذاتية»، تعرفه منذ أيام المدرسة؛ فقد كنتَ مسئولاً عن إحرازك الدرجةَ الممتازة، وكانت النتيجة المبهرة تعكس معارفك الحقيقية وقدراتك. أما إنَّ كان تقديرُك ضعيفاً جداً، فهل كان ذلك يعني فشلاً لك؟ لا، لا

بد أن الامتحان كان ظالماً. اليوم أنت لا تعباً بدرجات المدرسة، لكن لعلك تهتمُّ بأسعار الأسهم في البورصة؛ إن ربحْتَ فإنك تُمجِّد من نفسك، أما الخسارة فسيبُها «الوضع العام في البورصة» (أيًا كان ما يعنيه هذا)، أو أن مستشار الاستشار الخاص بك يتحمَّل الذنب. أنا أيضاً أُسْرِف في استخدام «الانحياز إلى المصلحة الذاتية»؛ إن وصلتُ روايتي الجديدة إلى قائمة الكتب الأكثر بيعاً فإنني أهنيء نفسي: من الواضح أن كتابي الأفضل حتى الآن! أما إن غرقت الرواية بين طوفان الأعمال الجديدة، فإن هذا يبدو لي أيضاً منطقيّاً؛ فالنقاد يحقدون عليّ ويكتبون مراجعاتٍ مقتضبةً، كما أن القراء لا يعرفون ما هو الأدب الجيد.

لو أن لديك أطفالاً فعلاً ستعرف الانحياز إلى المصلحة الذاتية جيداً. حين يتصرف طفلك على نحو نموذجي (مثلاً في مطعم) فإنك تصنّف ذلك ضمن التربية الجيدة؛ أي تنسبه إلى نفسك. لكن لو أن الطفل أزعج المكان كله بصراخه فإنك ستلقي باللائمة في ذلك على عوامل خارجية؛ البيئة غير الملائمة للأطفال في المطعم، أو النادل القبيح المثير للخوف، أو صلصة الطماطم التي كانت حارّة أكثر مما ينبغي.

وَفَقَّ قانون الصدفة المحضة وُزِّعت درجاتٌ جيدةٌ وسيئةٌ على مشاركين في اختبارٍ من اختبارات الشخصية. وجد الذين حصلوا على درجاتٍ جيدةٍ أن

الامتحان كان موضوعياً وعاماً، أما مَنْ حصلوا بمحض الصدفة على درجة سيئة فقد كان رأيهم أن الاختبار غير ذي صفة. لم هذا التشوُّه؟ لماذا ننظر إلى النجاح بوصفه إنجازاً شخصياً بينما ننسب ذنبَ الفشل إلى الآخرين؟ ثَمَّةَ نظريات كثيرة، لعل أبسط تفسيرٍ هو: لأن هذا يمنحنا إحساساً طيباً، ولأن الضرر الذي نُوَقِّعه على أنفسنا عادةً ما يكون محدوداً. لو لم تكن هذه هي الحال لكان التطوُّر الطبيعي مَسَّحَ هذا الخطأ من تفكيرنا عبرَ المائة ألف سنةٍ الماضية.

يوجد في الولايات المتحدة اختبار قياسي يُسمَّى «سات» يُجرِّيه كُلُّ التلاميذ الذين يريدون أن يُقبَلوا في الجامعة. عادةً ما تقع نتيجته ما بين ٢٠٠ إلى ٨٠٠ نقطة. إن سُئِلَ الطلاب بعد عامٍ من تقدُّمهم للامتحان عن نتيجته، ففي المتوسط يقولون الدرجةَ بزيادة نحو ٥٠ نقطة. المثيرُ للاهتمام أنهم لا يكذبون بفجاجة، ولا يبالغون بلا حدود، وإنما «يُشدُّبون» النتيجة قليلاً، إلى أن يعتقدوا هم أنفسهم في صدقها.

في البيت الذي أعيش فيه ثَمَّةَ شقة يتقاسمها خمسة طلاب، أحياناً ما أقابل أحدهم أو الآخر في المصعد. سألت كُلَّ واحدٍ من الشُّبَّان الخمسة على انفرادٍ عن عدد المرات التي يُخْرِجُ فيها القُمامة، قال الأول: «مرتين» وقال آخر: «ثلاث مرات»، بينما أجاب ثالثُ التقيته وكان كيس القُمامة قد انفجر لتوّه فقال لآعناً:

«دائمًا، أو بنسبة ٩٠٪» على الرغم من أن مجموع الإجابات كان ينبغي أن يصل إلى ١٠٠٪، فإن حسبتهم وصلت إلى ٣٢٠٪! لقد بالغ كل طالب في تقدير دوره، وهم في هذا لا يختلفون عنا جميعًا. نفس الآلية تجدها في الزواج؛ فمن المُثبت علميًا أن كلاً من الرجال وأيضًا السيدات يُقيّمون إسهامهم في نجاح الزواج بأكثر من ٥٠٪.

كيف يمكن مواجهة خطأ الحكم المُعزّز للذات؛ أي «الانحياز إلى المصلحة الذاتية»؟ هل لك أصدقاء يقولون لك الحقيقة بلا تجميل؟ إن كانت الإجابة نعم، فدعهم يقيّموك. إن كانت الإجابة لا، فهل لك عدو واحد على الأقل؟ حسنًا، اضغط إذن على نفسك وادّعه ليتناول القهوة معك، واطلب منه أن يقول رأيّه فيك بلا تحفّظ وبشكل موضوعي. ستظلّ ممتنًا له طول العمر.

٥٣. طاحونة المتعة

الأفضل أن تختصر طريقك إلى العمل.

نفترض أنه في يومٍ ما رنَّ جرس الهاتف، وأخبرك رجل أنك ربحت عشرة ملايين في اليانصيب. كيف ستشعر؟ وإلى متى ستظل تشعر بنفس الشعور؟ سيناريو آخر: رنَّ تليفونك وأخبرك أحدهم أن صديقك الحميم قد تُوفي. بِمَ ستشعر؟ وإلى متى ستظل تُحسُّ نفس الشعور؟

ما هي كفاءتنا نحن في التنبؤ بمشاعرنا الخاصة؟ هل الفوز بعشرة ملايين في اليانصيب سيجعلك تشعر بالسعادة لسنواتٍ مديدة؟ قام دان جيلبرت، عالم النفس بجامعة هارفارد، بدراسة الرابحين في اليانصيب ووصلَ إلى نتيجةٍ مُفادها أن تأثير السعادة ينطفئ بعد ثلاثة أشهرٍ في المتوسط. بعد الأشهر الثلاثة التالية للتحويل البنكي الضخم ستشعر بالسعادة أو بالتعاسة كما كانت حالتك قبله.

وليست الحال أفضل لدى الآخرين؛ فالناس الذين تقدّموا خطوةً في مهنتهم أصبحوا بعد أشهرٍ ثلاثة سعداء أو تعساء بنفس الدرجة التي كانوا عليها من قبل. الشيء نفسه ينطبق على الذين يريدون اقتناء آخر إصدارٍ للسيارة بورش، أو هاتف جديد، أو الحصول على شيءٍ ما يرغب به. يُسمّي العلم هذه الظاهرة

«طاحونة المتعة». إننا نعمل ونترقى ونستطيع أن نشترى أشياء أكثر وأجمل، لكننا لا نصير أكثر سعادةً.

