

خداع النفس: الأصول التطورية والسيكولوجية*

وليام فون هيبيل و روبرت تريفرز**

ترجمة: طارق عثمان

مراجعة: أروى الفهد

*von Hippel, W., & Trivers, R. (2011). The evolution and psychology of self-deception. Behavioral and Brain Sciences, 34(1), 1-56.

**وليام فون هيبيل، أستاذ علم النفس بجامعة كوينزلاند بأستراليا، تنصب أبحاثه على مسائل الإدراك الاجتماعي والسيكولوجيا التطورية، والعلامة روبرت تريفرز، أستاذ الأنثروبولوجيا بجامعة روتجرز بالولايات المتحدة، صاحب العديد من النظريات التطورية بالغة الأهمية، من ضمنها نظرية الإيثار التبادلي، ونظرية الاستثمار الوالدي والانتقاء الجنسي، ونظرية النزاع بين الوالدين والذرية.

توطئة

لماذا يخدع الناس أنفسهم؟ وما هي البنية العقلية التي تُمكن نفس الشخص من أن يكون خادعًا ومخدوعًا في الوقت عينه؟ وكيف يُحصص خداع النفس عن نفسه سيكولوجيًا؟ وكيف تتواشج هذه الأسئلة الثلاثة مع بعضها بعضًا؟ سنتصدى في هذه الدراسة لهذه المسائل مسلحين بتفسيرٍ تطوريّ يقول بأن خداع النفس قد تطوّر بغرض تيسير خداع الآخرين. في البداية، سنحدد ما نعنيه بخداع النفس، وسنصف الكيفية التي يخدم بها خداع النفس هدف خداع الآخرين. بعد ذلك سنناقش الطبيعة غير-الواحدية¹ للعقل، وكيف تُمكن أشكالًا مختلفة من الثنائية السيكولوجية² نفس الشخص من أن يكون خادعًا ومخدوعًا في ذات الوقت. وفيما يتلو ذلك سنصف التنوعات المختلفة لخداع النفس والأدلة على كل منها. وبعدها، سنناقش الاختلافات بين طبيعة كل من خداع النفس وخداع الآخرين، قبل أن ننظر في مستويات الوعي التي يمكن للنفس أن تُخدع عندها. وأخيرًا سنقابل بين مقاربتنا التطورية لخداع النفس والنظريات والسجلات الراهنة في علم النفس حول المسألة.

¹ Non-unitary

² psychological dualism

١. الخداع وخداع النفس

توجد العديد من الطرق التي يمكن للمرء أن يخدع بها الآخرين. أحد الخيارات البديهية أن يكذب عليهم صراحة، لكن من الممكن خداع الآخرين أيضًا عن طريق تجنب قول الحقيقة، أو بالتشويش والتعمية عليها، أو بالمبالغة فيها، أو بإلقاء ظلال الشك عليها. وتماّمًا كما أن هذه الطرق ناجعة في خداع الآخرين، يمكن لها أن تكون ناجعة في خداع النفس كذلك. فعلى سبيل المثال، إذا كان بمقدوري أن أخدعك عن طريق تجنب ذكر معلومة بالغة الأهمية فمن المعقول أن أكون قادرًا على أن أخدع نفسي بذات الطريقة. وعليه، سننظر هنا في ضروب متنوعة من خداع النفس، من ضمنها استراتيجيات البحث المتحيزة عن المعلومات، وعمليات التأويل المتحيزة، وعمليات التذكّر المتحيزة. وتدل ضروب خداع النفس هذه على أن الناس يؤثرون المعلومات المرحب بها على المعلومات غير المرحب بها على نحو يعكس أهدافهم ودوافعهم (ومن هذه الجهة، تتفق مقاربتنا لخداع النفس مع مقاربات كل من: Kunda, 1990; Mele, 1997; Pyszczynski & Greenberg, 1987). وكذلك سننظر أيضًا في ضروب خداع النفس الكلاسيكية كالعقلنة (التبرير والتسوية)¹ وإقناع النفس بأن كذبة ما إنما هي أمرٌ حقيقي.

وتتألف مقاربتنا من التعامل مع خداع النفس باعتباره تنويعًا من السيرورات (العمليات) المماثلة للسيرورات المتضمنة في خداع الآخرين، والتي يمكن مقارنتها بها على نحو مباشر. وتمتاز هذه المقاربة بأنها تربط خداع النفس بالسيرورات التي تُفحص في دراسة الخداع بين الأشخاص. وإن كان يعيها أن بعض السلوكيات تتسم بالالتباس بحيث يصعب البت في أمرها: هل ينبغي تصنيفها كضرب من خداع النفس أم لا. لكن هذا النحو من الالتباس يظهر بنفس الدرجة في دراسة الخداع بين الأشخاص أيضًا. فعلى سبيل المثال، هب أن رجلاً عاد إلى بيته متأخرًا من العمل لأنه توقف للتحدث مع زميلته، فسألته زوجته عن سبب تأخره. لو قال لها إنه تأخر لأنّ مديره قد كلّفه بإنجاز بعض المهام الإضافية، فسيكون حينها مخادعًا بكل وضوح. ولو قال لها إنه تأخر لأنه قد توقف للحديث مع زميلته في العمل، فسيكون حينها صادقًا بكل وضوح. لكن إذا غيّر الموضوع -بالقول مثلاً بأن العشاء يبدو شهياً- وألهم بذلك زوجته عن سؤالها فلن يكون من الواضح هل كان مخادعًا أم أنه لم يُجب على السؤال ببساطة. وليس ثمة من سبيل، في هذه الحالة، لمعرفة إذا ما كان يخدع زوجته (بتجنب قول الحقيقة) من دون الإطّلاع على نيته من وراء تغيير الموضوع أو من دون معرفة المزيد عن طبيعة العلاقات بينه وبين زوجته وزميلته. وعلى نفس المنوال، عندما يتجنب الناس الحقائق المزعجة في حياتهم الخاصة يكون من المستحيل غالبًا معرفة إذا ما كانوا يخدعون أنفسهم أم أن سيرورات سيكولوجية أخرى هي التي تعمل عملها حينئذ من دون معرفة المزيد عن دوافعهم وأوضاعهم. على أية حال، تماّمًا كما يمكن دراسة الخداع بين الأشخاص في غياب الثقة التامة في كل تصنيفات الأفعال بأنها ضربٌ من الخداع، يمكن أيضًا دراسة خداع النفس بالرغم من حتمية مثل هذه الحالات الملتبسة.

¹ rationalization

هذا، وتختلف أيضًا مقاربتنا لخداع النفس بصفته معالجةً ذهنيةً منحاذاة للمعلومات (المعطيات) الواقعية بحيث تُعطي الأولوية للمعلومات المرحب بها على حساب غير المرحب بها عن التفسيرات الكلاسيكية التي تقول بأن الشخص المخادع لنفسه لا بد أن يكون لديه تمثُّلان منفصلان للواقع؛ أحدهما صائب والآخر مغلوط، وأنَّ الصائب يكون، على الأرجح، مُخزَّن في العقل اللاواعي بينما المغلوط في العقل الواعي (انظر: Gur & Sackeim, 1979). فكما سنوضح في تناولنا للانحياز في المعالجة الذهنية للمعلومات، في القسم الخامس من هذه الدراسة، يمكن للناس أن يخدعوا أنفسهم عن طريق منع تكويد¹ المعلومات غير المرغوب فيها من الأساس، عوض تكويدها وتخزينها في اللاوعي. ويمكن لهذا التصرف، أي منع التكويد، أن يكون دافعياً² بشكل واضح، كما يتوقف الشخص عن جمع معلومات عن شيء ما عندما يعجبه المحصول المبكر لهذه المعلومات، بينما يواصل جمعها عندما لا يعجبه (Ditto & Lopez, 1992).³ وتكشف هذه الطبيعة المرنة للجمع المنحاز للمعلومات عن أنَّ الناس لديهم شيء من الوعي (الدراية) بأن تلك المعلومات القادمة قد تكون غير متسقة مع ما اكتشفوه سابقاً. وعليه، يتماشى هذا النحو من التحيزات مع التعريفات الكلاسيكية لخداع النفس التي تُشدد على تزامن المعرفة وعدم المعرفة لدى الشخص، بمعنى أنه يعرف - على نحو واعي - المعلومات التي جمعها بالفعل، لكن لديه أيضًا شيء من الوعي بأن المعلومات غير المرحب بها قد تكون قريبة منه للغاية (وهو ما نشير إليه بالوعي الممكن⁴). لكن في هذه الحالة، يُمنع تحقق المعرفة الحقة بالمعلومات غير المرحب بها؛ لأنَّ الشخص يضع حدًا لبحثه قبل أن يصل إلى أي شيء غير مرحب به. وعليه، فإن الفرد لا يحتاج إلى أن يكون لديه تمثُّلان للواقع حتى يستطيع خداع نفسه وإنما يمكنه، عوضًا عن ذلك، أن يخدع نفسه بعين الطريقة التي يخدع بها الآخرين: بأن يتجنب المعلومات الهامة وبذلك لا يخبر (نفسه) بالحقيقة كاملة.

لكن من المهم أن نلاحظ هنا أن التحيزات في معالجة المعلومات لا تُعدُّ جميعها خداعًا للنفس. على سبيل المثال، قد تعبر التحيزات هذه عن ضربٍ من الاختصار الإدراكي أو عن أخطاءٍ أو عن عملية وزن تفضيلي للمعلومات المسبقة والمعطيات الجديدة، وهي أمور ليس لها صلة بالدوافع (على سبيل المثال: Chambers & Windschitl, 2004). فمن منظورنا، يمكن للتحيزات في معالجة المعلومات أن تُعدُّ خداعًا للنفس فقط عندما تفضِّل المعطيات المرحب بها على غير المرحب بها على نحو يعكس أهداف الفرد ومراميه. على سبيل المثال، لو أنَّ ابتغاء شخصٍ ما

¹ Encoding

المقصود بالتكويد هنا هو الانتباه للمعطيات الواقعية وإدراكها وتسجيلها في الذهن بشكل مبدئي، وهي الخطوة الأولى لتكوين ذاكرة عن أي شيء (م).

² Motivational

وصف السلوك بأنه دافعي أو مدفوع يعني أن له دافع يحركه، أن الشخص يبتغي تحقيق غرض ما من وراءه (م).

³ فالمدخن غير العازم على الإقلاع، مثلاً، عندما يقرر أن يقرأ عن الأضرار الطبية للتدخين، يتوقف عن بحثه إذا صادف في أول الأمر مقالة أو دراسة تقلل من خطورة التدخين، بينما يواصل بحثه إذا ما كانت الدراسات التي وقع عليها أولاً تشدد على خطورة التدخين، طمعاً في الوقوف على دراسة تشكك في هذه الخطورة (م).

⁴ potential awareness

لتحسين صورته الشخصية يجعله أكثر استعدادًا للتفتيش عن عيوبه (Trope & Neter, 1994)، فإن الأدلة تقول لنا إنَّ تجنبه السالف للنظر في هذه العيوب كان مدفوعًا وخداعًا للنفس. وبالمثل، لو أن الناس يقضون وقتًا في استكناه السمات السلبية لشخص آخر (شريك محتمل) أكثر من سماته الإيجابية فقط عندما يتوقعون أن يلفظهم هذا الشخص (Wilson et al., 2004)، فإن الأدلة تقول لنا أيضًا إنَّ التركيز على الجوانب السلبية لشخصٍ آخر كان تصرفًا مدفوعًا وضررًا من خداع النفس. لكن لو كانت هذه التحيزات محصنةً ضد هذه المناورات التجريبية، كأن يكون من المرجح للشخص الآخر أن يلفظنا، أو غير ذات صلة بمثل هذه المشاغل، كتحسين الصورة الشخصية، فإن الأدلة تقول بأنها لا تكون حينها خداعًا للنفس (وسنعرض هذه الأدلة التجريبية تفصيلًا فيما يلي). فعلى سبيل المثال، يستند الناس على قرائن ثانوية؛ كالثقة في معرفة مصدر المعلومة عندما يعالجون حججًا عن قضايا لا تعنيهم (Petty & Cacioppo, 1986). فالواقع، أن مثل هذه التحيزات لا تعبر عن خداعٍ للنفس، وإنما هي تدل فحسب على أن الأفراد ليست محفزةً بالقدر الكافي لكي تدرس الحجج برويةً وأنهم قانعون بالاعتماد على فكرة أن الخبراء عادةً ما يكونوا على صواب. ولنا عودة إلى مسألة تمييز التحيزات المخادعة للنفس عن غير المخادعة في القسم الخامس من الدراسة.

٢. خداع النفس ضمن الصراع التطوري-المشترك بين الخادع والمخدوع

«إذا كان الخداع (كما يُحاجج دوكينز) ممارسةً أساسيةً في التواصل الحيواني، فلا بد إذن من أن يكون ثمة انتقاء قوي للقدرة على تبيين الخداع وكشفه، وهو ما يقتضي، بدوره، انتقاءً لدرجة من خداع النفس، من شأنها أن تجعل بعض الحقائق والدوافع لاواعية وذلك بغرض تجنب فضح الخداع المُمارس. وعليه، فإن الرأي الشائع القائل بأن الانتقاء الطبيعي يُفضل الأجهزة العصبية التي تُنتج صورًا بالغة الدقة للعالم لا بدَّ أن يكون رؤيةً بالغة السذاجة للتطور العقلي» (Trivers, 1976/2006: 20).

في سياق الصراع بين الأفراد من أجل جمع الموارد وتكديسها، ظهرت على مدار الزمن التطوري استراتيجية لفعل ذلك، هذه الاستراتيجية هي الخداع. على سبيل المثال، يكذب الناس باستمرار على عائلهم للحصول منهم على مواردٍ قد لا يعطونها لهم بأي سبيل آخر (Depaulo & Kashy, 1998; Steinel & De Dreu, 2004). بل واقع الأمر، أن ما يقارب من نصف الخداعات التي يُمارسها الناس يوميًا القصد منها هو الحصول على موردٍ ما لأنفسهم (Depaulo &

(Kashy, 1998). وتطلق هذه الممارسات المخادعة شرارة صراع تطوري-مشارك،¹ إذ يفصّل الانتقاء أن يُطوّر المخدوع وسائل جديدة لكشف الخداع، وأن يُطوّر الخادع وسائل جديدة للخداع. ويمكن لخداع النفس أن يكون أداة هامة في هذا الصراع بأن يمكّن الخادعين من الالتفاف على جهود المخدوعين لكشف خداعهم (Trivers, 1976; 2006; 2009; 1985).

وفي حالة الخداع فيما بين البشر، ثمة أربعة أصناف عامة، على الأقل، من القرائن (بخلاف العثور على الحقيقة نفسها) يمكن للناس أن يستخدمونها لكشف خداع الآخرين، وهي: علامات العصبية والتوتر، وعلامات التكتّم والسيطرة على النفس، وعلامات الجمل الذهني،² والعلامات الفردية المميزة لكل شخص [لغته الجسدية كحركاته وإيماءته الخاصة به التي تصدر عنه في سياقات بعينها]. أما العصبية فتنجم، عادةً، عن تدبر المرء في الكلفة المحتملة لانكشاف خداعه، ومن ثم، يمكن للعلامات الدالة على العصبية أن تفضح الخداع (Depaulo et al., 2003). لكنّ العصبية مؤشّر غير دقيق على الخداع، فهناك العديد من المواقف التي يمكنها أن تثير العصبية بمعزل عن الخداع -ومن ضمنها الاستجابات نفسها- إذ يشعر الناس غالبًا بالعصبية خشية أن يتهّموا بالخداع وهم منه براء (Bond & Fahey, 1987). ولهذا السبب، يمكن للاعتماد على العصبية لكشف الخداع أن يؤدي إلى معدل مرتفع من رمي الآخرين بالخداع باطلاً.

يمكن للخداع أن يُكشّف أيضًا بواسطة المؤشرات الجسدية على التكتّم والسيطرة على النفس. على سبيل المثال، في سعيهم للسيطرة على علامات العصبية الجسدية التي من شأنها أن تفضح نواياهم الخادعة، يحاول الناس أن يضبطوا وجوههم وجذوعهم وأطرافهم. وتترك هذه السيطرة على العضلات خلفها بعض العلامات الفاضحة مثل علو الصوت (Depaulo et al., 2003)، وهو ما يستدعي بدوره جهود موازية لإرخاء العضلات. كما يمكن للخداع أن يُلاحظ عندما تتفسخ جهود السيطرة على الجسد هذه؛ أو عندما تفشل مساعي الارتخاء في إخفاء علامات التكتّم.

ويحدث الجمل الذهني، عندما يتعين على المرء أن يُبقي في نفس الوقت نوعين من المحتوى في الذاكرة العاملة.³ وفي حالة الخداع الصادر عن وعي، سيعني ازدياد الجمل الذهني أن الشخص يحتفظ في ذاكرته العاملة بمحتويين: المعلومة الصائبة والمعلومة المغلوطة، وأن عليه أن ينطق بالمعلومة المغلوطة ويكتّم المعلومة الصائبة. ويمكن للخداع

¹ co-evolutionary

تطور صفة ما كرد فعل على تطور صفة أخرى. الأمر أشبه بسباق تسلح تطوري. ففي حالتنا هذه تطور الخادع وسائل لممارسة الخداع فيطور المخدوع بدوره وسائل لكشف الخداع، فيطور الخداع وسائل جديدة للالتفاف حول وسائل كشف الخداع التي طورها المخدوع وهكذا (م).

² cognitive load

زيادة كم وكيف المهام المُناطة بالذهن في وقت بعينه لدرجة تؤثر على دقة أدائه لها (م).

³ working memory

ضرب مؤقت للغاية من الذاكرة، يمكن توضيح وظيفتها بمثال بسيط: لكي يفهم المستمع جملة طويلة، لا بد من أن يبقي الكلمات الأولى منها في وعيه إلى أن ينتهي المتكلم من النطق بالجملة كلها. عملية الإبقاء هذه هي الذاكرة العاملة (م).

أن يُفترض بواسطة أمارات ثقل الجمل الذهني هذا، ومنها السكتات أثناء الكلام واختيار جمل ذات بنية بسيطة (Vrij, 2004; Vrij et al., 2006). وكذلك يمكن لمن هم على ألفة بعادات بعضهم البعض أن يكشفوا الخداع بواسطة علامات كل من العصبية والسيطرة على النفس وثقل الجمل الذهني الفردية المميزة لكل شخص، إذ إن الأفراد المختلفون يفصحون عن حالاتهم العقلية بطرق مختلفة.

لكن على الرغم من توفر هذه القرائن التي يمكن ملاحظة الخداع بواسطتها، تشير الأبحاث حول كشف الكذب أن الناس لا يحسنون اكتشاف خداع الآخرين. على سبيل المثال، في مراجعتيها للأبحاث التي أجريت على كشافين الكذب المحترفين (ضباط الشرطة)، وجد فرايج ومان (Vrij & Mann, 2005) أن مجمل معدلات كشف الكذب هي 55%، وهو ما يربو بالكاد على معدلات الحظ 50%. وهذا المعدل مشابه للغاية لمعدل 54% الذي وجدته دراسة تحليلية شاملة تضمنت أنواعاً شتى من المخادعين وكشافين الخداع غير المدربين (Bond & Depaulo, 2006). ولقد استنتج العديد من الباحثين من هذه الدراسات أن البشر سيئون في كشف الكذب، وهو الأمر الذي قد يشير إلى أن الضغط الانتقائي¹ على قدرات الخداع ضعيف على الأرجح. لكن هذا الاستنتاج سابق لأوانه، وذلك نظراً لأن الأبحاث العملية حول كشف الكذب تركز بدرجة كبيرة على أربعة شروط تعطي أفضلية كبيرة للخداع على حساب المخدوع الذي يُفترض منه كشف الخداع.

أولاً، معظم الدراسات تتضمن خداعاً ليس له (حال افتضاحه) إلا تبعات بسيطة على الخداع. وكنيجة لذلك تتضاءل علامات العصبية والتكتم والجمل الذهني إلى حدودها الدنيا، بما أن الخداعات غير المهمة وغير الخطيرة لا تُنتج هذه العلامات الفاضحة (Mann & Vrij, 2006; Vrij, 2000; Vrij & Mann, 2005). ويتفق مع هذه الإمكانية، أن ضباط الشرطة عندما قيّموا فيديوهات مُسجلة تتضمن حقائق وأكاذيب مؤكدة مأخوذة من استجابات لمجرمين حقيقيين، ارتفع معدل دقة كشف الكذب إلى 72% (Vrij & Mann, 2005)، وبدا أن أمارات التكتم والجمل الذهني هي التي تميز الكاذبين عن الصادقين (Mann & Vrij, 2006). وأيدت دراسة تحليلية شاملة أيضاً هذا الاستنتاج، وذلك بالنظر إلى أن العديد من آيات الخداع (كعلو الصوت) تكون أكثر ظهوراً عندما يكون الناس مدفوعين ومحفزين بشكل أكبر لكي يخدعوا (Depaulo et al., 2003).

وثانياً، معظم الدراسات لا تسمح للمخدوع بأن يستجوب الخداع. فلتعزيز السيطرة على التجربة ولتقليل التكاليف، يُقدّم الخداع، عادة، في شريط فيديو، وبذلك تُمحي إمكانية المزيد من التواصل بينهما. وهذا الغياب

¹ selection pressure

الضغط الانتقائي أو الضغط التطوري هو أي عامل أو سبب يؤثر سلبيًا على النجاح التكاثري للكائن ومن ثم يدفعه إلى تطوير صفات بعينها لمكافحة أثره السلبي عليه. مثاله: المضادات الحيوية تمثل ضغط انتقائي على البكتيريا يدفعها إلى تطوير صفات تمكّنها من مقاومة هذه الأدوية وبالتالي الحد من أثرها السلبي على تكاثرها. والمقصود هنا أنه ليس هناك أسباب تضغط على البشر بحيث تجعلهم يطورون أساليب جديدة وناجعة لممارسة الخداع خشية انكشافه بما أن المخدوعين ليسوا بتلك البراعة في كشف الخداع. ويدحض المؤلفان هذا الاستنتاج بناءً على الأربعة حجج المنهجية المذكورة في المتن (م).

للاستجاب المباشر يقلل من العصبية والجمل الذهني ومن الحاجة إلى التكتم وضبط النفس، فالكذبة المدرب عليها يمكن التلفظ بها بسهولة أكبر من التلفظ بإجابة فورية على سؤال غير متوقع.¹

وثالثاً، جزء كبير من الدراسات حول كشف الخداع قد أُجري بغرض العثور على علامات يمكن الاعتماد عليها في كشف معظم المخادعين، ربما بسبب القيمة التطبيقية الممكنة للعلامات العامة على الخداع. ومن ثمّ، تُهمل هذه الدراسات علامات العصبية والتكتم والجمل الذهني الفردية المميزة لكل شخص على حدة.

ورابعاً، معظم دراسات كشف الخداع تُجرى على أفراد غرباء عن بعضهم البعض. والحق، أن قدرتنا على كشف الخداع قد لا تكون كافية لإنجاز مهمة كهذه؛ لأن هذا التصميم للدراسة يمحي إمكانية أن الناس قد يتعلمون استخدام العلامات الفردية المميزة في تحديد ما إذا كان شخص بعينه يكذب عليهم أم لا (Depaulo, 1994; Zuckerman et al., 1984). ويتفق مع هذه الإمكانية، أن معدلات كشف الخداع تزيد عندما يكون الخادع والمخدوع يعرفون بعضهما بعضاً (كأن يكونوا مقربين عاطفياً لبعضهم بعضاً؛ Anderson et al., 2002) وعندما تُخلق الأكاذيب بين الأصدقاء المقربين (Depaulo & Kashy, 1998). من المرجح أن تكون هذه التأثيرات متوسطة بعوامل عدة، لكنها تشير إلى أن الاستجاب المباشر والعلامات الفردية المميزة يمكن لهما أن يكونا مُهمّين في كشف الخداع.

