

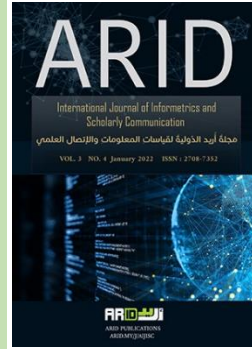


ARID Journals

ARID International Journal of Informetrics and Scholarly Communication (AIJISC)

ISSN: 2708-7352

Journal home page: <http://arid.my/j/aijisc>



مَجَلَّةُ أُرِيدُ الدَّوَلِيَّةُ لِقِيَاسَاتِ الْمَعْلُومَاتِ وَالْإِتِّصَالِ الْعِلْمِيِّ

العدد 4، المجلد 3، كانون الثاني 2022 م

Information avoidance ¹

Authored by: Russell Golman, David Hagmann, George Loewenstein¹

Translated by: Mahmoud Sherif Zakaria*²

1- Department of Social and Decision Sciences, Carnegie Mellon University

2- Information Sciences Department, Ain Shams University, Egypt

سلوكيات تجنب المعلومات

إعداد: راسل جولمان¹، ديفيد هاجمان¹، جورج لوينشتاين¹

ترجمة: محمود شريف زكريا^{2*}

1- قسم العلوم الاجتماعية واتخاذ القرار، جامعة كارنيجي ميلون

2- قسم المكتبات والمعلومات، جامعة عين شمس، مصر

mahmoud_zakaria@art.asu.edu.eg

arid.my/0005-4782

<https://doi.org/10.36772/arid.aijisc.2022.347>

¹ Golman, R., Hagmann, D. and Loewenstein, G. (2017) Information Avoidance. Journal of Economic Literature, 55(1), 96–135. Available at:

<https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/golman/JEL%20Information%20Avoidance.pdf>

ARTICLE INFO

Article history:

Received 04/06/2021

Received in revised form 20/08/2021

Accepted 25/11/2021

Available online 15/01/2022

ABSTRACT

Information is normally considered as a mean to a desired end. However, a growing theoretical and experimental literature suggested that information may directly enter the agent's utility function. This can create an incentive to avoid information, even when it is useful, free, and independent of strategic considerations. In this study, the researchers have reviewed information avoidance, as well as theoretical and empirical researches that discussed the reasons why people avoid information, depending on the economical researches, psychological researches, and other disciplines. The study also discussed some of the diverse (and often costly) individual and societal consequences of information avoidance.

Keywords: Information, Information avoidance, Information studies, Information evaluation, Information behavior.

المخلص

عادةً ما نفكر بشأن المعلومات كونها وسيلةً لتحقيق غايةٍ مرجوة. بيد أن الدراسات النظرية والإمبريقية المتنامية تشير إلى أن المعلومات قد تتدخل بشكل مباشر في المهام النفعية المنوطة بالعملاء أو المستفيدين. وهذا ما يمكن أن يكون دافعاً نحو تجنب المعلومات، حتى وإن كانت مفيدةً ومجانيةً ومستقلةً عن أية اعتبارات استراتيجية معينة. نقوم في هذه المقالة بمراجعة الأبحاث العلمية التي تناولت ظاهرة "تجنب للمعلومات"، بالإضافة إلى الأبحاث النظرية والإمبريقية التي ناقشت الأسباب التي تحمل الناس على تجنب المعلومات، استناداً إلى ما كُتب في قطاعي الاقتصاد وعلم النفس وبعض التخصصات الأخرى ذات العلاقة. وتختتم هذه المراجعة بمناقشة بعض الآثار أو العواقب الفردية والمجتمعية المختلفة (والتي قد تكون مُكلفةً في بعض الأحيان) فيما يتصل بسلوك تجنب المعلومات.

الكلمات المفتاحية: تجنب المعلومات، المعلومات، دراسات المعلومات، تقييم المعلومات، سلوكيات البحث عن

المعلومات.

المقدمة

تؤكد التحليلات الاقتصادية القياسية المتعلقة بعمليات اتخاذ القرار أن المعلومات تبدو قيمةً إلى حدٍ ما، بالقدر الذي يجعلها مؤهلةً لأن يُعتمد عليها عند اتخاذ أفضل القرارات. إن النتيجة المترتبة على ذلك أنه لا ينبغي على الإطلاق تجنب المعلومات الصحيحة، باستثناء تلك المواقف التي يمكن للتجاهل أن يُقدم ميزةً استراتيجيةً في بعض الأحيان. وفي حالة ما لم يكن للمعلومات دورٌ ملحوظٌ في تغيير عملية صنع القرار، يمكن للمرء - وفقاً للافتراضات الاقتصادية القياسية- أن يتجاهلها أو يتجنبها من غير تكلف. ووفقاً لوجهة النظر الاقتصادية هذه، هناك حالاتٌ لا حصر لها تكون فيها المعلومات مفيدةً، بل ومطلوبةً أيضاً. وهناك، في واقع الأمر، مواقفٌ متفاوتةٌ يحتاج فيها الناس إلى المعلومات، بل ربما يدفعون أموالاً مقابل الحصول عليها، حتى وإن كانت معلومات عديمة الفائدة (Eliaz and Schotter 2007, 2010; Loewenstein 1994; Powdthavee and Riyanto) (2015).

رغم ذلك، فإن الطرح الذي نركز عليه في هذه المراجعة العلمية إنما ينصب على "الظاهرة المضادة"؛ حيث يتجنب الناس، في كثير من المواقف، التعامل مع المعلومات، حتى وإن كانت مجانية وتساهم في صنع القرار. ووفقاً لما سناقشه لاحقاً، يحدث سلوك تجنب المعلومات ليس فقط عندما يكون هناك مبررٌ منطقي لحدوث ذلك، ولكن أيضاً عندما تتخذُ المعتقدات أو التصورات سبيلها مباشرةً نحو المواقف الراهنة.

تشير الملاحظات العارضة والبحوث الميدانية المعتبرة التي نعمل على مراجعتها إلى أن تجنب المعلومات يعد ظاهرةً شائعةً، ومما يؤكد ذلك أن المستثمرين، على سبيل المثال، يتجنبون النظر إلى محافظهم المالية في حالة انخفاض أسواق الأسهم، مما يُدعى بـ "تأثير النعامة"⁽²⁾ (Karlsson, Loewenstein, and Seppi 2009; Sicherman et al. 2016). وغالباً ما يمتنع الأفراد المعرضون لخطر ما يتعلق بظروفهم الصحية عن القيام بعمل الفحوصات الطبية اللازمة (مثل ذلك: الأمراض الوراثية الخطيرة أو الأمراض المنقولة عن طريق الاتصال الجنسي)، حتى وإن كانت المعلومات غير مكلفة، وقد تساعد، بطريقة منطقية، في اتخاذ قرارات أفضل في حياتهم الصحية (Lerman et al. 1996; Ganguly and Tasoff (2017); Lerman et al. 1999; Lyter et al. 1987; Oster, Shoulson, and Dorsey 2013; Sullivan, Lansky, and Drake 2004;

² يشير مفهوم تأثير النعامة ostrich effect في الاقتصاد السلوكي إلى قيام المستثمرين بتجنب معرفة المعلومات المالية السلبية، وقد اقتُبس المصطلح نفسه من فكرة أن النعامة تدفن رأسها في الرمال في حال الشعور بالخوف. (المترجم).

(Thornton 2008). وكذا، فإنه غالبًا ما يتجنب المديرون الاستماع إلى الجدليات المختلفة التي ربما تتعارض مع قراراتهم الأولية (Deshpande and Kohli 1989; Schulz-Hardt et al. 2000; Zaltman 1983)، حتى وإن كان بعض هذه المناقشات أو الجدليات قد يساعدهم في تجنب اتخاذ تدابير معينة، لا أساس لها من الصحة.

إننا لن نركز على مراجعة معظم المواقف التي يخفق فيها الأشخاص في الحصول على المعلومات على نطاق واسع المدى، بينما يكون في مقدورهم تأمين مثل تلك المعلومات، ولكن سوف نركز الحديث على نطاق أضيق فيما يتعلق بالظاهرة التي نطلق عليها "التجنب النشط للمعلومات". ورغم أنه غالبًا ما يفشل الناس في جمع أو تحصيل القدر المحتمل من المعلومات المفيدة، فإن قسمًا صغيرًا من هذه الحالات يبدو مؤهلاً لأن يكون نمطًا من أنماط التجنب النشط للمعلومات. إنه يمكن أن نضع معيارين مهمين يمكن في ضوءهما تصنيف التجنب على أنه "نشط" على هذا النحو: (1) عندما يدرك الفرد أن المعلومات متاحة، و(2) عندما يتمتع الفرد بحرية الوصول إلى المعلومات أو يتجنبها، حتى وإن كانت متاحة بشكل مجاني.

ولكي يكون سلوك تجنب المعلومات "نشطًا":

- أولاً: يجب على الفرد أن يكون على دراية بكون المعلومات موجودة بالفعل. ذلك أنه لا يكاد يكون تجنب المعلومات خيارًا مناسبًا بالنسبة للفرد الذي لا يعرف أنها متاحة وأنها في متناولها. رغم ذلك، فإن غابية المعرفة بأن المعلومات موجودة لا يعني، بالطبع، أنها مناسبة أو ملائمة بالنسبة إليه، فضلاً عن طبيعة محتواها المتخصص وماهيتها. وإذا لم يعرف الناس محتوى المعلومات، فقد يختارون تجنب النظر إليها رأساً (وهو أحد الأساليب المتعلقة بتجنب المعلومات، وسوف يكون موضوعاً للنقاش لاحقاً). وقد يبدو هذا غير منطقي، فإذا كنت تعرف أن ورقتك البحثية المقدمة للنشر قد رفضت، فقد تتأى عن الاطلاع، كلياً، على ملاحظات المحكمين. وفي سياق الحديث عن سلوكيات التماس المعلومات، وجد Sicherman وآخرون (2016) أنه عندما ترتفع أسواق الأسهم، فمن المرجح بالنسبة للمستثمرين أن يقوموا بتسجيل الدخول عدة مرات في نهاية العطلات الأسبوعية، رغم أن عمليات الدخول أول مرة لم تكشف عن معلومات جديدة، بسبب أن السوق قد كان مغلقاً. وفيما يبدو أن المستثمرين يشعرون بالبهجة عند مراقبة الأرباح عندما لا يتم الكشف عن أية معلومات جديدة، كما يفضلون كذلك عدم لفت الانتباه إلى النتائج التي قد تكون مغايرة. إنه في مثل تلك الأنواع من المواقف السلوكية، يمكن للمرء أن يدرك على وجه اليقين ماهية المعلومات التي سيتم الكشف عنها من خلال

النظر، ولكن لا يزال بإمكانه، لأسباب تتعلق بتمتعته الشخصية، أن يكون مدفوعاً تجاه عدم النظر إلى المعلومات أو تجنبها.

- ثانياً: يجب على الفرد ألا يختار سبيل الحصول على المعلومات، حتى وإن كان الحصول عليها غير مكلف من جهة، أو كان تجنب الحصول عليها مكلفاً من جهة أخرى. في معظم المواقف، يكون الحصول على المعلومات أمراً مكلفاً، ولذلك غالباً ما يكون من الصعب من الناحية العملية معرفة ما إذا كان جزء معين من المعلومات قد تم تجنبه فعلياً أم لا. وبفرض أن كانت الفحوصات الطبية باهظة الثمن، فقد يتخلى المرء عن إجرائها، بسبب تكلفتها، أو قد يفضل عدم معرفة المعلومات المرتبطة بها، أو قد يجمع بين الأمرين في آن. وفي الواقع، قد يعول الناس على عامل التكلفة كي يبرروا، لأنفسهم أو للآخرين، قرارهم الخاص بتجنب الخضوع للفحوصات الطبية، بينما قد يعود هذا القرار بالفعل إلى دوافع أخرى. وإذا كان إجراء الفحوصات الطبية مجانياً، أو كان تجنب إجرائها أمراً مكلفاً، فإن الفشل في اجتياز هذه الفحوصات من شأنه أن يعبر بوضوح عن حالة التجنب للنشاط للمعلومات. وعندما يكون الحصول على المعلومات أمراً مكلفاً، ولكن الفرد يختار ألا يحصل عليها، فإنه يستمر في فعله ذلك كي يتجنبها بالضرورة، سواء أصبح الحصول عليها مجانياً أم بمقابل، ومن ثمّ يمكننا تصنيف هذا الموقف على أساس أنه حالة من التجنب للنشاط للمعلومات. ونظراً لأن ما تبقى من هذه المقالة يركز، بشكل حصري، على التجنب للنشاط للمعلومات، فقد حرصنا على إسقاط كلمة "النشاط" هذه من السياق، من أجل الإيجاز في الطرح، بحيث نشير فيما هو آتٍ، ببساطة، إلى ظاهرة "تجنب المعلومات" إجمالاً.

إنه يجب أن يحظى تجنب المعلومات باهتمام رجال الاقتصاد؛ بحسبها ظاهرة شخصية واقتصادية. ومن الواضح كثيراً أن هذه الظاهرة تحرم الناس من المدخلات ذات القيمة المحتملة المساعدة على اتخاذ القرار. إن الشخص الذي يسعه الخضوع لإجراء فحصٍ لمرضٍ قابلٍ للانتقال، لكنه لا يفعل ذلك، لا يمكنه الحصول على علاج لحالته المرضية البتة، بل قد ينقله إلى آخرين.

كما يؤدي تجنب المعلومات إلى حرمان الأشخاص من تلقي التغذية الراجعة المفيدة والمحتملة التي تساعد على ضبط سلوكياتهم وتعديل مسارها. وعلى سبيل المثال، حين يفشل المعلمون في الاطلاع على تقييمات العملية التدريسية المتعلقة بمقرراتهم، يفوتهم تحصيل بعض المعلومات التي يمكن أن تساعد في تحسين مسار العملية التعليمية على نحو أفضل. إن هؤلاء المديرين التنفيذيين والقادة الذين لا يبدون تسامحاً مع النقد الموجه إليهم، إنما يحرمون أنفسهم، في المقابل، من المعلومات التي

يمكن أن تساعدهم على إحداث تغييرات ذات قيمة في سلوكياتهم. وفي الحقيقة، ولعددٍ من الأسباب التي سنناقشها لاحقاً، أنه من المفارقات أن الأشخاص الأكثر إفادةً من التغذية الراجعة هم من يحرصون على تجنبها، على الأرجح.