كيف تبدو المسألة في المصائر السلبية؛ على سبيل المثال: في حالة الشلل النصفى أو فقدان صديق؟ أيضًا كثيرًا ما نبالغ هنا في تقدير كثافة ومدة مشاعرنا المستقبلية. حين يتحطّم الحب، ينهار العالم. يؤمن المعذبون أنهم لن يستشعروا أبدًا أيّ نفحةٍ من نفحات السعادة، لكن في المتوسط بعد ثلاثة أشهر يضحكون من جديد.

يعتقد الناس أنهم لا بد أن يتزوجوا بفتى الأحلام، وحينها سيُحلقون حتى السماء السابعة. غير أنهم يسقطون على الأرض بأسرع مما يتصورون. بل إن نصف الزيجات تنتهي إلى ما تحت الأرض، ويجد الأزواج أنفسهم في الجحيم من جديد.

ألن يكون جميلًا أن نعلم بالتحديد كمّية السعادة التي ستمنحنا إياها السيارة الجديدة، أو الوظيفة الجديدة، أو العلاقة الجديدة؟ إذن لربما كنّا نستطيع أن نتخذ قراراتٍ في ضوء معلوماتٍ أفضل بدلًا من تحسّس خطواتنا في الظلام. نعم، سيكون ذلك جميلًا، وإنه ممكنٌ أيضًا على دفعات. ها هي النصائح القليلة المثبتة علميًا:

(١) تجنّب الآثار السلبية للأشياء التي لا يعتادها الإنسان حتى بعد مرور وقتٍ طويل: القيادة، الضوضاء، التوتر المزمن.

(٢) توقّع تأثيرًا قصير المدى للأشياء المادية: السيارات، البيوت، العلاوات، أرباح اليانصيب، الميداليات الذهبية.

(٣) التأثيرات الإيجابية الطويلة المدى تتعلّق بالكيفية التي تُمضي بها وقتك. حاول أن يكون لديك وقت فراغ كبير وحرية حركة واستقلالية. افعل ما يتوافق مع شغفك حتى لو كنت ستدفع جزءًا من دخلك في سبيل ذلك.

الخلاصة: ربما لولا «طاحونة المتعة»، لما كانت لنا أي رغبة في التطلع إلى الأشياء والحصول عليها، ولربما فقدنا الشغف في تحسين ظروف حياتنا واكتفينا بما يبقينا أحياء. فلا أدعوك بأن تتجنبها، لكن فقط تدركها حتى لا تنخدع بها في أشياء قد تبدو غير مفيدة أو ستعطيك شعور مؤقت من المتعة يزول بمرور الوقت.

٥٤. الانحياز للاختيار الذاتي

لا تعجب بأنك موجود. لا أحد يتعمد فعل ذلك بك.

علقتُ في زحامٍ مروريٍّ على الطريق. «اللعة، لماذا أنا دائماً؟!» صَحْتُ لاعتناً ثم نظرتُ إلى الطريق المقابل حيث كانت السيارات تسير بسرعةٍ تُحسَد عليها متجهةً نحو الجنوب. وبينما تزحف سيارتي بسرعةِ السَّلْحَفَة لمدة ساعةٍ كاملةٍ، كنتُ أُغيِّرُ نَاقِلَ السرعات ما بين «صفر» و«السرعة الأولى»، وتعبتُ رُكبتي من ثنيها، سألت نفسي إذا كنت حقاً شخصاً مسكيناً بصورةٍ غير عادية. هل حقاً أقف دائماً عند الشباك (في البنك، أو البريد، أو متجر المشتريات) الذي أمامه طابور لا يكاد يتحرَّك؟ أم أنني واقع تحت تأثير خدعةٍ ما؟ نفترض أنه ما بين بازل وفرانكفورت يتشكَّلُ تزاخُمٌ مروري في ١٠٪ من الأوقات. إن احتمالية أن أعلق في يومٍ محدَّدٍ بإحدى هذه العُقَد المرورية ليست أكبر من الاحتمالية التي تتشكَّلُ بها هذه العُقَد المرورية؛ أي ١٠٪. لكن احتمالية أن أعلق بإحدى هذه العُقَد المرورية في ساعةٍ محدَّدةٍ أعلى من ١٠٪. السبب: لأنني لا أتحرك إلا زحفاً، فإني أمضي وقتاً طويلاً بصورةٍ غير عاديةٍ عالفاً في الزحام. يضاف إلى ذلك أنه في حالة السيولة المرورية فإن الأمر لا يخطر على بالي ولا ألاحظ بأنني لم أعلق في زحامٍ مروريٍّ، أما

في اللحظة التي أقف فيها فأني أتذكره على الفور.

الشيء نفسه ينطبق على الوقوف في طابور البنك أو أمام الإشارة الحمراء؛ لو أن المسافة بين «أ» و«ب» تحتوي على عشر إشارات حمراء، في المتوسط تقف واحدة على اللون الأحمر (١٠٪) والتسع الأخرى تقف عند الأخضر، فهذا يعني أنك تُضي أكثر من ١٠٪ من وقتك في القيادة أمام الضوء الأحمر. غير واضح؟ إذن تخيل أنك تسير بسرعة الضوء، في هذه الحالة ستكون قد أمضيت ٩٩,٩٩٪ من وقت القيادة الكلي منتظرًا ولاعتًا أمام الإشارة الحمراء.

أيضًا يحدث هذا الانحياز عندما يقع الاختيار العشوائي عليك في أمرٍ ما سيء، فتقول: لقد تركوا كل هؤلاء البشر ووقع الاختيار عليّ أنا من وسط كل هؤلاء المليارات من البشر! إنه أمر غير معقول ومتعمد أو أن حظي سيء! لكنه في الحقيقة ليس أمرًا متعمدًا أو غير معقول، بغض النظر عن أن حظك سيء بالفعل، فلو قال كل البشر مثلما قلت، لما وقع الاختيار على أي شخص! فعليك أن تتقبل ما حدث لك دونًا عن باقي من حولك، حتى يحدث الحدث.

كلما كنا جزءًا من عينة عشوائية وجب علينا أن نحذر ألا نقع في خطأ في التفكير اسمه «الانحياز للاختيار الذاتي». يشكو معارف الرجال أن عدد النساء العاملات في شركاتهم قليل، بينما يشكو معارفهم من النساء أن عدد الرجال

العاملين معهن قليلٌ. لا علاقةٌ للمسألة بسوء الحظ؛ فالمشتكون جزءٌ من عينةٍ عشوائيةٍ؛ فاحتماليةُ أن يعمل رجلٌ في أي مجالٍ تكون فيه الأكثريةُ العددية للرجال هي احتماليةٌ مرتفعة. الشيء نفسه ينطبق على النساء. على النطاق الأكبر، إذا كنتَ تقطن في بلدٍ فيه زيادةٌ في عدد الرجال أو النساء (مثل الصين أو روسيا)، فأنتَ على الأرجح ستنتهي إلى النوع الزائد، وسيضايقك ما يضايقهم. في الانتخابات تكون احتماليةُ أنك اخترتَ الحزبَ الأكبر أعلى. وفي الاستفتاءات ستكون الاحتماليةُ أعلى أن صوتك سيشتمل إلى الأغلبية الرابعة.