ويتفق مع فكرة أن هذه العوامل الأربعة تقلل معدلات كشف الخداع في الدراسات المعملية، أن الأبحاث المعتمدة على فحص يوميات المشاركين فيها تشير إلى أن الأفراد يكشفون الخداع بمعدلات أكبر بدرجة كبيرة من معدلات الصدفة. على سبيل المثال، المشاركون في دراسة دي باولو وزملائه (Depaulo et al., 1996) قالوا بأن من 15 إلى 23% من أكاذيبهم تُفتضح. وهذا المعدل كبير بالدرجة التي تجعله يمثل تهديداً على الكاذب -وذلك بالنظر إلى الخسارة التي تلحق بسمعة المرء عندما يُعامل معه ككاذب وما يخلفه ذلك على قدرته على بلوغ مراميه- لكن هؤلاء المشاركين قالوا أيضاً بأن من 16 إلى 23% من الحالات لم يكونوا فيها متيقنين هل فُضح كذبهم أم لا.

وما نقترحه هنا هو أن هذه النسب متحيزة للأدنى؛ أي أنها أقل من واقع الحال، فالناس يميلون إلى عدم الإخبار بشكل كامل عن درجة كشف (أو احتمال كشف) الآخرين لخداعاتهم. وهذا الانحياز ينشأ، على الأرجح، بسبب انعدام التماثل في الدرجة التي يتهم بها الناس الآخرين بالخداع. فمن ناحية، المستهدفون بخداعٍ متعمد لا يصرحون دوماً بأنهم يرتابون من خادعهم حتى عندما يكونوا مرتابين منهم بالفعل (Jang et al., 2002). فلكي يسبقونهم بخطوة أو لكي يحافظون على الانسجام بينهم، يتظاهر الذين يلاحظون خداع الآخرين لهم أو يشكون فيه، أحياناً، بأنهم يصدقونهم. وعلى الناحية الأخرى، ليس من المرجح أن يُصرّح الناس بأنهم مرتابون من خادعهم عندما يكونوا مصدقين لهم بالفعل، وذلك لأن الرمي بالخداع تهمة خطيرة. ويشير انعدام التماثل هذا (عدم تصريح الناس بالشك

¹ يمكن للاستجاب المباشر أن يجعل الخادعين يبدو أكثر صدقاً (Levine & McCornack, 2001). لكن ثمة حاجة إلى المزيد من الأبحاث حول تأثيرات الاستجاب الصارم على كشف الأكاذيب التي يخلف كشفها تبعات كبيرة على مختلفها.

في خداع الآخرين لهم عندما يصدقوهم وعندما يشكون فيهم كذلك) إلى أن المخادعين قد يعتقدون غالباً أن الآخرين يصدقونهم في حين أنهم لا يفعلون ذلك في واقع الأمر، لكنهم سيعتقدون نادراً فحسب أن الآخرين يتشككون في صدقهم في حين أنهم قد ابتلعوا أكاذيبهم بالفعل.¹ وعليه، ربما لا تكون نسبة 30 إلى 40% التي وجدها دي باولو وزملاؤه (1996) في دراستهم المعتمدة على اليوميات هي النسبة الفعلية لكشف الكذب، وإنما قد يكون ثمة حالات لكشف الكذب في الـ 60 إلى 70% المتبقية. ولأغراضنا البحثية، قد يكون من المفيد جداً معرفة نسبة الخداع المكتشف من خلال العثور على الحقيقة ومن خلال معلومة من طرف ثالث، ونسبة ذلك المكتشف من خلال الاستجواب المباشر للمخادع. لكن حالياً، هذه المسألة متروكة للأبحاث المقبلة.

وباختصار، قد تكون الأدبيات حول الخداع قللت بشدة من شأن قدرة الناس على فضح الخداع، بسبب الاعتماد على دراسات حيث (أ) الخداع ليس له أية تبعات ذات بال أو أية تبعات على الإطلاق، و(ب) لا يسع للمخدوع أن يستجوب الخادع مباشرة، و(ج) الخادع والمخدوع غريباء عن بعضهم البعض، و(د) لا يوجد تواصل متكرر بين الخادع والمخدوع. وعليه، لو كانت معدلات كشف الخداع خارج المختبر أكبر من معدلاته بداخله، فإن ذلك يقودنا مرة أخرى إلى فكرة الصراع التطوري-المشترك بين الخادع والمخدوع. فلأن الخداع الناجح من شأنه أن يمد الخادع بمنافع كبيرة وأن يلحق بالمخدوع كلفة كبيرة (Depaulo, 2004)، ولأن الخداع الفاشل من شأنه أن يلحق بالخادع المفضوح أضراراً وخيمة على يد الذين سعى إلى خداعهم (Boles et al., 2000; Schweitzer et al., 2006)، ثمة صراع تواصل بين أولئك الذين من شأنهم أن يخدعوا وأولئك الذين من شأنهم ألا يُخدعوا. ونحن نطرح هنا التالي: يوفر خداع النفس أداة مهمة في هذا الصراع التطوري-المشترك بإتاحته الفرصة للخادع لأن يمارس الخداع من دون حمل إدراكي ولا تكتم واعي ولا عصبية ولا علامات فردية مميزة تشي بأن ثمة خداع يُقترف. فبقدر ما يمكن للناس إقناع أنفسهم بأن كذبتهم ليست بكذبة وإنما هي حقيقة أو بأن نواياهم فوق مستوى الشبهات، بقدر ما لا يعودوا في وضع يكون من المتعين عليهم فيه أن يخدعوا الآخرين عن قصد. وعليه، فإن الأطروحة المركزية لمقاربتنا التطورية لخداع النفس هي التالية: بخداعهم لأنفسهم حيال خداعهم، يمكن للناس أن يخدعوا الآخرين بشكل أفضل؛ لأنهم لا يعودوا بفضلهم يُظهرون أمارات الخداع المبيّت التي من شأنها أن تفضح نيتهم المخادعة.² ويتولد من هذه الأطروحة لازمتين:

¹ ينبغي أن نلاحظ في هذا الصدد أن ثمة أدلة تؤيد الإمكانية المعاكسة، وهي: يببالغ الناس في تقدير درجة كشف الآخرين لأكاذيبهم (Gilovich et al., 1998). لكن دراسة جيلوفيش ومساعديه هذه تعتمد على المنهج المعتاد المتضمن لأناس يخبرون أكاذيب تافهة لغرباء. ففي مثل هذه الحالات، توجد أمارات قليلة على ما إذا كان الناس يصدقون هذه الأكاذيب أم لا، ومن ثم، قد يكون الخادعون تحديداً ميالين للافتراض بأن أية أمارات للكذب يعون بأنها بادية عليهم تكون ظاهرة بنفس الدرجة لمن ينظر إليهم.

² لما كان بوسع المخدوع أن يكشف خداع الخادع له عن طريق أمارات الخداع المتعمد (العصبية، الحمل الذهني، ضبط النفس) التي من شأنها أن تظهر عليه، كان على الخادع أن يُطور وسائل جديدة للالتفاف حول قدرة المخدوع هذه على كشف خداعه، بأن يجد سبباً لمنع هذه الأمارات من الظهور عليه. وهذا السبيل هو أن يخدع نفسه حيال خداعه، أي أن يقنع نفسه بأن هذه الكذبة التي يكذبها على زوجته، على سبيل المثال، ليست بكذبة وإنما هي

اللازمة 1: يفضح الجمل الذهني الخداع، لكن له تكاليف أخرى علاوة على ذلك: زيادة المطالب على الذاكرة العاملة تقلل من جودة أداء المرء في النطاقات المتباينة (Schamader & Johns, 2003)، وتدخل الاضطراب على سلوكه الاجتماعي (von Hippel & Gonsalkorale, 2005). فعندما يضطر المرء للإبقاء على الحقيقية والكذب معاً في الذاكرة العاملة، من المرجح أن يُظهر قدرة أقل على الانخراط في مهمات وخيارات أخرى. هذا الجمل الذهني المطلوب لاقتراف الخداع المُبيّت من العسير تجنبه؛ لأن العديد من الخداعات تقتضي من الخادع أن يُبقي على الحقيقة والاختلاق (الكذب) معاً في ذهنه، في الوقت عينه، حتى يتسنى له التأكد من أن الأولى مخفية والثاني مؤكدٌ ومدعوم.

ويوفر خداع النفس سبيلاً لتجنب هذا الجمل الذهني. فبقدر ما يمكن للخادع أن يقنع نفسه بأن كذبه هي حقيقة بالفعل، بقدر ما لا يعود مطلوب منه أن يُبقي على الحقائق الفعلية في عقله بينما هو يروج الكذب. فبتصديقه للكذب الذي ينطق به على مسامع الآخر، يمكنه أن يوفر عقله للتركيز على مواضيع أخرى. وعليه، فإن اللازمة الأولى لأطروحتنا المركزية هي التالية: بخداعهم لأنفسهم، يتمكن الناس من تجنب التكاليف الذهنية التي يقتضيها الخداع المُبيّت.

اللازمة 2: أفضل الخطط يمكن لها أن تفشل، والكذب ليس استثناءً من هذه القاعدة: فحتى الخداعات الممارسة جيداً وبكل حرص يمكن لها أن تُفضح. احتمالية الافتضاح القائمة أبداً هذه تطرح مشكلة على الراغبين في أن يكونوا خادعين، بما أن الخداع المُفتضح غالباً ما يكون صاحبه عُرضةً للعقاب وللإستبعاد الاجتماعي (Boles et al., 2006; Schweitzer et al., 2000). ويبدو أن لهذا العقاب جذورٌ تطورية عميقة، وذلك بالنظر إلى أن الناس يستجيبون بالغضب الشديد وبغيره من الانفعالات السلبية عندما يتبين لهم أنهم يتعرضون للخداع (Haselton et al., 2005). ومشاعر الغضب هذه تدفع إلى معاقبة الخادع حتى عندما يكون لهذا العقاب كلفة يتحملها المعاقب (Fehr & Gächter, 2002).¹ فهذا الغضب وما يستتبعه من عقاب هو ما يضمن إنزال المعاناة بالخادع على إثر افتضاح خداعه، وبذلك تقل احتمالية ممارسته للخداع مستقبلاً.

ولأن هناك العديد من الأسباب المشروعة التي قد تجعل الناس يفشلون في التصرف كما يُرجى أو كما يتوقع، فأحد الحلول التي يمكن اللجوء إليها لتفادي العقاب على خداعٍ افتُضح هي التوسّل بمثل هذه الأسباب، وذلك بادعاء الجهل أو انعدام الخبرة عوضاً عن الاعتراف بتعمد الخداع. وبما أن استكناه المخدوع لنية الخادع هو عامل

حقيقة وبأنه لا ينوي أبداً خداعها. وبتصديقه لكذبه، أي بخداعه لنفسه، لا يعود الخادع في وضعية الكاذب المتعمد للكذب، ومن ثمّ يمنع ظهور أمارات الخداع المتعمد عليه. وهو الأمر الذي يجعل انفضاح خداعه متعذراً جداً، بما أن زوجته، في هذه الحالة، ستصدقها، على الأرجح، بسبب غياب تلك الأمارات التي قد توحى لها بأن زوجها يكذب عليها. وعليه، يكون خداع النفس قد تطور، في الأساس، كوسيلة لتعزيز القدرة على خداع الآخرين (م).
¹ كأن يكون عرضةً للانتقام الشخص المُعاقب أو انتقام ذويه. وإن كان يتحمل هذه الكلفة نظير التمتع بالمزايا الاجتماعية التي تعود عليه من توليه إنفاذ العقاب كالسمعة الحسنة التي تجعل الآخرين يحضونه ثقّهم، وزيادة فرصته في تسنم مكانة اجتماعية عالية (م).

Schweitzer et al., 2006; Stouten et al.,) حاسم في تحديد ما إذا كان سيغضب ويعاقب أم سيعفو ويسامح (، يكون أولئك الذين يشفعون خداعهم للآخرين بخداع أنفسهم حيال خداعهم هذا؛ بأن يقنعوا أنفسهم بأنهم لا يخدعونهم في واقع الأمر، في وضعية أفضل إذا ما افتضح خداعهم، وضعية تمكنهم من تجنب العقاب (بما أن المخدوع لن يستطيع الجزم بأن خادعه قد بيّت النية لخداعه). بمجادلته عن نفسه بأنه لم يخدع عن عمد، إذن، تكون حظوظ خادع نفسه أوفر من حظوظ الخادع الواعي بخداعه في تجنب العقاب. بالطبع يمكن للخادعين الواعين بخداعهم أن يكذبوا حيال نواياهم وأن يدّعوا هم كذلك أن خداعهم لم يكن مُبيّناً، لكن العلامات التي من شأنها فضح خداعهم (العصبية، التكتّم، الجمل الذهني) من شأنها أيضاً أن تفضح خداعهم الثاني، أي خداعهم حول خداعهم، بنفي تعمد الخداع كذباً. وعليه، فإن اللازمة الثانية لأطروحتنا المركزية هي التالية: بخداع أنفسهم حيال خداعهم للآخرين، يمكن للناس أن يتجنبوا العقاب الذي قد يُنزل بهم حال انكشاف خداعهم.

مقتضيات إمبريقية للأطروحة: تركز فرضيتنا التطورية عن دور خداع النفس في خدمة الخداع بين الأفراد، أساساً، على الحجّة التي بسّطنا القول فيها آنفاً: على الرغم مما تُظهره الأدبيات البحثية، الناس ماهرون جداً في كشف الخداع. وهذه القدرة مركزية لفرضيتنا عن الصراع التطوري-المشترك بين الخادع والمخدوع واستلزامه لخداع النفس. وبنفس القدر من الأهمية، هذه القدرة مركزية أيضاً لفهم الخداع ومكانه في الحياة الاجتماعية. وعليه، فإن أحد المسائل الهامة المتروكة للأبحاث المقبلة هي تحديد مدى نجاح الناس في كشف الخداعات ذات البال التي تجري في أوضاع حياتية طبيعية (وليس في المختبر)، أوضاع تمكّن المخدوعين من جمع ما يحلو لهم من المعلومات. وعلى الأبحاث المقبلة أن تنظر أيضاً في ما إذا كان الخادعون في هذه الأوضاع يصلهم إحساسٌ دقيق بما إذا كان خداعهم قد انطلى على المخدوعين أم أنه قد افتضح، بما أن هناك، على الأرجح، أوضاع يمكن أن يصلهم هذا الإحساس إليهم فيها بوضوح بينما لا يحدث ذلك في أوضاع أخرى. وبالرغم من أن دراسات كهذه سيكون تصميمها وتنفيذها بمثابة تحدٍ، إلا أنّ المنهجيات التي يكون فيها المشاركون على صلة قوية من بعضهم بعضاً، ويكون التفاعل فيها بين الخادع والمخدوع مباشرة لتمثل مقارنة واعدة. لكن مهما كانت المعوقات، ينبغي أن يكون واضحاً أن الأبحاث حول الخداع يتعين عليها أن تتجاوز الدراسات المتحكم فيها بشدة من ذلك النوع الذي وصفناه آنفاً، إذا ما كانت تأمل في الحصول على إجابات لهذه الأسئلة الأساسية حول الخداع وفضحه.

٣. خداع النفس في خدمة الترقّي الاجتماعي

يمكن لخداع النفس أيضاً أن يُيسر خداع الآخرين لكن بمعنى أكثر عمومية من هذا المعنى المخصوص المتعلق بإقناع المرء لنفسه بأنه لا يكذب على خادعه، إذ يمكن له أن يساعدنا على إقناع الآخرين بأننا أفضل (بأننا أقوى وأذكي وأكثر أخلاقية على سبيل المثال) مما نحن عليه بالفعل. وعليه، فمنافع خداع النفس تمضي إلى ما هو أبعد من إقناع

الآخرين بأكاذيب معينة، إذ يمكنه، أيضًا، أن يساعدنا على اكتساب الميزة الاجتماعية الأكثر عمومية لتضخيم الذات أو تركيبتها الذات.¹

إن الناس يُعجبون بثقة الآخرين في أنفسهم ويقدرونها (Price & Stone, 2004; Slovenko, 1999). وتلعب الثقة دورًا في تحديد من سيختارهم الناس ليكونوا قادة لهم (Conger & Kanungo, 1987; Shamir et al., 1993)، أو ليكونوا شركائهم الرومانسيين (Buss, 2009; Miller, 2000; Schmitt & Buss, 1996)، أو ليكونوا ممولين لشتى الخدمات المادية والاجتماعية (Brown et al., 1998; de Jong et al., 2006; Westbrook, 1980). والثقة هي أيضًا محدد للتأثير الاجتماعي؛ فالواثقون في أنفسهم يُصدّقون ويؤخذ بنصائحهم أكثر من أولئك الذين يفتقرون للثقة (Penrod & Cutler, 1995; Zarnoth & Sniezek, 1997). لذلك بقدر ما يمكن للمرء أن يقوّي صورته الذاتية في عينه ومن ثمّ يزيد من ثقته في نفسه، بقدر ما يعزز من فُرصه في أن يؤثر على الآخرين وفي أن يُختار لتقلد الأدوار المهمة اجتماعيًا. ولهذه الأسباب، ينبغي أن يكون تضخيم الذات وتزكيته طاغي الانتشار وينبغي أن يُصدّق الناس قصصهم التي يخبرونها لأنفسهم بغرض تقويتها. والحال، أن الأدلة تدعم كلا الإمكانيتين.

ففيما يتعلّق بالانتشار الطاغي، التحيزات المضخمة للذات واضحة بجلاء في تنويع واسعة من النطاقات والاستراتيجيات فيما بين تنويع واسعة من الشعوب (لمراجعة انظر، Alicke & Sedikides, 2009). حتى شعوب شرق آسيا التي تُعلي من قدر التواضع والانسجام على حساب تعظيم الذات الفردي، تُظهر تضخيمًا للذات في دعاويهم حول سمو قيمهم الجماعية (Sedikides et al., 2003; 2005). وعلاوة على ذلك، الشرق آسيويون الذين لا يعانون بدرجة كبيرة من الاكتئاب والتوتر النفسي يظهرون، مثل نظرائهم الغربيين، درجة أكبر من تضخيم الذات؛ هذا مقارنة بأولئك الذين يعانون من قدر أكبر من المشاكل النفسية (Gaertner et al., 2008).²

وفيما يتعلق بالإمكانية الثانية، فالشخص متوسط الحال يبدو أنه مقتنع بأنه (أو بأنها) أفضل من المتوسط (Alicke & Sedikides, 2009). والواقع، أن معظم البحوث حول تضخيم الذات لا تسمح للمرء بأن يحكم على تلك القصص التعظيمية هل هي ضرب من خداع النفس (أي أن المرء يصدقها بالفعل) أم أن المقصود منها هو خداع الآخرين فحسب، لكن بعض المتغيرات المستخدمة في هذه البحوث تدعم فكرة أن الناس تصدق القصص التي تحكيها لأنفسها بغرض تقويتها. على سبيل المثال، في زوج من التجارب البارعة، قام إبلاي ووايتشيرش (Epley &

¹ ثمة ثلاث طرق أساسية لتقييم الذات: 1. تضخيم الذات أو تركية الذات (self-enhancement): الميل لرؤية أفضل ما في الذات والمبالغة في تقدير محاسنها والتقليل من شأن معايها؛ 2. التحقق من قدر الذات (self-verification): رغبة المرء في أن يراه الآخرون تمامًا كما يرى هو نفسه؛ أن يروه شخصًا جيدًا حال كان يرى نفسه شخصًا جيدًا وأن يروه شخصًا سيئًا حال كان يرى نفسه شخصًا سيئًا؛ 3. تدقيق قدر الذات (self-assessment): رغبة المرء في أن يحدد بدقة القدر الفعلي لذاته (م).

² من أهم الأعراض النفسية (في مقابل الأعراض الجسدية كالأرق وفقدان الشهية والوهن الشديد) للاكتئاب حط المريض من شأن ذاته والشعور بلا جدواها. ومن ثم فإن تضخيم الذات وتزكيته يقل فيما بين المكتئبين مقارنة بغير المكتئبين (م).

(Whitchurch, 2008) بتصوير المشاركين صورًا فوتوغرافية، ثم قاما بتعديل هذه الصور بدرجات متفاوتة بتطعيمها بصور أخرى من نفس الجنس جميلة جدًا أو قبيحة جدًا. ثم عرضا الصور الأصلية والصور المعدلة على المشاركين في ظروفٍ مختلفة. وفي واحدة من التجارب طلبا من المشاركين أن يتعرفوا على صورهم ضمن تشكيلة من الصور الأصلية والمعدلة. ووجدوا أن المشاركين يختارون، على الأرجح، صورةً معدلة للأجمل بدرجة 10% عوض اختيار صورتهم الحقيقية أو صورة معدلة للأقبح. وحصل نفس الأمر بدرجة مشابهة عندما كانت الصورة لصديق مقرب، ولكنه لم يحصل عندما كانت الصورة لشخص غريب نسبيًا. ولأن الناس عادةً ما يبالغون في تقدير أصدقائهم المقربين (Kenny & Kashy, 1994)، فإن هذه النتائج تشير إلى أن الناس ليس لديهم انحياز عام لرؤية الآخرين عامة في شكل أجمل مما هم عليه، وإنما لديهم انحياز مخصوص لرؤية أنفسهم والمقربين منهم فحسب في شكل أجمل مما هم عليه.

وفي تجربة ثانية، عرضا على المشاركين تشكيلة من صور أفراد آخرين، توجد ضمنها صورة واحدة لهم (إما صورتهم الحقيقية أو صورة معدلة بدرجة 20% للأجمل أو للأقبح)، فوجدوا أن المشاركين بوسعهم تعيين صورتهم الشخصية من بين التشكيلة بأسرع ما يمكن إذا ما كانت معدلة للأجمل، وبسرعة متوسطة إذا لم تكن معدلة، وبأبطأ ما يمكن إذا كانت معدلة للأقبح. وتشير هذه النتائج إلى أن الصورة المُحسنة هي الصورة المطابقة للصورة التي يرى الناس أنفسهم عليها في عين خيالهم، وهو ما يشير إلى أنهم يخدعون أنفسهم حيال جاذبيتهم. هل كانوا واعين بهذا الغلط؟ لا على الأرجح، إذ كيف لهم أن يدعوا لأنفسهم الصورة الجميلة وهم يعلمون أن صورتهم الأصلية بين يدي الشخص الذي يختبرهم، أيضًا لو كانوا واعين لما عَيَّنوا الصورة الجميلة بسرعة تفوق تلك التي عينوا بها صورتهم الأصلية.

حتى اللحظة، تشير الأدلة المستمدة من دراسة إبلاي ووايتشيرش (2008) إلى أن التحيزات المزكية للذات تبدو كأغلاط يصدقها المرء. لكن هل هي حقًا ضربٌ من خداع النفس؟ بمعنى، هل بحوزتنا أية أدلة على أن المشاركين في هذه التجارب لديهم معرفة لاواعية بشكلهم الحقيقي، أو على أنهم منعوا أنفسهم عمدًا من تحصيل معرفة دقيقة بذواتهم؟ حتى هذه اللحظة، ليس لدينا أدلة على ذلك. لكن الحال هو أن مقدار تأثير تضخيم الذات الموثق من طرف إبلاي ووايتشيرش (2008) كان مرتبطًا بدرجة تقدير المشاركين اللاواعي لذواتهم،¹ ويشير هذا الارتباط إلى أن الناس يحرفون صور ذواتهم لا كنتيجة لكم المعلومات التي يمتلكونها عن أنفسهم وإنما كنتيجة لدرجة تقديرهم لأنفسهم. لكن هذا المقياس (أي ارتباط التحريف بتقدير الذات) يمكن لقيمه كمؤشر على خداع النفس أن ترتفع إذا ظهر أنه مرتبطٌ بمرامي الناس أو بتحيزاتهم في تكويد المعلومات المتعلقة بمظهرهم (كمثال على هذه التحيزات الإدراكية: الاختلاف في درجة التحديق في صورتين شخصيتين؛ أحدهما مستحسنة والأخرى ليست كذلك).