ومن الممكن لتجنب المعلومات، على أقل تقدير، أن يرخص للناس أو يحملهم على اتخاذ تدابير أنانية أو أفعال غير أخلاقية، وذلك وفقاً لما ورد بدراسة بعنوان "غرفة المناورات الأخلاقية" (Dana, Weber, and Kuang 2007). وخير مثال على هذا النمط من التأثير يمكن أن يظهر من خلال ميل الأشخاص الأثرياء إلى تجنب زيارة الأحياء الفقيرة، فقد تؤدي ملاحظة الظروف المعيشية لسكان هذه الأحياء إلى إثارة معنى الشعور بالذنب، فيما يتعلق بالامتيازات النسبية التي يتمتع بها هؤلاء الأثرياء، مما قد يحملهم، اضطراراً، على القيام بأعمال خيرية معينة (Cain, Dana, and Newman 2014; Dana, Cain, and Newman 2012). وقد يساهم تجنب المعلومات في تعزيز التحيز في مجال الإعلام؛ فإذا كان الناس يُعنون فقط بالمنافذ الإعلامية التي تقدم لهم المعلومات المتوافقة مع معتقداتهم الخاصة، فإن هذه المنافذ لن تحرص أبداً على بث القضايا التي تمثل وجهات نظر مختلفة في المقابل (Gentzkow and Shapiro 2010).

رغم ذلك، فإن تجنب المعلومات ليس بالأمر السيئ على الدوام. وفي الواقع، سيتجنب الناس التماس المعلومات إلى درجة كبيرة، ما لم يحصلوا على الفوائد المرجوة فوراً وبشكل مباشر، في حال قيامهم بهذا السلوك. وعلى سبيل المثال، قد يختار من يتبعون نظاماً للتحمية Dieters الاستمتاع بتناول الحلوى بشكل أكثر، إذا ما تجنبوا المعلومات المتعلقة بكمية السرعات الحرارية التي يتناولونها؛ وقد يحظى المعلمون السيئون، الذين لا يلتفتون إلى تقييمات العملية التعليمية المتعلقة بمقرراتهم، بمستوى أعلى من المنافع (وهو ما قد لا يحصل بالنسبة للطلاب أنفسهم)؛ وأما الأشخاص المعرضون لخطر الإصابة بأمراض معينة، مثل الاضطرابات الوراثية، فقد يكونوا قادرين على العيش بحياة سعيدة، حتى مع ظهور الأعراض المرضية عليهم أو خضوعهم لإجراء الفحوصات الطبية اللازمة. إنه يجب النظر إلى مقياس المنفعة (أو عدم المنفعة) التي يستمدتها الناس من معتقداتهم على أنه يعد مكوناً شرعياً في تحقيق رفايتهم.

ويمكن لتجنب المعلومات أن يقدم فوائد عملية تساعد على صنع القرار وإدارة وظائف الحياة اليومية. وعلى أقل تقدير، فإن المعلم ضعيف المستوى الذي يتجنب الاطلاع على تقييمات العملية التعليمية قد يقوم بأنشطته التدريسية بشكل أفضل، على المدى القصير. أما بالنسبة للطالبة التي تعاني بالفعل من القلق بسبب أدائها الدراسي، فقد يسوء أداؤها فقط إذا ما تأكدت مخاوفها بعد تعرضها لاختبار تدريبي تحصل فيه على معدل تقييمي منخفض.

إن تأثير النعامة قد يساعد المستثمرين أيضاً على عدم الذعر من خوض عملية البيع في حالة الانخفاض التي تشهدها الأسواق المالية. إن اللجوء إلى أسلوب عدم التأكد من المعلومات بهدف تبرير سلوك التقاعس عن العمل قد يُمكن الشخص المخادع من المحافظة على العلاقات المُرضية في مجال عمله وتحقيق المنافع المرجوة، وذلك من خلال تجاهل المعلومات التي قد تجعله يشعر، عند حصوله عليها، بأنه مضطّر إلى القيام بالمهام المنوطة به وامتنالها تبعاً، على خير وجه.

يناقش القسم الثاني من هذه الورقة التكتيكات أو الأساليب المختلفة التي يستخدمها الناس من أجل تجنب المعلومات. ورغم أن المرء قد يتصور أن تجنب المعلومات إنما هو مجرد مسألة مباشرة تتمحور حول عدم النظر في الأمور باهتمام، بيد أن هناك الكثير من التكتيكات أو الأساليب الأخرى التي يمكن للناس استخدامها من أجل تجنب المعلومات. أما في القسم الثالث، فنقوم باستعراض نتائج الأبحاث الإمبريقية والنظرية في مجال الاقتصاد وعلم النفس وبعض التخصصات الأخرى التي تناولت ظاهرة تجنب المعلومات. وقد قمنا بتنظيم عرض الإنتاج الفكري، محل النظر، وفقاً للأسباب التي تدفع الناس إلى تجنب المعلومات. وعلى نطاق واسع، قد تتوافق بعض هذه الأسباب مع النظرية الاقتصادية القياسية. مثال ذلك: قد يتم تجنب المعلومات بسبب عددٍ من الأسباب الاستراتيجية الواضحة؛ إذ يمكن أن يعمل التجاهل كوسيلة إلزامية مفيدة للغاية (Schelling 1960). ولكن الأهم من ذلك أن المعلومات يمكن أن يكون لها قيمة مباشرة (إيجابية أو سلبية)، بصرف النظر عما تحويه من فوائد. كما يمكن للنظريات السلوكية التي تنضوي على مفهوم "المنفعة القائمة على المعتقد" أن تساعد على تفسير أسباب تجنب الفرد للمعلومات التي لها قيمة مادية. وفي القسم الرابع، نناقش النتائج المترتبة على تجنب المعلومات وآثارها على الأفراد والمجتمعات، والتي عادةً ما تكون سلبية في معظمها، ولكن بعضاً منها قد يكون مفيداً بالفعل. وفي القسم الخامس، نخلص إلى طرح بعض الملاحظات الختامية حول سلوك تجنب المعلومات والتوجهات المستقبلية ذات الصلة بهذه الظاهرة.

أساليب تجنب المعلومات:

رغم أنه أمر طبيعي أن يتم التفكير في تجنب المعلومات بحسبه يعني عدم الحصول على المعلومات وحسب، إلا أنه في الواقع، هناك عددٌ من التكتيكات أو الأساليب المتنوعة التي يستخدمها الناس من أجل تجنب المعلومات. وإننا سوف نطل ظاهرة تجنب المعلومات على نطاق واسع، بحيث تشمل أية عملية سلوكية أو معرفية، يستطيع الفرد من خلالها أن يتجنب الوصول إلى استنتاجات معينة، قد أدى إليها فهمٌ أو تحليلٌ غير متحيز للمعلومات.

1- التجنب الجسدي:

قد يتجنب الناس قراءة صحفٍ أو مجلاتٍ معينة، أو الاستماع إلى برامج إذاعية أو تلفزيونية محددة، أو النظر إلى تقييمات العملية التدريسية، أو إجراء محادثاتٍ مع أشخاص معينين، بل وفي بعض الحالات، يمكنهم دفع بعض الأموال كي يتجنبوا التعرض لمثل هذه المعلومات وتلك المواقف. ولرصد هذا النمط من التأثير بشكل واضح، أخضع Rao و Eil (2011) بعض الأشخاص للفحوصات التجريبية، إما اعتمادًا على اختبارات الذكاء أو من خلال تقييم معدلات انجذابهم للمعلومات مقارنةً بمجموعةٍ أخرى من المفحوصين. وكذا، تلقى المشاركون في هذه الدراسة تغذية راجعة أولية بشكل خاص، استنادًا إلى مجموعة من التساؤلات الفرعية القائمة على اختبار الذكاء، حيث أسفرت النتائج عن أن الأشخاص الذين تلقوا في البداية معلومات غير متوافقة مع مظهرهم أو مستوى ذكائهم، وفقًا لتوقعاتهم، كانوا هم الأقل إقبالًا على خيار الحصول على المعلومات الكاملة، فيما كان البعض مستعدًا لدفع بعض الأموال ليتجنب الحصول على هذه المعلومات بالكلية.

اختبر Ganguly و Tasoff (2017) فريقًا من المشاركين الذين أبدوا استعدادًا للخضوع لإجراء فحص لفيروس هربس البسيط 1 (HSV-1)، وفيروس هربس الخطير 2 (HSV-2). كلا المرضين كانا عضالًا، بيد أن الأخير لم يكن قابلاً للشفاء، حيث إنه مرض ينتقل عن طريق الاتصال الجنسي، حيث كان ينظر إليه من قبل معظم الأشخاص الخاضعين للتجربة على أنه الأكثر خطورةً. اتضح أن 5% من المشاركين أبدوا استعدادهم للتنازل عن 10 دولارات في مقابل تجنب الحصول على نتائج اختبار الفيروس 1، فيما أبدى 16% من المشاركين استعدادهم للتنازل عن نفس المبلغ نظير عدم الحصول على نتائج اختبار الفيروس 2. وفضلًا عن ذلك، حرص جميع المشاركين الذين تجنبوا الحصول على نتائج اختبار الفيروس 1 على تجنب نتائج اختبار الفيروس 2 أيضًا، بينما كان العكس هو الصحيح بالنسبة لثلثي المشاركين في هذه الدراسة. إن هذا السلوك الإنساني يتوافق بالطبع مع نتائج اختبار الفيروس 2 الذي يعد أكثر تهديدًا.

إن الخضوع لإجراء فحوصات حول الأمراض التي تنتقل عن طريق الاتصال الجنسي Sexually Transmitted Diseases (STD) قد يُلزم الأشخاص بالمتابعة من أجل الحصول على النتائج لاحقًا، ولكنهم قد يرغبون في تجنب المعلومات في مثل هذه المواقف. وقد أجرى Sullivan, Lansky, and Drake (2014) مسكًا ميدانيًا لأكثر من 2.200 شخص، ممن كانوا أكثر عرضة لخطر الإصابة بفيروس نقص المناعة (الإيدز)، حيث تم إخضاعهم لاختبار فيروس الإيدز، وقد اتضح أن

18% منهم قد أخفقوا في العودة إلى مراجعة مركز الفحوصات من أجل الحصول على نتائج الاختبار، فيما أعرب 23% من هؤلاء أنهم لن يعودوا أدرجهم إلى مراكز الفحوصات، لأنهم كانوا يخشون حقيقةً من الحصول على نتائج هذه الفحوصات.

2- الغفلة أو عدم الانتباه:

إنه عندما يحصل الناس فعليًا على المعلومات، أو أن تكون في متناول أيديهم، فغالبًا ما تتوافر لديهم القدرة على عدم التركيز في الانتباه إلى وجودها. ولقد أطل علماء النفس المعرفي حديثهم في وصف الانتباه بكونه موردًا محدودًا، إذ يتم توظيفه بصورة انتقائية من أجل تسهيل معالجة المعلومات (Broadbent 1958; Schneider and Shiffrin 1977; Simon 1971). وثمة دراسة أجراها علماء الاقتصاد بناءً على هذا التصور، إذ اقترحوا أن الانتباه، مثل أي مورد نادر، ينبغي أن يحظى بدرجة كافية من الاهتمام، وقد يدخل في ذلك إمكانية عدم الانتباه المنطقي، بصورة جزئية، لبعض المعلومات (Caplin and Dean 2015; Sallee 2014; Sims 2003). ورغم أن هذه الأبحاث تسلط الضوء على حقيقة أن الناس لديهم القدرة على التوجيه المتعمد نحو الغفلة العقلانية، بغرض المحافظة على الموارد المعرفية النادرة، بحيث لا يمكن اعتبار ذلك نوعًا من "التجنب النشط للمعلومات" بموجب التعريف الذي قدمناه في هذه المقالة.

وبمجرد أن يدرك المرء أن تلك المعلومات تعد مصدر منفعة مباشرة، في حد ذاتها، فقد يعمل الناس على توجيه انتباههم إلى تلك المعلومات، بطرق شتى، استجابةً لدوافع الاستمتاع بالحصول عليها. مثال ذلك: قد يحرص الناس على اختيار إثارة انتباههم إلى المعلومات التي يُحتمل أن تكون إيجابية، بينما يبقون في حالة من الغفلة أو التجاهل تجاه المعلومات غير المناسبة، أو تلك التي قد تشكل تهديدًا بالنسبة لهم (حتى وإن كانت هذه المعلومات أكثر نفعًا). ورغم أن أسلوب "الغفلة" قد يكون مدفوعًا باعتبارات تتعلق بالسعادة، بحيث لا يتم التعامل معه بحسبه نمطًا من أنماط "الغفلة العقلانية"، فإننا نلاحظ أنه لا يوجد شيء غير ضروري فيما يتعلق بتجنب المعلومات التي قد يتوهم الفرد أنها تقوض شعوره بالسعادة.

إن الغفلة يمكن أن تتخذ عدة أشكال، بعضٌ منها يتماشى مع التجنب الجسدي. وعلى سبيل المثال: إذا نظر المرء إلى أحد العناوين الرئيسية، فقرر عدم الالتفات إليه، كأن يقرأ مثلاً المقال المرتبط به، فإن هذا السلوك يمكن تصنيفه على أنه إما أن يكون حالةً من الغفلة أو التجنب الجسدي. رغم ذلك، لو أن أحد الأفراد قام بقراءة المقال، ثم اختار، عن عمد، عدم إعمال التفكير فيه بالكلية، فهذه تعد حالةً من الغفلة، بلا ريب.

ولقد قدم Brock و Balloun (1967) للأفراد المشاركين في إحدى التجارب العملية بعض الخطابات الرسمية التي تدعم أو ترفض فكرة وجود صلة واضحة بين مرض السرطان والتدخين، ومن هذه الخطابات ما كان متوافقاً مع تعاليم المسيحية وما كان مخالفاً لها. لقد أخفيت تلك الخطابات بواسطة الضوضاء، بحيث يمكن للمشاركين إزالة ذلك الأثر من خلال الضغط على زر معين بشكل متكرر أثناء الاستماع إليها. وخلال أربع جولات من تلك التجارب، بدأ المدخنون أكثر حرصاً على إزالة الضوضاء عن تلك الخطابات التي ترفض وجود رابط واضح بين التدخين والسرطان مقارنةً بالخطابات الأخرى التي تدعم فكرة وجود علاقة بين المتغيرين، والعكس تماماً بالنسبة للأفراد غير المدخنين.

3- التفسير المتحيز للمعلومات:

عندما يتم الحصول على المعلومات، وإن كان مضمونها سلبياً، يصبح بمقدور الفرد أن يتجنب استخلاص النتائج الأكثر منطقية منها. ولطالما اعتقد علماء النفس أن الناس قد يحرصون على فلترة المعلومات السلبية بغية المحافظة على صحتهم العقلية واستقرار حالتهم المزاجية (Taylor and Brown, 1988). وثمة مجموعة من الدراسات، في مجالي علم النفس (مثل: Lord, Ross, and Lepper 1979) وعلم الاقتصاد (مثل: Babcock et al. 1995)، أوضحت أن الناس يعملون على تقييم وتفسير الأدلة، بطريقة تعزز ما هو ثابت لديهم من تصورات أو معتقدات، وأنهم يميلون إلى تشويه جودة الأدلة التي تتعارض مع معتقداتهم أو تخالف ما يرغبون في الاحتفاظ به من تلك التصورات.