إن «الانحياز للاختيار الذاتي» ظاهرةٌ معاصرة وحاضرة جدًا، غالبًا ما يقع مسئولو التسويق في شراكها. مثال: ترسل دارُ نشرٍ استبيانًا للمشتريين بهدف اكتشاف أهمية النشرة الدورية لديهم، وللأسف لا يتلقَى هذا الاستبيانَ غيرُ العملاء الذين اشتركوا في هذه النشرة الدورية، ولم يطلبوا وقفَ اشتراكهم فيها بعد؛ أي على الأرجح أنهم العملاء الراضون عن هذه الخدمة (فالآخرون أخرجوا أنفسهم من العينة العشوائية). النتيجة: هذا الاستبيان لا يُعوّل عليه.

وبالمثل، منذ وقت قريب اكتشف صديق متحمّس أن وجوده، وجوده هو تحديدًا، يكاد يصل إلى حد الإعجاز. إنه ضحية تقليدية لـ «الانحياز للاختيار الذاتي». إن مثل هذه الملحوظة لا يستطيع أن يدعيها سوى مَنْ يوجد بالفعل، ومَنْ

لا يوجد لا يستطيع أن يُعَجَب بهذه الحقيقة. وعلى الرغم من ذلك، فإن نفس هذا الخطأ تحديدًا يقترفه عشرات الفلاسفة عامًا بعد الآخر، إنهم الذين ينتجون كتبًا يقدِّسون فيها كيف أن شيئًا عبقرياً مثل اللغة تَمَكَّنَ من أن يوجد. أحياناً أتعاطفُ مع اندهاشهم، لكن هذا لا يُفسِّر شيئاً. إن لم توجد اللغة فلن يتمكن الفلاسفة من الاندهاش لوجودها، بل إنه حتى لن يوجد فلاسفة؛ فالتعجبُ من وجود اللغة لا يمكن أن يحدث إلا في مجالٍ توجد فيه اللغة. أو أن الكون جاء مرتباً بشكلٍ دقيقٍ يصعب تصوره، وأن أي تغييرٍ ولو بسيطٍ في الثوابت الكونية لتلاشى الكون، ونعم هذا صحيح؛ لأنه لو كان قد تغير أي رقمٍ وانهار الكون، فلن تكون موجوداً لتقول بأن الكون غير دقيقٍ وانهار! فلا يمكنك قول إن الكون دقيقٌ إلا في حالةٍ واحدةٍ فقط، وهي أن يكون الكون دقيقاً بالفعل.

تخضع الاستبيانات التي تُجرى عبر الإنترنت إلى الانحياز للاختيار بقدر أكبر من الاستبيانات الأخرى عموماً. ذلك أن أعداد المشاركين فيها من مُدمني الاتصال الدائم بالإنترنت (مهووسي الإنترنت) كبيرة للغاية.

ومؤخراً أُجريَ استبيانٌ عن طريق الهاتف، وكان مضحكاً على نحوٍ خاص؛ إذ أرادت شركة أن تعرف كم عدد الهواتف (سواءً الأرضية أو المحمولة) لكل أسرةٍ في المتوسط، وحين قُيِّم الاستبيان كان ممَّا يُثير الاندهاش أنه لم تُقَلَّ أسرة

واحدة على الإطلاق إنها لا تمتلك هاتفاً. هذا الاستبيان تحفة فنية!

يعني الانحياز للاختيار الذاتي، أن التجارب العشوائية لا تكون معبرة عندما تكون أجزاءً من الكل الأساسي مهملة أو مستبعدة. إذا أراد شخص مثلاً معرفة شيء عن تدئين شعب، فعليك ألا توزع الاستبيانات في الكنيسة فقط. فنادراً ما ستجد ملحدين يملئونها. أو في استبيان يجري في الشارع؛ فإن الناس الذين سيملئونه هم الناس الذين لديهم وقت مثل أرباب المعاشات، لكن ليس أصحاب الأعمال. حينما تطرح سؤالاً مثل «ما أهمية دور الفلسفة في المجتمع؟». عندما تسأل الفلاسفة فقط، فلن تحصل إلا على صورة مشوهة. نوع خاص من الانحياز للاختيار هو الانحياز للاختيار الذاتي. فهنا نكون نحن أنفسنا جزءاً من العينة العشوائية غير الوافية، لكننا لا نلاحظ ذلك. في الاستبيانات يكون الحد الفاصل ما بين الانحياز للاختيار والانحياز للاختيار الذاتي مموهاً. ذلك أن الإنسان لا يستطيع أن يُجبر أحداً أن يشارك في استبيان. فإن الاختيار الذاتي دائماً ما يلعب دوراً. تنحو الاستبيانات إلى تعظيم الناس الذين لديهم وقت أو رغبة أو دافع لها.

٥٥. تأثير الانحياز المستمر

في هذا الانحياز يعتقد الشخص باعتقاداتٍ خاطئة، ولكن ليست المشكلة هنا، فالمشكلة هي أنه يظل متمسكًا بها حتى بعد أن يتم دحضها أمامه، لأنه في الغالب ما يكون تم تلقيه إياها في صغره، فيكون من الصعب جدًا أن يتحرر منها مع علمه بأنها زائفة.

ويوجد أمثلة بسيطة على ذلك منها؛ اعتقاد الكثير من الناس بأن البهاق مرضٌ معدٍ، وبالرغم من أنه يمكنك إثبات عكس ذلك لهم بشكل علمي، إلا أنهم لا يقتنعون بذلك. أو اعتقادهم بأنهم يمكنهم معرفة الكاذب عن طريق ما يدعى بالبشعة، وهي أمر منتشر في مصر، لا سيما في القرى النائية بل وأحيانًا المدن؛ وهي عبارة عن أن يقوم المتهمون بالجلوس على الأرض بجانب بعضهم البعض، ثم يأتي شخص ممسكًا بأداة عبارة عن عصا طويلة في نهايتها قطعة دائرية مسطحة من الحديد ساخنة جدًا حدَّ الاحمرار، وليتأكد من وصولها إلى درجة الحرارة المناسبة لكشف الكاذب، يقوم بوضع ورقة عليها، فتبدأ الورقة في الاشتعال فورًا من شدة حرارتها، ثم يطلب من المتهمين بصوتٍ شديدٍ وحادٍّ بأن يفتحوا أفواههم ويخرجوا ألسنتهم إلى نهايتها، ثم يأتي بالشخص الأول ويضع تلك الأداة الساخنة

جدًّا على لسانه لثانية ونصف تقريبًا، ويكرر هذا الأمر مرتين أو ثلاث وهو يراقب
تغير ملامح وجوههم، ويحدث ذلك مع كل شخصٍ منهم، إلى أن ينتهي فيعود
ويلقي نظرة على ألسنتهم المشوية التي يتصاعد الدخان منها، فإن وجد لسان
الشخص قد احترق وظهرت عليه آثار حرق، فهذا هو المجرم الحقيقي، أما إن لم
يحدث لسانه شيء، فهو بريء بالطبع. ويكون من حولهم الشهود والخصوم
لحضور براءة متهمهم. بالرغم من وضوح سذاجة هذا الفعل، بل وضرره على
الأشخاص، إلا أنه لا يزال يستخدم بكثرة في عصرنا الحالي، فبدلًا من استخدام
تقنيات حديثة في التحقيق، يقومون باستخدام طريقة لا فائدة منها، بل ليست
بدائية حتى، وستظلم الكثيرين من الأشخاص المتهمين، فقط بسبب الجهل،
فهؤلاء الأشخاص حتى لو قمت بإثبات لهم أن هذه الطريقة غير علمية ولا
عملية، فلن يقتنع وسيظل متمسكًا بها، فقد ورثها من أجداده ويتبعها كل أهل
القرية.