¹ implicit self-esteem

تقدير المرء لذاته وشعوره بقيمتها، قد يكون واعيًا وصریحًا وهو ما يجهر به المرء، وقد يكون لا واعيًا وضمنيًا وهو ما يشعر به المرء حيال قدر ذاته بالفعل لكنه لا يصرح به (م)

وإلى جانب قصصهم المضخمة لذواتهم، ينتقص الناس أيضًا من قدر الآخرين ويحطون من شأنهم. وواقع الأمر، أن تضخيم شأن الذات، والحد من شأن الآخرين هما وجهان لعملة واحدة، وذلك بما أن الناس يكوّنون صور ذواتهم عن طريق المقارنة الاجتماعية، أي مقارنة أنفسهم بالآخرين (Festinger, 1954). ولهذا السبب جميع تقييمات الذات هي تقييمات نسبية، ولهذا السبب أيضًا يمكن لإعلاء شأن النفس على شأن الآخرين أن يُنجز بطريقتين إما تضخيم شأن الذات أو الحد من شأن الآخرين. ومثله مثل تضخيم الذات، يمكن للانتقاص من الآخرين أن يُستخدم كأداة هجوم في خدمة الترقّي الاجتماعي، بما أن الناس ينتقصون عادة من غرماهم عندما يريدوا أن يثيروا إعجاب الآخرين بهم (Buss & Dedden, 1999; Schmitt & Buss, 2001).

وكما هو الحال مع تزكية الذات، يبدو أن الانتقاص من الآخرين طاغي الانتشار وأن الذات المنتقصة تصدقه. ويمكن لنا أن نجد بعض الأمثلة الأكثر وضوحًا على انتقاص الآخرين كضرب من خداع الذات في أبحاث فاين وسبينسر. ففي واحدة من دراساتهم (Fein & Spencer, 1997)، أُخبر المشاركون من غير اليهود أن نتائجهم في اختبار معدل الذكاء (IQ) كانت جيدة أو كانت سيئة. ثم أُتيحت لهم الفرصة لاحقًا لأن يشاهدوا فيديو لطالبٍ آخر يجري مقابلةً لوظيفة ما، وهذا الطالب نفسه يظهر إما كيهودي وإما كمسيحي وذلك باستخدام لقبٍ عائلي مميز وبارتداء نجمة أو صليب. وعندما شاهد المشاركون الطالب الذي يظهر كمسيحي، لم يتأثر تقييمهم له بما إذا كانوا قد أُخبروا بأنهم فشلوا في اختبار الذكاء أم نجحوا. لكن وعلى النقيض من ذلك، عندما شاهد المشاركون الطالب الذي يظهر كيهودي، تأثر تقييمهم له بنتيجة اختبار الذكاء التي أُخبروا بها. فأولئك الذين أُخبروا بأن نتائجهم كانت حسنة لم يُظهرُوا أية علامة على التحيز ضد الطالب. بينما أولئك الذين أُخبروا بأن نتائجهم كانت سيئة قيّموا الطالب اليهودي تقييمًا سيئًا بناءً على تركيبة من الصفات الشخصية. وعلاوة على ذلك، أظهر هؤلاء الآخرين أيضًا انتعاشًا في تقديرهم لذواتهم مقارنة بأولئك الذين ظنوا أن نتائجهم كانت سيئة أيضًا لكنهم شاهدوا الطالب المسيحي. وتشير هذه النتائج إلى أن المشاركين قد استجابوا لفشلهم في اختبار الذكاء بالحدّ من شأن الطالب اليهودي. ويبدو أن هذا الانتقاص من اليهودي كان مُصدقًا من قبل هؤلاء المشاركين؛ لأنه كلما انتقصوا مزيدًا من شأنه كلما شعروا بالرضا مزيدًا عن أنفسهم. وعلاوة على ذلك، كان بحوزة المشاركين معلومات موضوعية عن هذا الطالب، وذلك بالنظر إلى كونهم لم يقيموه سلبًا عندما ظهر كمسيحي، ولا عندما قيل لهم إنهم حققوا في اختبار الذكاء نتائج طيبة.

وتشير دراسة فاين وسبينسر (1997) إلى أنّ الناس لا يحطون من شأن الآخرين لكي يحسنوا صورتهم في عين أناس آخرين وحسب، وإنما يبدو أنهم يفعلون ذلك في ضرب من خداع النفس لكي يحسنوا صورتهم في أعينهم كذلك. وهذا التأويل مدعوم بنتائج تجربتهم الثانية، التي قيّم فيها المشاركون ممن سُمح لهم بالتأمل في قيمهم المهمة (وهي عملية تؤكد الإحساس بعلو قدر الذات سنأتي على ذكرها في القسم الخامس) الطالب اليهودي بنفس تقييمهم للطالب المسيحي حتى بعدما قيل لهم إنهم فشلوا في الاختبار. هذا النحو من انتقاص الآخرين الصادر عن إحساس بالخطر الموثق من طرف فاين وسبينسر يمكن له أن يحدث خارج نطاق الوعي (Spencer et al., 1998)، وهي نتيجة

تشير مزيدًا إلى أنّ الناس يصدقون بالفعل انطباعاتهم السلبية عن الآخرين عندما يُدفعون إلى الإحساس بالسوء حيال أنفسهم. ولأن مقارنة الناس لأنفسهم بمن هم أقل منهم شأنًا (down-ward social comparison) تؤدي إلى تضخيم إحساسهم بقيمة ذواتهم (Wills, 1981)، فإن هذه النتائج يمكن أن تُعتبر الوجه الآخر للتحيزات التي وثقها إبلاي ووايتشيرش (2008) المذكورة أعلاه. وعليه، فإن أطروحتنا الثانية هي التالية: بخداع أنفسهم حيال سماتهم الإيجابية وحيال سمات الآخرين السلبية، يمكن للناس أن يظهروا قدرًا أكبر من الثقة في أنفسهم، الأمر الذي من شأنه أن يساعدهم على الارتقاء اجتماعيًا وماديًا.

٤. خداع النفس والطبيعة غير الواحدة للعقل

يقتضي خداع النفس وجود ضربين من السيوررات العقلية،¹ سيوررات عقلية خادعة للنفس وسيوررات عقلية يُمارس عليها هذا الخداع. هذه السيوررات تبدو متصلة، لكن واقع الأمر أن بينها تنويعًا من الانفصالات أو الانقطاعات، ووظيفة هذه الانفصالات هي ضمان عدم ولوج السيوررات المخدوعة إلى المعلومات التي تصل إليها السيوررات الخادعة. ولخدمة أغراض بحثنا، يمكن تقسيم هذه الانفصالات إلى ثلاثة أنواع (متقاطعة): الذاكرة الواعية في مقابل الذاكرة غير الواعية² والمواقف (أي المنظورات ووجهات النظر والآراء) الواعية في مقابل المواقف غير الواعية، والعمليات العقلية اللاإرادية (التلقائية، العفوية، الأوتوماتيكية) في مقابل العمليات العقلية الإرادية (المُسيطر عليها والتي يمكن التحكم فيها). والحال، أن هذه الثنائيات العقلية لا تتضمن بحد ذاتها خداعًا للنفس، ولكن كل واحدة منها تلعب دورًا هامًا في التمكين لحصول خداع النفس. فبتمكينها للأفراد الأصحاء عصبياً من فصل بعض مناحي ذواتهم عن البعض الآخر، تضمن هذه الانقطاعات الحد من وصول الناس بشكلٍ واعي إلى محتويات عقولهم وإلى الدوافع التي تحرك سلوكياتهم (قارن مع، Nisbett & Wilson, 1977). وبهذه الطريقة يلتف العقل على التناقض الظاهري المتمثل في كونه خادعًا ومخدوعًا في الوقت عينه.

1.4. الذاكرة الواعية في مقابل الذاكرة غير الواعية

¹ mental processes

² explicit memory vs. implicit memory

نوعي الذاكرة طويلة الأمد، تتعلق الأولى بالتذكر الواعي والمتعمد للتجارب والأحداث الشخصية. وتسمى في هذه الحالة بالepisodic memory، وللمعارف العامة عن العالم متمثلة في الوقائع والأفكار والمعتقدات والمفاهيم وإلخ. وتسمى في هذه الحالة بال semantic memory بينما تتعلق الثانية بالخبرات والمهارات التي اكتسبناها ونستخدمها بشكلٍ غير واعي، ومن صورها ما يعرف بالذاكرة العملية كأن نقود السيارة أو نركب الدراجة من دون الحاجة لأن نتذكر في كل مرة طريقة القيام بذلك (م).

يوجد حالياً كمٌّ كبير من الأبحاث تُشير إلى أن الناس يحفظون نوعين على أقل تقدير من المعلومات في ذاكرتهم. المعلومات التي يمكن لهم أن يتذكروها بشكل واعٍ والمعلومات التي لا يتذكرونها بشكل واعٍ. هذا الانفصال بين نوعي الذاكرة يمكن له أن يوفر أساساً لضربٍ تكيفي¹ من خداع النفس، بأن تكون الذكريات (أي المعلومات) الواعية هي المتسقة مع الاختلاق أو الكذب الذي يود الشخص ترويجه، بينما تكون الذكريات غير الواعية هي الحقائق الواقعية. وبالإبقاء على المعلومات الدقيقة في الذاكرة غير الواعية [أو بكتبها حتى نستخدم لغة فرويدية] يمكن للمرء أن يظل قادرًا على التصرف على نحو متسق مع الحقيقة، بما أنه قد تبين أن المعلومات المخزنة في الذاكرة غير الواعية تؤثر على شتى السلوكيات (Coates et al., 2006; Kolers, 1976; Lee, 2002; Seamon et al., 1995).

لكن كيف يمكن للذكريات أن يُسمح أو لا يسمح لها، على نحو انتقائي، بالوصول إلى الوعي اعتمادًا على منفعتها في خداع النفس؟ بالرغم من أنه توجد على الأرجح طرقٌ عديدة لفعل ذلك، إلا أن إحدى الطرق الممكنة هي أن الاختلاق قد يشرع في حل محل الحقيقة في الذاكرة الواعية ببساطة من خلال الإخبار بالمعلومات المغلوطة (عبر النسيان الصادر عن التذكر؛² Macleod & Saunders, 2008). وبالإضافة إلى ذلك، لأن عواقب فضح الكذب قد تكون وخيمة، ولأن الأكاذيب تقتضي انحرافاً شديداً عن الوقائع الفعلية أو إغفالٍ لها، فإن الممارسين للخداع غالباً ما يأخذون خداعهم بجدية ويتدربون (في عقولهم على الأقل من دون نطق) على أكاذيبهم (Vrij, 2000). والتدرب على المعلومات المغلوطة بتريديها من شأنه أن يجعل من العسير التثبت من مصدر هذه المعلومات (هل الواقع أم أنها محض اختلاق)، الأمر الذي يجعل الناس يعتقدون أن تصويرهم غير الدقيق للأحداث تصوراً صادقاً وأميناً للواقع (Ceci et al., 1994; Zaragosa & Mitchell, 1996). ووفقاً لهذه الإمكانية، فإن الناس يشرعون في الخداع وهم على وعي بأنهم يروجون الكذب، لكنهم مع ترديدهم لأكاذيبهم يبدأون، من دون تعمد، في إقناع أنفسهم بصدقها.

ويمكن لعملية تكوين الذكريات المغلوطة بشكل ذاتي هذه أن تُعزّز بعوامل أخرى غالباً ما تصاحب الخداع المتعمد للآخرين. على سبيل المثال، بقدر ما يخلق الخداع صورة مفصلة و متماسكة لكذبتة، بقدر ما يمكن أن يفاقم عن غير عمد من خداعه لنفسه؛ لأن التصوير الواضح بجلاء يزيد من صعوبة تمييز الذكريات المغلوطة عن الذكريات الدقيقة (Gonsalves et al., 2004; Slusher & Anderson, 1987). وبالإضافة إلى ذلك، يمكن لمشاركة المعلومات اجتماعياً أن تؤدي إلى نسيانٍ انتقائي للمعلومات التي لا يتم مشاركتها ومناقشتها (Coman et al., 2009; Cuc et al., 2007). هذه التأثيرات الاجتماعية من شأنها أن تعزز من الإمكانية التالية: عندما يتأزر الناس على خداع الآخرين قد يزيدون من أرجحية خداعهم لأنفسهم. ومن ثمّ، فإن إحدى تبعات استرجاع الأكاذيب والتدرب عليها والتلفظ بها هي أن الناس قد يتذكرون في نهاية المطاف هذه الأكاذيب باعتبارها أحداثاً حقيقية قد وقعت بالفعل،

¹ adaptive

² retrieval-induced forgetting

إحدى ظواهر الذاكرة، فيها ننسى شيء بسبب تذكرنا لشيء آخر، وفي هذا السياق، يؤدي تذكر المعلومة المغلوطة إلى نسيان المعلومة الصحيحة (م).

بينما يظلوا محتفظين بالأحداث الحقيقية في مكان من ذاكرتهم ليس من اليسير على وعيمهم أن يصل إليه (Chrobak & Zaragoza, 2008; Drivdahl et al., 2009; McCloskey & Zaragosa, 1985). وبالتالي، فإن أطروحتنا الثالثة هي التالية: الانفصال بين الذكريات الواعية وغير الواعية ينضم إلى النسيان الصادر عن التذكر وصعوبات تمييز الذكريات المغلوطة عن الذكريات الحقيقية للتمكين من حصول خداع النفس، وذلك بتيسير وجود المعلومات المخادعة في الذاكرة الواعية وبالإبقاء على المعلومات الدقيقة في الذاكرة غير الواعية.

2.4. المواقف الواعية في مقابل المواقف غير الواعية

كما أن الذكريات يمكن لها أن تكون بعيدة نسبيًا عن متناول الوعي، يمكن للمواقف (الأراء ووجهات النظر) أن تكون كذلك أيضًا. وكما يمكن لهذه الذكريات غير الواعية أن تؤثر على السلوكيات، يمكن للمواقف غير الواعية أن تفعل ذلك أيضًا (Greenwald et al., 2009; Nock et al., 2010). وبالرغم من أن البرامج البحثية التي تدرس المواقف غير الواعية ليست متطورة بقدر تطور البرامج البحثية الموازية في مجال الذاكرة، إلا أن الأدلة المستمدة منها تشير أيضًا إلى أن الناس يحتفظون بنوعين مختلفين من المواقف والمعلومات الموقفية (Fazio & Olson, 2003; Wilson et al., 2000). وفي بعض الأحيان يمكن للموقف الواعي والموقف غير الواعي أن يتقاطعا وينسجما معًا بدرجة كبيرة، لكن في أحيان أخرى يمكن لهما أن يختلفا على نحوٍ درامي (Nosek et al., 2007). وعلى الرغم من أن الانفصال والاختلاف بين المواقف الواعية والمواقف غير الواعية يكثُر في الحالات التي تكون فيه المواقف غير الواعية غير مقبولة اجتماعيًا، إلا أن هذا الانفصال يظهر في العديد من النطاقات (Hofmann et al., 2005). وكما هو الحال مع الذاكرة، تواجد موقفان مختلفان أحدهما واعٍ والآخر غير واعٍ معًا يوفر أرضية خصبة لحصول خداع النفس.

ويمكن لنا أن نجد مثالًا على الكيفية التي تلعب بها المواقف الثنائية دورًا في خداع النفس في الأبحاث التي تبين أن المواقف غير الواعية المرفوضة اجتماعيًا تحرك السلوك عندما تكون الأسباب التي يمكن عزو السلوك إليها ملتبسة، لكن عندما تكون واضحة، المواقف الواعية المقبولة اجتماعيًا هي التي تحرك السلوك وتدفعه عوضًا عن ذلك. وفي محاولتهم لتوضيح هذا التأثير، وجد سون هينج وزملاؤه (Son Hing et al., 2008) أن الكنديين البيض قليلي التحيزات الواعية وغير الواعية ضد الآسيويين لا يفرقون بشكل تمييزي بين البيض والآسيويين المتقدمين لوظيفة ما عندما يكونا على نفس القدر من الأهلية لهذه الوظيفة، بغض النظر عن وضوح مؤهلاتهما. لكن عندما كانت مؤهلات المتقدمين للوظيفة ملتبسة، من هم قليلو التحيزات الواعية لكن كبيرو التحيزات غير الواعية قبلوا للوظيفة متقدمين من البيض أكثر مما قبلوا من الآسيويين. وعلى هذا النحو، يكون الأشخاص الذين لديهم تحيزات واعية ضئيلة وتحيزات غير واعية كبيرة قادرين على إخفاء قناعاتهم المنحازة وسلوكياتهم التمييزية على أنفسهم وعلى الآخرين. وعليه، فإن أطروحتنا الرابعة هو التالية: يخدم الانفصال بين المواقف الواعية والمواقف غير الواعية

خداع النفس عن طريق تمكين الناس من الجهر بالمواقف المقبولة اجتماعيًا بينما يمكنهم مع ذلك التصرف وفقًا للمواقف غير الواعية نسبيًا المرفوضة اجتماعيًا عندما يكون بوسعهم تقديم تسويق آخر معقول لسلوكياتهم [كأن يقولوا بأن المتقدم للوظيفة غير مؤهل لها عندما تكون مؤهلاته ملتبسة كما في الدراسة المذكورة].

3.4. العمليات العقلية الإرادية في مقابل العمليات اللاإرادية

تتضمن العمليات العقلية الإرادية جهدًا واعيًا ودراية وقصدًا حيث يمكن توقيفها وفق المشيئة، بينما العمليات العقلية اللاإرادية تحدث في غياب الجهد والدراية والقصد ولا يمكن إيقافها عادة إذا ما انطلقت (Bargh, 1994). ومن الجلي حاليًا، أن العمليات الإرادية والعمليات اللاإرادية تشاركان على نحو مستقل في إنجاز العديد من المهام الاجتماعية، وأنه يمكن فصل هذه العمليات (Chaiken & Trope, 1999). ولقد وضحت الأبحاث حول التفعيل اللاإرادي للسعي وراء الأهداف، أن تنويعًا واسعة من السلوكيات التي يقصد منها تحقيق أهداف معينة والتي تبدو موجبة نحو هذه الأهداف عن وعي يمكن لها أن تقع على نحو تلقائي، وغالبًا من دون وعي ولا دراية بالهدف نفسه المبتغى من وراءها (Chartrand et al., 2008). ولأن هذه الأهداف غير الواعية قد تعاكس أحيانًا الأهداف الواعية المصريح بها جهريًا، يمكن للناس أن يتبنوا عن وعي الأهداف المقبولة اجتماعيًا والمدعومة من زملائهم وعائلاتهم، بينما يحتفظوا في الوقت عينه بأهداف غير واعية بديلة غير مقبولة اجتماعيًا وغير مدعومة من الزملاء ولا العائلة (Chartrand et al., 2007; Fitzsimmons & Anderson, in press). وعلاوة على ذلك، لأن الاستجابات لمثيرات البيئة المحيطة المُفَعَّلة تلقائيًا يمكن لها أن تُنفذ من دون وعي (Lakin et al., 2008)، يمكن للناس أن ينخرطوا في سلوكيات ترمي إلى أهداف غير مقبولة اجتماعيًا، لكنهم يظلوا غافلين عن فعلهم ذلك. على سبيل المثال، يمكن لطالبة يريد والديها أن تصبح طبيبة لكنها تريد أن تصبح فنانة أن تتبع هدفها الواعي بأن تتخصص في البيولوجيا وتدخل كلية الطب، لكن هدفها غير الواعي قد يمنعها من أن تدرس بالقدر الكافي، وكنتيجة لذلك يمكن أن تجد نفسها غير قادرة على المواصلة في كلية الطب، وليس لديها خيار سوى اللجوء إلى مواهبها الفنية بغية الحصول على وظيفة ذات مقابل محترم. وبخداع نفسها (والآخرين بالتبع) حيال الدوافع غير الواعية التي أدت لرسوبها في كلية الطب (رغبتها في أن تصبح فنانة)، يمكن للطالبة أن تكسب تعاطف والديها عوضًا عن استهجانها. وبناءً على هذه النتائج وهذه الإمكانية، تكون أطروحتنا الخامسة هي التالية: يُيسر الانفصال بين العمليات العقلية الإرادية وغير الإرادية خداع النفس، بالتمكين من السعي وراء الأهداف المخادعة بواسطة العمليات العقلية الإرادية، بينما تظل الأهداف الحقيقية لكن المخفية تعمل عملها بواسطة العملية العقلية اللاإرادية.

٥. تنويعات خداع النفس

سنفتتح عرضنا للأدلة على خداع النفس، بتوصيف التحيزات التي تحضر في بداية عملية معالجة المعلومات (أي تجميع المعلومات والانتباه الانتقائي). وخداع النفس عند هذه المرحلة يشبه عدم إخبار النفس بالحقيقة الكاملة. ثم سنناقش تنويعات خداع النفس التي تحضر في وسط هذه العملية (مثل سيرورات الذاكرة). وخداع النفس عند هذه المرحلة يشبه التعمية على الحقيقة. ثم سنختتم هذا القسم بمناقشة أنواع خداع النفس التي تتضمن إقناع الذات بأن كذباً إنما هي أمرٌ حقيقي.

لكن أحد الأسئلة الهامة التي ينبغي تناولها فيما يتعلق بكل أمثلة المعالجة المتحيزة هذه هو التالي: هل هي تعبير عن خداع للنفس أم عن بعض المصادر الأخرى للتحيز؟ ثمة شيئان قد تبيّن أنّ التلاعب بهما (في التجارب والدراسات) نافعٌ في الإجابة على هذا السؤال: توكيد الذات¹ والجمل الذهني (Sherman & Cohen, 2006; Steele, 1988; Valdesolo & DeSteno, 2008). فعندما يكون الناس مؤكدين لذواتهم، يكونوا عادةً مستحضرين لقيمهم ذات البال (مثل، توجهاتهم الفنية أو الأدبية أو العلمية)، أو لسلوكياتهم الإيجابية السالفة (مثل العطف على الآخرين)، وبالتفكير في قيمهم الهامة أو في سلوكياتهم الإيجابية، يستحضر الناس كم هم أشخاص أخلاقيون ونافعون، وبذلك يؤكدون على قيمة ذواتهم وقدرها. والحال، أن الفكرة التالية هي بمثابة حجر زاوية في نظرية توكيد الذات: الانتقاصات المعينة من قدرات المرء أو أخلاقه -كالرسوب في امتحانٍ ما- لا تتطلب التعامل معها مباشرة، وإنما يمكن معالجتها على مستوى أكثر عمومية بواسطة التوكيد مرة أخرى على إحساس عام بعلو قدر الذات وقيمتها (Steele, 1988). وبالتالي، فإن توكيد الذات يجعل الناس أقل تحفزاً للدفاع عن أنفسهم ضد هجمة معينة؛ لأن إحساسهم العام بعلو شأنهم يظل موجوداً على الرغم من التهديد التي تطرحه هذه الهجمة.