ومن أبرز ما يؤكد بقوة تأثير هذا النمط من الأساليب ما جاء في دراسة (Babcock et al. 1995)، حيث قام المفوضون بالاطلاع على أوراق إحدى القضايا، قبل أو بعد تكليفهم بالدور المنوط بهم بشأن التفاوض في هذه القضية (لصالح المدعي أو المدعى عليه). ومن ثم، تنبأ المفوضون بما سيكون عليه حكم القاضي في هذه القضية، كما دُفع لهم نظير دقتهم في التنبؤ بهذا الحكم، وفي النهاية، حاول المفوضون عمل تسوية لهذه القضية بطريقة معينة. في الواقع، إنه عندما تم تكليف هؤلاء للقيام بدورهم قبل الاطلاع على أوراق القضية، ظهر أنهم كانوا أكثر تحيزاً بدرجة كبيرة، مقارنةً بما كانوا عليه عندما تم تكليفهم بهذه المهمة لاحقاً، لذا، كانوا أكثر عرضةً للوقوع في الزلل. وفي مستوى آخر من هذا التحليل الميداني، قام المشاركون في الدراسة بتقييم درجة أهمية ثمانية دليلاً لصالح المدعي، وثمانية أخرى لصالح المدعى عليه. وهذه الدراسة تعضد الفكرة التي تم تجسيدها لاحقاً كنموذج للتفسير المتحيز، وفقاً لما اقترحه (Rabin and Schrag 1999)، بأن الناس لا يسعهم الوصول ببساطة إلى هذا

المستوى من القناعة الذاتية التي تخدم معتقداتهم، بل يصبحون متحيزين بسبب تحديث معتقداتهم، بشكل مختلف، عندما تعزز المعلومات ما يوجد لديهم من معتقدات مسبقة (أو المعتقدات المرغوب فيها)، مقارنةً بالمعلومات التي تفشل في دعم هذه المعتقدات.

وقام Lepper و Lord, Ross (1979) بتجنيد بعض الأشخاص ممن لديهم وجهات نظر ثابتة، لتأييد أو معارضة عقوبة الإعدام، حيث قدم لكلا المجموعتين اثنتين من الدراسات البحثية، تؤكد إحداها أن عقوبة الإعدام فعالة من أجل ردع الجريمة، بينما تقترح الأخرى أنها ليست كذلك. وقد طُلب، بعد ذلك، من الأشخاص المشاركين في هذه التجربة أن يقوموا بتقييم جودة الدراستين كليهما من حيث مدى اقتناعهم بكل منهما. لقد اتضح أن الأبحاث التي تتعارض مع معتقداتهم السابقة قد سجلت درجات أقل بالنسبة لكلا الدراستين محل التقييم مقارنةً بالأبحاث التي تدعم معتقداتهم السابقة. ونتيجة لذلك، تبين أن تقديم نفس المعلومات لكلا المجموعتين أدى إلى زيادة معدل استقطاب المعتقدات السابقة، بدلاً من نقصان ذلك.

وفي تجربة ممثلة أجريت عبر الإنترنت، اكتشف Sunstein وآخرون (2016) جانباً جديداً من التفسير المتحيز للمعلومات. في هذه التجربة، يقوم المشاركون بتقديم إفادة حول الزيادة المتوقعة في درجات الحرارة في الولايات المتحدة بحلول سنة 2100، في حين يُقدم لهم تقدير آخر لدرجات الحرارة يستند إلى أخبار جيدة (مثل: سيكون هناك زيادة في درجة الحرارة أقل مما كان متوقعاً)، أو قد يستند إلى أخبار سيئة (مثل: أن الزيادة في درجة الحرارة ستكون أكبر). وعليه، يقوم المشاركون في الدراسة بتسجيل تصوراتهم تجاه التغير المناخي المتوقع، ويقدرّون الزيادة الحاصلة في درجات الحرارة بعد كل بيان يتلقونه في هذه التجربة. أفاد المستجيبون أن اعتقادهم الكبير بشأن التغير المناخي قد زاد من معدل تقديرهم عندما تلقوا أخباراً سيئة مقارنةً بما كان عليه الوضع عند تلقي الأخبار الجيدة. هذا، رغم أن هذه الأخبار تعد سيئةً بالنسبة لكوكب الأرض، إلا أن المعلومات ذاتها مرغوبة إلى الحد الذي يعزز الاعتقاد الحالي بشأن مسألة التغير المناخي.

إن العوائل اللاتي عانت من المآسي البالغة إزاء فقدان أحبائهن (مثال: المفقودون في الحروب، وحالات الاختفاء، وعمليات الاختطاف، وغيرها)، غالباً ما لا يتقبلون حقيقة موت أحد أفراد العائلة، حتى وإن وجدت الأدلة الدامغة التي توثق هذه الحالات (Boss 1999). وفيما يظهر أن هذه العوائل تختبر نوعاً من التطهير الترقبي، حيث يواجهون فقداناً لا يسعهم التأقلم معه (Frederick and Loewenstein 1999:317). إن إنكار الواقع في مثل هذه المواقف يمكن أن يشكل نمطاً من أنماط تجنب المعلومات، مع ما يترتب عليه من نتائج سلبية بالغة.

وبينما يتوقع المرء أن الأشخاص الأكثر ذكاءً قد يكونون أقل عرضةً للتفسير السيئ للمعلومات بأسلوب دفاعي، غير أن هناك دراسات أشارت إلى عكس ذلك تمامًا- مثال ذلك: أن يوظف الناس ذكاءهم بهدف تصديق ما يريدون اعتقاده لمجرد أنهم يريدون ذلك. وقد اكتشف Kahan وآخرون (2012) أن الزيادة في الخبرات البحثية لا تقضي إلى تضافر الآراء في القضايا العلمية، مثل قضية التغير المناخي. ولكن في الواقع، فإن العكس هو الصحيح؛ فقد تبين أن معتقدات الأشخاص ذوي المستويات الأعلى من الوعي العلمي تُظهر أنهم يحظون بأقصى درجات الاستقطاب. وهذه دراسة أخرى لـ Gino و Ariely (2012)، أظهرت أن الباحثين الذين حصلوا على درجات أعلى في مقياس الإبداع (وليس الذكاء)، كانوا أقدر على التوصل إلى مبررات أخلاقية لتفسير السلوكيات غير النزيهة، ونتيجة لذلك، فقد تصرفوا بطريقة غير جديرة بالثقة.

4- النسيان أو التغافل:

عندما يتم تلقي المعلومات، فإن الاستراتيجية النهائية المتاحة للأفراد من أجل تجنب المعلومات هو نسيانها أو التغافل عنها. ورغم أنه قد يُنظر إلى هذه الاستراتيجية كونها سلبيةً، فقد يفشل الناس عمدًا وبطريقة انتقائية في التمرس بالمعلومات السلبية ونسيانها مع مرور الوقت (Bénabou and Tirole 2002). إن النسيان المستند إلى دوافع معينة قد يساعد الناس على التعامل مع تجارب الحياة غير السارة (Anderson and Huddleston 2012)، أو تقليل التنافر المعرفي (Akerlof and Dickens 1982).

لقد أجرى Shu و Gino (2016) أربع تجارب مختبرية، حيث أكمل المشاركون في هذه التجارب ما طرح عليهم من مهام معتمدة على مستوى القدرة لديهم ability-based task، وقد دُفع لهم من المال بحسب أدائهم. لقد صممت المهمة الموكلة إليهم من أجل منحهم الفرصة، في بعض الأحيان، للتعبير عن أدائهم بصورة مفرطة (وهذا ما أدى إلى زيادة أرباحهم عن طريق الغش). إنه عندما أتاحت لهم الفرصة للغش، أصبح الذين قاموا بذلك يتذكرون عددًا أقل من العناصر الخاصة بالميثاق الأخلاقي المتفق عليه في السابق قبل إجراء التجربة، وهذا ما بات يتوافق مع حالة النسيان الموجه أو التغافل، كما استمر هذا التفاوت عندما دُفع لهؤلاء المشاركين من أجل تذكر العناصر الأخرى بصورة من الدقة.

كما أجرى Ehrlich وآخرون (1957) تجربة معملية لاختبار ما إذا كان الناس يتجنبون المعلومات التي تشكل تحديًا أمام الفلسفة المتعلقة باختيار وقع في السابق. في هذه التجربة، طلب الباحثون من الأشخاص المشاركين ممن يملكون سيارات قاموا بشرائها أن يتذكروا ما تعرضوا له من إعلانات حول هذه السيارات. إن المشاركين الذين اشتروا بالفعل سيارات جديدة

(ولكنهم لم يملكو سيارات قديمة من قبل)، كانوا على الأرجح يتذكرون قراءتهم لتلك الإعلانات التي تروج لسياراتهم، مقارنةً بتذكر الإعلانات التي تروج للموديلات الأخرى من السيارات. كما قدم الباحثون لهؤلاء المشاركين إعلانات لثمانية طرازات مختلفة من السيارات، ثم طلبوا منهم تسجيل بعض التعليقات حول اثنتين من تلك الطرازات. لقد فضل مالكو السيارات الجديدة والقديمة تقييم الإعلانات الخاصة بسياراتهم بدلاً من الإعلانات الخاصة بالطرازات المختلفة من السيارات. رغم ذلك، كان هناك موقف أقل تناغمًا مع مسألة تجنب المعلومات، فلم يكن المشاركون الذين أبدوا انطباعًا ما نحو الطرازات الأخرى من السيارات التي فكروا في شرائها، أقل اهتمامًا بإبداء النظر والتعليق على الإعلانات الخاصة بتلك الطرازات.

إنه عندما يكون الناس غير قادرين على، أو يفشلون، لأسباب متفاوتة، في الاعتماد على طريقة النسيان الموجه أو التغافل، فلا يزال بوسعهم بذل جهد كبير في تذكر المعلومات التي يريدون تذكرها مقارنةً بالمعلومات التي يفضلون نسيانها في المقابل. وعلى سبيل المثال، فقد اقترح Thomadsen و Bernheim (2005) أن الأشخاص الذين لديهم ذاكرة غير منحازة، ولكنها غير كاملة، قد يتركون أنفسهم لأسباب التذكر التي تعيد إلى أذهانهم الذكريات الممتعة، ولكنهم يفضلون عدم النظر إلى الأسباب التي تذكرهم بالأحداث السابقة التي تستدعي أفكارًا غير سارة بالنسبة إليهم.

5- الإعاقة الذاتية:

تعد الإعاقة الذاتية نمطًا متخصصًا للغاية من بين أنماط تجنب المعلومات، إذ يصعب تصنيفه من فردٍ لآخر، بشكل أشمل، إلى عددٍ من التصنيفات. يشير مفهوم الإعاقة الذاتية إلى الأشخاص الذين يميلون إلى اختيار القيام بالمهام التي لا تتوافق مع قدراتهم الخاصة بشكل جيد- سواءً أكانت هذه المهام سهلة للغاية أم صعبة للغاية- أو يميلون إلى اتخاذ إجراءات معينة تضعف من مستوى أدائهم، بحسبها استراتيجية لتجنب المعلومات المتعلقة بقدراتهم الخاصة (انظر: Bénabou and Tirole 2002، كإطار نظري، وأيضًا: Alaoui 2012).

وفي إحدى الدراسات التقليدية حول الإعاقة الذاتية، قام Berglas و Jones (1978) بتحديد مجموعة من المشاركين في الدراسة بطريقة عشوائية، من أجل استكمال اختبار يتكون من أسئلة قابلة للإجابة عنها وأخرى غير قابلة. وبعد الانتهاء من هذا الاختبار، أعطي للمشاركين تغذية راجعة إيجابية بشأن عدد الأسئلة التي أجابوا عنها بصورة صحيحة (بغض النظر عن كيفية قيامهم بذلك). وقبل القيام بأداء الاختبار الثاني، تم إخبارهم بأنه سيكون مماثلًا للاختبار الأول، حيث عرض على المشاركين الاختيار بين مخدر يحسن الأداء وآخر يضعف الأداء. بالنسبة للأسئلة غير القابلة للإجابة عنها (حيث يعتقد الأشخاص أن أداءهم

القوي إنما كان على سبيل الحظ، ومن غير المحتمل أن يتكرر ثانيةً)، أفاد عددٌ كبير من المشاركين، بشكل ملحوظ، أنه يفضل المخدرات التي تعزز مستوى الأداء.

وقد تظهر الإعاقة الذاتية أيضًا في حالة قيام مدير العمل بتقييم أداء العاملين، فبينما يعمل نظام الحوافز على تحفيز العاملين نحو بذل المزيد من الجهد في بيئة العمل، فقد لا يحقق مستوً عالٍ من الأداء بالقدر الكافي الذي يساعد في التغلب على التهديدات التي قد يتلقاها العامل بسبب أدائه السيء. ولكن عملية التقييم لا تتوقف كثيرًا على قدرة الفرد، مثل تقييم أداء فريق العمل، فقد يقلل من تداعي فكرة الإعاقة الذاتية، ومن الممكن أن يعزز من متوسط الجهد المبذول في بيئة العمل (Ishida 2012).

رؤى مختلفة حول ظاهرة تجنب المعلومات:

في هذا القسم، سوف نقوم بعرض النظريات التي تنبأت بظاهرة تجنب المعلومات، فضلاً عن الأبحاث الإمبريقية التي قدمت الأدلة المؤيدة أو المعارضة للآليات الخاصة التي طبقتها هذه النظريات في هذا السياق. لقد قمنا بترتيب هذا القسم من المراجعة العلمية وفقاً للقضايا المطروحة (مثال: تناول الأسباب المتعلقة بتجنب المعلومات). إن الأمثلة الدالة على تجنب المعلومات التي ذكرناها بالفعل، بالإضافة إلى الكثير من المسائل الأخرى التي نناقشها في هذا القسم، يمكن تصنيفها إلى فئتين أساسيتين: تركز الفئة الأولى على الاعتبارات المرتبطة بمفهوم المتعة أو اللذة (وتتمثل عادةً في مفهوم الرغبة في تجنب الأخبار السيئة لأنها تجعل المرء يشعر بالسوء)، بينما تركز الفئة الأخرى على الاعتبارات الاستراتيجية.

وفي سياق الحديث عن الاعتبارات الاستراتيجية، حرصنا على وضع علامة فارقة بين الاعتبارات التي تشمل متخذ القرار فقط، وتلك التي تشمل الأطراف الأخرى. كمثال يوضح ما ذكر آنفاً، قد يميل الشخص الذي كان على وشك إلقاء خطاب جماهيري إلى اختيار عدم مشاهدة الفيديو السابق الخاص به عندما كان يجري حديثاً له من قبل، وذلك بدافع منع الانغماس الكلي في ذلك العرض التقديمي الضعيف بغية تعزيز الثقة وإدراك الذات (Schelling 1956; 1960).