٥٦. فرضية العالم العادل

فرضية العالم العادل أو مغالطة العالم الافتراضي، هو انحياز معرفي وُصف من طرف عالم النفس الاجتماعي ملفين جيه ليرنر، وهو الافتراض بأن الشخص بطبيعته يميل إلى تحقيق نتائج عادلة ومناسبة أخلاقياً له، وذلك بإنهاء كل الأعمال النبيلة التي يُكافئ عليها في نهاية المطاف، وكل الأعمال الشريرة التي يُعاقب عليها في نهاية المطاف. بعبارة أخرى، فرضية العالم العادل هي الميل إلى الاعتقاد بأن عواقب فعل شخصٍ ما تكون بسبب قوة عالمية جديرة بأن تعيد التوازن الأخلاقي. وينطوي هذا الاعتقاد عمومًا وجود العدالة الكونية، المصير الإلهي، العناية الإلهية، والاستقرار. ولديها إمكانات عالية تؤدي إلى المغالطة، خاصة عندما تستخدم لترشيد مصيبة الشعوب بحجة أنها تستحق ذلك.

وتظهر هذه الفرضية أكثر شعبية باللغة الإنجليزية وفي أرقام مختلفة من الكلام، وتعني الانتقام للسلبية المضمونة، مثل بعض الأقوال الشعبية: «كنت قد حصلت على ما هو قادم إليك»، أو «أن نحصل على ما تستحق، وتستحق ما نحصل عليه»، أو «أنت تحبني ما زرع لك»، وفي العربية: «طَبَّاح السم يذوقه»، وغيرها من الأمثلة. وفي الحقيقة هناك أشخاص مجرمون ارتكبوا جرائم أخلاقية

كثيرة، ويعيشون الآن في سعادة بعدما فلتوا من القانون. يعتقد الكثير من الناس بأن الأفراد المجرمين أو الظالمين الذين حدث معهم شيءٌ خطيرٌ يبدو وكأنه انتقامٌ منهم بسبب ما فعلوه، لكن في الحقيقة، الأمر ليس كذلك.

٥٧. الانحياز للتداعي

أحياناً تزيد الخبرةُ غباءنا.

قدّمَ كيفين نتائجَ تقرير أعماله أمام المجلس الرقابي ثلاث مرات. كلّ مرةٍ كان الأمرُ يسير على نحوٍ مثالي، وكلّ مرةٍ كان يرتدي سرواله الداخليّ المنقّط بالأخضر. الأمرُ واضحٌ إذًا، يُفكّر كيفين: إنه سروالي الداخلي جالبُ الحظ.

كانت البائعة في متجر الجواهر من الجمال بحيث لم يتمكّن كيفين من ألاّ يشترى خاتمَ الخطبة الذي يصل ثمنه إلى عشرة آلاف يورو، الذي أرته إيّاه. عشرة آلاف! كان ذلك أعلى بكثيرٍ من ميزانيته (من أجل زيجته الثانية)، لكنّ على نحوٍ لا واعي ربّط كيفين بين الخاتم وجمال البائعة. ستبدو زوجته المستقبلية بهذا الخاتم جميلةً جمالاً أخذاً مثل البائعة.

إنّ مُحنّنا يعمل مثل ماكينة ربط، وهو أمر جيد في الأساس: نأكل ثمرةً غير معروفةٍ ففسوء حالتنا؛ بناءً عليه نتجنّب مستقبلًا أكل نفس النبتة ونعرف أن ثمارها سامة، أو على الأقل غير صالحةٍ لاستهلاكنا. من مثل هذا تنشأ المعرفة.

لكنّ: من مثل هذا تنشأ أيضًا المعرفةُ المغلوطة، وهذا ما قام إيفان بافلوف بدراسته للمرة الأولى. في الأصل أراد العالم الروسي أن يقيس إفراز اللعاب لدى

الكلاب، وكانت خطوات التجربة مَبْنِيَّةً بحيث يدقُّ جرس قبل أن يُقدَّم أكلُ الكلاب. سرعان ما كان مجرد دقِّ الجرس كافياً لتُفرِّز الكلابُ لُعَابًا؛ إذ ربطت الكلابُ كلاً من الأمرين بالآخر، دون أن توجد علاقة وظيفية بينهما؛ دق الجرسِ مع إفراز اللُّعاب.

إنَّ طريقة بافلوف تنجح أيضاً مع البشر بالكفاءة نفسها؛ فالدعايةُ تربط المنتجات بمشاعر إيجابية؛ ولهذا فإنك لن تربط أبداً دعاية الوجبات السريعة الضارة، بوجهٍ غير سعيدٍ أو بجسدٍ مترهِّل؛ فالأشخاص في تلك الإعلانات شباب، على قدرٍ كبيرٍ من الجمال، ويَحْطَونُ بجسدٍ رياضيٍّ وبوقتٍ مَرِحٍ بصورةٍ لا معقولة.

إن الانحياز للتداعي يضرُّ بجودة قراراتنا. مثال: إننا نَجْنَحُ إلى كراهية ناقلِي الأخبار السيئة. بالإنجليزية يُسمُّون هذه الظاهرة: «اقتلَ مرسالَ الشؤم»؛ إذ يتم الربط بين الرسول ومضمون الرسالة. أيضاً المديرون التنفيذيون والمستثمرون لديهم ذلك الاتجاه (اللاواعي) نحو تجنُّب رُسلِ الشؤم. والنتيجة: لا تصل إلا الأخبار الحسنة؛ ومن ثَمَّ لا يتلقَّون إلا صورةً مشوَّهة عن الموقف. إن وارين بافيت واعٍ جداً لهذا الأمر؛ فقد أصدرَ تعليماتٍ إلى المديرين التنفيذيين في شركاته ألاَّ يُبلغوه الأخبارَ الحسنة مطلقاً، وإنما فقط الأخبار السيئة.

قبل زمن التسويق عبر الهاتف والبريد الإلكتروني كان البائعون ينتقلون من بابٍ إلى آخرٍ مادحين بضاعتهم. ذات يومٍ مرَّ بائعٌ متجولٌ يدعى جورج فوستر على أحد البيوت، وكان غير مأهولٍ بالسكان، لكنه لم يكن يعرف ذلك. تسريبٌ بسيطٌ في الغاز كان قد أفضى إلى امتلاء المنزل بالغاز القابل للاشتعال، ولسوء الحظ كان الجرس معطوبًا، وبمجرد أن ضغطَ فوستر على زر الجرس انطلقت شرارةٌ انفجرتَ منها المنزل بأكمله. نُقلَ فوستر إلى المستشفى، ولُحِسنَ الحظ أنه وقف سريعًا على قدميه من جديد، لكن ذلك لم ينفعه كثيرًا، لأن رعبه من الأجراس والأزرار كان كبيرًا، لدرجة أنه لم يتمكن من العودة إلى ممارسة عمله لسنواتٍ طويلة. وكان قد عرَفَ أن احتمالية تكرار مثل هذا الحادث تكاد تكون منعدمةً، إلا أن عقله لم يتمكن، بالرغم من محاولاته، من تجاوز الربط الشعوري (الخطأ) بين الأمرين. إن ما يمكن أن نتعلّمه من ذلك قد أمكن لمارك توين التعبير عنه على خير وجهٍ بقوله: «يجب أن ننتبه إلى ألا نستخلص الحكمة من خبرةٍ ما بأكثر مما تحتمله تلك الخبرة، حتى لا نُشبه القطعة التي جلست فوق صفيحٍ ساخن. لم تجلس ثانيةً قطُّ فوق صفيحٍ ساخن، وهذا صحيح، لكنها أيضًا لم تجلس ثانيةً قطُّ فوق صفيحٍ بارد!». ».