ويمكن للتلاعب بتوكيد الذات أن يُستخدم في تحديد ما إذا كانت التحيزات في معالجة المعلومات هي خداع للنفس أم لا. فإذا كان انحياز ما هو مجرد غلط ليس له دافع، فلن يتأثر بتوكيد الذات. على سبيل المثال، لو أن الشخص يعتمد على تقنية استكشافية² لحل مسألة ما ليس لديهم معرفة بها أو ليس لديهم الاهتمام الكافي بحيث يستخدمون الخوارزمية المناسبة لحلها، فإن توكيد الذات لا ينبغي له أن يقلل من استخدامهم لهذه التقنية الاستكشافية. وعلى النقيض من ذلك، لو كان الانحياز يمثل خداعاً للنفس يفضل المعلومات المرحب بها على حساب

¹ self-affirmation

عندما يتعرض الأشخاص لمواقف تهدد إحساسهم بقيمة ذواتهم، فإنهم يلجأون إلى التفكير في الأشياء التي تجعلهم يشعرون بعلو شأنهم عامة (صفاتهم الحسنة، أعمالهم الصالحة، قدراتهم ... إلخ)، الأمر الذي يطمئنتهم ويحميهم من هذا التهديد (م).

² Heuristic

كالتجربة والخطأ، الحدس، الحس المشترك، الاختصارات، الخبرة السابقة... وغيرها من الطرق التي يلجأ إليها الناس لاتخاذ قرار أو لحل معضلة ما عندما يواجهون إشكالات معقدة لا تتوفر لهم المعرفة الكافية بها، أو الهمة والاهتمام الكافي للتعامل معها (م).

غير المرحب بها، فسينبغي له أن يزول أو يُخفف بواسطة توكيد الذات (انظر، Correll et al., 2004; Sherman et al., 2009). والحق، أن تأثير توكيد الذات هذا لا يقدم دليلاً على دور الدوافع في تحيزات معالجة المعلومات وحسب وإنما يشير أيضاً إلى أن الشخص لديه إمكانية لمعالجة المعلومات بشكل أقل تحيزاً أو بدون تحيز على الإطلاق. وعلى هذا النحو، يمكن للتلاعبات بتوكيد الذات أن تمكننا من اختبار المعيار الذي اشتراطناه للتأكد من وقوع خداع النفس: أن يكون الشخص واعياً بالمعلومات المرحب بها لكن يكون لديه في الوقت عينه وعياً ممكناً بالمعلومات غير المرحب بها.

لكن علينا أن نلاحظ أن منظورنا عن خداع النفس بصفته وسيلةً في خدمة غرض اجتماعي ليشير إلى التالي: بالرغم من أن توكيد الذات ينبغي أن يمحي العديد من التحيزات المخادعة للنفس أو يخفف منها، إلا أنه ينبغي له أن يفعل ذلك فقط عندما يكون التحيز المخادع للنفس يخدم الهدف العام المتمثل في تضخيم الذات وتزكيتهما. أي، عندما يكون خداع النفس في خدمة الترتي الاجتماعي عبر تضخيم الذات، ينبغي لتوكيد الذات أن يمحي خداع النفس أو يخففه؛ لأن هذا التوكيد في حد ذاته يوفي بغرض تزكية الذات (وبالتالي لا تعود ثمة حاجة كبيرة إلى خداع النفس والآخرين حياله). وعلى النقيض من ذلك، عندما يخدع الناس أنفسهم لتيسير خداعهم للآخرين فيما يتعلق بقضية بعينها، ينبغي ألا يكون لتوكيد الذات أية تأثير. إذ إنَّ غرض خداع النفس في هذه الحالة ليس جعل الذات تبدو أكثر نفعاً أو أكثر أخلاقية، وإنما إقناع شخص آخر بصحة اختلاقي معين يسعى الخادع إلى ترويجه. وتوكيد الذات غير ذي صلة بهذا الغرض. لكن لسوء الحظ، هذا التمييز بين تضخيم الذات عامة والخداع الخاص ليس سهلاً على الدوام. ومهما يكن من أمر، فعندما يتعلق الخداع بموضوع معين، لا ينبغي لتوكيد الذات أن يؤثر على الممارسات المخادعة للنفس، ما لم يجعل توكيد الذات المرء يُقرّر بأنَّ الخداع نفسه غير ضروري أو غير ذي بال (على سبيل المثال، لو أن ما يذكر المرء بعلو شأنه جعله أقل تحفزاً لخداع الآخرين حيال أخطائه وسلوكياته السيئة).

طريقة أخرى لتحديد ما إذا كانت التحيزات في معالجة المعلومات خداعاً للنفس أم لا هي التلاعب بالجمل الذهني. وتنفذ هذه التلاعبات عادة بالطلب من الأفراد أن يحفظوا بعض المعلومات في عقولهم (على سبيل المثال، نمرة من 8 أرقام) بينما يقومون بالمهمة الأساسية في التجربة (على سبيل المثال، تكوين انطباع ما). وبالرغم من أن التلاعبات بالجمل الذهني لا تتناول المسائل الدافعية التي يتأسس عليها خداع النفس، إلا أنها تتناول المسائل المتعلقة بالكلفة الذهنية وبالوعي الممكن بضرب من المعلومات. فلو كان الجمل الذهني يؤدي إلى محو تحيزات معينة أو إلى تخفيفها، فإن ذلك يشير إلى أن العمليات المتحيزة تتطلب جهداً أكثر من الذي تتطلبه العمليات غير المتحيزة. الأمر الذي يدل على أن الشخص كان واعياً على نحو ممكن بالمعلومات غير المتحيزة، لكنه كان قادراً على تجنبها عن طريق الانخراط في ذلك الضرب من الجمباز العقلي الذي سنصفه في ما تبقى من هذا القسم من الدراسة.

1.5. البحث المتحيز عن المعلومات

1.1.5. مقدار البحث. تعج الحياة اليومية بالمواقف التي يتجنب فيها الناس المزيد من البحث عن المعلومات خشية أن يجدوا معلومات غير متوافقة مع أهدافهم أو رغباتهم. على سبيل المثال، يتجنب بعض الناس فحص المزيد من المنتجات بعدما يشترتوا منتجاً منها على نحو لا رجعة فيه، مخافة أن يتبين لهم أن ثمة منتجات أخرى كان بوسعهم شرائها أفضل من المنتج الذي اشتروه بالفعل (Olson & Zanna, 1979). وفي سياق أكثر خطورة، يتجنب بعض الناس القيام باختبار الإيدز مخافة أن تكون النتيجة على خلاف ما يحبون، خاصة إذا ما اعتقدوا أن هذا المرض غير قابل للعلاج (Dawson et al., 2006; Lerman et al., 2002). ويمكن لنا أن نرى هذا الضرب من تجنب المعلومات المخادع للنفس في القول المأثور «ما لا أعرفه لا يمكن له أن يؤذي» وبالرغم من أن القليل من التدبر كفيلاً بالكشف عن غلط هذه المقولة، إلا أنها لا تُدحض من الناحية السيكلوجية.

أيضاً، يمكن لنا رؤية أشكال مشابهة من البحث المتحيز عن المعلومات في الدراسات التي تُجرى في المختبر. ولعل المثال الأوضح موجوداً في أبحاث دايتو وزملائه (على سبيل المثال، Ditto et al., 2003; Ditto & Lopez, 1992)، التي يواجه المشاركون فيها احتمالية أن يكونوا عُرضة للإصابة بمرض في البنكرياس. في هذه الدراسات، وضعوا لعابهم على شريط اختبار قيل لهم إنَّ تغير لونه دليلٌ إما على تشخيصٍ إيجابي أو سلبي لحالتهم الصحية. ووجد دايتو ولوبيز (1992) أن المشاركين عندما دُفعوا للاعتقاد بأن تغير اللون هو دليل على سلامة الصحة، انتظروا لمدة أطول بما ربو على 60% طمعاً في تغير لون الشريط بعد وضع لعابهم عليه من المدة التي انتظروها لحدوث ذلك عندما دفعوا للاعتقاد بأن تغير اللون دليل على وجود مشكلة صحية. وتشير دراسات كهذه إلى أن البحث عن المعلومات ممكن أن يكون منحازاً من جهة مقدار المعلومات المجموعة حتى عندما لا يكون الناس متيقنين مما سيحدثونه حال استمروا في جمعهم لها (انظر أيضاً، Josephs et al., 1992). وعليه، فإن الناس لا يخبرون أنفسهم، أحياناً، بالحقيقة الكاملة، إذا ما بدت الحقيقة الجزئية متسقةً مع رغباتهم ومراميمهم. هذا، وليس لدينا علم بتجارب اختبرت تأثير توكيد الذات أو تأثير الحمل الذهني على كمية المعلومات المجموعة، لكن بمقدورنا أن نتنبأ بأن كليهما من شأنه أن يعمي أو يخفف هذا التحيز الموثق في دراسة دايتو وزملاءه هذه [بما أن التحيز هنا متعلق بتزكية الذات وليس بخداع الآخرين في قضية بعينها].

2.1.5. البحث الانتقائي. يمكن للبحث عن المعلومات أن يكون منحازاً أيضاً من جهة نوعية المعلومات المجموعة. فبالرغم من أن المرء لا يسعه أن يعرف على وجه اليقين ما يمكن أن يعثر عليه في كل الزوايا، إلا أن بعض الزوايا من المرجح لها أن تجود بمعلومات مرحب بها أكثر من الزوايا الأخرى. وبالتالي، فمن شأن الأشخاص الليبراليون سياسياً أن يختاروا صحيفة النيويورك تايمز كمصدرٍ للمعلومات، بينما المحافظون سياسياً من شأنهم أن يختاروا محطة

فوكس نيوز كمصدر للمعلومات (Frey, 1986). وعلى هذا النحو، يمكن للناس أن يكونوا واثقين نسبياً من أن المعلومات التي سيجمعونها ستكون متسقةً مع رؤيتهم للعالم، حتى إذا كانوا لا يعلمون ما ستأتي به أخبار اليوم التالي على وجه التحديد.

ولقد فحصت الدراسات المعملية، بدورها، هذا الضرب من التحيز في جمع المعلومات، جزئياً عن طريق تحديد الظروف التي يكون الناس مهتمين فيها بمعرفة معلومات سلبية عن أنفسهم. وأحد الاستنتاجات التي خلصت إليها هذه الأبحاث هو أن الناس كلما كانوا يشعرون بشعورٍ طيبٍ حيال أنفسهم (بعلو شأنها وقدرها) كلما كانوا أكثر استعداداً لتلقي النقد¹ على سبيل المثال، أخبر تروب ونيتز (Trope & Neter, 1994) المشاركين في تجربتهم بأنهم سيخضعون لاختبارٍ متعلقٍ بالحساسية الاجتماعية، وسألوهم عما إذا كانوا يرغبون في سماع آراء عن مواطن قوتهم أم عن مواطن ضعفهم. وعندما قيل للمشاركين إنهم قد فشلوا للتو في اختبار ما، أو عندما لم يملوا بهذا الاختبار من الأساس، أبدوا تفضيلاً لسماع آراء عن مواطن قوتهم ومزاياهم. وعلى النقيض من ذلك، عندما قيل لهم إنهم قد نجحوا في الاختبار أبدوا تفضيلاً لسماع آراء عن مواطن ضعفهم وعيوبهم. وفي سياق مشابه، أوضح أرميتاج وزملاؤه (Armitage et al., 2008) أن المدخنين من المرجح لهم أن يأخذوا مطوية تحذر من التدخين، إذا كانوا قبلها قد وكّدوا أنفسهم عن طريق التفكير أفعال الإحسان التي قاموا بها فيما سلف (انظر أيضاً، Harris et al., 2007). وتشير هذا النتائج على نحو ضمني إلى أن الناس لديهم وعي ممكن بالمعلومات غير المرحب بها، وذلك بإظهارها أن الناس يميلون للبحث عن المعلومات المرحب بها لكنهم قادرون على البحث عن المعلومات غير المرحب بها عندما تُلبى حاجتهم إلى تركية الذات (بعدما قيل لهم إنهم نجحوا في اختبار، أو عندما يؤكدون قيمة أنفسهم بالتفكير في أعمالهم الصالحة، كما تفيد التجارب المستشهد بها هنا). وعليه، يبدو أنّ الناس قادرون في أغلب الأحيان على عدم إخبار أنفسهم بالحقيقة الكاملة عن طريق البحث عن ذلك الجزء من الحقيقة الذي يودون سماعه، لكنهم مستعدون أيضاً لمواجهة الحقائق غير المرحب بها عندما يشعرون بالأمان حيال قيمة أنفسهم وقدرها (Albarracin & Mitchell, 2004; Kumashiro & Sedikides, 2005).

3.1.5. الانتباه الانتقائي. عندما تكون المعلومات متاحة أمام الإدراك ولا تحتاج لأن يُبحث عنها، يظل بوسع الناس أن ينحازوا في تكويدهم لها عن طريق تركيز الانتباه بشكل انتقائي على المعلومات التي يريدون أن تكون صحيحة. على سبيل المثال، لو حضر شخص ما حفلة عشاء، وكان ثمة حواران دائران أحدهما عن مخاطر التدخين والآخر عن

¹ من يرون أنفسهم قليلة القدر يفتشون أيضاً عن المعلومات السلبية عن أنفسهم، حتى عندما لا يشعرون بشعور طيب حيال أنفسهم. وتعكس استراتيجية البحث عن المعلومات هذه، على ما يبدو، مساعي للتحقق من قدر الذات، أو تعكس رغبة الناس في أن يراهم الآخرين تماماً كما يرون أنفسهم (Swann, in press). لكن هذه المساعي تدفع أغلب الناس للتفتيش عن المعلومات الإيجابية وليس السلبية عن أنفسهم؛ لأن معظم الناس يشعرون بشعور طيب حيال أنفسهم، أي بعلو قدرها.

مخاطر الخمر، فبوسعه أن يختار الانتباه إلى أحد الحوارين دون الآخر، لو كان مدخنًا سينتبه إلى الذي يدور حول الخمر، ولو كان معاصرًا للخمر، سينتبه إلى الحوار الذي يدور حول التدخين. وفي هذه الحالة، سيكون الشخص واعيًا على الأرجح بالحوار الذي اختار ألا ينصت إليه، لكن باختياره لعدم الإنصات إليه أمكنه تجنب معرفة معلومات قد لا يكون راغبًا في معرفتها.

هذا الضرب من التحيز قد وثق في تنويعه مختلفة من التجارب. على سبيل المثال، في دراسة عن التعامل الوقائي مع الضغوط،¹ أقنع ويلسون وزملاؤه (Wilson et al., 2004) المشاركين في التجربة إما بأنه من المرجح جدًا أن يختارهم شخص ما لموعد غرامي مفترض أو بأنه من غير المرجح جدًا أن يختارهم له. وعندما كان المشاركون مقتنعين بأنهم سيختارون للموعد الغرامي قضا وقتًا في النظر في محاسن الخليل المحتمل (الذي سيختارهم) أطول من الوقت الذي قضوه في النظر في عيوبه. وعلى النقيض من ذلك، عندما كانوا مقتنعين بأنهم سيرفضون، قضا وقتًا في النظر في عيوب الخليل المحتمل (الذي سيرفضهم) أطول من الوقت الذي قضوه في النظر في محاسنه. وعليه، فإن الناس عندما يواجهون خيبة تكاد تكون محققة، يصرفون انتباههم صوب المعلومات التي من شأنها أن تجعل خيبتهم هذه أكثر احتمالًا وسواغًا.

وبالرغم من أن مقياسًا مثل الوقت المنفق في قراءة شيء ما يقدم مؤشرًا جيدًا على مقدار معالجة المعلومات الموجودة فيه، إلا أنه من الممكن قياس الانتباه على نحو أكثر مباشرة. فدراسات تعقب حركة العين تقدم بعض الأدلة الأكثر وضوحًا على مكان تركيز الناس لانتباههم، وهذه الدراسات قد أظهرت أيضًا أن الناس غالبًا ما يكونوا استراتيجيين في قراراتهم المتعلقة بالانتباه (Isaacowitz, 2006). على سبيل المثال، كبار السن ينظرون إلى المثير الإيجابي ويحيدون عن المثير السلبي عندما يكونوا في مزاجٍ سيئ (Isaacowitz et al., 2008). ويشير هذا الانحياز في الانتباه ضمنيًا إلى وجود وعي ممكن (بالمثير الذي أحيد النظر عنه)؛ لأنه لا بد من أن يحدث شيء من التكويد للمثير السلبي حتى يمكن صرف الانتباه صوب المثير الإيجابي. لكن هذا الانحياز لم يظهر عند صغار السن من البالغين، وهو ما يشير إلى أن كبار السن من شأنهم أن يعتمدوا، أكثر من صغار السن، على تركيز الانتباه على نحو انتقائي بغرض تحسين المزاج. في حالة مثل هذه، يبدو إذن أن كبار السن يُضخون بمعرفة محتوى معلوماتي في سبيل تحقيق أهداف انفعالية. وتبدو هذه الاستراتيجية ذات معقولية في حالة كبار السن بما أنهم يواجهون تحديات أصعب من تلك التي يواجهها نظراؤهم من صغار السن (سنعرض لذلك مزيدًا في القسم السادس من الدراسة). وكما كان الحال مع استراتيجية الإنهاء المبكر للبحث عن المعلومات، يمكن للانتباه الانتقائي أن يمكن الناس من تجنب إخبار أنفسهم بالحقيقة الكاملة.

¹ proactive coping

2.5. التأويل المتحيز

بالرغم من استراتيجيات تجنب المعلومات غير المرحب بها التي وصفناها للتو، إلا أن ثمة تنويعاً من الظروف التي لا يمكن فيها تفادي تكويد هذه المعلومات على نحو أمين. وفيه هذه الظروف يظل من الممكن للمعلومات غير المرحب بها أن تُطرح عن طريق التأويل (التفسير) المتحيز للمعلومات المتسقة مع موقف المرء ورأيه وللمعلومات غير المتسقة معه. وفي الدراسة الكلاسيكية عن هذه الظاهرة (Lord et al., 1979)، عُرض على المشاركين الذين انتقوا على أساس موقفهم الصلب من مسألة عقوبة الإعدام، حيث كان بعضهم مؤيداً لها بشدة بينما بعضهم الآخر معارضاً لها بشدة، مجموعة مختلطة من المعلومات حول حكم الإعدام، بعضها يؤكد على فاعليتها وجدواها والبعض الآخر يشكك فيها. وبالنظر إلى أن هذه المعلومات كانت جديدة على المشاركين، من المنطق أن نفترض أن مواقفهم المتصلبة هذه ستلين بعد قراءة المعلومات وسيحصل تقارب بينها ولو بدرجة ما. لكن ما جرى هو أن المشاركين أنهموا التجربة وهم أكثر استقطاباً وتشبهاً بمواقفهم منهم عندما بدأوها.

ووجد لورد وزملاؤه (1979) أن هذه الزيادة في استقطاب المواقف نتجت عن تأويل المشاركين المتحيز للمعلومات. فالمؤيدون لعقوبة الإعدام حكموا على الأدلة التي تؤيد العقوبة بأنها أدلةٌ وجيهة وذات معقولية، ومن ثمّ قبلوها، بينما حكموا على تلك التي تعارضها بأنها أدلةٌ معيوبة، ومن ثمّ رفضوها. أما المعارضون لعقوبة الإعدام فقد قاموا بعكس ذلك تماماً (انظر أيضاً، Dawson et al., 2002). والحال، أن هذا التشكيك الانتقائي يبدو ضرباً من خداع النفس؛ لأنه يزول أو يقل بتوكيد الذات (Cohen et al., 2000; Reed & Aspinwall, 1998)، وبالجملة الذهني (Ditto et al., 1998). وتشير هذه النتائج إلى أن الناس لديهم وعي ممكن بالتقييمات غير المتحيزة وذلك بالنظر إلى أنهم يعتمدون على دوافعهم ومواردهم الذهنية لكي يكونوا متشككين على نحو انتقائي. وعليه، فإن هذا الشك الانتقائي يُعد ضرباً من خداع الذات وليس مجرد تقييم سلبي لمعلومات (انظر أيضاً، Westen et al., 2006).

وكنتيجة لهذه الشكوكية الانتقائية، يصبح بمقدور الناس أن يطلّعوا على مجموعة مختلطة من الأدلة لكن تظل معتقداتهم الأصلية على ما هي عليه دونما تغيير، بل قد تغدو أشد قوةً مما كانت عليه. ولأنهم لا يدرون أنّ شخصاً ذا موقف مضاد لموقفهم من شأنه أن يفعل عكس ما فعلوه مع نفس الأدلة، يكون بمقدورهم أن يقنعوا أنفسهم بأن هذه الأدلة تدعم وجهة نظرهم. وعليه، باعتمادهم على قدراتهم المعتبرة على التشكيك فقط عندما تكون المعلومات غير مرحب به، يستطيع الناس أن يتجنبوا تعلم الحقيقة كاملة.

3.5. التذكر الخاطئ

حتى عندما ينتبه الناس إلى المعلومات غير المرحب بها، وحتى عندما يتقبلونها دونما تشكيك، فإن ذلك لا يضمن أنهم سيكونون قادرين على تذكرها لاحقاً. فعوض ذلك، يمكن للمعلومات غير المتسقة مع تفضيلاتهم أن تُنسى ببساطة أو

تُتذكر لاحقًا على نحوٍ خاطئٍ بصفتهما معلوماتٍ متسقة مع تفضيلاتهم أو بصفتهما معلومات محايدة. ومن ثمّ، من الممكن للشخص أن يكون لديه ذاكرة بالغة الوضوح عن تفاصيل المباراة النهائية في بطولة التنس التي فاز بها، بينما يكون لديه ذاكرة سيئة جدًا عن تفاصيل تلك المباراة النهائية التي خسر فيها خسارة مذلة. ومن الممكن أيضًا لهذه الذاكرة الثانية أن تتعرض للتحريف، بحيث تشي بأن الخصم يومها كان ذا قدرات غير عادية أو أن مستوى زميله (حال كانت مباراة زوجية) كان سيئًا للغاية في تلك المباراة. في القسم الرابع، ناقشنا الميكانيزمات النظرية التي يمكن بواسطتها للمعلومات المغلوطة أن تظل في الوعي بينما تزاح المعلومات الصادقة إلى اللاوعي، لكن ما هي الأدلة الموجودة على أن الذاكرة قد تكون انتقائية على هذا النحو؟ لسوء الحظ ليس لدينا علم بوجود أي أدلة تبين كيف أن خداع الآخرين عن عمد قد يؤدي إلى خداع النفس كما وصفنا في القسم الرابع، لكن ثمة أدلة على أن سلوكيات مدفوعة أخرى سوى خداع الآخرين يمكن لها أن تؤدي إلى هذا النسيان الانتقائي.

أولاً، عندما يبذل الناس جهدًا للتحسين من أنفسهم ثم لا يظهر أي أثر لهذا الجهد، يمكن لهم أن يختلقوا ما أرادوا أن ينجزوه اختلاقًا عن طريق التذكر الخاطئ لما كانوا عليه من ذي قبل. على سبيل المثال، أوضح كونواي وروس (Conway & Ross, 1984) أن الناس بعدما يأخذون دورة في مهارات الدرس والمذاكرة، يتذكرون مهاراتهم السابقة على الدورة على نحو مغلوط بحيث تبدو لهم أدنى شأنًا من تقييمهم الأول لها قبل أخذ الدورة، وبذلك يدعمون اعتقادهم بأن مهاراتهم قد تحسنت بعد الدورة. ثم تذكروا تاليًا أداءهم الدراسي بعد الدورة على نحو مغلوط بحيث بدا لهم أفضل مما كان عليه بالفعل، وذلك حتى يحافظوا على اختلاق التحسن هذا. عبر سيرورات مثل هذه يمكن للناس أن «يُطهروا» ذاكرتهم من الحقائق غير المريحة، وبذلك يمنعون أنفسهم من معرفة الحقيقة الكاملة، حتى لو كانوا قد كودوها بدقة في أول الأمر.