أولاً: تجنب المعلومات بدافع اللذة أو المتعة:

إن هذه الفئة المتعلقة بأسباب اللذة أو المتعة عند تجنب المعلومات تنضوي بنفسها على مجموعة متنوعة من الدوافع المختلفة، كما تضم مجموعة واسعة من النظريات التي تدمج هذه الدوافع جميعها وتجعل من الممكن دراسة آثارها بالطريقة

العلمية. وعليه، سوف نناقش هنا ثمان من الحيل النفسية البارزة التي يمكن أن تؤدي إلى حدوث تجنب المعلومات، على النحو الآتي:

1- التجنب بدافع المفاضلة:

هب أن شخصاً أوشك على الحصول على الترقية، وأن هناك سلسلة من اللجان التي يجب عليها الموافقة، بحيث يمنح الترقية المنشودة في نهاية الأمر. هل يفضل هذا الشخص معرفة قرارات اللجان الوسيطة، أم يفضل الاطلاع على القرار النهائي؟ إن تجنب المعلومات المرتبطة بمدى دقة المراحل الوسيطة، كما في هذا المثال، يمكن أن ينشأ بسبب تفضيل المخاطرة التي قد تضر بالمنفعة المتوقعة، حيث يختار الفرد عدم معرفة نتائج المرحلة الأولى بالضرورة (انظر: Grant, Kajii, and Polak 2010; Hoy, Peter, and Richter 2014; Snow 1998).

قدم Kreps وPorteus (1978) إطاراً رياضياً لتحديد فرص حل اليانصيب بحسب الوقت المخصص لحلها، مقارنةً بالنتائج والاحتمالات المتوقعة، حيث إن الرهان الذي يحقق نتيجة في الغد معتمداً على نقرة العملة اليوم سوف يختلف عن الرهان المماثل الذي يعتمد على قلب العملة غداً. إن هذا النموذج المقترح يقدم عرضاً تمثيلاً لعمليات المفاضلة بين الحلول المبكرة أو المتأخرة حول ألعاب اليانصيب، فإذا كان الحل المتأخر هو المفضل، فسيختار الفرد تجنب المعلومات المرتبطة بنتيجة اليانصيب حتى يتم استلام المكافأة.

وقدم Grant, Kajii وPolak (1998) وصفاً للتفضيلات الخاصة بالحصول على أو تجنب المعلومات المترتبة على مجموعة واسعة من التفضيلات المتعلقة بألعاب اليانصيب المعقدة. إن الإطار الذي قدمه هؤلاء ينطلق في الأساس من الإطار الرياضي الذي اقترحه Kreps and Porteus (1978) أنفاً. بيد أنه في النموذج الذي اقترحه Grant, Kajii وPolak (1998) يتعذر التمييز بين تفضيل تجنب المعلومات إبقاءً على حالة عدم اليقين في اليانصيب مقارنةً بتفضيل تجنبها، بهدف كسب هذا اليانصيب البسيط. وفي الواقع، فإن تجنب المعلومات يقلل من فرصة كسب اليانصيب المعقدة (Strzalecki 2013).

وعلى غرار هذا الاستنتاج، يقترح Palacios-Huerta (1999) وDillenberger (2010) أن التفضيلات المتعلقة بألعاب اليانصيب المعقدة يمكن أن تنبع من التفضيلات المهمة بحلها تدريجياً، أو كلها في مرة واحدة (انظر أيضاً Li 2015). إذا كان الأفراد يفضلون حل اليانصيب اعتماداً على محاولة واحدة، فقد يتجنبوا الاطلاع على المعلومات الجزئية المتعلقة بتوقعاتهم، وبدلاً من ذلك فسوف ينتظرون معرفة النتيجة النهائية فقط. وبالمثل، فإذا كان الأفراد يفضلون الحلول التدريجية،

فيمكنهم تجنب المعلومات الكاملة حول حلول اليانصيب المعقدة بشكل مؤقت، وبدلاً من ذلك يقومون بتجميع أجزاء من هذه المعلومات.

وفي الواقع، اكتشف Zimmermann (2014) أن الناس لديهم تفضيلات غير متجانسة فيما يتصل بالحل التدريجي لليانصيب أو حلها في محاولة واحدة؛ فقد اختار نحو نصف الأشخاص- في التجربة التي أجراها Zimmermann حول هذه المسألة- تجنب تلقي المعلومات المتعلقة بنتائج اليانصيب، فيما اختاروا في المقابل الحصول على هذه المعلومات مجزأة خلال بضعة أيام.

2- التجنب بدافع المجازفة والخسارة وخيبة الأمل:

إذا افترضنا أن هذه الآلية تعتمد بشكل مباشر على المعتقدات أو التصورات، فإن مفهوم تجنب المعلومات يمكن أن يُستمد من بعض الافتراضات البسيطة، فإذا كانت الوظيفة النفعية قائمة، يجب تجنب المعلومات بوجه عام في حالة غياب العواقب المادية المناوئة للقيام بهذا الفعل. وبشكل منطقي، يمكن القول إن الجانب السلبي للمنفعة المتعلقة بالتخلص من الاحتمالات يعد أكبر من الجانب الإيجابي، بحسبه تأثيراً يتم التنبؤ به باستخدام النماذج التي تتضمن تجنب الخسارة (Ko"szegi 2010; Ko"szegi and Rabin 2009).

إن الحصول على المعلومات والتخلص من حالة عدم اليقين سيكون متجانساً مع قبول المخاطر المرتبطة بخيبة الأمل المحتملة أو الإعجاب بالنفس، بدلاً من الاقتصار على الحفاظ على التوقعات السابقة. وبوجه عام، أوضح Gul (1991) أن تجنب المجازفة يعني خيبة الأمل، وأن حالة النفور من خيبة الأمل المتكررة، في وضعية ديناميكية، تؤدي بالضرورة إلى تجنب المعلومات حتى يمكن التخلص من جميع حالات الشك مرةً واحدة (Andries and Haddad 2014; Artstein-Avidan and Dillenberger 2015; Asch, Patton, and Hershey 1990; Dillenberger 2010). إن القوة التي يحظى بها سلوك تجنب المعلومات- عندما يكون التنبؤ قوياً للغاية- تعد أيضاً نقطة ضعف رئيسية. وعلى أي حال، فإن هذه الآلية تتنبأ بتجنب المعلومات الأكثر انتشاراً مقارنةً بما هو مُشاهد في الحقيقة.

3- التجنب بدافع القلق:

قد تتسبب مشاعر القلق لدى الفرد في تجنب المعلومات التي من المحتمل أن تكون مفيدة بالنسبة إليه؛ فقد اقترح Maslow (1963) أن الأشخاص قد يتجنبون، في بعض الأحيان، استكشاف المخاطر؛ مثل الخوف من التعرض لمرض معين أو كارثة ما، وذلك بهدف الإقلال من مشاعر القلق المرتبطة بتلك الأحداث. ولكن في الواقع، يجد الكثير من المرضى أن هناك صعوبة في الحصول على مزيد من المعلومات حول أحد الإجراءات غير السارة وشيكة الحدوث (Miller and Mangan 1983). وقد يتجنب بعض مرضى السرطان الحصول على معلومات حول حالة مرضية معينة، أو التعرف على تشخيص حالة المرض حفاظاً على الأمل المتوقع في الشفاء (Case et al. 2005; Leydon et al. 2000; Nosarti et al. 2000). إنه يمكن تمثيل هذه الدوافع من خلال نموذج المنفعة المتوقعة، حيث يستمد الناس المنفعة عبر توقع الأحداث المستقبلية (Caplan 2003; Leahy 2001; Ko"szegi 2003).

وعندما يؤدي الحصول على معلومات غير مكتملة إلى حدوث أزمة تتعلق بإثارة مشاعر القلق إزاء المواقف التي يتعذر حلها، قد يميل الفرد إلى تجنب مثل هذه المعلومات في الأساس. مثال ذلك: قد يؤدي الخضوع لفحص طبي من أجل تشخيص مرض معين إلى احتمالية تعرض الفرد للإصابة بهذا المرض بالفعل، إذا كان الفحص إيجابياً، لا بسبب معرفة الفرد بإصابته بهذا المرض، وإنما لما يساوره من قلق وتوتر بشأن مسار هذا المرض في المستقبل. إن تجنب تشخيص المرض لا يمكن أن يساهم، قطعاً، في تجنب الإصابة بالمرض (بل قد يقضي على فرص علاج هذا المرض)، ولكنه قد يساعد الفرد على تجنب التوتر والقلق بهذا الشأن.

ومع ذلك، يجب ملاحظة أنه غالباً ما يكون حدس الناس خاطئاً؛ فيما يتعلق بمدى تأثير المعلومات في الإصابة بالقلق فعلياً. ورغم أن التعرف على الحالة الصحية السيئة للمريض قد يؤدي إلى تحقيق منفعة يترتب عليها تقديم علاج معين في المرحلة التالية، ولكنه قد يتسبب في عدم القدرة على تغيير معتقدات الفرد (بمعنى أن يعتقد المريض أنه لم يعد يتمتع بصحة جيدة).

وفي الواقع، يميل الناس إلى الشعور بمزيد من القلق عندما يشكّون في احتمالية وقوع نتائج سيئة للغاية، بحيث يصبح تجنب المعلومات سلوكاً أكثر شيوعاً عندما يكون لدى الأفراد معتقدات سابقة أكثر سلبية. وعلى سبيل المثال: إن النساء المصابات بأعراض سرطان الثدي التي تزداد سوءاً، قد ينتظرن وقتاً أطول لزيارة الطبيب، مقارنةً بأولئك اللاتي تكون لديهن أعراض ثابتة أو بدأت تأخذ في الزوال بالفعل (Caplan 1995)، رغم ما يترتب على هذا السلوك من تدمير للذات. كما أن النساء اللواتي لديهن

خبرة مباشرة مع إحدى أفراد العائلة المصابات بسرطان الثدي يكن أكثر عرضة للإصابة بالمرض نظراً لتأخرهن في إجراء الفحص الطبي اللازم (Meechan, Collins, and Petrie 2002).

لقد توصل Persoskie و Ferrer (2014) إلى أن الأشخاص الذين تزيد أعمارهم عن الخمسين عاماً هم الأكثر عرضة لتجنب زيارة الطبيب، عندما يكونون أكثر قلقاً بشأن الإصابة بالسرطان، فضلاً عن وجود تفاعل إيجابي مع الاحتمال الشخصي للإصابة بالسرطان في المستقبل. وعند سؤالهم عما إذا كانوا "يتجنبون زيارة الطبيب حتى في حالة أنه يجب عليهم القيام بالزيارة"، أفاد 40.4% ممن تقل أعمارهم عن الخمسين عاماً و 29.4% ممن تزيد أعمارهم فوق ذلك أنهم قاموا بهذا السلوك بالفعل.

وقد أظهرت دراسة Ferrer وآخرون (2015) أن الاستجابة العاطفية المتوقعة عند اكتشاف المعلومات غير الملائمة تقل بشكل كبير من رغبة الفرد في الحصول على المعلومات، ويستثنى من ذلك ما يعتقد الأشخاص بأن هناك إجراءات معينة يمكنهم اتخاذها بهدف التقليل من المخاطر التي تم الكشف عنها. هذا، ويتوقف اتخاذ قرار إجراء فحص مخبري لمرض وراثي معين على عددٍ من العوامل، فقد يساعد فحص المرض الذي تم تشخيصه على إزالة القلق تماماً، في حالة ما إذا كانت النتيجة سلبية، ولكنه لا يترك مساحةً للأمل، أيضاً، إذا كانت النتيجة إيجابية.

ومن جهة أخرى، فإن الفحوصات التي تؤدي إلى توقعات أكثر دقة قد تترك أملاً لدى الفرد في حالة ما إذا كانت النتيجة إيجابية، بيد أنها لا تزيل الشعور بالقلق إذا كانت النتيجة سلبية. ووفقاً لدراسة Ferrer وآخرون (2015) فإن إمكانية العلاج تأثيراً كبيراً في هذا الصدد؛ حيث تزداد نسبة الأشخاص المستعدين للخضوع للاختبار من 33-47% دون توفر العلاج المناسب لتصل إلى 80-93% في حالة توفر العلاج الملائم. ومن الواضح أن تجنب المعلومات بسبب القلق يمكن أن يأتي بنتائج عكسية، إذا كان هذا السلوك يؤدي إلى التأخر في القيام بما هو مفيد بالفعل.

4- التجنب بدافع الحرص على المنفعة:

عادةً ما تجنب المعلومات الجديدة إلى أن تكون مفاجئةً بالنسبة للمتلقي، ما يعني أنها تجذب الانتباه، وأن لها تأثيراً متفاوتاً على المنفعة الحاصلة للفرد (Karlsson, Loewenstein, and Seppi; Golman and Loewenstein 2015). إذا كان من المتوقع أن تكون المعلومات غير متوافقة مع المنفعة المرجوة، فقد يتوافر لدى الناس حوافز معينة لتجنب الاطلاع على المعلومات في هذه الحالة. ولقد اقترح Karlsson, Loewenstein, and Seppi (2009) نموذجاً ما، بحيث يكون للأخبار أو المعلومات المتصلة بالمحفظة الاستثمارية لأحد الأفراد تأثيراً أكبر على المنفعة

الحاصلة له في حالة ما إذا كان الفرد منتبهاً إلى الموقف الراهن. ونظراً للتأخر في تحديث التوقعات لدى الفرد، يكون هناك دافع لعدم الانتباه عندما يعتقد المستثمر نفسه أن المعلومات الناجمة عن عملية البحث ربما تكون غير مناسبة.

وفي نفس هذه الدراسة، قدم المؤلفون بيانات تجريبية حول تكرار تسجيل الدخول إلى حسابات استثمار التقاعد عندما يحقق السوق مكاسب معينة مقابل الخسائر الحاصلة؛ فعندما ترتفع الأسواق بوجه عام، يمكن للأسهم الفردية التي يحتفظ بها المستثمرون أن ترتفع كذلك. عندئذٍ، فقد يؤدي تسجيل الدخول بهدف التحقق من مدخرات الفرد إلى تقديم أخبار أو معلومات جيدة. وعلى الجهة الأخرى، إذا انخفضت الأسواق، فيمكن لتسجيل الدخول في هذه الحالة أن يكشف عن أخبار سيئة. وعليه، يلاحظ أن سلوك المستثمرين يتناغم مع الرغبة في تجنب المعلومات السيئة، ما يعني أنهم يقومون بتسجيل الدخول في الأيام التي ترتفع فيها الأسواق، للحصول على المعلومات الجيدة. وعند قيامهم بذلك، فإنهم يتجنبون المعلومات المتصلة بالخسائر الحالية التي قد تكون مرتبطة باستراتيجيتهم المتبعة في عملية التداول.

كما اقترح Golman و Loewenstein (2014) نموذجاً للتزود بالمعلومات وتجنبها، عندما تكون المعلومات مفاجئة للدرجة التي تؤدي إلى توليد المزيد من المراجعات الصارمة إزاء التصورات أو المعتقدات الراسخة لدى الأشخاص. إن تأثير المعلومات المفاجئة، على المدى القصير، ينتج نوعاً من الحرص على التمسك بتلك المعتقدات، بما يعود أثره النفعي على الفرد بشكل أكبر. ومن ثم، فإن المعلومات التي يُتوقع أنها تنتج معتقدات سلبية، يمكن أن تقلل من المنفعة الحاصلة للفرد.