٥٨. حظ المبتدئين

فَلْتَحْذَرْ إِنَّ سَارَتِ الْأُمُورُ فِي الْبَدَايَةِ عَلَى مَا يُرَامُ.

تعرّفنا في الفصل السابق على «الانحياز للتداعي»؛ وهو الاتجاه نحو ربط الأحداث بعضها ببعض بالرغم من أنه ليست ثمة صلة بينها؛ فتقديم كيفين ثلاثة عروض ناجحة أمام لجنة الرقابة، وكان يرتدي خلالها في كل المرات سرواله الداخلي المنقط بالأخضر، ليس معناه أن نعتقد فيما يُسمّى بسراويل الحظ الداخلية.

الآن سنتحدث عن حالة خاصة حرجية من حالات «الانحياز للتداعي»، وهي الربط المغلوط بالنجاحات السابقة. لاعبو الكازينو يعرفون هذه الظاهرة ويُسمونها «حظ المبتدئين»؛ مَنْ يفشل في الجولات الأولى لِلْعَبَةِ ما يَجْنَحُ إلى الخروج منها، أما مَنْ يربح فيظل يلعب، مقتنعاً بأن لديه قدراتٍ غيرَ عادية. ينخرط المحظوظ أكثر في اللعب، فينقلب الأمر سريعاً إلى سوء حظ، خصوصاً عندما ترجع الاحتمالات إلى معدلاتها «الطبيعية» ثانيةً.

إن «حظ المبتدئين» يلعب في الاقتصاد دوراً مهماً: الشركة «أ» تشتري الشركات الأصغر «ب» و«ج» و«د»، وينجح الاستحواذ في كل مرة؛ وهذا ما

يُصوّر لقادة الشركة أنهم يتمتعون بقدراتٍ خاصةٍ في الاستحواذ على الشركات. مكلّلةً بهذا الشعور تقوم الشركة الآن بشراء الشركة الأكبر «ها». يتضح أن عملية الدمج تحوّلت إلى كارثة. كان من الممكن توقُّع حدوث هذا عن وعي، غير أن رؤساء الشركة تركوا «حظ المبتدئين» يُعوي بصيرتهم.

الشيء نفسه يحدث في البورصة. مدفوعين بالنجاحات الأولى، وضَعَ كثيرٌ من المستثمرين في نهاية التسعينيات كلّ مدخراتهم في أسهم شركات الإنترنت، بل إن بعضهم استدان لهذا الغرض. كانوا قد أغفلوا تفصيلاً صغيراً: أن أرباحهم الفلكية الأولى لا تمثّل بصلّةٍ لقدراتهم في اختيار الأسهم. ببساطة، لقد ارتفعت مؤشرات السوق، وكان الحمقى فقط هم من لا يُحقّقون أرباحاً، لكن حين عادت المؤشرات إلى الانخفاض لم يبقَ للكثيرين سوى ديونهم.

الديناميكية نفسها حدثت في سوق العقارات الأمريكية ما بين عاميّ ٢٠٠١ و٢٠٠٧. أطباء أسنان، ومحامون، ومعلمون، وسائقو تاكسي؛ تخلّوا عن وظائفهم من أجل المتاجرة في البيوت؛ يشترونها وسرعان ما يبيعونها بسعرٍ أعلى. كانت الأرباح الكبيرة الأولى هي التي أعطتهم المبرر لفعل ذلك، لكن طبعاً لم يكن للأمر علاقةٌ بقدراتهم الخاصة؛ فقاعةُ العقارات هذه رفعت كلّ سمسارٍ هاوٍ وغير ماهرٍ إلى آفاقٍ لم يكن ممكناً التنبؤ بها، وقد لجأ كثيرٌ منهم إلى الاستدانة

من أجل المتاجرة في المزيد من الفيلات ذات الحجم الأكبر، وحين انهارت السوق في النهاية جلسوا على الحطام.

يقود حظُّ المبتدئين البعض إلى العودة إلى نقطة البداية دون أن يشعروا. مثال التهرب الضريبي: في البداية تكون المبالغ التي يُخفيها المرء مبالغ تافهة. فلا تلاحظها مصلحة الضرائب. حظ المبتدئين هذا يغوي المتهرب من الضرائب بمواصلة ذلك. ويغويه أن يغامر أكثر وأكثر. ومع زيادة المدخرات، ستزيد أيضاً احتمالية أن يرتاب موظفُ الضرائب في الأمر.

عند أيّ نقطة يتوقّف «حظ المبتدئين» لتبدأ الموهبة؟ ليس ثمة فاصل واضح، بل إشارتان هامتان؛ أولاً: عندما تكون أفضل من الآخرين بشكل واضح على مدى طويل، يمكن أن تنطلق من أن الموهبة على الأقل تلعب دوراً هنا، لكن ينبغي ألا تكون متأكداً تماماً. ثانياً: كلما زاد عدد اللاعبين زادت احتمالية أن أحدهم سينجح بالخط وحده. ربما تكون أنت هذا الشخص. إن نجحت بقيادتك أن تؤسس شركة في سوق بين عشرة من المنافسين، فإن هذه إشارة أكيدة على موهبتك. لكن إن كانت السوق تحوي عشرة ملايين منافس (مثل سوق المال)، فهنا سيكون نجاحك أقلّ لمعاناً. انطلق في هذه الحالة من حقيقة أنك كنت محظوظاً بدرجة كبيرة.

وسواءً في تلك الحالة أو الأخرى، انتظر قبل أن تُصدِر حكمك؛ ف«حظ
المبتدئين» من الممكن أن يكون وخيمَ العواقب. من أجل أن تتسلَّح ضد خداع
الذاتِ تصرَّف كما يفعل العلماء: اختبرِ فرضياتك. حاول أن تدحضها. حينها
انتهيتُ من كتابة روايتي الأولى، وعنوانها «٣٥»، وضعتها في الدرج، ولم أرسلها
إلا إلى دار نشرٍ واحدة؛ ديو جينيز، وقُبلت على الفور. شعرتُ لبعض الوقت أنني
عبقريٌّ، وأني أشكِّل ظاهرةً أدبية (فرصة أن يُقبل مخطوطٌ لدى دار ديو جينيز
تصل إلى واحدٍ من كل خمسة عشر ألفاً). وبعد أن وقَّعتُ العقدَ مع دار النشر،
أرسلتُ المخطوط، على سبيل الاختبار، إلى عشرٍ دور نشرٍ معروفةٍ بقبول الكتب
الأكثر بيعاً، وقد رُفضت من الدور العشر؛ إذن لقد دُحضتُ نظرية عبقريتي
الفذة؛ وهو الأمر الذي أعادني من تحليقي لأقف على الأرض من جديد.