ويمكن للمعلومات المتعلقة بالصحة أن تُحرف هي الأخرى على نحوٍ مشابه في الذاكرة (Croyle et al., 2006). ففي بحث كرويل وزملائه هذا، أعطى المشاركون نتائج تحليل الكوليسترول الخاصة بهم، ثم جيء بهم مرة أخرى بعد شهر ثم بعد ثلاثة أشهر ثم بعد ستة أشهر بغرض اختبار ذاكرتهم عن نتائج ذلك التحليل. ووجد الباحثون أن إمكانية تذكر المشاركين لنتيجة تحليل أقل من النتيجة الفعلية أكبر بضعفين من إمكانية تذكرهم لنتيجة أعلى من النتيجة الفعلية.

ويمكن لهذا الضرب من انحياز الذاكرة أن يُرى أيضًا في تذكر التجارب اليومية. إذ نجد أن الناس يتذكرون سلوكياتهم الحسنة على نحو أفضل من تذكرهم لسلوكياتهم السيئة، لكنهم لا يُظهرون هذا الضرب من التحيز عندما يتعلق الأمر بسلوكيات الآخرين (D' Argembeau & Van der Linden, 2008). هذا التحيز في التذكر المعزز ذاتيًا، يُمحي بواسطة المعلومات التي تُحسّن من الصورة الذاتية (كأن ينجحوا بتفوق في اختبار ما؛ Green et al., 2008)، وهو الأمر الذي يشير إلى أن الناس لديهم وعي ممكن بكل من المعلومات الإيجابية والسلبية عن أنفسهم (وليس بالإيجابية فقط). وعليه، يبدو أن ذكريات الناس تساهم في تزكيتهم لذواتهم وتضخيمها، وذلك بأنها أحيانًا ما

تتضمن معلومات متحيزة بدرجة تجعلها متسقة مع تفضيلاتهم، وفي أحيان أخرى تفشل فحسب في أن تحفظ الحقيقة الكاملة، فيُنسى الجزء غير المتسق منها مع تفضيلاتهم.

4.5. العقلنة

حتى إذا تُذكرت أعمال المرء السيئة بكل دقة بواسطة الآخرين، يظل من الممكن للمرء أن يتجنب إخبار نفسه بالحقيقة الكاملة عن طريق إعادة صياغة الدوافع الكامنة وراء هذه الأعمال وعقلنتها لكي يجعلها مقبولة اجتماعيًا. على سبيل المثال، عندما يأكل شخصٌ ما نصيبه من الكعكة ثم يأكل بعدها القطعة الوحيدة المتبقية أيضًا وبالتالي لا يترك شيئًا لمن لم يأكل منها بعد، يمكن له أن يفسر سلوكه هذا بالقول بأنه لم يلحظ أن هذه هي آخر قطعة، أو أنه ظن بأن ثمة المزيد في مكانٍ آخر. هنا ليست الذاكرة عن الفعل السيئ هي الأمر الحاسم وإنما تأويل الدوافع الكامنة وراء هذا الفعل.

وتدعم الأدلة القادمة من الدراسات المعملية وجود هذا الضرب من العقلنة. على سبيل المثال، أوضح فون هيبيل وزملاؤه (von Hippel et al., 2005) أنه عندما يمكن للغش أن يعتبر غير متعمد، فإن المشاركين الذين أبدوا تحيزًا خادماً للذات¹ في نطاقات أخرى من المرجح لهم أن يغشوا. لكن عندما كان من غير الممكن للغش أن يحمل على غير العمد فإنهم لم يغشوا مثلهم في ذلك مثل من ليس لديهم هذا التحيز. وتشير هذه النتائج إلى أن بعض التحيزات الخادمة للذات تتضمن سيرورات عقلنة كتلك الموجودة في بعض أنواع الغش. وفي واقع الأمر، يكثر الناس من الغش عندما يُقال لهم إن حرية الإرادة ليست سوى وهمًا (Vohs & Schooler, 2007)، وهو ما يشير إلى أنهم يعقلنون (يبررون) غشهم في هذه الحالة بالقول بأنه صادر عن مواقف الحياة وليس عن إراداتهم وسماتهم.

ويمكن أن نجد أدلةً مباشرة على هذا الضرب من العقلنة في أبحاث فالديزولو وديستينو (Valdesolo & DeSteno, 2008) عن النفاق. ففي دراستهما أُتيح للمشاركين الفرصة لـ(أ) أن يختاروا تكليف أنفسهم أو تكليف شخص آخر بمهمة شاقة أو (ب) أن يكلفوا أنفسهم أو شخص آخر بالمهمة على نحو عشوائي (بقرعة مثلاً). وعندما أُتيحت لهم هذه الفرصة اختار جميع المشاركين تقريبًا تكليف الشخص الآخر بالمهمة عوضًا عن اللجوء إلى القرعة. بعض المشاركين في الدراسة لم يقوموا بالاختيار بأنفسهم وإنما راقبوا شخصًا متحالفًا مع الباحثين يقوم بنفس الاختيار، ثم طُلب منهم أن يحكموا على مدى إنصاف هذا التصرف، فقالوا بأنه أقل إنصافًا من الاعتماد على القرعة بينما الذين قاموا بالاختيار بأنفسهم لم يحكموا على تصرفهم بأنه غير منصف كما حكم عليه المراقبون. هذا النفاق

¹ self-serving bias

أن يعزو المرء الأحداث الحسنة إلى فضائله بينما يعزو الأحداث السيئة إلى الظروف الخارجية؛ عندما ينجح بامتياز في اختبار ما فيعزو ذلك إلى ذكائه وسعة معرفته بالمادة، لكن عندما يرسب في هذا الامتحان يعزو رسوبه إلى عسر الامتحان وصعوبة المادة وليس إلى تقصيره هو في الدراسة مثلاً (م).

في التقييمات الذاتية الذي أظهره من اختاروا تكليف الشخص الآخر بالمهمة قد زال بزيادة الجمل الذهني (أي أنهم حكموا على التصرف بأنه أقل إنصافًا)، وهو ما يشير إلى أن المشاركين لديهم وعي ممكن بعدم إنصاف أحكامهم.

وتكشف الأبحاث حول العزو المغلوط¹ [أي] عن وجود أدلة على سيوروات عقلنة مشابهة. ويمكن لنا أن نجد مثالًا كلاسيكيًا في دراسة سنايدر وزملائه (Snyder et al., 1979) عن تجنب الأفراد المصابين بإعاقة. ففي هذه الدراسة طُلب من المشاركين أن يختاروا أحد مقعدين -أحدهما بجوار شخص معاق والآخر بجوار شخص غير معاق- وأمام كل من المقعدين الشاغرین تلفاز يعرض نفس البرنامج المعروف على التلفاز الآخر وأحيانًا يعرض برنامجًا مختلفًا. وعندما كان التلفازان يعرضان نفس البرنامج اختار معظم المشاركين الجلوس على المقعد المجاور للشخص المعاق، حتى يظهروا، على ما يُفترض، لأنفسهم وللآخرين أنهم غير متحيزين ضد المعاقين. وعلى النقيض من ذلك، عندما كان التلفازان يعرضان برنامجين مختلفين، اختار معظم المشاركين الجلوس على المقعد البعيد عن الشخص المعاق. وتشير هذه النتائج إلى أن الناس يتجنبون الشخص المعاق فقط عندما يكون بوسعهم عقلنة سلوكهم وتبريره بواسطة عوامل خارجية (البرنامج المعروف على التلفاز في هذه الحالة).

هذا، وقد وثقت تأثيرات مشابهة في الفرق بين معدلات تقديم يد العون للأمريكيين السود في مقابل البيض. إذ أوضحت دراسة تحليلية شاملة أن الأمريكيين البيض يمدون يد العون للسود أقل مما يمدونها للبيض فقط عندما تكون ثمة عراقيل من شأنها أن تعيق تقديم يد العون كبعد المسافة والخطر، وهي العوامل التي يمكن أن يبرروا بها عدم مساعدتهم للسود (Saucier et al., 2005). وعندما لا يكون بوسعهم عزو تخلفهم عن مساعدة السود إلى مثل هذه العوامل الظرفية، يشعرون على ما يبدو بأنهم مضطرون لمساعدة السود بنفس معدل مساعدتهم للبيض. وفي مثل هذه الحالات، الناس لا ينكرون أو يخطئون في تذكر غشهم أو اختياراتهم الخادمة للذات (المهمة السهلة مثلًا) أو تجنبهم (للمعاق مثلًا) أو تخلفهم عن مد يد العون (للسود مثلًا). وإنما هم ينكرون، عوضًا عن ذلك، الدوافع غير المقبولة اجتماعيًا التي تقف خلف سلوكياتهم، على ما يبدو، وذلك بعقلنة أفعالهم وتبريرها بعزوها إلى عوامل خارجية عنهم.

٥.٥. إقناع النفس بأن كذبة ما إنما هي أمرٌ حقيقي

الشكل الكلاسيكي لخداع النفس هو إقناع النفس بأن كذبة ما هي حقيقة. وهذا الضرب من خداع النفس من العسير التحقق منه؛ لأنه من العسير معرفة ما إذا كان الشخص يصدق الكذبة التي يخبر بها الآخرين أم لا، وذلك بالنظر إلى أن المواقف التي تدفع للكذب على النفس عادة ما تدفع للكذب على الآخرين أيضًا. لكن ثمة بالرغم من

¹ Misattribution

عزو سلوك ما إلى سبب غير سببه الحقيقي. إلى سبب خارج عن الذات بينما السبب الحقيقي هو سبب ذاتي تمامًا أو العكس (م).

ذلك بعض التجارب التي أظهرت هذا الضرب من الخداع. ومعظم هذه التجارب تعتمد على الباراديمات (النماذج والمنهجيات) البحثية التي يكون فيها المُختبر على علم بالحقيقة، ومن ثم لا يكون لدى المشاركين في هذه التجارب أي منفعة يمكن لهم أن يحصلوها بالكذب بل عادة ما يكون لديهم ما يخسرونه عوضًا عن ذلك، بما أن الكذب حينها يجعل الشخص يبدو مغرورًا أو أحمقًا أو مخادعًا.

1.5.5. خداع النفس المصحوب بوجود تلفٍ عصبي. مثال واضح على هذا الضرب من الخداع يمكن العثور عليه في أبحاث جازانيجا وزملائه حول الدماغ المنقسم، والتي أجريت على مشاركين قد استؤصل الجسم الثفني¹ من أدمغتهم، وبالتالي لا يوجد تواصل مباشر بين النصفين الكرويين لديهم. ولقد وصف جازانيجا (Gazzaniga, 1997) سلسلة من التجارب التي أجريت على مريض ذوي عقل منقسم (أي بلا جسم ثفني) تشير إلى أن نصف الدماغ الأيسر يختلق عند الضرورة لتفسير سلوك المرء. ففي واحدة من هذه التجارب، وضع جهاز عرض أمام مريض منقسم الدماغ، بحيث يعرض قدم دجاجة لنصف دماغه الأيسر (بعرضها أمام عينه اليمنى) ومشهد ثلجي لنصف دماغه الأيمن (بعرضه أمام عينه اليسرى). ثم طُلب من المريض أن يشير بكلتا يديه إلى الصورة الأقرب لما يراه. فوجه نصف الدماغ الأيسر اليد اليمنى لتشير إلى صورة لرأس دجاجة، ووجه نصف الدماغ الأيمن اليد اليسرى لتشير إلى صورة جاروف.

وعندما سأله جازانيجا لماذا أشار بيده اليسرى إلى الجاروف احتار وعجز عن تقديم جواب (بالرغم من أن النصف الأيمن قد رأى الثلج). ففي حالة الدماغ المنقسم، نصف الدماغ الأيمن لا يستطيع الوصول مبدئيًا إلى مراكز النطق (الموجودة في النص الأيسر)، وبالتالي لا يستطيع المريض أن يجيب على هذا السؤال. أما نصف الدماغ الأيسر الذي يمكنه الوصول إلى مراكز النطق، فلا يعلم لماذا أشارت اليد اليسرى إلى الجاروف (لأنه رأى قدم الدجاجة ولم ير الثلج). لكنه عوضًا عن أن يجيب بأنه لا يعلم لماذا أشار بيده اليسرى إلى الجاروف، اختلق إجابة: لأن الدجاجة تخلف الكثير من الفضلات التي تحتاج إلى جاروف لإزالتها. وتكشف هذه الدراسة عن أن الشخص يخدع نفسه فقط لكي يتجنب اللأيقين الناجم عن عدم وعيه بسبب سلوكه (وهو وضع شائع جدًا على الأرجح؛ انظر، Nisbett & Wilson, 1977). ويبدو أن هذا الدافع، أي التخلص من هذا اللأيقين، هو دافع كافٍ لجعل الشخص يخترع سببًا ما لسلوكه ثم إقناع نفسه، على ما يبدو، بصحة هذا السبب الذي هو محض اختلاق.

¹ corpus callosum

لغافة الأعصاب التي تربط النصفين الكرويين ببعضهما (م).

وفي الأدبيات النفسعصبية،¹ يمكن لنا أن نجد المزيد من الأمثلة على خداع النفس في أنواع شتى من تلف الجسد أو الدماغ، التي يستجيب لها الشخص بالتمسُّكِ بمعتقدات مناقضة للواقع. على سبيل المثال، حالة عمّة العاهة،² وهي مثال أصلي نموذجي على الاضطراب المخادع للنفس، ففيها، يُنكر المصاب بعاهة أو بعلّة ما وجود هذه العاهة أو العلة. وهاكم وصف راماشاندران (Ramachandran, 2009) لامرأة مصابة بعمة العاهة، تُنكر أن زراعها اليسرى مشلولة:

رأيت مؤخرًا مريضة ذكية وصافية التفكير تنكر أن ذراعها اليسرى مشلولة، وتقول إنّ هذه الذراع اليسرى عديمة الحياة الملقاة في حجرها تعود لأبيها «المختبئ تحت المنضدة». لكن عندما طلبتُ منها أن تلمس أنفها بذراعها اليسرى، استخدمت يدها اليمنى السليمة في رفع الذراع اليسرى المشلولة لتلمس بها أنفها كما لو كانت مجرد «أداة»! بالطبع ثمة شخص بداخلها عرف أن ذراعه اليسرى مشلولة وأن الذراع الملقى في حجره هي ذراعه، لكن «هي» الشخص الذي كنت أتحدث معه لم تكن تعرف ذلك.

وكما يمكن لنا أن نرى في هذا الوصف، المريضة كان لديها وعي بأن ذراعها اليسرى مشلولة، كما يدل على ذلك استخدامها ليدها اليمنى في رفعها، لكن يبدو أنها تعاني من عدم وعي كذلك، وهو ما يشير إلى وجود خداع للنفس. وبما يتسق مع هذا التفسير لعمه العاهة، عرضت دراسة حديثة (Nardone et al., 2007) على أشخاص مُقعدين كلمات محايدة وكلمات مهددة ذات صلة بعدم قدرتهم على الحركة (مثل، سير). أما أولئك الذين كانوا واعين بإعاقتهم، فقد أظهروا أعراضًا سريعة عن الكلمة المهدة، كما يؤشر على ذلك استجابتهم السريعة لنقطة ظهرت في مكان آخر على نفس الشاشة عندما كانت الكلمة مهدة وليست محايدة. بينما المصابون بعمة العاهة منهم فقد كانوا أقل قدرة على الإعراس عن الكلمات المهدة، كما يؤشر على ذلك استجابتهم البطيئة لنقطة ظهرت على الشاشة عندما كانت الكلمة المعروضة عليها مهدة. والحال، أن هذه النتائج لتشير إلى وجود وعي ضمّني (وعى ممكن) بالإعاقة لدى المصابين بعمة العاهة بالرغم من إنكارهم الصريح لوجودها.

حالات مثل هذه تتطلب وجود عطب في النصف الكروي الأيمن من الدماغ، من شأنه أن يمنع الشخص، على ما يبدو، من تبين عدم الاتساق المنطقي الموجود في نظام معتقداته. وبالمثل، حالات كالتي وثقها جازانيجا تتطلب وجود عطب في الجسم الثفني، والذي من شأنه أن يمنع الشخص من الوصول إلى معلومات موجودة في بعض أجزاء الدماغ. لكن في حالة هذا الوصول الانتقائي إلى المعلومات، الأشخاص الذين لا يعانون من أية عطب عصبي يختبرون هم كذلك هذا الوضع بشكل منتظم، كما هو مذكور أعلاه. وعليه، فثمة دراسات أيضًا عن أفرادٍ يخدعون أنفسهم بالرغم من سلامتهم العصبية. وإلى هذه الدراسات سنتحول الآن.

¹ neuropsychological

² anosognosia

2.5.5. خداع النفس غير المصحوب بوجود تلف عصبي. يمكن لنا أن نعثر على تنويعات كبيرة من حالات خداع النفس في الأبحاث حول الإحساس بالسيطرة.¹ والذي يبدو ضروريًا للحفاظ على سلامة الصحة الجسدية والنفسية (Cohen, 1986; Glass & Singer, 1972; Klein et al., 1976). وعندما يُجرّد الناس من سيطرتهم الفعلية يسعون إلى استرجاع الإحساس بالسيطرة. وكمثال مخادع للنفس على هذا التأثير، وجد وايتسون وجلانسكي (Whitson & Galinsky, 2008) أن الناس عندما يُدفعون إلى الإحساس بمستويات قليلة من السيطرة، فإنهم يرون أنماطًا منتظمة وهمية في تشكيلات عشوائية، ويميلون إلى تبني نظريات المؤامرة لتفسير أحداث العالم التي تقع في وقت واحد. والشيء المهم، أن هذا التأثير لا يظهر عندما يؤكد الناس ذواتهم، وهو ما يشير إلى وجود وعي ممكن لديهم بغياب الأنماط المنتظمة أو غياب المؤامرات. هذا، وقد وجد كاي وزملاؤه (Kay et al., 2008) نتائج مشابهة. إذ حاجوا عن أن الإيمان بالله مسيطر وبحكومة قوية، يلي حاجة الناس إلى الإحساس بالسيطرة. ويتسق مع حاجتهم هذا، أن الاختلافات في نسبة الناس المؤمنين بالله بين البلدان يمكن التنبؤ بها على أساس قدر الأمان الوجودي فيها (كتوفر الرعاية الصحية والغذاء والمأوى)، فبقدر ما يقل هذا الأمان بقدر ما تزيد معدلات التدين (Norris & Inglehart, 2004). وتشير هذه النتائج إلى إمكانية حصول خداع النفس في مختلف ربوع الأرض.

مثال آخر على خداع الأشخاص لأنفسهم يمكن أن نجده في أبحاث إبلاي ووايتشيرش (2008)، التي أتينا على ذكرها أعلاه، والتي عيّن الناس فيها صورتهم عندما كانت معدلة للأجل بسرعة أكبر من السرعة التي عينوها بها عندما كانت غير معدلة. وتشير هذه النتائج إلى أن الصورة التي يرى الناس عليها أنفسهم أكثر جاذبية من صورتهم الفعلية. وأخيرًا، تشير الأبحاث حول التنافر الذهني² إلى أن الناس بارعون في الكذب على الآخرين ثم تصديق أكاذيبهم هذه فيما بعد. على سبيل المثال، عندما يكذبون بكامل إرادتهم على شخص ما فيما يخص مهمة مضجرة قائلين له

¹ perceptions of control

² نظرية التنافر الذهني (cognitive dissonance)، طورها ليون فيستنجر. والأطروحة الأساسية للنظرية هي التالي: التنافر، أي وجود علاقات غير منسجمة فيما بين معارف المرء أو آرائه أو معتقداته عن بيئته أو ذاته أو سلوكياته هو بحد ذاته عامل محفز (تمامًا كالجوع والإحباط). والفرضيتان الأساسيتان للنظرية هما: (1) وجود التنافر غير مريح نفسيًا ومن ثمّ المرء مدفوع إلى إزالته؛ (2) عندما يكون التنافر موجودًا، سيقوم المرء، بالإضافة إلى محاولة تقليله، بتجنب المواقف والمعلومات التي من المرجح أن تزيد منه. ولنضرب مثالًا على ذلك بالتدخين؛ المدخن يعلم أن التدخين يضره ولكنه مع ذلك يستمر في التدخين، ثمة، إذن، تنافر فيما بين معارف هذا الشخص وسلوكه (هو يعرف أن التدخين ضار ولكنه يدخن)، وجود هذا التنافر غير مريح نفسيًا، ومن ثمّ المدخن مدفوع لإزالته، ولكن ما السبيل إلى ذلك؟ كيف يمكن تحقيق الانسجام بين المعرفة والسلوك المتعلقين بالتدخين؟ السبيل الأول أن يتوقف عن التدخين ببساطة، ولكن ذلك صعب للغاية، وبالتالي يقصد السبيل الآخر وهو أن يعقلن تدخينه كالاتي: (أ) التدخين ممتع وبالتالي هو يستحق ثمنه؛ (ب) الأمراض التي يمكن أن تصيبني من جراء التدخين ليست بالخطورة التي يتحدثون عنها؛ (ج) ليس بوسعي أن أتفادى كل المخاطر الممكنة في هذا العالم ومع ذلك ما زلت حيًا؛ (د) عندما أتوقف عن التدخين سيزيد وزني وهو أمر أكثر خطورة على صحتي من التدخين نفسه ربما. وبذلك يكون المدخن قد حل التنافر بين معارفه عن التدخين وسلوكه كمدخن، وبالتالي يستمر في التدخين ببساطة (م).

بأنها شيقة، يصدقون بعد ذلك أن المهمة شيقة بالفعل (Festinger & Carlsmith, 1959).¹ وأيضًا هذا التأثير يمحى بواسطة توكيد الذات (steel & Liu, 1983).

٦. من هو الجمهور المستهدف من خداع النفس؟

لقد جادلنا حتى الآن عن أن خداع النفس قد تطور بغرض تيسير خداع الآخرين، لكن أمثلة خداع النفس الموصوفة في القسم السابق تبدو موجهة في الأساس نحو الذات. إذا كان خداع النفس قد تطور بغرض تيسير خداع الآخرين، فلماذا توجد، إذن، العديد من حالات خداع النفس التي يبدو أن المقصود من الخداع فيها هو الذات فحسب وليس الآخرين؟ توجد ثلاث إجابات على هذا السؤال.

أولًا، وقبل كل شيء آخر، بالرغم من أن تريفرز (1976/2006) قد قال لأول مرة بأن خداع النفس قد يكون تطورًا بغرض تيسير خداع الآخرين منذ ما يربو عن ثلاثين سنة قد خلت، إلا أن الأبحاث الإمبريقية لم تأخذ طرحه هذا على محمل الجد. عوضًا عن ذلك، كان التقليد السائد في علم النفس هو معاملة خداع النفس باعتباره استجابة دفاعية من الشخص في مواجهة عالم لا يتلاءم معه (وهي فكرة سنعود إليها في القسم الثامن). وكنتيجة لذلك، لم يمح أي أحد، على حد علمنا، باختبار مسألة ما إذا كان خداع النفس من المرجح له أن يحدث عندما يحاول الناس خداع الآخرين أم لا. وبالتالي، فإن القول بأن خداع النفس يخدم خداع الآخرين ظل مجرد إمكانية نظرية غير مختبرة. أما الأدلة المذكورة في القسم السابق فهي مستقاه من دراسات كانت الدوافع فيها متعلقة بخداع النفس أكثر من تعلقها بخداع الآخرين.

