

لماذا نستخدم الثقة المفرطة لإقناع الآخرين أو خداعهم



كشفت تجربة حديثة أجراها باحثان من جامعة أمستردام عن لماذا الثقة المفرطة أداة مفيدة لإقناع الآخرين أو خداعهم.

تشير دراسة حديثة (١) إلى أن الناس قد يستخدمون الثقة المفرطة عندما يرغبون في إقناع الآخرين أو خداعهم.

كشفت دراسات سابقة مختلفة على سلوك الناس أن معظم الناس يميلون إلى المبالغة في تقدير قدراتهم أو خصائصهم (سماتهم). على سبيل المثال ، قد نعتقد أننا أكثر ذكاءً وأكثر جمالاً ولطفًا أو أننا سائقوا سيارات أفضل من الآخرين على الطريق.

ولكن لماذا يشعر الناس بالثقة المفرطة؟ وأيضا ، هل تحمل أي ميزة؟

سعى باحثان من جامعة أمستردام وجامعة ميونيخ - بيتر شواردمان Schwardmann ويويل فان دير ويل عن للكشف مرحلتين على تجربة أجروا ، لذلك . السؤالين هاذين على للإجابة -Joël van der Weel الفوائد التي تأتي مع كون الشخص واثقا .

استكشاف علم الثقة المفرطة

في المرحلة الأولى من التجربة ، أجرى الباحث اختبار الذكاء لمجموعة من المتطوعين. بعد ذلك وعدوا نصف المشاركين بـ ١٥ يورو كمكافأة لإقناع النصف الآخر أنهم أدوا أداءً جيداً في الاختبار. كان على المتطوعين الآخرين أن يفعلوا الشيء نفسه.

بدون علمهم، لم يعط الباحثون المشاركون نتائجهم الفعلية. ولكن بدلاً من ذلك ، حصل البعض على درجة أعلى من أدائهم الفعلي ، بينما سجل آخرون درجات أقل.

وأخيراً ، درس الباحثون سلوك المتطوعين أثناء محاولتهم إقناع أصحاب أعمال (مثلاً ، موظفي الشركات الذين يعملون مقابلات مع الموظفين الجدد) وهميين بأنهم حصلوا على درجة عالية في الاختبار.

أظهرت التجربة أن المتطوعين الذين طنوا أنهم سجلوا نتائج عالية في الاختبار كانوا أكثر ثقة من أولئك الذين اعتقدوا أنهم سجلوا درجات أقل. كانت تلك هي النتيجة الأولى.

بالنسبة للمرحلة الثانية من التجربة ، أراد الباحثون التحقق مما إذا كانت الثقة المفرطة تمنح الناس ميزة عند التعامل مع أشخاص آخرين.

لاحظ الباحث سلوك المتطوعين أثناء محاولتهم إقناع رب العمل الوهمي بأنهم قاموا بعمل ممتاز في الاختبار. المشاركون الذين قيل لهم أنهم سجلوا مستوى أعلى في الاختبار - على الرغم من أن هذا ليس هو الحال - أقنعوا أرباب العمل بأنهم قد حصلوا على تلك الدرجة في الإمتحان .

هذا مثال كلاسيكي على الثقة المفرطة.

وفقاً للباحثين ، فإن تعزيز الثقة الهائل يجعل المتطوعين أكثر إقناعاً في التفاعلات المباشرة (وجهاً لوجه). تشير نتائج الدراسة إلى أن "الثقة المفرطة هي نتاج لتكنولوجيا معرفية cognitive (إدراكية) تكيفية بفوائد اجتماعية مهمة ، وليست متأتية من بعض القصور أو التحيز."