٥٩. الإشباع الفوري

اصرف ما في الجيب، لكن فقط يوم الأحد.

لعلك تعرف عبارة: «استمتع بيومك وكأنه اليوم الأخير في حياتك». فهي عبارة موجودة ثلاث مرات على الأقل في أي مجلة تختص بأنماط الحياة، كما أنها من العبارات المكررة دائماً في كتب التنمية الذاتية. إلا أن هذه العبارة لا تنم عن أي مهارة أو ذكاء. تخيّل أنك لن تقوم بعد اليوم بتنظيف أسنانك، أو بغسل شعرك، ولا بتنظيف الشقة، وستترك العمل، ولن تدفع حساب أي شيء؛ ستصبح في فترة وجيزة فقيراً، مريضاً، وربما حتى تدخل السجن. لكن العبارة تعكس اشتياقاً حقيقياً إلى أن يحدث كل شيء فوراً. من بين كل الشعارات اللاتينية القليلة التي استمرت في البقاء إلى يومنا هذا، شعار *carpe diem* هو أحبّها: استمتع بيومك حتى آخر مدى، ولا تحمل همّ الغد. إن تلك الفورية تعني لنا الكثير. كم تعني؟ أكثر ممّا يمكن تبريره بصورة عقلانية.

هل الأفضل لك أن تحصل على ١٠٠٠ يورو في خلال سنة أم ١١٠٠ يورو في خلال سنة وشهر؟ إن كنت تفكر مثل معظم الناس فستختار الحصول على ١١٠٠ يورو خلال ١٣ شهراً. وهو أمر مفهوم؛ لأن فائدة ١٠٪ في الشهر (أو

١٢٠٪/ للسنه) لن تجدها في أي مكانٍ آخر. إن هذه الفائدة تعوضك تعويضًا كبيرًا عن المخاطرة التي تقترفها بانتظارك شهرًا إضافيًا.

السؤال الثاني: هل تريد أن تحصل على ١٠٠٠ يورو اليوم أم ١١٠٠ يورو خلال شهر؟ إذا كنت تفكر مثل معظم الناس فستختار ١٠٠٠ يورو اليوم، وهذا يثير الدهشة؛ لأنك في كلتا الحالتين سيتعين عليك الانتظار لشهر والحصول على ١٠٠ يورو إضافية مقابل ذلك. في الحالة الأولى تقول لنفسك: إن كنت قد انتظرتُ لسنةٍ كاملةٍ فإني أستطيع أن أنتظر لشهرٍ آخر. في الحالة الثانية لا. إذن نحن نختار قراراتنا، في كل حالةٍ بحسب أفقها الزمني، على الرغم من أنها غير متسقة. تُسمَّى هذه الظاهرة باسم «الإشباع الفوري»، وتعني أن سعر «الفائدة العاطفية» يرتفع كلما كان قرارنا مقترنًا بالزمن الحاضر.

قليلٌ من الاقتصاديين هم من أدركوا أننا نعتدُّ بأنواعٍ مختلفةٍ من الأرباح، بينما هم قد رسموا نماذج تعتمد على أرباحٍ ثابتة؛ ومن ثمَّ فهذه النماذج قليلة النفع. إن الإشباع الفوري الذي يعني أننا أسرى تفضيل الفورية، يُعدُّ من بواقي ماضيها الحيواني؛ فالحيوانات ليست على استعدادٍ لأن تتنازل عن مكافأة اليوم من أجل الحصول على مكافأةٍ أكبر في المستقبل. نستطيع أن نُدرِّب الفئران كما نشاء، لكنها لن تتنازل أبدًا عن قطعةٍ جبنٍ من أجل أن تحصل على قطعتين من

الجبن في الغد. (أسمعك تقول لكن السناجب تدفن الجوز؟ غريزة محضة؛ فقد ثبت أن ذلك لا علاقة له بالتحكُّم في المثيرات).

كيف تبدو الحال مع الأطفال؟ قام فالتر ميشيل في الستينيات بإجراء اختبارٍ شهيرٍ حول موضوع تأجيل المكافأة. ثَمَّةَ فيديو رائع على اليوتيوب تحت عنوان (اختبار مارشميلو)؛ في هذا الاختبار قُدِّمت حلوى المارشميلو لأطفالٍ عمرهم ٤ سنوات، وخيِّروا ما بين الحصولِ على قطعةٍ فوراً، والانتظارِ لدقائقٍ دون أكل قطعة المارشميلو ثم الحصولِ على قطعتين. المدهش أن عدداً قليلاً جداً من الأطفال تمكَّنَ من الانتظار، أما الأكثر إدهاشاً أن ميشيل اكتشف أن القدرة على تحمُّل تأجيل المكافأة تُعدُّ مؤشراً للنجاح المهني لاحقاً.

كلما تقدَّمتنا في العمر وكلما مارسنا التحكُّم في الذات، صار من السهل علينا تأجيل المكافأة. بدلاً من ١٢ شهراً نستطيع أن ننتظر ١٣ من أجل الحصول على ١٠٠ يورو إضافية، لكن إذا كان يمكننا أن نحصل على مكافأة اليوم، فلا بد أن يكون الإغراء كبيراً جداً حتى نكون مستعدين للتأجيل. إن أفضل دليلٍ على ذلك هو الفائدة على ديون كروت الائتمان وغيرها من القروض الاستهلاكية القصيرة الأجل.

الخلاصة: إن المكافأة الفورية مغوية بشكل كبير، والإشباع الفوري هو خطأ من أخطاء التفكير. كلما اكتسبنا مزيداً من القوة للتحكم في مشيرتنا، نجحنا أكثر في تجنب هذا الخطأ في التفكير. كلما قلَّ تحكمنا في مشيرتنا، زادت فرص وقوعنا في شراكه. فكرة «عش يومك» فكرة جيدة، إن كانت مرة واحدة في الأسبوع، لكنَّ التمتع بكل يوم كأنه اليوم الأخير سينقلب إلى نوعٍ من السفه.

٦٠. الانحياز للنقطة العمياء

في هذا الانحياز يعتقد الشخص بأنه لا يقع في الانحيازات أو المغالطات لمجرد أنه على علمٍ بها، وأن الآخرين هم فقط من يقعون في تلك الانحيازات والمغالطات. بالتأكيد هو أقل عرضة في أن يقع فيها دونًا عن غيره ممن لا يعلمون بها، لكنه من الممكن جدًا أن يقع فيها. أو ربما يستطيع الشخص أن يلاحظ الانحيازات التي يقع فيها الآخرون بسهولة، لكنه لا يلاحظ تلك الانحيازات التي يقع فيها هو. ففي عينة من أكثر من ٦٠٠ شخص من سكان الولايات المتحدة، اعتقد أكثر من ٨٥٪ منهم أقل انحيازًا من الأمريكيين العاديين. واعتبر مشارك واحد فقط بأنه أكثر تحيزًا من الأمريكيين العاديين.

باختصار؛ هو الميل البشري للاعتقاد بأننا نرى العالم من حولنا بموضوعية، وأن الأشخاص الذين يختلفون معنا يجب أن يكونوا غير مطلعين أو غير عقلانيين أو متحيزين.