ثانيًا، بقدر ما يسمح خداع النفس للمرء بأن يضخم ذاته ويزكها ومن ثم يزيد من ثقته في نفسه، بقدر ما يخدم غرض خداع الآخرين كما وصفنا في القسم الثالث. ويمكن لمعظم الحالات المذكورة في القسم السابق والتي تبدو موجهة نحو الذات حصريًا أن تنضوي تحت هذا التفسير. على سبيل المثال، إذا كان الأشخاص يجمعون المعلومات على نحو انتقائي بحيث يخفوا على أنفسهم أنهم عرضة للإصابة بمرض ما (كما في Ditto & Lopez, 1992)، فإن ذلك من شأنه أن يجعلهم في وضعية أفضل لإقناع الآخرين بأنهم شركاء أقوياء يمكن الاعتماد عليهم، سواء في علاقة جنسية أو علاقة عمل. وإذا كان هذا الضرب من خداع النفس قد يجعلهم أقل قدرة على التعامل مع تهديد صحي وشيك، فذلك كان ثمنًا صغيرًا نسبيًا في بيئة أسلافنا حيث لم يكن ثمة ما يمكن فعله حيال هذا التهديد على أية

¹ ثمة تنافر هنا بين ما يعرفه الشخص عن المهمة: أنها مضجرة وبين ما يخبر به الآخر عنها: أنها شيقة. ولإزالة هذا التنافر، السبيل المتبقى له، إذا ما أراد أن يستمر في خداعه، هو أن يصدق أنها شيقة (م).

حال¹. ويمكن لهذا المنطق نفسه أن يكون كامناً خلف خداعات النفس التي تساعد الناس على الحفاظ على اقتناعهم بمعتقداتهم (على سبيل المثال، Lord et al., 1979) والتي تعطيهم إحساساً بالسيطرة على العالم من حولهم (على سبيل المثال، whitson & Galinsky, 2008).

هذا، وثمة أمثلة كلاسيكية أخرى على خداع النفس الموجه للذات لكن له تبعات بين-ذاتية هامة. على سبيل المثال، يميل الناس لأن يكونوا متفائلين على نحو غير واقعي حيال مستقبلهم (Armor & Taylor, 1998; Taylor & Brown, 1988; Weinstein, 1988). وقد يكون لهذا التفاؤل أصول مخادعة للنفس؛ على سبيل المثال، الأفراد ذوو الميل العالي لخداع أنفسهم، وهو الميل الذي يمكن قياسه بمقياس خداع النفس الذي وضعه ساكيم وجور (Sackeim & Gur, 1979)، أظهروا تفاؤلاً أكبر من ذوي الميل المنخفض حيال مهمة شاقة مقبلة حيث اعتبروها تحدياً (أي أن المرء قادرٌ على إنجازها) وليس تهديداً (أي أن إنجازها يفوق قدرات المرء؛ Tomaka et al., 1992). وبهذا المعنى، يبدو أن التفاؤل المخادع للنفس يخلق نبوءة ذاتية التحقق؛ لأن الثقة في تحقيق النجاح تدفع المتفائل لأن يكون أكثر جلدًا ومثابرة في وجه الصعاب (Carver & Scheier, 2002; Solberg Nes & Segerstrom, 2006). وكنتيجة لهذه السيرورات، يحقق المتفائلون مكاسب مالية واجتماعية عديدة مقارنة بنظرائهم الأقل تفاؤلاً (Assad et al., 2007; Brissette et al., 2002; Carver et al., 1994; Segerstrom, 2007).

أما الجواب الثالث والأخير فهو التالي: من الممكن أن يكون خداع النفس الذي تطور بغرض خداع الآخرين قد أضحى مطبقاً في خداع النفس حصراً بسبب الشعور الطيب الذي يمنحه للشخص الخادع لنفسه. ومن باب القياس، هاكم هذا المثال: الاستمناء، نشاط آخر يحصل بين المرء ونفسه، لكن أصوله تعود إلى نشاطٍ يحصل بين الأشخاص. لقد نشأ الاستمناء عند الرئيسيات على الأرجح لأننا تطورنا بحيث نلتدُّ بالجماع (وهو ما يُيسِّر التكاثر)، لكن مع التطور اللاحق للبيدين عوضاً عن الحوافر والمخالب، وجدنا طريقاً لاختيار هذه اللذة بمفردنا عندما تحرمنا الظروف من اختبارها مع شخص آخر. يُمكن إذن لخداع النفس المقصود على الذات أن يكون مشابهاً للاستمناء من ناحية كونه قد تطور لأغراض بين-ذاتية، لكن الناس وجدوا سبيلاً لاستخدامه بغرض إسعاد النفس عندما تحرمهم الظروف من سُبُل إسعاد النفس الأخرى. وطالما أن تبعات خداع النفس هذه كانت محايدة من ناحية الصلوحية (لا

¹ الاختلافات بين البيئة التي تطورت فيها معظم تكيفات البشر (مجتمعات الصيد والجمع) والبيئة الحديثة وما يترتب عليها تُعرف بال mismatch hypothesis. أحد الأمثلة على تبعات هذا الاختلاف هي مشكلة السمنة. السمنة ناتجة في المقام الأول عن توفر الأطعمة التي تحتوي على سعرات عالية بدرجة كبيرة جداً في البيئة الحديثة بينما كانت شبه نادرة في البيئة التي تطورت فيها أسلافنا. وبسبب هذه الندرة، طور الجسد تكيفاً يجعل الإنسان يلتد بتلك الأطعمة عالية السعرات والنادرة (السكريات، الدهون، الملح)، حتى يأكل منها كثيراً ومن ثمَّ يخزنها لأوقات الندرة التي هي الوضع الأصلي. لكن في البيئة الحديثة لم يعد هذا الالتداز والاشتهاء تكيفاً وإنما مشكلة لأن هذه الأطعمة لم تعد نادرة كما كان الحال قديماً وإنما غدت متوفرة بدرجة كبيرة للغاية. والاختلاف المذكور في المتن هو أن الناس قد أضحى بوسعهم حالياً اكتشاف الأمراض مبكراً ومن ثمَّ علاجها قبل فوات الأوان، لكن في الزمن التطوري لم يكن لهذا الاكتشاف المبكر أية أهمية بما أن وسائل تدارك المرض قبل تفاقمه وفوات أوان علاجه لم تكن متاحة على أية حال (م).

تؤثر سلبًا على البقاء على قيد الحياة أو على التكاثر) أو كانت كلفتها البيولوجية محتملة، فقد يكون خداع النفس تسرب إلى تنويعه من النطاقات الذاتية التي له آثار هامة على سعادة البشر.

وواقع الأمر أن القياس على الاستمناء يظل وجهًا من هذه الجهة أيضًا، فالاستمناء محايد من ناحية الصلوحية، بل ربما يكون ذا تأثير إيجابي حتى علمها في حالة الذكور؛ لأنه قد يحسّن من جودة الحيوانات المنوية عبر طرح الحيوانات المنوية الأكبر سنًا والتخلص منها (Baker & Bellis, 1993).¹ وهكذا، فقد وجدت الرئيسيات سبيلًا لإسعاد أنفسها، سبيلًا كلفتها التطورية ضئيلة جدًا أو معدومة.² وبالمثل، على الرغم من أن انتشار الممارسات المخادعة للنفس ابتغاءً للشعور بالسعادة قد يكون ذا كلفة واضحة بقدر ما يضحى الناس بجودة المعلومات في سبيل تحصيل قدر من السعادة، إلا أن هذه الممارسات قد تكون أيضًا محايدة من ناحية الصلوحية- أو ذات تأثير إيجابي عليها حتى- بقدر ما يجني الناس ثمار السعادة نفسها التي حصلوها من خداعهم لأنفسهم (Fredrickson, 1998; 2001).

وكم هو الشأن مع التفاؤل، للسعادة أيضًا تبعات بين-ذاتية؛ إذ إن الناس يحققون نجاحًا ماليًا واجتماعيًا متزايدًا عندما يكونوا سعداء (Boehm & Lyubomirsky, 2008; Fredrickson et al., 2008; Hertenstein et al., 2009; Lyubomirsky et al., 2005). فالناس ينجذبون نحو الأشخاص السعداء وينفرون من الحزانى لأسباب شتى (Bower, 1991; Frijda & Mesquita, 1994; Harker & Keltner, 2001; Keltner & Kring, 1998). وكما يقول المثل، «اضحك وسيضحك العالم معك، ابك ولن يبكي معك أحد». ولأن البشر هم نوع اجتماعي من الكائنات، حيث يحقق الأفراد معظم غاياتهم ذات الشأن عن طريق التعاون والتنسيق مع الآخرين، جذب المرء الآخرين لشخصه أو لقضيته يعد انجازًا هامًا له تبعات ذات بال على صلوحيته (Fredrickson, 1998; 2001). وعليه، بقدر ما يكون الناس مشرقين (سعداء ومتفائلين)، بقدر ما يرجح لهم أن يكونوا أكثر فاعلية في تحقيق أهدافهم.

السعادة مهمة أيضًا لصحة الجسد، وذلك بالنظر إلى أن الشعور بالسعادة له تأثير إيجابي على المناعة بينما الشعور بالحزن له تأثير سلبي عليها (Cohen et al., 2006; Marsland et al., 2007; Rosenkranz et al., 2003; Segerstrom & Sephton, 2010). ولأن المخاطر على الصحة تزداد بالتقدم في العمر، خاصة مخاطر الأورام والعداوى (world health organization, 2009)، قد تكون السعادة مهمة عند كبار السن أكثر من أهميتها في صغره. وعلى نحو متسق مع هذه الإمكانية، كبار السن، مقارنة بصغار السن، يركزون على المعلومات الإيجابية ويتذكرونها أكثر مما يركزون على المعلومات السلبية (Mather & Carstensen, 2005; Mather et al., 2004). وعليه فإن السعادة يُحافظ عليها في كبار السن جزئيًا عن طريق أحد أشكال خداع النفس وهو تجنب المعلومات السلبية، فكما

¹ وهو التأويل الذي سمعناه من سليجمان (ستالين سكيرسيجارد) في *nymphomaniac 1* (2013) للارس فون ترير، مبررًا لجوي (شارلوت جاينسبورج) ما فعلته، في غارتها هي ورفيقتها على القطار، مع الزوج الذي كان يخطط لمضاجعة زوجته التي تنتظره في أيام تبويضها طمعًا في الحمل. (م).
² الرئيسيات تستمني وليس البشر فقط، ولعلنا نتذكر قرد غارسيا ماركيز الذي كان يستمني على ضيفات بطلته في الحب في زمن الكوليرا. (م).

أسلفنا، الكبار وليس الصغار هم من يعرضون عن المعلومات السلبية ويركزون على المعلومات الإيجابية عندما يكونوا في مزاج سيئ (Isaacowitz et al., 2008). ويمكن لتحسن المناعة الناتج عن تحصيل هذا القدر من السعادة عبر خداع الذات أن يعادل الكلفة التي يمكن أن تترتب على غض الطرف عن المعلومات السلبية.¹

٧. عند أي مستوى من الوعي تُخدع النفس؟

في مفتتح هذه الدراسة، دحضنا الدعوى الكلاسيكية القائلة بأن خداع النفس يقتضي وجود تمثّلين منفصلين للواقع، حيث يُحتفظ بالحقيقة في العقل اللاواعي بينما يُحتفظ بالباطل في العقل الواعي. وقلنا، عوضاً عن ذلك، إنّ الأشخاصَ يمكن أن يخدعوا أنفسهم بسبيلٍ شتى، البعض منها يمنع حتى المعرفة غير الواعية بالحقيقة (بتجنب تكويدها من الأساس، عن طريق البحث الانتقائي والتركيز الانتقائي). لكن حدوث ذلك لا يستبعد، في واقع الأمر، الأشكال الكلاسيكية لخداع النفس. وفي هذا القسم، سننظر في مسألة الكيفية التي تُمثل بها الحقيقة في أشكال خداع النفس المختلفة. وسنبداً بأنواع خداع النفس التي تكون فيها المعرفة الواعية وغير الواعية متحالفتان وغير دقيقتين، أي تلك الحالات التي يصدق فيها الأفراد بشكلٍ واعي وبشكلٍ لا واعي في صحة المعلومات المخادعة. ونفترض أن هذا الضرب من خداع النفس ينبغي له أن يحدث في نوعين من المواقف.

أولاً، ينبغي لخداع النفس أن يوجد على المستويين الواعي وغير الواعي كليهما عندما يمنع الأشخاص أنفسهم من تكويد الحقيقة غير المرحب بها. على سبيل المثال، وجد دايتو ولوبيز (1992) أن الأفراد يتوقفون عن البحث عن المعلومات عندما يكون المحصول المبكر للبحث موافقاً لهواهم مخافة أن يقابلوا، إذا ما واصلوا بحثهم، معلومات غير مرحب بها، وبذلك يكون خداعهم لأنفسهم قد منع المعلومات غير المرحب بها من دخول الوعي أو اللاوعي كليهما. قد يكون هؤلاء الأشخاص واعين بأن استراتيجيتهم في جمع المعلومات قد تكون أثرت على طبيعة معرفتهم، لكن مثل هذا الوعي نادر على الأرجح، لأنه (أ) في أغلب الظروف، ليس ثمة معيار موضوع لكمية المعلومات التي ينبغي على المرء أن يجمعها، ولأنه (ب) ليس ثمة سبب بعينه يدفع المرء للاعتقاد في أن المعلومات التي يمكن له أن يجمعها تالياً ستنقض المعلومات التي جمعها بالفعل.

ثانياً، ينبغي لخداع النفس أن يوجد على المستويين الواعي وغير الواعي كليهما في العديد من (لكن ليس كل) حالات تضخيم الذات وتزكيتها. ففي هذه الحالات يكون لدى الأفراد العمر بأكمله لجمع المعلومات ومعالجتها على نحو يضخم من شأن الذات، وقد يكون من العسير، إن لم يكن من المستحيل، عليهم أن يحلّلوا تأثير استراتيجياتهم

¹ بقاء كبار السن على قيد الحياة بصحة جيدة أمر مهم لصلوحتهم الشاملة (inclusive fitness) [صلوحتهم الشخصية مضافاً إليها صلوحية من يتشاركون معهم في الجينات من ذرية وأقارب]، نظراً للدور الهامة الذي يلعبه الأجداد في الحفاظ على حياة أحفادهم وتعزيز فرصهم في التكاثر (Lahdenpera et al., 2004) [الجدات عن طريق مساعدة الأمهات في الرعاية والتربية والأجداد عن طريق الدعم بالمال وبغيره من الموارد الأخرى].

طويلة الأمد هذه في معالجة المعلومات على فهمهم للعالم. ويمكن لنا أن نجد أدلة على هذه الإمكانية في نوعين من التأثيرات. أولاً، وكما بين إبلاي ووايتشيرش (2008)، الناس يُعيّنون صورة أنفسهم الأكثر جاذبية بسرعة أكبر من السرعة التي يعيّنون بها صورتهم الفعلية من بين تنويعات الصور. وتشير هذه النتائج إلى أن النسخة المحسنة من الذات تكون ممثلة في الذاكرة تحت عتبة الوعي، وذلك بما أن السيرورات غير الواعية تميل لأن تكون أسرع من السيرورات الواعية (على سبيل المثال، Neely, 1977)، وبما أن النزاع بين السيرورات الواعية وغير الواعية يؤدي إلى استجابات بطيئة وليس استجابات سريعة (على سبيل المثال، Greenwald et al.)، ومن هنا تعيينهم لصورتهم المحسنة أسرع من تعيينهم لصورتهم الفعلية. وثانياً، تكشف الأبحاث حول التلاقي بين تقدير الذات الواعي وتقدير الذات غير الواعي عن أن الأفراد الذين يظهرون تقدير عالٍ واعٍ لذواتهم وتقدير عالٍ غير واعٍ لها لا يبدو دفاعيين، بينما أولئك الذين يُظهرون تقدير عالٍ واعٍ لذواتهم وتقدير منخفض غير واعٍ لها يبدو الأكثر دفاعية وندرجية (Jordan et al., 2003). ولأن الأشخاص الدفاعيين والندرجيين لا يكونوا محبوبين بدرجة كبيرة من قبل الآخرين (Colvin et al., 1995; Paulhus, 1998)، فإن هذه الأبحاث تشير إلى أن المكاسب الاجتماعية لتضخيم الذات يكون تحققها مرجحاً إذا ما صدّق الناس قصصهم المزكية لذواتهم على المستويين الواعي وغير الواعي كليهما.

وفي مقابل هذه الحالات، توجد حالات خداع النفس الكلاسيكية، والتي فيها يُخدع العقل الواعي بينما يكون العقل غير الواعي مدرّكاً للحقيقة. وينبغي لذلك أن يكون شائعاً في حالات خداع النفس التي يقصد منها خداع الآخرين حيال مواضيع بعينها. ففي هذه الحالات، يكون لدى الأشخاص غالباً إطار زمني ضيق لإقناع أنفسهم بحقيقة الاختلاق الذي يريدونه ترويجه، ولذلك تؤدي سيرورات الذاكرة التي تعرضنا لها في القسم الرابع إلى أن يكون لديهم ذاكرة واعية بالاختلاق وذاكرة غير واعية بالحقيقة. وعليه، يبدو أن خداع النفس يختلف من جهة العمق الذي تُخدع النفس عنده، فثمة خداع يحدث على مستوى الوعي واللاوعي بينما ثمة خداع يحدث على مستوى الوعي دون اللاوعي.

٨. المقارنة بين مقاربتنا والمقاربات الأخرى

تنبني مقاربتنا التطورية لخداع النفس على الأطروحة التالية: خداع النفس أداة نافعة في تذليل مصاعب العالم الاجتماعي. ووفقاً لوجهة النظر هذه، يمكن اعتبار خداع النفس استراتيجية هجومية تطورت بغرض تيسير خداع الآخرين. وعلى النقيض من وجه النظر هذه، معظم الأبحاث السابقة حول خداع النفس اعتبرته استراتيجية دفاعية، تُنبئ من قبل الأفراد الذين يجدون مشقة في التكيف مع عالمهم الذي يجدونه مهدداً لهم. وفي هذا التقليد البحثي، اعتُبرت التبعات الالتهابية¹ [والتي قد تتمثل في مجرد التخلص من الألم فحسب، فليس المقصود هنا الشعور بالنشوة وإنما مجرد الشعور الطيب حيال الذات وأحوالها] التي تعود على الخداع لنفسه الأثر الأساسي

¹ hedonic

لخداع النفس. لكن من المنظور التطوري، لا تُعدّ التبعات الالتذاذية غاية هامة بحد ذاتها، وإنما مجرد وسيلة لغاية أخرى، كأن تؤدي، على سبيل المثال، إلى تحسين المناعة أو قدر أكبر من النجاح الاجتماعي، كما سبق ووصفنا في القسم السادس.

والتبعية الأكثر أهمية لهذا التشديد السالف على الآثار الالتذاذية، هي أن هذا الحقل الأكاديمي قد صب تركيزه على ما نعتبره منحى ثانويًا من مناخ خداع النفس. فمن منظورنا، دراسة خداع النفس كما لو كان «جهاز مناعة سيكولوجي» (Gilbert et al., 1998; Wilson & Gilbert, 2003) أو مجموعة من «الأوهام الإيجابية» (Taylor & Brown, 1988) الغرض منها هو تعزيز الشعور بالسعادة أو استعادته، هو أمر قريب من دراسة الاستمناة كما لو كان الغرض الذي صُممت الأعضاء التناسلية من أجله. ومقاربة كهذه للجنسانية من شأنها أن تؤدي إلى بعض النتائج القيمة حول بعض التبعات الشعورية للسلوك الجنسي؛ لكن بتجاهلها للغرض البين-ذاتي للجنسانية، ستغفل هذه المقاربة عن أهم الأسئلة وأهم الأجوبة.

وعليه، فإن الحجج المبسطة في هذه الدراسة هي، وبطرق عدّة، دعوةً إلى إحداث تغيير جذري في مقاربتنا لمسألة خداع النفس. والحال، أن الأبحاث الموصوفة في القسمين الرابع والخامس تقدم أدلة وافرة على السيرورات السيكولوجية المُضمّنة في خداع النفس، وعلى النحو الذي تحمي به هذه السيرورات معتقدات الناس ورغباتهم من واقع مضاد لهم. لكن بما أن خداع النفس قد نُظر إليه كاستجابة دفاعية في وجه عالم غير ملائم، فلا توجد أية أبحاث تقريبًا تأخذ في اعتبارها الظروف البين-ذاتية التي من شأنها أن تؤدي إلى خداع النفس. على سبيل المثال، تشير الأبحاث إلى أن المُغاييرين جنسيًا من الرجال يُضخمون من عرضهم لذواتهم¹ عندما يقابلون نساء جذابات (Buss,

¹ عرض الذات (self-presentation) نظرية في علم النفس الاجتماعي طوّرها (ضمن آخرون) العلامة روي باوميستير لتحليل ضرب من السلوك البشري المُشكّل للظاهرة الاجتماعية. ويُعرف باوميستير وهيوتن عرض الذات بأنه «سلوك يُتوخى منه توصيل بعض المعلومات حول الذات أو بعض من صورة الذات إلى الآخرين. وهو سلوك يُحيل إلى ضرب من دوافع السلوك البشري. هذه الدوافع هي، من ناحية، استعدادات ثابتة عند الأفراد ولكن تفعيلها (الذي يتم بشكل غير واعٍ)، من ناحية أخرى، مشروط بمواقف بعينها، وبالتحديد، إن دوافع عرض الذات تُفعل بحضور الآخرين بوصفهم مُقيّمين، وبإطلاع الآخرين (ولو المحتمل) على سلوك المرء». أي أن المرء لا يعتمد على عرض ذاته إلا إذا كان هناك من سيطّلع على هذا العرض ومن سيقيّمه. ويميز باوميستير بين نوعين من دوافع عرض الذات: إرضاء الجمهور وإرضاء/بناء الذات. الأول غرضه مساوقة المعارض (من الذات) مع توقعات وتفضيلات الآخرين (مع الـego-ideal بلغة جاك لاكان). بينما الثاني فغرضه مساوقة المعارض مع التصور النموذجي للمرء عن ذاته. (مع الـideal ego بلغة لاكان).

١. إرضاء الجمهور (audience amuse): يقوم المرء بعرض (جزء من) ذاته بغرض نوال إعجاب وود وتفضيل جمهور ما. نوال إعجاب الآخرين أمر إثابي أو مُلذ، ومن ثمّ، المرء مدفوع لتحصيله. هنا الذي سيحدد المعارض من الذات هو معايير الجمهور وتفضيلاتهم. ومن هنا كان التعبير عن هذا الدافع مشروطًا باختلاف المواقف واختلاف الجمهور؛ «فالمرء يعرض ذاته عندما يذهب للكنيسة برفقة والديه بطريقة تختلف عن عرضه لذاته عندما يذهب لحفلة مع رفاقه. وعليه فإن هذا الدافع ينتج عروضًا مختلفة أو حتى متناقضة كمًا وكيفًا وفقًا لنوعية الجمهور. يعتبر هذا الدافع إذن ضربًا من «إدارة انطباع» (impression management) الآخرين عن المرء، بأن يُبدي لهم من نفسه ما يجعلهم يأخذون عنه انطباعًا بعينه يريدون أن يأخذوه عنه. أي أن المرء يقوم بخلق انطباع بعينه عن ذاته في عقول الآخرين.

(1988)، والمغائرات من النساء عندما يكنّ في أيام تبويضهن يقيمن النساء الأخريات بأنهن أقل جاذبية منهن (Fisher, 2004).¹ وتشير مقاربتنا إلى أن الرجال ينبغي أن يُصدقوا بالفعل ولو جزء على الأقل من تضخيمهم لدواتهم، وأن النساء ينبغي أن يصدقن بالفعل أحكامهنّ السلبية على جاذبية الأخريات. أي أن هذه الاستراتيجيات ينبغي لها أن تكون أكثر فاعلية إذا ما كان الناس لا يضللون الآخرين بقصصهم المضخمة للذات والمنتقصة من الآخرين وحسب؛ وإنما يصدقون هذه القصص هم أنفسهم كذلك. ولاختبار هذه الإمكانيات، يمكن المرء أن يقيس ما إذا كان حضور النساء الجذّابات يدفع الرجال إلى إظهار قدر أكبر من تضخيم الذات أم لا، وما إذا كان التبويض يدفع النساء إلى المزيد من انتقاص المنافسات (بالحطّ من جاذبيتهن) أم لا.