وعندما يوجد شكٌّ بشأن عدم الرغبة في معرفة الأخبار التي تم الكشف عنها من خلال المعلومات، سيجري تحفيز الأشخاص لتجنب الحصول على هذه المعلومات، وتجنب زيادة الحرص على طلبها. لقد قدمت الدراسات التجريبية دعماً لآلية الحرص على تجنب المعلومات، وذلك عند الاشتباه في وجود أخبار يُتوقع أن تكون سيئة. لقد وجد Miller (1987) أن كثيراً من الأشخاص يحجبون أنفسهم عن التهديدات المتعلقة بالمعلومات، مثل التعرض لصدمة كهربائية وشيكة (Averill and Rosenn 1972)، أو الاطلاع على الإشارات التنبيهية المتعلقة بضعف الأداء الأكاديمي. كما وجد Zimmermann و Falk (2014) أن الناس يميلون بشكل أكبر إلى تجنب المعلومات إذا ما كانوا سيتعرضون لتلقي صدمات كهربائية (إذا كانت الأخبار سيئة).

5- التجنب بدافع النفور من الندم:

يقع الندم عندما يحاول الناس المقارنة بين نتائج القرارات التي اتخذوها بالفعل مع ما كان من الممكن أن يحدث لو أنهم اتخذوا خيارات مغايرة (Loomes and Sugden 1982, 1987). وقد يفضي النفور من الندم إلى تجنب المعلومات، ولكن في حالة النفور من الندم هذه فإن المعلومات المتجنبة تبدو على صلة بالمخرجات التي كان بالإمكان حدوثها، إذا ما اتخذ الفرد مسارًا بديلاً في سلوكه. وقد توقع Krähmer و Stone (2013) أن الندم يعد سببًا لتجنب المعلومات في سياق الاختيار، بينما ينعدم اليقين المعرفي لدى الفرد.

وفضلاً عن ذلك، هناك عددٌ من الدراسات التجريبية الريادية في علم النفس التي عالجت مسألة تجنب المعلومات من جانب العملاء بدافع النفور من الندم، فقد لا يقبلون على شراء المنتجات المختلفة لهذا الدافع، أو أن تكون المعلومات متعلقةً بالمخاطر الخاصة بالمنتجات التي اختاروها بالفعل (Frey and Stahlberg 1986; Jonas et al. 2001). وعلى سبيل المثال، لقد اكتشف Ehrlich et al. (1957) أن مالكي السيارات الجدد يولون اهتمامًا أكبر بالإعلانات الخاصة بالطراز الذي اشتروه مقارنةً بالنماذج الأخرى التي أخذت في الاعتبار، بيد أنهم لم يشتروها بالفعل. كما لاحظ Brock و Balloun (1967) أن المدخنين يميلون بشكل أكبر إلى الرسائل المروجة للتدخين، أما غير المدخنين فيميلون إلى رسائل مكافحة التدخين في المقابل، حيث يتجنبون المعلومات بدافع النفور من الشعور بالندم على الفعل.

6- التجنب بدافع الإبقاء على حالة التفاؤل:

إن كلاً من النظريات الاقتصادية (Brunnermeier and Parker 2005) وأدبيات الموضوع في علم النفس (Sharot 2011) تؤكد على الأسس النظرية والفوائد المرجوة من وراء التفاؤل. وفي دراسة Brunnermeier و (2005) Parker يميل الناس إلى تبني المعتقدات التفاؤلية، بحسبها مصدرًا للمنافع الاستباقية، ومن ثمَّ تحسين الحالة المزاجية للفرد. وعليه، فقد يحدث تجنب المعلومات في هذا السياق لأن مجرد الحصول على المعلومات يمكن أن يعارض القدرة على الإبقاء على حالة التفاؤل غير المبررة. ولكي يتم تحفيز الناس نحو الإبقاء على التوقعات التفاؤلية، سيكون لديهم دوافع مماثلة لتجنب المعلومات التي قد تحملهم على التنازل عن تلك التوقعات.

لقد قدم Dorsey و Shoulson (2013) دليلاً على تجنب المعلومات الذي يتوافق مع الإبقاء على حالة التفاؤل من قبل الأشخاص المعرضين لخطر الإصابة بمرض هنتنغتون Huntington's disease. يخفق الكثير من الناس المعرضين للإصابة

بهذا المرض في الخضوع للفحوصات الطبية اللازمة، رغم الفائدة الواضحة لمثل هذه المعلومات من أجل اتخاذ قرارات معينة، مثل إنجاب الأطفال.

إن ثمة دليلين يتوافقان مع سلوك التجنب بدافع الإبقاء على حالة التفاوض هنا، بخلاف التفسيرات الأخرى لتجنب المعلومات: (1) أن الأشخاص الذين يفشلون في الخضوع للفحص الطبي (وإن كانوا على دراية بكونهم في حالة خطر) يتخذون قرارات حياتية، لا يمكن تمييزها عن موقف أولئك الذين خضعوا للفحص الطبي بالفعل واكتشفوا أنهم لا يحملون المرض، وأنها مختلفة تمامًا عن موقف الذين خضعوا للفحص الطبي واكتشفوا أنهم يحملون المرض، و(2) أن الأشخاص المعرضين لخطر الإصابة بمرض هنتنغتون يبدون متفائلين بشكل عام، فيما يتعلق بـ (عدم) أو احتمال إصابتهم بالمرض.

7- التجنب بدافع التنافر المعرفي:

يقر علماء النفس الذين تبناوا نظرية فستنغر⁽³⁾ Festinger (1957) أن الناس لا يرغبون في التعرض للمعلومات التي تتعارض مع المعتقدات الراسخة لديهم (انظر: Abelson et al. 1968). ولقد توصلت الأبحاث المتعلقة باتخاذ القرارات الإدارية إلى أن المديرين يتجنبون تعريض أنفسهم للحجج التي قد تتعارض مع قراراتهم الأولية (Schulz-Hardt et al. 2000).

وفي دراسة حول سلوكيات التماس المعلومات المتحيزة، راقب Smith و Scherer, Windschitl (2013) طبيعة الحصول على المعلومات المؤكدة عندما يتم اتخاذ القرار الأولي بصورة تعسفية، حيث رأوا أنها مدفوعة برغبة معينة، بحيث تكون متوافقة مع تنبؤ أو اعتقاد معين. في هذه الدراسة، خضع مجموعة من مديري بعض الشركات الألمانية لتجربة معملية، تقوم على افتراضية معينة تقضي باتخاذ قرار يتعلق بشركة تفكر في الانتقال إلى موقع آخر. لقد قدم لهم عدد متساوٍ من الحجج المؤيدة والمعارضة للقيام بهذه الخطوة، حيث طُلب منهم اتخاذ قرار مناسب بهذا الشأن. تشير النتائج إلى ميل هؤلاء المديرين إلى تجنب المعلومات التي قد تتعارض مع القرارات السابقة، وإن كان من الممكن النظر إلى هذه المعلومات كونها ذات قيمة، فقد تؤدي إلى اتخاذ قرارات مغايرة.

كما أفاد Chater و Loewenstein (2016) أن ثمة دافعًا يحمل الناس على تجنب المعلومات التي قد لا تتناسب مع فهمهم للمجتمع المحيط. وعلى سبيل توضيح هذا التصور، يمكن القول إن الشيوعيين الغربيين في منتصف القرن العشرين قد

³ هو ليون فستنغر، صاحب نظرية التنافر المعرفي. (المترجم).

فشلوا في قبول الدليل المؤكد على الجرائم التي قام بها ستالين، وأن هذا واحدٌ من الأمثلة التي لا تعد ولا تحصى على مدار التاريخ الإنساني التي توضح هذا المعنى.

8- التجنب بدافع حفظ المكاسب الاعتقادية:

كثيرٌ من أنماط تجنب المعلومات التي تحركها غريزة اللذة أو المتعة ينضوي على دافع لا يُعنى بالتركيز على الاعتقادات غير السارة. وحيث إن بعض هذه المعتقدات تبدو غير سارة في جوهرها- مثل الاعتقاد بأن فردًا ما قد أصيب بمرض خطير-، فيبدو الآخرون منزعجين؛ بسبب أن هذا الفرد قد ألزم نفسه بتبني معتقد مخالف. في كثير من المواقف، يحرص الناس على استثمار الوقت والمال والجهد بناءً على ما رسخ لديهم من معتقدات.

وعلى سبيل المثال: يقضي الشخصي الكاثوليكي المتدين كثيرًا من وقته في الذهاب إلى الكنيسة، وإنفاق المال لدعمها، وبذل الجهد في الامتثال لمبادئها ومعتقداتها. في مثل هذه المواقف، يمكن للمعلومات أن تتعارض مع المعتقدات الكامنة وراء القيام بهذه العمليات النفعية، بما يهدد هذه المنافع نفسها. وإذا كان الجانب السلبي يشير إلى أن المعلومات الجديدة يمكنها أن تقوض المعتقدات الراسخة مقارنةً بالجانب الإيجابي المعني بتعزيز هذه المعتقدات، فعندئذٍ قد يختار الناس تجنب المعلومات؛ لأنها سوف تضطر بالمكاسب العقديّة بالنسبة إليهم.

يرى Bénéabou وTirole (2011) أن الناس يوظفون هذه المكاسب الاعتقادية بهدف الإشارة إلى قيمهم الأساسية والتأكيد على هويتهم الاجتماعية أمام أنفسهم. إن تجنب المعلومات التي قد تهدد تصور الإنسان حيال هويته الشخصية يساعد المرء على مواصلة الاستمتاع بإحساسه بذاته والحفاظ على دافعيته نحو الارتقاء بنفسه إلى المستويات العليا. لقد تتبع Golman وآخرون (2015) هذه الفرضية التي أرساها Bénéabou وTirole والتي تفيد أن الناس يهتمون كثيرًا بحفظ مكاسبهم الاعتقادية ويرتبطون بها. لقد اقترحوا أن الناس يتجنبون المعلومات التي قد تتعارض مع المكاسب التي أحرزوها بناءً على معتقداتهم، إذ أنهم يواجهون نوعًا من التحيز، ولا يريدون النظر إلى المعتقدات التي أوصلتهم إلى تحقيق هذه المكاسب على أنها ربما كانت خاطئة.

ثانياً: تجنب المعلومات وفقاً للاعتبارات الاستراتيجية:

ربما يتجنب بعض الأشخاص المعلومات كنوع من الالتزام أو التعهد بتجنبها، لأنهم يتوقعون أن هذه المعلومات قد تؤثر على سلوكهم المستقبلي أو سلوك الآخرين. إننا سوف نشير إلى هذا السلوك على أنه تجنب للمعلومات وفقاً لاعتبارات استراتيجية معينة. ومن المثير للدهشة أن بعض هذه المواقف قد تظهر مع أفراد بعينهم، أي في حالة عدم وجود تفاعلات شخصية بين أكثر من فرد واحد، وفقاً لما سيرد في القسم الفرعي التالي. وقد ينشأ التجنب الاستراتيجي- الداخلي عندما يحاول المرء أن يكبل يديه أثناء مواجهة صراع داخلي معين. إن الشخص الذي يتاح أمامه الاختيار بين تناول قطعة من الكعكة الجذابة وبين الحفاظ على صحة أفضل في المستقبل قد لا يرغب في معرفة مدى الضرر المترتب على تناول هذه الكعكة، ولذلك يكون في وسعه/وسعها أن يبرر تناوله للكعكة والاستمتاع بها في هذه اللحظة. وقد نفكر في مثل هذا الصراع الداخلي بحسبه صراعاً بين الحاضر والمستقبل. وقد ينشأ الصراع الداخلي من مجموعة متنوعة من الميكانزمات النفسية.

1- التجنب بدافع التنافر الديناميكي:

أوضح Wakker (1988) كيف أنه يمكن لصانعي القرار، الذين لا تتوافق خياراتهم مع المنافع المتوقعة، أن يدركوا حقيقة أن دقة المرحلة الأولى من اليانصيب المعقدة قد تؤثر على تغيير خيارهم نحو القبول أو الرفض في المرحلة الثانية. يؤكد ذلك أنهم إذا كانوا متمرسين في هذا المجال، فقد يضطرونهم ذلك إلى تجنب المعلومات المتعلقة بمخرجات المرحلة الأولى، في حين يلتزمون باتباع سلوك معين في المرحلة الثانية.

2- التجنب بدافع مقاومة الإغراء:

كما يمكن استخدام تجنب المعلومات كأداة إلزامية للمشكلات الأخرى المتصلة بضبط النفس. وفي حالة إذا ما كان الناس متمرسين بانتقاء الخيارات غير المناسبة في الوقت الراهن، على سبيل المثال (Carrillo and Mariotti 2000)، يمكن للأشخاص الاستفادة من سلوك تجنب المعلومات بهدف منع أنفسهم من إعادة النظر في القرارات المتخذة بالمستقبل، وذلك حينما يقعون في شبهة الإغراء. إن غير المدخنين، على سبيل المثال، الذين يقنعون بأن النيكوتين يسبب الإدمان، ربما بالغوا في تقدير المخاطر الصحية ذات الصلة، وربما يتجنبون المعلومات التي تجعلهم يعيدون النظر في هذه المخاطر، خوفاً من أن المعلومات الأقل إثارة للخوف- فيما يتعلق بالمخاطر الصحية للتدخين- قد تغريهم حقيقةً بالبداية في ممارسة التدخين بالفعل (Carrillo and Mariotti 2000).

3- التجنب بدافع الإبقاء على الدافعية:

قد يتجنب الناس، في بعض الحالات، الاطلاع على المعلومات؛ خشية أن تؤدي بعض أنواع هذه المعلومات إلى تثبيط العزائم والهمم. ولقد أفاد Megalokonomou و Goulas (2015) أن هناك ما يمكن أن يبرر حدوث هذا الخوف. كما اختبر Huck, Szech و Wenner (2015) مدى تأثير المعلومات على التحفيز في إحدى الدراسات التجريبية. واقترح Bénabou و Tirole (2012) نموذجًا لتجنب المعلومات بحسبه استراتيجية مناسبة للتعامل مع المشكلات الناجمة عن التحيز الراهن الذي قد يدفع الأشخاص إلى بذل القليل من الجهد فيما يتعلق بالمهام ذات المردود المرتفع. ووفقًا لهذا النموذج، يتجنب الناس المعلومات المتعلقة بقدراتهم الحقيقية، بهدف الحفاظ على الثقة المفرطة بغية تعويض هذا النقص التحفيزي.