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

الخاتمة

في النهاية، وبعدما وصلت معي إلى هنا، من المفترض أنك تكون قد تعرفت على ما هو أكثر بكثير من المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية المنتشرة بيننا، وأتمنى أن يكون هذا الكتاب قد سد فجوة معرفية كبيرة في عقول مجتمعاتنا، هذا الكتب كلفني الكثير من الوقت والجهد، بدايةً من وضع خطوطه العريضة، وحتى تصميم الغلاف والمراجعة والتدقيق، وها أنا أضعه بين يديك، ليكون ملكًا لك، ومرشدًا لك في حياتك من الناحية المنطقية؛ أي أن يكون بمثابة عدسة ترى العالم من خلالها.

بالتأكيد هذا الكتاب لا يغني عن المراجع الأصلية التي بذل فيها أصحابها ما هو أكثر مني بكثير، فمهما كان المجهود الذي بذلته كبيرًا بالنسبة إليّ، فإنه لا يوازي ما بذلوه. وفي رأيي ما يميز هذا الكتاب أنه: مختصر، سلس، شامل، مبسط. يمكنك الاستفادة منه في الرجوع إلى مغالطةٍ ما بسرعة وبشكلٍ مختصرٍ حينما تحتاج إلى ذلك، أو تقوم بمراجعة شاملة على محتواه بين كل فترةٍ وأخرى. أختتم بما قاله الدكتور عادل مصطفى مختصرًا لكل ما كنت سأقوله:

«دراسة المغالطات المنطقية ينبغي أن تكون جزءًا من التعليم الأساسي، وجزءًا من

برامجنا الثقافية، وحتى الترفيهية، على جميع الوسائط؛ وينبغي أن نجد لها كل المرافق التربوية وكل المنابر الإعلامية. الفراغ الفلسفي والمنطقي هو أفككُ ضروبِ الفراغ؛ لأن الدماغ البشري ييغض الفراغ، ويبحث عما يملؤه، وفي غياب المناخ التنويري الصحي فإن «الخرافة» هي أسرع ما يملأ هذا الفراغ، العقولُ الفارغةُ الكسولة الموقوفة النمو، ربيبة عقود الفساد والتجهيل المنظم، تستمرئُ الخرافة وتستزيدها؛ لأنها تقدّم لها أجوبةً سهلةً على الأسئلة الصعبة، ولا تُجشّمها جهداً يُذكر لاستيعاب هذه الأجوبة، ها هو خبزنا اليومي: مصادراتٌ صفيقةٌ على المطلوب، تفكير دائري يفسر الماء بالماء، احتكام إلى سلطةٍ مزعومة سرقَت صولجان السلطة في غفلةٍ من الزمن، احتكام إلى الأغلبية ولو كانت الأغلبية غُثاءً كغثاء السيل، هجوم شخصي رقيقٌ يؤذي الشخص ولا يَمَس حجتَه، تحويل المخالفين إلى دُمنى من القش، تَلَفُعٌ بالرايات واحتماء بالقطيع وانضمام إلى الزفة، تلويح بالعصا (أفضل أداة للإقناع وأفضل مفتاح للعقل والقلب) تَمَحُلُ أمثلةً مؤيدة وغض الطرف عن تلال الأمثلة المفنّدة، تلفيق البيانات وملاء الثغرات وليّ أعناق النصوص وإكراهها على البغاء!

لقد أصبحت تربية التفكير النقدي ضرورة بقاء لنا جميعاً؛ لأن الجهل الذي عَشَّش في دارنا عقوداً وباض وأفرخ وطاب له المقام لن يتركنا بسهولة ولن

يفارقنا طوعاً، وها هو التفكير البدائي الضيق يهز قاربنا بعنفٍ ويهدد وحدتنا ويوشك أن يُودي بالجميع، الأمن الحقيقي في مثل هذه القلاقل الناجمة عن عللٍ «عقلية» غائرة إنما هو أمنٌ «عقلي» بالدرجة الأساس، أمنٌ فلسفي، أمنٌ منطقي!»

عمرو منصور

اختبار

لقد وضعت هذا الاختبار لأجعلك تقوم بتطبيق ما عرضته عليك سابقاً من مغالطات وانحيازات، وتحاول أن تقيس مدى فهمك وقوة ملاحظتك لأي مغالطة؛ لذلك قمت بتنوع الأسئلة، من حيث شكلها ودرجة صعوبتها، لكن فلتعلم بأنها مهما كانت صعبة، فلن يقيس مدى استيعابك الحقيقي إلا المواقف الحقيقية؛ تلك المواقف التي تكون فيها تحت وطأة الخوف والقلق أو الغضب، فلو قمت بسؤالك الآن: ماذا ستفعل إن كان هناك حريق كبير جداً في مستشفى؟! ستكون إجابتك عقلانية تماماً. أما لو كنت تعرضت لهذا الحريق بالفعل، فسيختلف تصرفك بشكل كبير حينها تحت الضغط والخوف، فلا يمكننا مقارنة هذا بذلك.

ابدأ في الاختبار، وناقش إجاباتك مع أصدقائك، وشارك تلك الأسئلة مع من في محيطك، واختبر قدرتهم على استخراج الخطأ المنطقي، لتبين لهم أهمية العلم بالمغالطات المنطقية لتتجنب أن يتم خداعنا بها.

يمكنك اختيار الإجابة الصحيحة من بين تلك الخيارات.

١. يجب أن نقوم بحظر دخول الأدوية المخدرة إلى البلد؛ لأن تلك الأدوية يستخدمها الناس في تغييب عقولهم.

- تعميم متسرع

- استدلال دائري

- شخصنة

- رجل القش

٢. خصمي هذا كاذب وغير جدير بالثقة وأحمق. لذلك، يجب عليك أن تصدقني.

- الشخصنة

- الرنجة الحمراء

- تجاهل المطلوب

- التعميم المتسرع

٣. إذا قررتَ عدم الموافقة على سياسات الشركة الجديدة، فهذا سيغضب المدير منك، وسيقوم بالتضييق عليك، ومن ثم طردك، ومن ثم لن تجد وظيفة أخرى ويتهي بك الأمر فقيرًا مشردًا.

- مناشدة الشفقة

- الاحتكام إلى القوة

- المنحدر الزلق

- التعريض بالظروف الشخصية

٤. استخرج كل المغالطات المنطقية أو الانحيازات المعرفية من هذه الفقرة: «سيادة النائب.. إنني أرفض كل ما تتهمني به من تلك التهم، فأنا لست هنا نتيجة لانتخابات مزورة، وإلا لما كنت هنا اليوم. ثم كيف تتهمني بذلك وأنت متهم بالتهرب من الضرائب! فهذه السياسات التي تريد تطبيقها، ستعود عليك بالنفع بلا شك، ولكن على أية حال، ستأكد بأن كل تلك التهم الموجهة إليّ أنا بريء منها، وهذا ما ستراه بعينيك في المستقبل».

المغالطات التي تضمنها الفقرة السابقة:

٥. الأطباء يمكنهم مراجعة الكتب الطبية أثناء تشخيص المريض، لذلك، وبنفس الطريقة، يجب أن نسمح للطلاب في المدارس باستخدام الكتاب أثناء الامتحان.

اذكر اسم المغالطة:

٦. هذا الشخص متحدث ماهر ولبق؛ لأنه يجيد التواصل مع الناس بشكل جيد. هل تحتوي الجملة السابقة على مغالطة؟ وإن كانت الإجابة: نعم، فما هي؟

٧. لا أعتقد بأن هناك عاقلاً سيوافق على تلك السياسات الجديدة المطروحة.