ويمكن للأبحاث المستقبلية أن تدرس أيضًا منفعة خداع النفس في أشكال بعينها من خداع الآخرين. على سبيل المثال، يمكن وضع الناس في موقف يرغمون فيه على الكذب أو أي شكل آخر من أشكال الخداع، ثم فحص استخدامهم لأيّ من استراتيجيات خداع النفس الموصوفة في القسم الخامس. ففي هذا الوضع، يمكن قياس درجة توقفهم عن جمع المعلومات عندما تكون الحصيلة المبكرة لجمعهم متماشية مع أغراضهم الخداعية، وتجنّبهم للمعلومات التي من شأنها أن تتعارض مع خداعهم، وإظهارهم للتعزيز في تأويل المعلومات المتماشية في مقابل غير المتماشية مع خداعهم، وإظهارهم لتذكر أفضل للمعلومات المتماشية مع خداعهم مقارنة بالمعلومات غير المتماشية معه. والشيء المهم، هو أن منفعة هذه الاستراتيجيات يمكن أن تقدّر عن طريق قياس مدى كون هذه التحيزات مصحوبة بزيادة في معدل نجاح وفاعلية خداع الآخرين. وكما لاحظنا سابقًا، ينبغي أن تُنشط تحيزات مشابهة بواسطة المواقف التي تقوي لدى المرء الحاجة إلى الظهور بمظهر الواثق والفعال. وإذا كانت هذه التحيزات تعكس خداعًا للنفس، فإن الدرجة التي يظهر بها الناس هذه التحيزات في هذه المواقف يمكن أن تعتمد على اختلاف الأشخاص في استعدادهم لخداع أنفسهم. على سبيل المثال، ينبغي لهذه التحيزات أن تكون أقوى بين أولئك الذين أظهروا قدرًا أكبر من تضخيم الذات في دراسة إبلاي ووايتشيرش (2008). من عينوا الصورة المعدلة الجذابة بسرعة أكبر من التي عينوا بها الصورة الفعلية.

مقاربتنا ذات صلة أيضًا بسلسلة من السجلات الدائرة منذ فترة في حقل علم النفس، والتي يوضع فيها تضخيم قدر الذات [أي خداعها بالتركيز على محاسنها دون عيوبها] في مواجهة التحقق من قدر الذات [أي رغبة المرء في أن

٢. بناء الذات (self-construction): يحمل المرء في ذهنه تصورًا نموذجيًا عن ذاته، يريد أن يكون عليه بالفعل، أي أن تتطابق ذاته المرجوة مع ذاته الفعلية. هذه الرغبة تجعل المرء يريد، من ناحية، أن يصدق أنه بالفعل على ما يود أن يكون عليه. ويريد، من ناحية أخرى، أن يراه الجمهور أيضًا على ما يود أن يكون عليه. وخلافًا للدافع الأول ليس التعبير عن هذا الدافع مشروطًا باختلاف المواقف واختلاف الجمهور وإنما هو يتسم بالاتساق، وذلك لأنه غير متعلق بمعايير الآخرين وتفضيلاتهم وإنما متعلق بتصور المرء لذاته النموذجية. ولكن قوة هذا الدافع، في المقابل، مشروطة برغبة المرء في ادعاء سمة ما مع عدم تيقنه من امتلاكه لهذه السمة. (م).

¹ ينبغي أن نلاحظ أن النساء يكنّ أكثر جاذبية في أيام تبويضهن (Thornhill & Gangestad, 2009). ومن ثمّ يمكن لحكمهن هذا على جاذبية الأخريات أن يكون غير متحيز.

يراه الآخرون تمامًا كما يرى هو نفسه، حسنا كان أم سيئًا]. في أول هذه السجلات، طرح الباحثون السؤال التالي: هل دوافع تضخيم الذات أقوى من دوافع التحقق من الذات؟ (انظر، Swann, in press). ومن وجهة نظر تطويرية، ليس لطرح هذا السؤال أي معنى، فهو شبيه بالتساؤل التالي: أيهما أقوى: الجوع أم العطش؟ فكما أن الرغبة في الأكل في مقابل الرغبة في الشرب تُحدد بواسطة كل من الحاجة الراهنة للشخص (هل هو جائع حاليًا أم عطشان) وجودة الموارد المتوفرة لإشباع الجوع في مقابل تلك المتوفرة لإشباع العطش، تُحدد الرغبة في تزكية الذات في مقابل التحقق من قدرها أيضًا بواسطة كل من الحاجة الراهنة للشخص ونوعية الفرص المتاحة لتضخيم الذات في مقابل التحقق من قدرها. وواقع الأمر، تبين الأبحاث حول توكيد الذات الموصوفة في القسم الخامس أن الناس يضحون أكثر استعدادًا للتحقق من ذواتهم في النطاقات السلبية عندما تُلبى حاجتهم إلى تضخيم الذات. وعليه، فإن الحاجة إلى تضخيم الذات والحاجة إلى التحقق منها موجودتان طول الوقت تقريبًا، وستتوقف القوة النسبية لكل منهما على قدر المنافع المادية والاجتماعية التي يمكن لهما أن يعودان بها على الشخص في لحظة بعينها. فالتحقق من قدر الذات يُمكن الناس من أن يقيسوا قدراتهم بدقة وأن يتصرفوا وفقًا لذلك، بينما تضخيم الذات يمكن الناس من أن يصلوا إلى أبعد مما يمكن لقدراتهم الفعلية أن توصلهم إليه.

وفي ثاني هذه السجلات (على سبيل المثال، Sedikides et al., 2003 vs. Heine et al., 1999)، تجادل الباحثون حول ما إذا كان تضخيم الذات هو ظاهرة ثقافية عامة أم أنه ظاهرة خاصة بالثقافة الغربية. ومن منظورنا، هذا السجل قد حاد عن السبيل بسبب توكيده على الأغراض الشخصية لتضخيم الذات عوضًا عن أغراضه البين-ذاتية. ولأن تضخيم الذات يزيد من الثقة في النفس، فإن مقاربتنا تشير إلى أنه سيظهر في كل الثقافات التي تعود فيها الثقة بالنفس على صاحبها بمكاسب مادية واجتماعية. فلو ثمة ثقافة يحصل فيها الناس مكاسب في العديد من النطاقات المادية والاجتماعية بأن يكونوا خاضعين ومتشككين في أنفسهم، فلن يقوم أفراد هذه الثقافة بتضخيم ذواتهم في هذه النطاقات. لكن من منظور تطوري، من شأن الناس في جميع الثقافات أن يستفيدوا من تضخيم تلك السمات الضرورية للفوز بالمواعجات (مع المنافسين) وتأمين الحصول على الأزواج (من الذكور والإناث). ولأن اختلافات الأفراد في القدرات والاستعدادات والميول تمكّن بعضهم من الفوز بالنزاعات وبالأزواج عن طريق سبلٍ جسدية، بينما تمكن البعض الآخر من الفوز بها عن طريق سبل عقلية، والبعض الآخر عن طريق إظهار طبيبتهم ورقتهم وقدراتهم الفنية ونحو ذلك، فبمقدور المرء أن يتوقع أن تضخيم الذات سيتجلى في صور مختلفة تناسب مختلف الأفراد، لكنه سيكون كذلك في كل ثقافة على ظهر الأرض.

هذا، وقد أضحى هذا السجل أيضًا عاليًا في المسائل المتعلقة بالقياس، إذ ركز على تعيين الطرق السليمة لقياس تضخيم الذات في الثقافات المختلفة. فلأن قواعد الانخراط الاجتماعي تتنوع على نحو كبير فيما بين الثقافات، ينبغي أن لا نندهش عندما نجد الناس في بعض الثقافات غير مستعدين للزعم بأنهم أفضل من الآخرين. لكن، ولنكرر مرة أخرى، الغرض المخادع للنفس من تضخيم الذات هو أن يصدق المرء فعلاً أنه أفضل ولو قليلاً

مما هو عليه في واقع الأمر، وهكذا، فإن المزايم الصريحة أقل أهمية من الاعتقادات الضمنية. ففي واقع الأمر، غالبًا ما تكون مزايم تضخيم الذات الصريحة دليلًا على سوء الخلق وسوء التنشئة الاجتماعية، بينما اعتقاد المرء المبالغ فيه في قدراته في النطاقات الضرورية لكسب المواجهات وتأمين الأزواج ينبغي أن يكون موجودًا في كل العالم.

وفي ثالث هذه السجلات، تساءل الباحثون عن أيهما يؤثر على قدر أكبر من الصحة النفسية: التصورات المضخمة عن الذات أم التصورات الدقيقة عنها؟ (على سبيل المثال، Colvin & Block, 1994 vs. Taylor & Brown, 1994). وهذا السجل فيه آثار من السجل الثاني، وذلك بالنظر إلى أن الموازنة بين الاستراتيجيتين ومعرفة التوقيت الملائم لاستخدام أي منهما لتحقيق الأهداف المرجوة من شأنها أن تعكس مدى الصحة النفسية. وقد تعثر هذا السجل أيضًا في وحل سوء الفهم (الذي لاحظته تايلور وبراون، 1994) القائل بأنه إذا كان القليل من تضخيم الذات هو أمر حسن فإن الكثير منه لا يمكن له إلا أن يكون أحسن. لكن الحال هو أن الأجهزة البيولوجية تعتمد على التوازن والاستقرار أو ما يُعرف بالاستتباب،¹ والإفراط في شيء ما حتى لو كان حسنًا يؤدي إلى تقويض هذا التوازن. وعليه، من منظور تطوري، تعتمد منافع تضخيم الذات، كما هو واضح، على تقدير الجرعة المناسبة. فتضخيم الذات المفرط لن يكون صعب التصديق من طرف الشخص نفسه فقط وإنما قد يدهش الآخرين أيضًا باعتباره أمرًا غير معقول أو ضربًا من الاختلال النفسي (Colvin et al., 1995; Paulhus, 1998)، وقد يؤدي أيضًا إلى الرضا المتغطرس عن الذات وإلى سوء الاستعداد والتجهز لمواجهة المشاكل الفعلية. لكن هذا لا يُعد دليلًا، كما يرى كولفين وزملاؤه (1995)، وباولهوس (1998)، على أن تضخيم الذات هو ضربٌ من سوء التكيف الاجتماعي،² وإنما دليل على أن تضخيم الذات يظل في توتر دائم مع الإدراك الحقيقي لقدرة الذات.

وأخيرًا، وكما هو الحال مع السجل الثاني، تشير مقاربتنا بين-ذاتية لخداع النفس إلى أن مفتاح فهم ما إذا كان تضخيم الذات هو آية على جودة الصحة النفسية أم سؤها، هو تحديد ما إذا كان الناس يصدقون قصصهم المزكية لأنفسهم أم لا. فتضخيم الذات نافع فقط بقدر ما يكون خداعًا للنفس، أي عندما يصدق المرء، لأنه عندما يصدق، وعندها فقط، سيصدق الآخرون، وسيقبلون تلك الذات المضخمة بوصفها ذاتًا حقيقية. أما إذا بدا تضخيم الذات مجرد مزايم جوفاء، أو إذا بدا المدعي أنه يحاول، دونما نجاح، أن يقنع نفسه بما يدعي، فسيكون ذلك علامة على فشل خداع نفس، ومن المرجح أيضًا أن يكون مؤشرًا على سوء التصرف الاجتماعي وسوء الصحة النفسية. ويشير هذا المنظور أيضًا إلى أن معظم الأدلة التي تُظهر أن تضخيم الذات وغيره من «الأوهام الإيجابية» هما علامة على سوء الصحة النفسية هي أدلة مُستقاة من دراسات لا تفرق بين أولئك الذين يصدقون تضخيمهم لذواتهم وأولئك الذين لا يصدقونه.

¹ homeostasis

² Social maladaptation

وكما لاحظنا أعلاه، الأشخاص الذين لديهم تقدير عالٍ للذات، وتقدير منخفض لا-واعٍ للذات، هم الأكثر دفاعية وندرجسية (Jordan et al., 2003)، وهو ما يشير، على الأرجح، إلى أن تضخيم الذات يؤدي أكله فقط عندما يُصدق على المستوى الواعي وغير الواعي كليهما. ولهذا السبب بمقدورنا أن نتنبأ بأن الأفراد الذين تتشابه تقديراتهم الواعية وغير الواعية لندواتهم سيؤكدون دعوى تايلور وبراون (1988; 1994) القائلة بأن تضخيم الذات هو علامة على جودة الصحة النفسية. لكن يظل هناك أفراد تقديراتهم الواعية وغير الواعية متشابهة لكنها مغالية جدًا، ومن منظور تطوري، ليس من المرجح لهذه المغالاة أن تكون استراتيجية اجتماعية ناجحة، ومن ثم، ليس من المرجح أن تكون علامةً على جودة الصحة النفسية. فمثل هؤلاء الأفراد لن يبدو دفاعيين وندرجسين، وإنما سيبدون واهمين ومضللين على الأرجح.

٩. التكاليف في مقابل المنافع

وأخيرًا، لقد ركزنا حتى هذه اللحظة على المنافع المحتملة لخداع النفس، ويجدر بنا الآن أن ننظر في تكاليفه المحتملة. الكلفة الأوضح لخداع النفس هي فقدان اكتمال المعلومات وتماها، وما قد ينجم عن ذلك من القيام بأفعال غير مناسبة أو عدم القيام بأفعال مناسبة، لكن ثمة تكاليف أخرى على الأرجح. على سبيل المثال، انظروا في حالة الذاكرة التي ناقشناها في القسم 1.4، والتي عرضنا فيها للكيفية التي يمكن لتشويش مصدر المعلومة أن يُيسر خداع النفس في مساعي الناس لخداع الآخرين. وتشير الأبحاث إلى أن بعض الأشخاص يجدون صعوبةً أكثر من غيرهم في تمييز مصدر ذكرياتهم (هل هو الواقع أم محض اختلاق)، ومن ثم، أكثر عرضة لتكوين ذكريات مغلوطة (Clancy et al., 2000). ومثل هؤلاء الأشخاص يعانون من مشاكل أكبر في الذاكرة، ومن ثم، من نقص في القدرة على التبصر في المآلات وتوقعها، ويكونون كذلك عُرضةً للتلاعب بهم من قبل الآخرين. لكن نفس هؤلاء الأشخاص سيكونون أكثر قدرة على خداع أنفسهم في مساعيهم لخداع الآخرين، بما أن تذكرهم الأكاذيبهم سيجعل من العسير عليهم تعيين مصدر المعلومة المغلوطة. وعلى هذا النحو، يمكن للكلفة المصاحبة لضعف قدراتهم على تمييز مصدر المعلومة أن تعادلها المكاسب المصاحبة لزيادة قدرتهم على خداع الآخرين.

وعلى مستوى أكثر عمومية، حقيقة أن العقل قد يكون تطورًا بحيث يكون لديه القدرة على خداع نفسه - وبالتالي، بحيث يكون محتملاً لانعدام الاتساق بين المعلومات الموجودة في الوعي والموجودة في اللاوعي - لتفتح الطريق أمام إمكانية انقلاب سلاح خداع النفس هذا على الذات وتصويب فوهته في صدرها. وذلك بأن يُفرض خداع النفس فرضًا على الذات من قبل الآخرين. وهاكم المثال التالي، زوج يُسيء معاملة زوجته، لكنه يبرر إساءته لمعاملتها بالقول بأنها ناتجة عن تصرفات زوجته وفشلها، فتقتنع زوجته بهذا التبرير وتلوم نفسها على ما تتعرض له من أذى. وبما يتسق مع هذه الإمكانية، تجادل نظرية تبرير النظام (system justification)، التي طوّرها جون جوست وزملاؤه (Jost et al., 2004; Jost & Hunyady, 2005)، أن الناس، ولدوافع عدة، يدعمون الوضع القائم

(اجتماعيًا وسياسيًا واقتصاديًا) حتى لو كان يسبب لهم العنت ويلحق بهم الضيم. وهذا الدعم من شأنه أن يجعل أولئك القابعين في أسفل السلم الاجتماعي في خدمة أولئك الذين يتسمنون درجاته العلى، جزئيًا عن طريق الحيلولة دون حدوث الانتفاضات التي تنادي بالتغيير. وهذا الحجاج يشير إلى أن تبرير النظام يمكن له أن يُعدَّ ضربًا من خداع النفس؛ مفروض فرضًا على المحرومين اجتماعيًا من قبل ذوي المراتب الاجتماعية العليا، الذين يستفيدون عندما يتقبل أولئك المحرومين مكانتهم الاجتماعية الدنيا باعتبارها مكانةً مشروعة وحتمية ومن ثم لا يثورون عليها. ويشير هذا الحجاج أيضًا إلى أن تبعات خداع النفس يمكن لها أن تكون واسعة المدى، فكسيروية تطوّرت لتيسير خداع الآخرين، يبدو أنّ لخداع النفس تأثيرات واسعة تمتد تجلياتها من المستوى الشخصي وصولًا إلى المستوى المجتمعي برمته.¹

¹ لعرض شامل لنظرية تبرير النظام، انظر، عثمان، طارق (2018). الشعب (لا) يريد تغيير النظام: في الأصول النفسية للمحافظة السياسية. أوراق نماء، مركز نماء للبحوث والدراسات، على الرابط: <http://nama-center.com/Articles/Details/40978> (م).

المراجع

- Albarracín, D. & Mitchell, A. L. (2004) The role of defensive confidence in preference for proattitudinal information: How believing that one is strong can sometimes be a defensive weakness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30: 1565-84.
- Alicke, M. D. & Sedikides, C. (2009) Self-enhancement and self-protection: What they are and what they do. *European Review of Social Psychology* 20:1–48.
- Anderson, D. E., DePaulo, B. M. & Ansfield, M. E. (2002) The development of deception detection skill: A longitudinal study of same-sex friends. *Personality and Social Psychology Bulletin* 28:536–45.
- Armitage, C. J., Harris, P. R., Hepton, G. & Napper L. (2008) Self-affirmation increases acceptance of health-risk information among UK adult smokers with low socioeconomic status. *Psychology of Addictive Behaviors* 22:88–95.
- Armor, D. A. & Taylor, S. E. (1998) Situated optimism: Specific outcome expectations and self-regulation. In: *Advances in experimental social psychology*, vol. 30, ed. M. P. Zanna, pp. 309–79. Academic Press.
- Assad, K. K., Donnellan, M. B. & Conger, R. D. (2007) Optimism: An enduring resource for romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology* 93:285–97.
- Baker, R. R. & Bellis, M. A. (1993) Human sperm competition: Ejaculate adjustment by males and the function of masturbation. *Animal Behaviour* 46:861–85.
- Bargh, J. A. (1994) The four horsemen of automaticity: Awareness, efficiency, intention, and control in social cognition. In: *Handbook of social cognition*, 2nd ed., ed. R. S. Wyer, Jr. & T. K. Srull, pp. 1–40. Erlbaum.
- Boehm, J. K. & Lyubomirsky, S. (2008) Does happiness promote career success? *Journal of Career Assessment* 16:101–16.

- Boles, T., Croson, R. & Murnighan, J. K. (2000) Deception and retribution in repeated ultimatum bargaining. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 83:235–59.
- Bond, C. F., Jr. & DePaulo, B. M. (2006) Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review* 10:214–34.
- Bond, C. F., Jr. & Fahey, W. E. (1987) False suspicion and the misperception of deceit. *British Journal of Social Psychology* 26:41–46.
- Bower, G. H. (1991) Mood congruity of social judgments. In: *Emotion and social judgments*, ed. J. P. Forgas, pp. 31–54. Pergamon.
- Brissette, I., Scheier, M. F. & Carver, C. S. (2002) The role of optimism in social network development, coping, and psychological adjustment during a life transition. *Journal of Personality and Social Psychology* 82:102–11.
- Brown, S. P., Cron, W. L. & Slocum, J. W. (1998) Effects of trait competitiveness and perceived intraorganizational competition on salesperson goal setting and performance. *Journal of Marketing* 62:88–98.
- Buss, D. M. (1988) The evolution of human intrasexual competition: Tactics of mate attraction. *Journal of Personality and Social Psychology* 54:616–28.
- Buss, D. M. (2009) The great struggles of life: Darwin and the emergence of evolutionary psychology. *American Psychologist* 64:140–48.
- Buss, D. M. & Dedden, L. A. (1990) Derogation of competitors. *Journal of Social and Personal Relationships* 7:395–422.
- Carver, C. S., Kus, L. A. & Scheier, M. F. (1994) Effects of good versus bad mood and optimistic versus pessimistic outlook on social acceptance versus rejection. *Journal of Social and Clinical Psychology* 13:138–51.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. (2002) Optimism. In: *Handbook of positive psychology*, ed. C. R. Snyder & S. J. Lopez, pp. 231–43. Oxford University Press.

- Ceci, S. J., Loftus, E. F., Leichtman, M. D. & Bruck, M. (1994) The possible role of source misattributions in the creation of false beliefs among preschoolers. *The International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis* 42:304–20.
- Chaiken, S. & Trope, Y. (1999) *Dual-process theories in social psychology*. Guilford Press.
- Chambers, J. R. & Windschitl, P. D. (2004) Biases in social comparative judgments: The role of nonmotivated factors in above-average and comparative-optimism effects. *Psychological Bulletin* 130:813–38.
- Chartrand, T. L., Dalton, A. N. & Fitzsimons, G. J. (2007) Nonconscious relationship reactance: When significant others prime opposing goals. *Journal of Experimental Social Psychology* 43:719–26.
- Chartrand, T. L., Huber, J., Shiv, B. & Tanner, R. J. (2008) Nonconscious goals and consumer choice. *Journal of Consumer Research* 35:189–201.
- Chrobak, Q. & Zaragoza, M. S. (2008) Inventing stories: Forcing witnesses to fabricate entire fictitious events leads to freely reported false memories. *Psychonomic Bulletin and Review* 15:1190–95.
- Clancy, S. A., Schacter, D. L., McNally, R. J. & Pitman, R. K. (2000) False recognition in women reporting recovered memories of sexual abuse. *Psychological Science* 11:26–31.
- Coates, S. L., Butler, L. T. & Berry, D. C. (2006) Implicit memory and consumer choice: The mediating role of brand familiarity. *Applied Cognitive Psychology* 20:1101–16.
- Cohen, G. L., Aronson, J. & Steele, C. M. (2000) When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. *Personality and Social Psychology Bulletin* 26:1151–64.
- Cohen, S. (1986) *Behavior, health, and environmental stress*. Plenum Press.
- Cohen, S., Alper, C. M., Doyle, W. J., Treanor, J. J. & Turner, R. B. (2006) Positive emotional style predicts resistance to illness after experimental exposure to rhinovirus or Influenza A virus. *Psychosomatic Medicine* 68:809–15.
- Colvin, C. R. & Block, J. (1994) Do positive illusions foster mental health? An examination of the Taylor and Brown formulation. *Psychological Bulletin* 116:3–20.