4- التجنب بدافع التحيز الاستعراضي:

ربما يكون مفيدًا للمرء، في بعض المواقف مثل التدريس، أن يتكهن بما يعتقدونه الآخرون. مثال ذلك: قد يرغب بائع المنتج المعيب في تحديد سعر ثابت له، ليعرف ما إذا كان المشترين المحتملون سيلاحظون عيوب هذا المنتج. وبالمثل، يستطيع المدرس أن ينقل المعلومات بشكل أكثر فعالية إذا ما تسلح بالمعرفة التي تؤكد ما يعرفه الطلاب بالفعل. في ضوء هذه المواقف، استطاع البحث العلمي أن يوثق لنا ظاهرة ما، يقوم فيها الأفراد الأكثر درايةً بالمعلومات بـ "استعراض" ما لديهم من معرفة متميزة على الأفراد الذين هم أقل معرفةً. ونظرًا لأن "لعنة المعرفة" (Camerer, Loewenstein,) "curse of knowledge" (and Weber 1989) هذه تشوه القرارات الفردية، وتجعلها ضارةً بشكل عام، عندئذٍ يجب أن يتجه الناس إلى تجنب المعلومات، ومن ثمّ تجنب التعرض لهذه "اللعنة المعرفية".

رغم ذلك، هناك قرائن تثبت أن الناس قد لا يقدرّون ما يمكن للمعلومات أن تحدثه من تشويه لهذه القرارات، وبالتالي قد يحصلون على معلومات تشوه قراراتهم المختلفة وقد تعرضهم للخسارة المالية (Loewenstein, Moore, and Weber 2006). وعليه، فإن تجنب المعلومات بغرض تقليل التحيز الاستعراضي هو مجرد احتمال نظري، وإن كان هناك القليل من الأدلة التي تشير إلى أن الناس يتجنبون المعلومات بالفعل لهذا السبب. ويمكن أن يكون تجنب المعلومات علاجًا فعالًا لأي نوع من التحيز الاستعراضي الذي ينضوي على معلومات. وعلى سبيل المثال: اكتشف الباحثون أن تقييمات قرارات الآخرين تكون قاسيةً بشكل مفرط نتيجةً للتحيز الإدراكي المتأخر: أي التصور الخاطيء تجاه النتيجة المتوقعة للقرار المتخذ (Baron and

(Hershey 1988). إن تقييم القرار قبل معرفة ما إذا كان سيترتب عليه نتيجة مناسبة أو غير مناسبة من شأنه القضاء على هذه المشكلة.

5- التجنب بدافع التخلي عن المسؤولية:

وفي بعض المواقف، قد لا يرغب الناس في الحصول على المعلومات، لأنهم يخشون من أن حصولهم عليها قد يجعلهم يشعرون بالتعرض للمساءلة، بسبب الإهمال أو السلوك غير الأخلاقي المتلبس بهم، ما يؤدي بهم إلى إنكار الذات. ورغم أننا قد صنفنا هذا النمط ضمن فئة الاستراتيجيات الشخصية- الداخلية، إلا أن حالة الإنكار هذه قد تساعد على حماية المرء من الإدانة، أو تقادي الخوف والعقوبة من جانب الآخرين. وقد يفضل الفرد الدافع للضرائب- الذي يعتقد يقيناً أنه يحق له الحصول على خصم ضريبي- ألا يتشاور مع محاسب لا يسعه سوى الحديث عن أخذ القيمة الضريبية. وفي الحقيقة، قد يساهم القانون في التشجيع على تجنب المعلومات من خلال تحمل الفرد المسؤولية الجنائية عن الإهمال فقط، وذلك في حالة إذا كان الشخص يعرف أو يُتصور أنه يعرف بوجود خطر على حياة الإنسان أو سلامته.

ومثلما يتجنب الناس المعلومات كي يتصرفوا بطريقة أنانية إزاء الآخرين، فإن الأشخاص الذين هم على وشك الاستسلام للإغراء قد يتجنبون المعلومات التي قد تشعرهم بالذنب بسبب موقفهم من الاستسلام للفعل أو تقاعسهم عن القيام بهذا الفعل. وقد يختار الفرد، مثلاً، عدم التعرف على العواقب الصحية على المدى الطويل حال انغماسه في سلوك معين بدافع الرغبة الشديدة في هذا الفعل. مثال ذلك: قد يفضل مدخنو السجائر عدم معرفة المخاطر الصحية المرتبطة بالتدخين، ما لم تكن لديهم دوافع راسخة للإقلاع عن التدخين.

وعلى غرار ذلك، قد يرغب الشخص الجائع في الاستمتاع بوجبة عالية السعرات الحرارية، ولا يريد الحصول على معلومات غذائية معينة قبل طلب العشاء (Loewenstein and O'Donoghue 2006). في هذا الموقف، يعد عدم الانتباه للمعلومات سلوكاً عقلانياً تماماً، في حين قد يؤدي فرض المعلومات على رواد المطعم- فيما يتصل بالسعرات الحرارية- إلى التقليل من مستوى الرفاهية التي يطمحون إليها عند زيارته. وهذا يشير إلى أن المعلومات قد يتم تجنبها إذا كانت تدفع الشخص إلى تغيير رأيه أو انطباعه.

6- التجنب بدافع الاحتفاظ بالمعلومات لوقت متأخر:

يعد التجنب الاستراتيجي للمعلومات بمثابة الوسيلة المناسبة للتأثير على الإجراء المتخذ في الوقت الراهن. وقد تنشأ حالة مثيرة للاهتمام عندما يكون القرار المتخذ في الوقت المتأخر هو الحصول على المعلومات أو تجنبها، فإذا كانت المعلومات أكثر متعة لاكتشافها من جانب الشخص في وقت لاحق، فسوف يحرص على حفظها بشكل استراتيجي، حيث يتطلب مثل هذا الدافع أسبابًا مناسبة، تجعل المعلومات أكثر قيمة في المستقبل مما هي عليه الآن في الوقت الحاضر. ومن الأسباب المحتملة أن المعلومات المتأخرة قد تأتي مع أجزاء أخرى من المعلومات، بحيث يكمل بعضها بعضًا.

وتمَّ سببٌ آخر يتمثل في الجهل الذي يخلق التشويق، وما يترتب عليه من تعزيز تجربة اكتشاف المعلومات (Ely, Frankel, and Kamenica 2015). وعلى سبيل المثال، ربما لا يرغب شخصٌ ما، يشاهد مباراة كرة قدم مسجلة، في معرفة متى تم تسجيل الأهداف، لأن ذلك سيجعل النتيجة النهائية للمباراة متوقعة بالنسبة إليه. في مثل هذه الحالات، يؤدي تجنب المعلومات في وقتٍ معين إلى الحصول عليها في وقتٍ لاحق. بمعنى أنه إذا اتضح أن النتيجة غير المؤكدة إيجابية (كأن يفوز أحد الأشخاص بوحدة من الجائزتين المرغوب فيهما، لكنه لم يعرف بعد أيًا منهما)، فإن تأخير القرار هنا قد يزيد من شوقه الناتج عن التوقع (Loewenstein 1987).

إن تجنب المعلومات، وما يتصل به من الحفاظ على حالة عدم اليقين، من شأنه أن يسمح للشخص بالاستمرار في الاستمتاع بالتفكير في مجموعة من النتائج الجيدة المحتملة الحدوث في المستقبل. إن مثل هذا السلوك قد يكون نادرًا، لأنه يجب على المرء أن يكون متطورًا وصبورًا بدرجة كافية، بحيث يكون مستعدًا للبعد عن حالة الإثارة العاجلة كي يحقق نتائج جيدة توافق توقعاته. ومن بين الأمثلة المألوفة لدى البعض أن يتجنب الآباء المعلومات المتعلقة بجنس/ نوع أطفالهم حتى يحين موعد الولادة؛ إذ أنهم، طوال فترة الحمل، قد يتوقعون متعة إنجاب فتاة أو إنجاب ولد، وقد يستمتعون بشكل خاص بحل هذا الشك ساعة الولادة.

وفي سياق التفاعلات الشخصية، قد يتم تجنب المعلومات في الأماكن العامة كاستراتيجية للقيام ببعض الأدوار الاستثنائية الأخرى. إن هذا السلوك قد يتخذ عدة أنماط، وفي بعض المواقف، قد يؤدي الحصول على المعلومات إلى جعلها متاحة أمام الآخرين، ما قد يمثل مشكلة فعلية (مثال: أن تسمح إحدى المؤسسات الخيرية للباحثين الخارجيين بتقييم فعاليتها). في هذه المواقف،

يعد تجنب المعلومات نتيجة عرضية لما يريده الآخرون من الإبقاء على حالتهم الخاصة بعدم الاطلاع على المعلومات (Brocas and Carrillo 2007).

وفي حالات أخرى، قد يعلن الشخص عن أنه لم يحصل على معلومات خاصة، كنوع من التعهد أو الإلزام، حتى لا يستند الآخرون إلى ما لديه من معارف معينة حال تعاملهم معه. إن هذا التعهد قد يؤدي إلى تغيير مثالي في استراتيجية التعامل مع الآخرين، بينما يفضي إلى نتيجة أفضل بالنسبة للفرد نفسه (Schelling 1960; Ponssard 1976). كما يمكن للتجنب الاستراتيجي للمعلومات أن يعزز من الموقف التفاوضي للفرد (Schelling 1956; 1960).

الآثار المترتبة على تجنب المعلومات:

1- التأثيرات المفيدة وغير المفيدة في مجال صنع القرار:

ربما تبرز العقاب الأكثر وضوحًا فيما يتعلق بتجنب المعلومات في أنها سلوكٌ يحرم الناس من الحصول على المعلومات التي قد تكون مفيدة أو تساعدهم في تعزيز ما يتخذونه من قرارات في المستقبل. وعلى سبيل المثال: حينما يعجز المعلمون عن الاطلاع على تقييمات العملية التدريسية، فسوف يخفقون في الحصول على التغذية المرتدة المعبرة عن أدائهم التدريسي في المقابل، والتي من شأنها أن تعزز هذا الأداء في المستقبل.

وكذا الحال بالنسبة للمستثمرين الذي لا يرغبون في المغامرة في حالة ركود الأسواق المالية، ذلك أنهم ربما يُحرمون من الحصول على المعلومات المفيدة. ولكن بشكل عام، يلاحظ أنه عند تقييم ما إذا كان تجنب المعلومات قد ينتج عنه مكاسب أو خسائر معينة، يحتاج الفرد أن يدرك أن الناس غالبًا ما يتجنبون المعلومات لأسباب مقنعة تمامًا؛ إذ أن الحصول على المعلومات أو تجنبها يجب أن يقع، بشكل واضح، ضمن حسابات الرفاهية التي يسعى إليها الإنسان. لقد أدرك Leahy و Caplin (2015)، و Schweizer و Szech (2013) ، و Mathevet و Lipnowski (2015) هذه الحقيقة عندما اقترحوا بعض الآليات المناسبة لتقديم المعلومات للمرضى المصابين بالقلق، على سبيل المثال، في هذا السياق.

2- الانتهاكات الأخلاقية:

لاحظ Bazerman و Sezer (2016) أنه من الصعب تخيل كم الأشخاص الذين فشلوا في ملاحظة السلوك غير الأخلاقي الذي يقومون به، بيد أن المواقف غير الأخلاقية غالبًا ما تكون غامضة، إذا ما كان هناك دافع وراء القيام بها، حيث

يمكن للمرء أن يحافظ على اعتقاده إزاء هذه السلوكيات بشكل خاص. وبذلك يكمن دافع الناس لعدم النظر في السلوكيات الغامضة في تجنب احتمالية كشف الجانب غير الأخلاقي في السلوك المتخذ. ويجادل الباحثون، هنا، بأن الفشل في تحديد السلوك المشكوك فيه، وما قد يترتب عليه من تمكين السلوك غير الأخلاقي المحتمل، يعد بحد ذاته موقفاً غير أخلاقي. وقد يؤدي الفشل في معرفة السلوك غير الأخلاقي (عن طريق تجنب المعلومات) إلى التقليل من مدى صرامة حكم الآخرين على الفعل.

وعلى سبيل المثال: ربما تقوم شركات الأدوية، التي تمتلك براءة اختراع عقار بدون بدائل، ببيع حقوق تسويق الدواء إلى شركة صغيرة بسعر مرتفع، والتي بدورها قد تقوم برفع سعر بيع هذا الدواء لاحقاً. وهذا ما قد يؤدي إلى غضب الجماهير، مما يوجه الغضب إلى الشركة التي تملك حقوق التسويق، ويحمي في المقابل سمعة الشركة المصنعة بالأساس. وفي بعض المواقف، قد يترتب على اكتشاف المعلومات تحمل نوع من المسؤولية الأخلاقية التي تستوجب إبلاغ الآخرين. مثال ذلك: قد يكون الأشخاص المصابون بأمراض جنسية مجبرين أخلاقياً على مشاركة المعلومات مع شركائهم المحتملين. وقد يفضل الشخص الذي يخشى الإصابة بمرض جنسي عدم الخضوع للفحوصات الطبية، كي لا يقع في أزمة أخلاقية تتمثل في مشاركة الأخبار السيئة التي سوف تكشف عنها نتائج تلك الفحوصات.

تفشي الأمراض:

إن تجنب إجراء الفحوصات الطبية اللازمة حول الأمراض المعدية، مثل الإيدز، يمكن أن يساهم في انتشار هذه الأمراض. وحيث إن المرء قد يفكر بطريقة عقلانية، ويختار عدم إجراء هذه الفحوصات، ما يعطي شعوراً بالإثارة (Brashers, Goldsmith and Hsieh 2002)، تخوفاً من الحصول على نتيجة إيجابية، ولكن هذا النمط من تجنب المعلومات قد يترك آثاراً سلبية على الآخرين، وعلى المجتمع ككل. وقد يخفق الفرد الذي لم يخضع للفحص الطبي في اتخاذ التدابير اللازمة لمنع تفشي المرض وإصابة الآخرين، بما يؤثر على الصالح العام بين أفراد المجتمع (Caplin and Eliaz 2003).

3- التفكير الجماعي:

قد يؤثر سلوك تجنب المعلومات على اتخاذ القرارات الجماعية، ذلك أن الكثير من القرارات الأكثر أهمية غالباً ما يتم اتخاذها بصورة جماعية، أي من قبل مجموعات من الأشخاص، ولكن التفاعلات الشخصية قد تزيد من الدوافع المؤدية إلى تجنب المعلومات. لقد قدم Bénabo (2013) نموذجاً رائعاً حول هذه التأثيرات في ورقة بحثية نشرها بعنوان "التفكير الجماعي"، وهي ظاهرة نوقشت لأول مرة من قبل Janis (1972)، حيث تدور حول أنه عندما يميل الرأي الجماعي نحو الإجماع، غالباً ما

يجد الناس أنه من المنطقي أن يتبنى كلُّ منهم المعتقدات المشتركة فيما بينهم، باعتبارها معتقدات خاصة بهم وتمثلهم بالفعل، بدلاً من الاهتمام بجمع المعلومات المرتبطة بهذه المعتقدات والبحث في شأنها، حتى وإن كانت المعتقدات نفسها غير منطقية، ولكنهم يكتفون بفكرة الإجماع على اعتقادها والتمسك بها. رغم ذلك، فإن ندرة المعلومات تجعل من الصعب بمكان على أفراد المجموعة تصحيح معتقداتهم غير العقلانية بالضرورة.