- الشخصنة

- المصادرة على المطلوب

- الألفاظ المشحونة

- التعميم المتسرع

٨. لا أعلم لماذا تنتقدون تعذيب المسجونين في سجوننا، ألم تسمع عما فعله هتلر

في معسكرات الاعتقالات؟!

- تجاهل المطلوب

- القدح الشخصي

- الرنجة الحمراء

- لا شيء مما سبق

٩. قم بتأليف جملة أو موقف قصير يقوم على مغالطة الرنجة الحمراء:

١٠. السيد فلان نفسه صاحب أكبر شركات التبغ، يؤكد على أن التبغ لا يسبب

الإدمان.

اذكر اسم المغالطة في الجملة السابقة:

١١. في حوار سقراط لأفلاطون يروي عن أستاذه سقراط تلك المقولة: لا أعلم

شيئاً.

اذكر اسم المغالطة التي تحويها تلك المقولة:

- الاحتكام إلى سلطة
- قناص تكساس
- رجل القش
- التناقض الداخلي

١٢. كلما أتحدث مع هذا الشخص وأخبره عن حياتي، تحدث لي كارثة. إذن لا بد

وأن هذا الشخص هو السبب في ذلك بشكلٍ أو بآخر.

- الأثر البلاسيبي
- السببية الزائفة
- الاحتكام إلى الجهل
- انتقاء الأضعف

١٣. إن صديقي أحمد شخصٌ موهوب وذكي.

أتقصد بذلك أن باقي أصدقائك هم أشخاص أغبياء؟

- التعميم المتسرع

- الرنجة الحمراء

- أنت أيضاً

- الشخصية

١٤. إن ديني هو الدين الصحيح.. أتحدّك أن تأتي بخطأ واحد فيه.

- الاستدلال الدائري

- الألفاظ الملقمة

- السبب الزائف

- تبديل عبء الدليل

١٥. لو أثبتُّ لك بأن كتابي المقدس لا يحتوي على أي خطأ لغوي واحد؛ فيُذن

يجب عليك أن تصدق بأن إلهي هو الإله الحق وأن دينه هذا هو الدين الحق.

- الاحتكام إلى سلطة

- الاحتكام إلى الجهل

- استنتاج زائف

- انحياز تأكيدي

١٦. السيارات تنتج عوادم تدمر كوكب الأرض؛ لذلك إما أن نتوقف عن إنتاج

السيارات، أو ندمر كوكبنا.

اذكر اسم المغالطة:

١٧. استخرج كل المغالطات المنطقية أو الانحيازات المعرفية من هذه الفقرة: «إن

السياسات الجديدة بمنع الأشخاص دون سن الثامنة عشر من التدخين لأمر

مروغٌ حقًا. معظم الناس يرفضون تلك السياسات، فلو قمنا بمنع الأطفال

دون تلك السن من التدخين اليوم، فغدًا سنمنعهم من حق التصويت، وبعد

غدٍ سنمنعهم من حق التعليم، لذلك أرى بأنه يجب أن يتم إلغاء تلك

السياسات الجديدة على الفور. ثم ما هذا العبث! أتمنعون الأطفال من

التدخين وتتركونهم أمام التلفاز والهواتف المحمولة لفترات طويلة جدًا!

ففي دراسات حديثة كثيرة تؤكد على خطر تلك الأجهزة على عقول الصغار،

بل تقول بأن ضررها أشد عليهم من ضرر التدخين، لذلك فإما أن يتم منع

التدخين ومنع مشاهدة التلفاز معًا، وإما فلا. ثم حتى لو قمنا بمنع الأطفال

من التدخين، فهذا لن يمنع أن يدخن بعضهم بعيدًا عن أعيننا، لذلك ليست

هناك أية فائدة من تلك السياسات، لأنهم سيقومون بالتدخين في كل الأحوال».

المغالطات التي تضمنها الفقرة السابقة:

١٨. إننا يجب علينا ضخ المزيد من الأموال في قطاعي التعليم والصحة، فهما من

أهم أعمدة قيام الدول.

هل تريد منا أن نقتص من ميزانية تسليح الجيش ونترك بلدنا بلا جيشٍ

يحميها؟!

اذكر اسم المغالطة:

١٩. إن الانتقاء الطبيعي هو أمر مقبول وصحيح، لأن الطبيعة تحب ذلك.

- السبب الزائف

- المغالطة الطبعية

- التشيي

- نقص الأسباب الكافية

٢٠. يقول دوكينز بأن نظرية التطور هي نظرية صحيحة علميًا.

- رجل القش

- الاحتكام إلى سلطة

- وهم العالم

- الشكوكية

٢١. اذكر اسم المغالطة التي يقوم فيها الشخص بإضفاء صفات الكل على الجزء:

٢٢. متى توقفت عن أكل اللحم؟

- الإحراج الزائف

- السؤال المشحون

- انتقاء الكرز

- سرير بروكرست

٢٣. ما الفرق بين الحجة الاستنباطية والحجة الاستقرائية؟ (يمكنك الاستعانة

بمصادر خارجية)

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

٢٤. تذكر أسماء لسبع مغالطات منطقية، وخمسة انحيازات معرفية:

- | | |
|----|----|
| ١. | ١. |
| ٢. | ٢. |
| ٣. | ٣. |
| ٤. | ٤. |
| ٥. | ٥. |
| | ٦. |
| | ٧. |

٢٥. إنني أصعد كل ليلة إلى الجبل وأنادي على الشمس بنداٍ معين، فتشرق الشمس.

اذكر اسم الانحياز المعرفي:

٢٦. هي مغالطة يُعتبر فيها غياب الدليل دليلاً في حد ذاته، اذكر اسمها:

٢٧. هل يمكنني، منطقياً، أن أقول: إن الشمس ستشرق غدا بنسبة ١٠٠٪؟ أم أنها تعتبر مغالطة؟ ولماذا؟

٢٨. أي مما يلي يعتبر انحيازاً معرفياً؟

- وهم جسد السباح
- سرير بروكرست
- المنحدر الزلق
- النصوع المضلل

٢٩. اذكر أكثر خمس مغالطات منطقية وخمسة انحيازات معرفية منتشرة بين الناس.

انتهى.

المصادر

كتب:

١. المغالطات المنطقية، د. عادل مصطفى. مؤسسة هنداوي، ٢٠١٩.

٢. رجل القش: الدليل المختصر للمغالطات المنطقية والانحيازات،

يوسف صامت بوحايك. دار شفق للنشر والتوزيع، الكويت،

٢٠١٨.

3. The Art of Thinking Clearly, Rolf Dobelli.

4. The Fallacy Detective, Nathaniel & Hans.

بعض المواقع:

1. <https://www.logicallyfallacious.com/>
2. <https://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D8%BA%D8%A7%D9%84%D8%B7%D8%A9>
3. <https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%86%D8%AD%D9%8A%D8%A7%D8%B2%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D9%8A%D8%A3%D9%86%D9%88%D8%A7%D8%B9%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%86%D8%AD%D9%8A%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%AA%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D9%8A%D8%A9>

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

نقدك للكتاب:

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

المغالطون: تلخيص لجميع المغالطات المنطقية والانحيازات المعرفية

للتواصل مع الكاتب:

Gmail:

amrx100400@gmail.com

شارك رأيك حول الكتاب على صفحته على موقع **Goodreads**