- Colvin, C. R., Block, J. & Funder, D. C. (1995) Overly positive self-evaluations and personality: Negative implications for mental health. *Journal of Personality and Social Psychology* 68:1152–62.
- Coman, A., Manier, D. & Hirst, W. (2009) Forgetting the unforgettable through conversation: Socially shared retrieval-induced forgetting of September 11 memories. *Psychological Science* 20:627–33.
- Conger, J. A. & Kanungo, R. N. (1987) Toward a behavioral theory of charismatic leadership in organizational settings. *Academy of Management Review* 12:637–47.
- Conway, M. & Ross, M. (1984) Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology* 47:738–48.
- Correll, J., Spencer, S. J. & Zanna, M. P. (2004) An affirmed self and an open mind: Self-affirmation and sensitivity to argument strength. *Journal of Experimental Social Psychology* 40:350–56.
- Croyle, R. T., Loftus, E. F., Barger, S. D., Sun, Y.-C., Hart, M. & Gettig, J. (2006) How well do people recall risk factor test results? Accuracy and bias among cholesterol screening participants. *Health Psychology* 25:425–32.
- Cuc, A., Koppel, J. & Hirst, W. (2007) Silence is not golden: A case for socially shared retrieval-induced forgetting. *Psychological Science* 18:727–33.
- D'Argembeau, A. & Van der Linden, M. (2008) Remembering pride and shame: Self-enhancement and the phenomenology of autobiographical memory. *Memory* 16:538–47.
- Dawson, E., Gilovich, T. & Regan, D. T. (2002) Motivated reasoning and performance on the Wason Selection Task. *Personality and Social Psychology Bulletin* 28:1379–87.
- Dawson, E., Savitsky, K. & Dunning, D. (2006) “Don’t tell me, I don’t want to know”: Understanding people’s reluctance to obtain medical diagnostic information. *Journal of Applied Social Psychology* 36:751–68.
- de Jong, A., de Ruyter, K. & Wetzels, M. (2006) Linking employee confidence to performance: A study of self-managing service teams. *Journal of the Academy of Marketing Science* 34:576–87.

- DePaulo, B. M. (1994) Spotting lies: Can humans learn to do better? *Current Directions in Psychological Science* 3:83–86.
- DePaulo, B. M. (2004) The many faces of lies. In: *The social psychology of good and evil*, ed. A. G. Miller, pp. 303–26. Guilford.
- DePaulo, B. M. & Kashy, D. A. (1998) Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology* 74:63–79.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M. & Epstein, J. A. (1996) Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology* 70:979–95.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. & Cooper, H. (2003) Cues to deception. *Psychological Bulletin* 129(1):74–118.
- Ditto, P. H. & Lopez, D. F. (1992) Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology* 63:568–84.
- Ditto, P. H., Munro, G. D., Apanovitch, A. M., Scepansky, J. A. & Lockhart, L. K. (2003) Spontaneous skepticism: The interplay of motivation and expectation in responses to favorable and unfavorable medical diagnosis. *Personality and Social Psychology Bulletin* 29:1120–32.
- Ditto, P. H., Scepansky, J. A., Munro, G. D., Apanovitch, A. M. & Lockhart, L. K. (1998) Motivated sensitivity to preference-inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology* 75:53–69.
- Drivdahl, S., Zaragoza, M. S. & Learned, D. (2009) The role of emotional elaboration in the creation of false memories. *Applied Cognitive Psychology* 23:13–35.
- Epley, N. & Whitchurch, E. (2008) Mirror, mirror on the wall: Enhancement in self-recognition. *Personality and Social Psychology Bulletin* 34:1159–70.
- Fazio, R. H. & Olson, M. A. (2003) Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology* 54:297–327.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2002) Altruistic punishment in humans. *Nature* 415:137–40.

- Fein, S. & Spencer, S. J. (1997) Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology* 73:31–44.
- Festinger, L. (1954) A theory of social comparison processes. *Human Relations* 7:117–40.
- Festinger, L. & Carlsmith, J. M. (1959) Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 58:203–11.
- Fisher, M. L. (2004) Female intrasexual competition decreases female facial attractiveness. *Biology Letters* 271:283–85.
- Fitzsimmons, G. & Anderson, J. (in press) Interdependent goals and relationship conflict. Chapter to appear In: *Social conflict and aggression*, ed. J. P. Forgas, A. Kruglanski & K. Williams. Psychology Press.
- Fredrickson, B. L. (1998) What good are positive emotions? *Review of General Psychology* 2: 300–19.
- Fredrickson, B. L. (2001) The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American Psychologist* 56:218–26.
- Fredrickson, B. L., Cohn, M. A., Coffey, K. A., Pek, J. & Finkel, S. M. (2008) Open hearts build lives: Positive emotions, induced through loving-kindness meditation, build consequential personal resources. *Journal of Personality and Social Psychology* 95:1045–62.
- Frey, D. (1986) Recent research on selective exposure to information. In: *Advances in experimental social psychology*, vol. 19, ed. L. Berkowitz, pp. 41–80. Academic Press.
- Frijda, N. H. & Mesquita, B. (1994) The social roles and functions of emotions. In: *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence*, ed. S. Kitayama & H. R. Markus, pp. 51–87. APA.
- Gaertner, L., Sedikides, C. & Chang, K. (2008) On pancultural self-enhancement: Well-adjusted Taiwanese self-enhance on personally valued traits. *Journal of Cross-Cultural Psychology* 39:463–77.
- Gazzaniga, M. S. (1997) Why can't I control my brain? Aspects of conscious experience. In *Cognition, computation, and consciousness*, ed. M. Ito, Y. Miyashita & E. T. Rolls, pp. 69–79. Oxford University Press.

- Gilbert, D. T., Piel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J. & Wheatley, T. (1998) Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology* 75:617–38.
- Gilovich, T., Savitsky, K. & Medvec, V. H. (1998) The illusion of transparency: Biased assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology* 75:332–46.
- Glass, D. C. & Singer, J. E. (1972) Behavioral after effects of unpredictable and uncontrollable events. *American Scientist* 60:457–65.
- Gonsalves, B., Reber, P. J., Gitelman, D. R., Parrish, T. B., Mesulman, M. M. & Paller, K. A. (2004) Neural evidence that vivid imaging can lead to false remembering. *Psychological Science* 15:655–60.
- Green, J. D., Sedikides, C. & Gregg, A. P. (2008) Forgotten but not gone: The recall and recognition of self-threatening memories. *Journal of Experimental Social Psychology* 44:547–61.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E. & Schwartz, J. L. K. (1998) Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology* 74:1464–80.
- Greenwald, A. G., Poehlman, T. A., Uhlmann, E. & Banaji, M. R. (2009) Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology* 97:17–41.
- Gur, R. C. & Sackeim, H. A. (1979) Self-deception: A concept in search of a phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology* 37:147–69.
- Harker, L. & Keltner, D. (2001) Expressions of positive emotion in women's college yearbook pictures and their relationship to personality and life outcomes across adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology* 80:112–24.
- Harris, P. R., Mayle, K., Mabbott, L. & Napper, L. (2007) Self-affirmation reduces smokers' defensiveness to graphic on-pack cigarette warning labels. *Health Psychology* 26:437–46.
- Haselton, M. G., Buss, D. M., Oubaid, V. & Angleitner, A. (2005) Sex, lies, and strategic interference: The psychology of deception between the sexes. *Personality and Social Psychology Bulletin* 31:3–23.

- Hertenstein, M. J., Hansel, C. A., Butts, A. M. & Hile, S. N. (2009) Smile intensity in photographs predicts divorce later in life. *Motivation and Emotion* 33:99–105.
- Hofmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H. & Schmitt, M. (2005) A meta-analysis on the correlation between the implicit association test and explicit self-report measures. *Personality and Social Psychology Bulletin* 31:1369–85.
- Isaacowitz, D. M. (2006) Motivated gaze: The view from the gazer. *Current Directions in Psychological Science* 15:68–72.
- Isaacowitz, D. M., Toner, K., Goren, D. & Wilson, H. R. (2008) Looking while unhappy mood-congruent gaze in young adults, positive gaze in older adults. *Psychological Science* 19:848–53.
- Jang, S. A., Smith, S. W. Levine, T. R. (2002) To stay or to leave? The role of attachment styles in communication patterns and potential termination of romantic relationships following discovery of deception. *Communication Monographs* 69:236–52.
- Jordan, C., Spencer, S. J., Zanna, M. P., Hoshino-Browne, E. & Correll, J. (2003) Implicit self-esteem, explicit self-esteem and defensiveness. *Journal of Personality and Social Psychology* 85:969–78.
- Josephs, R. A., Larrick, R. P., Steele, C. M. & Nisbett, R. E. (1992) Protecting the self from the negative consequences of risky decisions. *Journal of Personality and Social Psychology* 62:26–37.
- Jost, J. T., Banaji, M. R. & Nosek, B. A. (2004) A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology* 25:881–919.
- Jost, J. T. & Hunyady, O. (2005) Antecedents and consequences of system-justifying ideologies. *Current Directions in Psychological Science* 14:260–65.
- Kay, A. C., Gaucher, D., Napier, J. L., Callan, M. J. & Laurin, K. (2008) God and government: Testing a compensatory control explanation for the support of external systems. *Journal of Personality and Social Psychology* 95:18–35.
- Keltner, D. & Kring, A. (1998) Emotion, social function, and psychopathology. *Review of General Psychology* 2:320–42.

- Kenny, D. A. & Kashy, D. A. (1994) Enhanced co-orientation in the perception of friends: A social relations analysis. *Journal of Personality and Social Psychology* 67:1024–33.
- Klein, D. C., Fencil-Morse, E. & Seligman, M. E. P. (1976) Learned helplessness, depression, and the attribution of failure. *Journal of Personality and Social Psychology* 33:508–16.
- Kumashiro, M. & Sedikides, C. (2005) Taking on board liability-focused feedback: Close positive relationships as a self-bolstering resource. *Psychological Science* 16:732–39.
- Kunda, Z. (1990) The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin* 108:480–98.
- Lahdenperä, M., Lummaa, V., Helle, S., Tremblay, M. & Russell, A. F. (2004) Fitness benefits of prolonged post-reproductive lifespan in women. *Nature* 428:178–81.
- Lakin, J., Chartrand, T. L. & Arkin, R. (2008) I am too just like you: Nonconscious mimicry as an automatic behavioral response to social exclusion. *Psychological Science* 19:816–22.
- Lee, A. Y. (2002) Effects of implicit memory on memory-based versus stimulus based brand choice. *Journal of Marketing Research* 39:440–54.
- Lerman, C., Croyle, R. T., Tercyak, K. P. & Hamann, H. (2002) Genetic testing: Psychological aspects and implications. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 70:784–97.
- Levine, T. R. & McCornack, S. A. (2001) Behavioral adaptation, confidence, and heuristic-based explanations of the probing effect. *Human Communication Research* 27:471–502.
- Lord, C. G., Ross, L. & Lepper, M. R. (1979) Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology* 37:2098–109.
- Lyubomirsky, S., King, L. & Diener, E. (2005) The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success? *Psychological Bulletin* 131:803–55.
- MacLeod, M. D. & Saunders, J. (2008) Retrieval inhibition and memory distortion: Negative consequences of an adaptive process. *Current Directions in Psychological Science* 17:26–30.

- Mann, S. & Vrij, A. (2006) Police officers' judgements of veracity, tenseness, cognitive load and attempted behavioural control in real life police interviews. *Psychology, Crime, & Law* 12:307–19.
- Marsland, A. L., Pressman, S. & Cohen, S. (2007) Positive affect and immune function. In: *Psychoneuroimmunology*, ed. R. Ader, pp. 261–79. Elsevier.
- Mather, M., Canli, T., English, T., Whitfield, S., Wais, P., Ochsner, K., Gabrieli, J. D. E. & Carstensen, L. L. (2004) Amygdala responses to emotionally valenced stimuli in older and younger adults. *Psychological Science* 15:259–63.
- Mather, M. & Carstensen, L. L. (2005) Aging and motivated cognition: The positivity effect in attention and memory. *Trends in Cognitive Science* 9:496–502.
- McCloskey, M. & Zaragoza, M. (1985) Misleading post event information and memory for events: Arguments and evidence against memory impairment hypotheses. *Journal of Experimental Psychology: General* 114:1–16. Available at: http://csaweb113v.csa.com/ids70/view_record.php?id¼3&recnum¼29&log¼from_res&SID¼jqj1f6dbploe7phjilrkgf7gk4.
- Mele, A. R. (1997) Real self-deception. *Behavioral and Brain Sciences* 20(1):91–136.
- Miller, G. (2000) *The mating mind*. Penguin.
- Nardone, I. B., Ward, R., Fotopoulou, A. & Turnbull, O. H. (2007) Attention and emotion in anosognosia: Evidence of implicit awareness and repression? *Neurocase* 13:438–45.
- Neely, J. H. (1977) Semantic priming and retrieval from lexical memory: Roles of inhibitionless spreading activation and limited-capacity attention. *Journal of Experimental Psychology: General* 106:226–54.
- Nisbett, R. E. & Wilson, T. D. (1977) Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review* 84:231–59.
- Nock, M. K., Park, J. L., Finn, C. T., Deliberto, T. L., Dour, H. J. & Banaji, M. R. (2010) Measuring the “suicidal mind:” Implicit cognition predicts suicidal behavior. *Psychological Science* 21:511–17.

- Norris, P. & Inglehart, R. (2004) *Sacred and secular: Religion and politics worldwide*. Cambridge University Press.
- Nosek, B. A., Smyth, F. L., Hansen, J. J., Devos, T., Lindner, N. M., Ranganath, K. A., Smith, C. T., Olson, K. R., Chugh, D., Greenwald, A. G. & Banaji, M. R. (2007) Pervasiveness and correlates of implicit attitudes and stereotypes. *European Review of Social Psychology* 18:36–88.
- Nuttin, J. M. (1985) Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect. *European Journal of Social Psychology* 15:353–61.
- Olson, J. M. & Zanna, M. P. (1979) A new look at selective exposure. *Journal of Experimental Social Psychology* 15:1–15.
- Paulhus, D. L. (1998) Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: A mixed blessing? *Journal of Personality and Social Psychology* 74:1197–208.
- Penrod, S. D. & Cutler, B. L. (1995) Witness confidence and witness accuracy: Assessing their forensic relation. *Psychology, Public Policy, and Law* 1:817–45.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1986) The elaboration likelihood model of persuasion. In: *Advances in experimental social psychology*, vol. 19, ed. L. Berkowitz, pp. 123–205. Academic Press.
- Price, P. C. & Stone, E. R. (2004) Intuitive evaluation of likelihood judgment producers. *Journal of Behavioral Decision Making* 17:39–57.
- Pyszczynski, T. & Greenberg, J. (1987) Toward an integration of cognitive and motivational perspectives on social inference: A biased hypothesis testing model. *Advances in Experimental Social Psychology* 20:297–340.
- Ramachandran, V. S. (2009) Self-awareness: The last frontier. Available at: http://www.edge.org/3rd_culture/rama08/rama08_index.html.
- Reed, M. B. & Aspinwall, L. G. (1998) Self-affirmation reduces biased processing of health-risk information. *Motivation and Emotion* 22:99–132.
- Rosenkranz, M. A., Jackson, D. C., Dalton, K. M., Dolski, I., Ryff, C. D., Singer, B.

- H., Muller, D., Kalin, N. H. & Davidson, R. J. (2003) Affective style and in vivo response: Neurobehavioral mechanisms. *Proceedings of the National Academy of Science* 100:11148–52.
- Sackeim, H. A. & Gur, R. C. (1979) Self-deception, other deception, and self-reported psychopathology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 47:213–15.
- Saucier, D. A., Miller, C. T. & Doucet, N. (2005) Differences in helping whites and blacks: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review* 9:2–16.
- Schmader, T. & Johns, M. (2003) Converging evidence that stereotype threat reduces working memory capacity. *Journal of Personality and Social Psychology* 85:440–52.
- Schmitt, D. P. & Buss, D. M. (1996) Mate attraction and competitor derogation: Context effects on perceived effectiveness. *Journal of Personality and Social Psychology* 70:1185–204.
- Schmitt, D. P. & Buss, D. M. (2001) Human mate poaching: Tactics and temptations for infiltrating existing relationships. *Journal of Personality and Social Psychology* 80:894–917.
- Schweitzer, M. E., Hershey, J. & Bradlow, E. (2006) Promises and lies: Restoring violated trust. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 101:1–19.
- Seamon, J. G., Williams, P. C., Crowley, M. J., Kim, I. J., Langer, S. A., Orne, P. J. & Wishengrad, D. L. (1995) The mere exposure effect is based on implicit memory: Effects of stimulus type, encoding conditions, and number of exposures on recognition and affect judgments. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 21:711–21.
- Sedikides, C., Gaertner, L. & Toguchi, Y. (2003) Pancultural self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology* 84:60–70.
- Sedikides, C., Gaertner, L. & Vevea, J. L. (2005) Pancultural self-enhancement reloaded: A meta-analytic reply to Heine (2005). *Journal of Personality and Social Psychology* 89:539–51.
- Segerstrom, S. C. (2007) Optimism and resources: Effects on each other and on health over 10 years. *Journal of Research in Personality* 41:772–86.

- Segerstrom, S. C. & Sephton, S. E. (2010) Optimistic expectancies and cell-mediated immunity: The role of positive affect. *Psychological Science* 21:448–55.
- Shamir, B., House, R. J. & Arthur, M. B. (1993) The motivational effects of charismatic leadership: A self-concept based concept. *Organizational Science* 4:577–94.
- Sherman, D. K. & Cohen, G. L. (2006) The psychology of self-defense: Self-affirmation theory. In: *Advances in experimental social psychology*, vol. 38, ed. M. P. Zanna, pp. 183–242. Elsevier Academic Press.
- Sherman, D. K., Cohen, G. L., Nelson, L. D., Nussbaum, A. D., Bunyan, D. P. & Garcia, J. (2009) Affirmed yet unaware: Exploring the role of awareness in the process of self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology* 97:745–64.
- Slovenko, R. (1999) Testifying with confidence. *Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law* 27:127–31.
- Slusher, M. P. & Anderson, C. A. (1987) When reality monitoring fails: The role of imagination in stereotype maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology* 52:653–62.
- Snyder, M. L., Kleck, R. E., Strenta, A. & Mentzer, S. J. (1979) Avoidance of the handicapped: An attributional ambiguity analysis. *Journal of Personality and Social Psychology* 37:2297–306.
- Solberg Nes, L. S. & Segerstrom, S. C. (2006) Dispositional optimism and coping: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review* 10:235–51.
- Son Hing, L. S., Chung-Yan, G. A., Hamilton, L. K. & Zanna, M. P. (2008) A two dimensional model that employs explicit and implicit attitudes to characterize prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology* 94:971–87.
- Spalding, L. R. & Hardin, C. D. (1999) Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem. *Psychological Science* 10:535–39.

- Spencer, S. J., Fein, S., Wolfe, C. T., Fong, C. & Dunn, M. A. (1998) Automatic activation of stereotypes: The role of self-image threat. *Personality and Social Psychology Bulletin* 24:1139–52.
- Steele, C. M. (1988) The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In: *Advances in experimental social psychology*, vol. 21, ed. L. Berkowitz, pp. 261–302. Academic Press.
- Steinel, W. & De Dreu, C. K. W. (2004) Social motives and strategic misrepresentation in social decision making. *Journal of Personality & Social Psychology* 86:419–34.
- Stouten, J., De Cremer, D. & van Dijk, E. (2006) Violating equality in social dilemmas: Emotional and retributive reactions as a function of trust, attribution, and honesty. *Personality and Social Psychology Bulletin* 32:894–906.
- Swann, W. B., Jr. (in press) Self-verification theory. In: *Handbook of theories of social psychology*, ed. P. Van Lang, A. Kruglanski & E. T. Higgins. Sage.
- Taylor, S. E. & Brown, J. D. (1988) Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin* 103:193–210.
- Taylor, S. E. & Brown, J. D. (1994) Positive illusions and well-being revisited: Separating fact from fiction. *Psychological Bulletin* 116:21–27.
- Thornhill, R. & Gangestad, S. W. (2009) *The evolutionary biology of human female sexuality*. Oxford University Press.
- Tomaka, J., Blascovich, J. & Kelsey, R. M. (1992) Effects of self-deception, social desirability, and repressive coping on psychophysiological reactivity to stress. *Personality and Social Psychology Bulletin* 18:616–24.
- Trivers, R. (1976/2006) Foreword. In: *The selfish gene*, R. Dawkins, pp. 19–20. Oxford University Press. (Original work published in 1976.).
- Trivers, R. (1985) Deceit and self-deception. In: *Social evolution*, pp. 395–420. Benjamin/Cummings.
- Trivers, R. (2000) The elements of a scientific theory of self-deception. *Annals of the New York Academy of Sciences* 907:114–31.

- Trivers, R. (2009) Deceit and self-deception. In: *Mind the gap*, ed. P. Kappeler & J. Silk, pp. 373–93. Springer-Verlag.
- Trope, Y. & Neter, E. (1994) Reconciling competing motives in self-evaluation: The role of self-control in feedback seeking. *Journal of Personality and Social Psychology* 66:646–57.
- Valdesolo, P. & DeSteno, D. A. (2008) The duality of virtue: Deconstructing the moral hypocrite. *Journal of Experimental Social Psychology* 44:1334–38.
- Vohs, K. D. & Schooler, J. W. (2007) The value of believing in free will: Encouraging a belief in determinism increases cheating. *Psychological Science* 19:49–54.
- von Hippel, W. & Gonsalkorale, K. (2005) “That is bloody revolting!” Inhibitory control of thoughts better left unsaid. *Psychological Science* 16:497–500.
- von Hippel, W., Lakin, J. L. & Shakarchi, R. J. (2005) Individual differences in motivated social cognition: The case of self-serving information processing. *Personality and Social Psychology Bulletin* 31:1347–57.
- Vrij, A. (2000) *Detecting lies and deceit*. Wiley.
- Vrij, A. (2004) Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal Criminology Psychology* 9:159–81.
- Vrij, A., Fisher, R., Mann, S. & Leal, S. (2006) Detecting deception by manipulating cognitive load. *Trends in Cognitive Sciences* 10:141–42.
- Vrij, A. & Mann, S. (2005) Police use of nonverbal behavior as indicators of deception. In: *Applications of nonverbal communication*, ed. R. E. Riggio & R. S. Feldman, pp. 63–94. Erlbaum.
- Weinstein, N. D. (1980) Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology* 39:806–20.
- Westbrook, R. A. (1980) Consumer satisfaction as a function of personal competence/ efficacy. *Journal of the Academy of Marketing Science* 8:427–37.

- Westen, D., Blagov, P. S., Harenski, K., Kilts, C. & Hamann, S. (2006) Neural bases of motivated reasoning: An fMRI study of emotional constraints on partisan political judgment in the 2004 U.S. presidential election. *Journal of Cognitive Neuroscience* 18:1947–58.
- Whitson, J. A. & Galinsky, A. D. (2008) Lacking control increases illusory pattern perception. *Science* 322:115.
- Wills, T. A. (1981) Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin* 90:245–71.
- Wilson, T. D. & Gilbert, D. (2003) Affective forecasting. *Advances in Experimental Social Psychology* 35:345–411.
- Wilson, T. D., Lindsey, S. & Schooler, T. (2000) A model of dual attitudes. *Psychological Review* 107:101–26.
- Wilson, T. D., Wheatley, T. P., Kurtz, J. L., Dunn, E. W. & Gilbert, D. T. (2004) When to fire: Anticipatory versus post-event reconstrual of uncontrollable events. *Personality and Social Psychology Bulletin* 30:340–51.
- World Health Organization (2009) WHO Statistical Information System (WHOSIS). Available at: <http://www.who.int/whosis>.
- Zaragoza, M. S. & Mitchell, J. (1996) Repeated exposure to suggestion and the creation of false memories. *Psychological Science* 7:294–300.
- Zaragoza, M. S., Payment, K. E., Ackil, J. K., Drivdahl, S. B. & Beck, M. (2001) Interviewing witnesses: Forced confabulation and confirmatory feedback increase false memories. *Psychological Science* 12:473–77.
- Zarnoth, P. & Sniezek, J. A. (1997) The social influence of confidence in group decision making. *Journal of Experimental Social Psychology* 33:345–66.
- Zuckerman, M., Koestner, R. & Alton, A. O. (1984) Learning to detect deception. *Journal of Personality and Social Psychology* 46:519–28.