4- التحيز المؤكد:

يعد التحيز المؤكد (Nickerson 1998) نمطاً شائعاً للمعتقدات المشوهة المرتبطة بنظرية التعرض الانتقائي وتجنب للمعلومات (Jonas et al. 2001; Hart et al. 2009)، حيث ينضوي هذا النمط على الكثير من المظاهر السلبية المتنوعة، فقد يتسبب هذا السلوك، على سبيل المثال، في قبول الناس للعلاج الطبي غير الفعال (وقد يحكمون لاحقاً على فعالية هذا العلاج على خلاف ما يبدو عليه في الحقيقة) (Nickerson 1998)، وربما يؤدي ذلك أيضاً إلى حدوث حالة من الجمود العلمي، وذلك عندما يفضل العلماء في مواجهة تصوراتهم أو تجديدها استجابةً للتحديات الصحيحة من جانب الآخرين.

وبحسب ما أفاد Max Planck، فإن "الحقيقة العلمية الجديدة لا تنتصر اعتماداً على إقناع الخصوم بشأنها، بل في الواقع يفنى هؤلاء الخصوم في النهاية، وينشأ جيلٌ جديد يصبح متآلفاً مع تلك الحقيقة". وقد يبرر الباحثون، الذين يعانون من سلوك التحيز المؤكد، ما يمرون به من تجارب فاشلة استناداً إلى عامل الصدفة أو التصميم الخاطيء، ويُقنعون أنفسهم بتكرار التجارب المماثلة حتى الوصول للنجاح، ثم يستنتجون بمزيد من الثقة أن فرضياتهم الأولية كانت صحيحة (انظر: Simmons, Nelson, and Simonsohn 2011).

وبالنسبة لحالات التأليف المشترك في الوسط الأكاديمي، وغيرها من المواقف الأخرى التي يتعاون فيها الباحثون، أو يفوضون هذه المهمة إلى من هم خارج الوسط الأكاديمي، إذ يعتمدون على نزاهة من يعملون معهم ومدى حسن نواياهم. رغم ذلك، وبعد تفويضهم في القيام بمهام أكاديمية مشتركة، ربما تجنبوا التعامل مع المعلومات التي تكشف عن الثقة الزائفة حيالهم. إن من يتعامل مع طلاب الدراسات العليا في مشروعات بحثية قد يتغافل عمدًا عن ملاحظة الإشارات التحذيرية المتعلقة بالممارسات الغامضة أو الاحتمالية الواضحة بجلاء بين أوساط الطلاب (انظر، على سبيل المثال، Bazerman and Sezer, 2016).

5- التحيز الإعلامي:

إذا ما تجنب الناس المعلومات التي تهدد معتقداتهم الحالية، وطلبوا فقط الاطلاع على المعلومات التي تدعم هذه التصورات، فمن الطبيعي لوسائل الإعلام المختلفة أن تسعى إلى توفير المعلومات التي يطلبها الجماهير. وفي سبيل المنافسة نحو جذب المزيد من القراء والمشاهدين، تعتمد وسائل الإعلام أساليب تحفيزية معينة لتقدم تغطيةً متحيزةً للأحداث المختلفة، بحيث تتناغم مع انطباعات الجمهور المستهدف الذي يسعى للاطلاع على هذه المعلومات المتوافقة مع معتقداته. وفي كتابه بعنوان "Republic.com 2.0"، أشار Sunstein (2007, p. 16) إلى أن الإنترنت حملت وعودًا كبيرة نحو إضفاء طابع الديمقراطية، وذلك من خلال السماح بنشر المعلومات المتنوعة بصورة غير مسبقة من قبل. رغم ذلك، فقد نوه إلى أن التنوع الأكبر في المعلومات يحدث أيضًا عندما يُعرض الناس أنفسهم بشكل انتقائي لوجهات نظر تتوافق مع وجهات نظرهم الحالية.

لقد اكتشف Shapiro و Gentzkow (2010) أن قراء الصحف اليومية ربما يميلون إلى معرفة الأخبار التي تتوافق مع أيديولوجيتهم السياسية، بحيث تستجيب المؤسسات الصحفية بقوة لما يفضله هؤلاء القراء. وبالمثل، ربما يتعرض مستخدمو الشبكات الاجتماعية للقصص الإخبارية التي تتوافق مع معتقداتهم السياسية (Bakshy, Messing, and Adamic 2015) بطبيعة الحال.

6- الاستقطاب السياسي:

يرتبط مفهوم الاستقطاب السياسي ارتباطاً وثيقاً بمشكلة التحيز الإعلامي. ويحدث هذا الاستقطاب ليس فقط بسبب اهتمام الناس بانتقاء وسائل الإعلام التي تدعم آراءهم الراسخة، بل لأنهم ينخرطون في مجموعة واسعة من السلوكيات التي تساهم في التعرض الانتقائي للمعلومات. وخير مثال على هذا السلوك يحدث عند انتقال الناس للعيش في منطقة جغرافية يشاركون فيها السكان وجهات نظرهم وسلوكياتهم.

وهناك اتجاه حديث في الولايات المتحدة، يقدم دليلاً واضحاً على هذا النمط من العزل السكني المبني على القيم. وكما ذكرت صحيفة الإيكونوميست، "يميل الشعب الأمريكي بشكل متزايد إلى العيش بين جيران لهم نفس نمط التفكير"، حتى عندما لا يستطيع الناس تجنب مقابلة أشخاص آخرين يختلفون معهم، فإنه يمكنهم تجنب إجراء محادثات أو مناقشات تبرز مثل هذه الاختلافات فيما بينهم، وفقاً لما ذكر بكتاب بعنوان "The Big Sort" (Bishop and Cushing 2008). وبينما يؤدي تجنب

المعلومات المخالفة إلى حدوث حالة الاستقطاب، يوضح (2013) Druckman, Peterson, and Slothuus أن الاستقطاب نفسه يؤدي إلى تجنب المعلومات في المقابل.

7- إنكار التغير المناخي:

يعد التغير المناخي قضية استقطابية ذات أهمية خاصة، قياساً إلى التهديد الذي يشكله على الإنسانية جمعاء. ورغم أن الغالبية العظمى من العلماء يعتقدون أن تغير المناخ أمر حقيقي بالفعل، يحدث بفعل البشر، وإن كان من الممكن التخفيف من حدته وآثاره من خلال الاستجابة البشرية المنظمة، إلا أن أعداداً كبيرة من الأشخاص في الولايات المتحدة يرفضون مثل هذه الاستنتاجات. إن رفض واقع التغير المناخي يجعل من الصعب، إن لم يكن مستحيلاً بالنسبة للولايات المتحدة-التي كانت لوقت قريب أكبر مصدرٍ لانبعاثات غازات الاحتباس الحراري في العالم-أن تسن سياسات معينة للحد من هذه الانبعاثات في المستقبل.

إن رفض الإجماع العلمي على هذا النحو يعني تقريباً تجنب المعلومات ذات الصلة. وجد Kahan, Jenkins-Smith و Braman (2011) أن الأشخاص الذين لديهم مواقف سياسية متباينة يختلفون بشدة حول مدى خطورة التغير المناخي، وأن كلا الفريقين يميل إلى تشويه سمعة نتائج الأبحاث التي تتعارض مع وجهات نظر كلٍ منهما (انظر أيضاً: Kahan et al. 2012). وعلى سبيل المثال، اختلف المؤيدون والمعارضون لنظرية المناخ حول أحد الباحثين الحاصلين على درجة الدكتوراه، وهو عضو في الأكاديمية الوطنية الأمريكية للعلوم، إذا ما كان بالفعل "خبيراً" في مجال اهتمامه، حيث كان وجه الاختلاف يعتمد على مدى توافق وجهة نظره العلمية مع آراء كلٍ من الفريقين (Kahan, Jenkins-Smith, and Braman 2011)، وعلى هذا الأساس، يتم تقييمه من حيث المعرفة والخبرة.

ومن المثير للدهشة بالنسبة لمؤيدي نظرية المناخ أن الاعتقاد بالتغير المناخي لا علاقة له بمستوى الفرد من الناحية المعرفية أو الخبرة الميدانية (Kahan et al. 2012). وفي كتاب، حول إنكار التغير المناخي، بعنوان "Don't Even Think About It"، سعى Marshall (2014) إلى فهم السبب وراء تجاهل دول العالم إلى حد كبير لمشكلةٍ تمثل تهديداً على الأجيال الباقية على قيد الحياة اليوم، حيث انضوى هذا التفسير على ما يخص ظاهرة تجنب المعلومات، ذلك أننا لا نقبل الاعتقاد بالتغير المناخي؛ إذ لا نرغب في تجنب القلق الذي يولده والتغيرات العميقة التي يوجبها تبعاً. وفي هذا السياق، لا تختلف هذه الظاهرة أو هذا السلوك عن أي تهديد محوري آخر، ربما يحدث بالعالم في المستقبل.

ملاحظات ختامية:

منذ أن كان جورج ستيجلر George Stigler رائدًا في التحليل الاقتصادي للمعلومات، اعتدنا على النظر إلى المعلومات كونها وسيلة لتحقيق غاية (عادةً ما تكون مادية)، ذلك أنه يُنظر إلى المعلومات على أنها ذات قيمة إلى مدى معين، بالقدر الذي يعزز عملية اتخاذ القرار. وتشير الأبحاث الريادية في مجالات الاقتصاد وعلم النفس وعلم الأعصاب إلى نتيجة مفادها أن الناس لا يحصلون على المنفعة فقط مما يملكونه من ممتلكات وخبرات، وإنما أيضًا من واقع ما يعتقدون من تصورات وآراء.

هذا، وتشمل الإسهامات البزيرية من هذا المنظور ما جاء في بحث بقلم توماس شيلينج Thomas Schelling عام 1987 بعنوان "The Mind as a Consuming Organ"، وورقة بحثية نشرت عام 1986، بواسطة عالم النفس روبرت أبلسون Robert Abelson بعنوان "Beliefs are Like Possessions". وتشير أبحاث علم الأعصاب (مثل دراسة Knutson and Peterson 2005) إلى أن الناس يستمدون المنافع العاجلة- كالشعور بالمتعة والألم- من خلال التعلم من المواقف التي يشهدون فيها المكاسب والخسائر (Loewenstein 1987; Berns et al. 2006). إن معظم الأمور المهمة تحدث "داخل أدمغتنا"، وحيث يوجد الكثير من الوسائل التي غالبًا ما تُتبع عند تفسير نفس المعلومات، فإن كيفية تفسير المعلومات ربما تحظى بنفس أهمية المحتوى الموضوعي للمعلومات.

إن تجنب المعلومات يقدم رؤية أكثر وضوحًا فيما يتعلق بالتعقيدات الحقيقية التي تُضني العقل الإنساني وتهلكه، فمن ناحية يتجنب الناس المعلومات لأسباب اقتصادية مألوفة، تعزز النتائج المادية في النهاية، كما يتجنب الناس المعلومات من ناحية أخرى لأسباب متفاوتة لم ترصدها التحليلات الاقتصادية الشائعة. وفي بعض المواقف، يتجنب الناس المعلومات ليحظون برخصة التصرف وفق ما يرغبون، استنادًا إلى قاعدة "الإنكار الظاهري" للسلوكيات غير الأخلاقية، ليس فقط من أجل الآخرين، ولكن أيضًا من أجل أنفسهم. إن الناس غالبًا ما يتجنبون المعلومات لمجرد أن الحصول عليها سوف يجعلهم يشعرون بالسوء، لأن المعلومات تقدم فوائد مباشرة، وغالبًا ما تكون سلبية بالنسبة إليهم.

وكما أوضحنا آنفًا، هناك الكثير من الاتجاهات البحثية في مجالات الاقتصاد وعلم النفس التي إما عالجت بشكل مباشر، أو، ارتبطت بظاهرة تجنب المعلومات. وفيما يتصل بأساليب تجنب المعلومات، لم يكن الإنتاج الفكري منظمًا بطريقة متماسكة عند معالجة هذا الموضوع. وبالنظر إلى الآثار المترتبة على تجنب المعلومات، ركزت الأبحاث على تناول الجوانب السياسية الهامة والعاجلة، مثل: تشجيع الأفراد المعرضين لخطر الإصابة بالعدوى على إجراء فحوصات طبية حول فيروس نقص المناعة

البشرية بشكل متكرر، أو التغلب على الأدلة العلمية المرتبطة بظاهرة التغير المناخي. إننا لا نأمل أن تساهم هذه المراجعة العلمية في عرض موضوع بحثي غير معروف نسبياً من جانب رجال الاقتصاد وحسب، بل أن تساعد كذلك في طرح خطوات جديدة في مجال الدراسات النظرية والإمبريقية ذات الصلة بهذا الموضوع من جانب الباحثين، في المستقبل.

- Abelson, R. P. (1986). Beliefs are like possessions. *Journal for the theory of social behaviour*, 16 (3), 223–250.
- Abelson, R. P., Aronson, E. E., McGuire, W. J., Newcomb, T. M., Rosenberg, M. J., & Tannenbaum, P. H. (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.
- Akerlof, G. A., & Dickens, W. T. (1982). The economic consequences of cognitive dissonance. *The American economic review*, 72(3), 307-319.
- Alaoui, L. (2012). *The value of useless information*. Working paper.
- Anderson, M. C., & Huddleston, E. (2012). Towards a cognitive and neurobiological model of motivated forgetting. *True and false recovered memories*, 53-120.
- Andries, M., & Haddad, V. (2014). *Information Aversion*. Society for Economic Dynamics, 2014 Meeting Paper 1091, Toronto.
- Artstein-Avidan, S., & Dillenberger, D. (2015). Dynamic disappointment aversion. Working paper
- Asch, D. A., Patton, J. P., & Hershey, J. C. (1990). Knowing for the sake of knowing: the value of prognostic information. *Medical Decision Making*, 10(1), 47-57.
- Averill, J. R., & Rosenn, M. (1972). Vigilant and nonvigilant coping strategies and psychophysiological stress reactions during the anticipation of electric shock. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23(1), 128–141.
- Babcock, L., Loewenstein, G., Issacharoff, S., & Camerer, C. (1995). Biased judgments of fairness in bargaining. *The American Economic Review*, 85(5), 1337-1343.
- Bakshy, E., Messing, S., & Adamic, L. A. (2015). Exposure to ideologically diverse news and opinion on Facebook. *Science*, 348(6239), 1130-1132.
- Baron, J., & Hershey, J. C. (1988). Outcome bias in decision evaluation. *Journal of personality and social psychology*, 54(4), 569-579.
- Bazerman, M. H., & Sezer, O. (2016). Bounded awareness: Implications for ethical decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 136, 95-105.

- Bénabou, R. (2013). Groupthink: Collective delusions in organizations and markets. *Review of Economic Studies*, 80(2), 429-462.
- Bénabou, R., & Tirole, J. (2011). Identity, morals, and taboos: Beliefs as assets. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(2), 805-855.
- Bénabou, R., & Tirole, J. (2002). Self-confidence and personal motivation. *The quarterly journal of economics*, 117(3), 871-915.
- Berglas, S., & Jones, E. E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of personality and social psychology*, 36(4), 405-417.
- Berglas, S., & Jones, E. E. (1978). Drug choice as a self-handicapping strategy in response to noncontingent success. *Journal of personality and social psychology*, 36(4), 405-417.
- Bernheim, B. D., & Thomsen, R. (2005). Memory and anticipation. *The Economic Journal*, 115(503), 271-304.
- Berns, G. S., Chappelow, J., Cekic, M., Zink, C. F., Pagnoni, G., & Martin-Skurski, M. E. (2006). Neurobiological substrates of dread. *Science*, 312(5774), 754-758.
- Bishop, B. (2009). *The big sort: Why the clustering of like-minded America is tearing us apart*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt.
- Pauline, B., & Boss, P. (2009). *Ambiguous loss: Learning to live with unresolved grief*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brashers, D. E., Goldsmith, D. J., & Hsieh, E. (2002). Information seeking and avoiding in health contexts. *Human communication research*, 28(2), 258-271.
- Broadbent, D. (1958). *Perception and Communication*. New York: Pergamon Press.
- Brocas, I., & Carrillo, J. D. (2007). Influence through ignorance. *The RAND Journal of Economics*, 38(4), 931-947.
- Brock, T. C., & Balloun, J. L. (1967). Behavioral receptivity to dissonant information. *Journal of personality and social psychology*, 6(4p1), 413.

- Brunnermeier, M. K., & Parker, J. A. (2005). Optimal expectations. *American Economic Review*, 95(4), 1092-1118.
- Cain, D. M., Dana, J., & Newman, G. E. (2014). Giving versus giving in. *The Academy of Management Annals*, 8(1), 505-533.
- Camerer, C., Loewenstein, G., & Weber, M. (1989). The curse of knowledge in economic settings: An experimental analysis. *Journal of political Economy*, 97(5), 1232-1254.
- Caplan, L. S. (1995). Patient delay in seeking help for potential breast cancer. *Public health reviews*, 23(3), 263-274.
- Caplin, A., & Eliaz, K. (2003). Aids policy and psychology: A mechanism-design approach. *RAND Journal of Economics*, 631-646.
- Caplin, A., & Dean, M. (2015). Revealed preference, rational inattention, and costly information acquisition. *American Economic Review*, 105(7), 2183-2203.
- Caplin, M. D., De Rock, B., & Demuyck, T. (2014). Revealed preference, rational inattention, and costly information acquisition', Working Paper 19876.
- Caplin, A., & Leahy, J. (2001). Psychological expected utility theory and anticipatory feelings. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 55-79.
- Carrillo, J. D., & Mariotti, T. (2000). Strategic ignorance as a self-disciplining device. *The Review of Economic Studies*, 67(3), 529-544.
- Case, D. O., Andrews, J. E., Johnson, J. D., & Allard, S. L. (2005). Avoiding versus seeking: the relationship of information seeking to avoidance, blunting, coping, dissonance, and related concepts. *Journal of the Medical Library Association*, 93(3), 353-362.
- Chater, N., & Loewenstein, G. (2016). The under-appreciated drive for sense-making. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 126, 137-154.
- Dana, J., Cain, D. M., & Dawes, R. M. (2006). What you don't know won't hurt me: Costly (but quiet) exit in dictator games. *Organizational Behavior and human decision Processes*, 100(2), 193-201.

- Dana, J., Weber, R. A., & Kuang, J. X. (2007). Exploiting moral wiggle room: experiments demonstrating an illusory preference for fairness. *Economic Theory*, 33(1), 67-80.
- Deshpande, R., & Kohli, A. K. (1989). Knowledge disavowal: structural determinants of information-processing breakdown in organizations. *Knowledge*, 11(2), 155-169.
- Dillenberger, D. (2010). Preferences for one-shot resolution of uncertainty and Allais-type behavior. *Econometrica*, 78(6), 1973-2004.
- Druckman, J. N., Peterson, E., & Slothuus, R. (2013). How elite partisan polarization affects public opinion formation. *American Political Science Review*, 107(1), 57-79.
- Ehrlich, D., Guttman, I., Schönbach, P., & Mills, J. (1957). Postdecision exposure to relevant information. *The journal of abnormal and social psychology*, 54(1), 98-102.
- Eil, D., & Rao, J. M. (2011). The good news-bad news effect: asymmetric processing of objective information about yourself. *American Economic Journal: Microeconomics*, 3(2), 114-138.
- Eliaz, K., & Schotter, A. (2007). Experimental testing of intrinsic preferences for noninstrumental information. *American Economic Review*, 97(2), 166-169.
- Eliaz, K., & Schotter, A. (2010). Paying for confidence: An experimental study of the demand for non-instrumental information. *Games and Economic Behavior*, 70(2), 304-324.
- Ely, J., Frankel, A., & Kamenica, E. (2015). Suspense and surprise. *Journal of Political Economy*, 123(1), 215-260.
- Falk, A., & Zimmermann, F. (2016). Beliefs and utility: Experimental evidence on preferences for information. Mimeo: University of Zurich.
- Ferrer, R. A., Taber, J. M., Klein, W. M., Harris, P. R., Lewis, K. L., & Biesecker, L. G. (2015). The role of current affect, anticipated affect and spontaneous self-affirmation in decisions to receive self-threatening genetic risk information. *Cognition and Emotion*, 29(8), 1456-1465.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. California: Stanford University Press.

- Frederick, S., and Loewenstein, G. (1999). "Hedonic Adaptation." In *Well-being: The Foundations of Hedonic Psychology*, edited by Daniel Kahneman, Edward Diener and Norbert Schwarz, 302-329. New York: Russell Sage Foundation Press.
- Frey, D., & Stahlberg, D. (1986). Selection of information after receiving more or less reliable self-threatening information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12(4), 434-441.
- Ganguly, A., & Tasoff, J. (2017). Fantasy and dread: The demand for information and the consumption utility of the future. *Management Science*, 63(12), 4037-4060.
- Gentzkow, M., & Shapiro, J. M. (2010). What drives media slant? Evidence from US daily newspapers. *Econometrica*, 78(1), 35-71.
- Gino, F., & Ariely, D. (2012). The dark side of creativity: original thinkers can be more dishonest. *Journal of personality and social psychology*, 102(3), 445-459.
- Golman, R., Loewenstein, G. (2015a). The demand for, and avoidance of, information. *Mimeo*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2149362>
- Golman, R., & Loewenstein, G. (2015). An information-gap framework for capturing preferences about uncertainty. In *Proceedings of the 15th conference on theoretical aspects of rationality and knowledge*, Pittsburgh.
- Golman, R., & Loewenstein, G. (2015). Belief Consonance. *Mimeo*.
- Golman, R.; Hagmann, D., and Loewenstein, G. (2017). Information avoidance. *Journal of Economic Literature*, 55(1), 96-135.
- Goulas, S., & Megalokonomou, R. (2015). *Knowing Who You Are: The Effect of Feedback on Short and Long Term Outcomes*. *Mimeo*.
- Grant, S., Kajii, A., & Polak, B. (1998). Intrinsic preference for information. *Journal of Economic Theory*, 83(2), 233-259.
- Gul, F. (1991). A theory of disappointment aversion. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 667-686.

- Hart, W., Albarracín, D., Eagly, A. H., Brechan, I., Lindberg, M. J., & Merrill, L. (2009). Feeling validated versus being correct: a meta-analysis of selective exposure to information. *Psychological bulletin*, 135(4), 555–588.
- Hoy, M., Peter, R., & Richter, A. (2014). Take-up for genetic tests and ambiguity. *Journal of Risk and Uncertainty*, 48(2), 111-133.
- Huck, S., Szech, N., & Wenner, L. M. (2015). More effort with less pay: On information avoidance, belief design and performance. Working Paper Series in Economics, Karlsruher Institut für Technologie (KIT).
- Ishida, J. (2012). Contracting with self-esteem concerns. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 81(2), 329-340.
- Janis, I. L. (1972). Victims of Groupthink: A psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes. Oxford, England: Houghton Mifflin.
- Jonas, E., Schulz-Hardt, S., Frey, D., & Thelen, N. (2001). Confirmation bias in sequential information search after preliminary decisions: an expansion of dissonance theoretical research on selective exposure to information. *Journal of personality and social psychology*, 80(4), 557–571.
- Kahan, D. M., Peters, E., Wittlin, M., Slovic, P., Ouellette, L. L., Braman, D., & Mandel, G. (2012). The polarizing impact of science literacy and numeracy on perceived climate change risks. *Nature climate change*, 2(10), 732-735.
- Kahan, D. M., Jenkins-Smith, H., & Braman, D. (2011). Cultural cognition of scientific consensus. *Journal of risk research*, 14(2), 147-174.
- Karlsson, N., Loewenstein, G., & Seppi, D. (2009). The ostrich effect: Selective attention to information. *Journal of Risk and uncertainty*, 38(2), 95-115.
- Knutson, B., & Peterson, R. (2005). Neurally reconstructing expected utility. *Games and Economic Behavior*, 52(2), 305-315.
- Köszegi, B. (2003). Health anxiety and patient behavior. *Journal of health economics*, 22(6), 1073-1084.
- Köszegi, B. (2010). Utility from anticipation and personal equilibrium. *Economic Theory*, 44(3), 415-444.

- Kőszegi, B., & Rabin, M. (2009). Reference-dependent consumption plans. *American Economic Review*, 99(3), 909-36.
- Krähmer, D., & Stone, R. (2013). Anticipated regret as an explanation of uncertainty aversion. *Economic Theory*, 52(2), 709-728.
- Kreps, D. M., & Porteus, E. L. (1978). Temporal resolution of uncertainty and dynamic choice theory. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 185-200.
- Lerman, C., Hughes, C., Trock, B. J., Myers, R. E., Main, D., Bonney, A., ... & Lynch, H. T. (1999). Genetic testing in families with hereditary nonpolyposis colon cancer. *Jama*, 281(17), 1618-1622.
- Lerman, C., Narod, S., Schulman, K., Hughes, C., Gomez-Caminero, A., Bonney, G., ... & Lynch, H. (1996). BRCA1 testing in families with hereditary breast-ovarian cancer: a prospective study of patient decision making and outcomes. *Jama*, 275(24), 1885-1892.
- Leydon, G. M., Boulton, M., Moynihan, C., Jones, A., Mossman, J., Boudioni, M., & McPherson, K. (2000). Cancer patients' information needs and information seeking behaviour: in depth interview study. *Bmj*, 320(7239), 909-913.
- Lipnowski, E., & Mathevet, L. (2015). Disclosure to a Psychological Audience. *Mimeo*.
- Loewenstein, G. (1987). Anticipation and the valuation of delayed consumption. *The Economic Journal*, 97(387), 666-684.
- Loewenstein, G. (1994). The psychology of curiosity: A review and reinterpretation. *Psychological bulletin*, 116(1), 75-98.
- Loewenstein, G., Moore, D. A., & Weber, R. A. (2006). Misperceiving the value of information in predicting the performance of others. *Experimental Economics*, 9(3), 281-295.
- Loomes, G., & Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The economic journal*, 92(368), 805-824.
- Loomes, G., & Sugden, R. (1987). Some implications of a more general form of regret theory. *Journal of Economic Theory*, 41(2), 270-287.

- 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(11), 2098–2109.
- Lyter, D. W., Valdiserri, R. O., Kingsley, L. A., Amoroso, W. P., & Rinaldo Jr, C. R. (1987). The HIV antibody test: why gay and bisexual men want or do not want to know their results. *Public health reports*, 102(5), 468–474.
- Marshall, G. (2014). *Don't even think about it: Why our brains are wired to ignore climate change*. New York: Bloomsbury.
- Maslow, A. H. (1963). The need to know and the fear of knowing. *The Journal of General Psychology*, 68(1), 111-125.
- McGoey, L. (2012). Strategic unknowns: Towards a sociology of ignorance. *Economy and society*, 41(1), 1-16.
- Meechan, G., Collins, J., & Petrie, K. (2002). Delay in seeking medical care for self-detected breast symptoms in New Zealand women. *The New Zealand Medical Journal (Online)*, 115(1166).
- Miller, S. M. (1987). Monitoring and blunting: validation of a questionnaire to assess styles of information seeking under threat. *Journal of personality and social psychology*, 52(2), 345–353.
- Miller, S. M., & Mangan, C. E. (1983). Interacting effects of information and coping style in adapting to gynecologic stress: should the doctor tell all?. *Journal of personality and social psychology*, 45(1), 223–236.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of general psychology*, 2(2), 175-220.
- Nosarti, C., Crayford, T., Roberts, J. V., Elias, E., McKenzie, K., & David, A. S. (2000). Delay in presentation of symptomatic referrals to a breast clinic: patient and system factors. *British journal of cancer*, 82(3), 742-748.
- Oster, E., Shoulson, I., & Dorsey, E. (2013). Optimal expectations and limited medical testing: evidence from Huntington disease. *American Economic Review*, 103(2), 804–830.

- Palacios-Huerta, I. (1999). The aversion to the sequential resolution of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 18(3), 249-269.
- Persoskie, A., Ferrer, R. A., & Klein, W. M. (2013). Association of cancer worry and perceived risk with doctor avoidance: an analysis of information avoidance in a nationally representative US sample. *Journal of behavioral medicine*, 37(5), 977-987.
- Ponssard, J. P. (1976). On the concept of the value of information in competitive situations. *Management Science*, 22(7), 739-747.
- Powdthavee, N., & Riyanto, Y. E. (2015). Would you pay for transparently useless advice? A test of boundaries of beliefs in the folly of predictions. *Review of Economics and Statistics*, 97(2), 257-272.
- Rabin, M., & Schrag, J. L. (1999). First impressions matter: A model of confirmatory bias. *The quarterly journal of economics*, 114(1), 37-82.
- Sallee, J. M. (2014). Rational inattention and energy efficiency. *The Journal of Law and Economics*, 57(3), 781-820.
- Schelling, T. C. (1956). An essay on bargaining. *The American Economic Review*, 46(3), 281-306.
- Schelling, T. C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schelling, T. C. (1987). The mind as a consuming organ. In *The Multiple Self*, edited by Jon Elster, 177-196. Cambridge University Press.
- Scherer, A. M., Windschitl, P. D., & Smith, A. R. (2013). Hope to be right: Biased information seeking following arbitrary and informed predictions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(1), 106-112.
- Schneider, W., & Shiffrin, R. M. (1977). Controlled and automatic human information processing: I. Detection, search, and attention. *Psychological review*, 84(1), 1-66.
- Schulz-Hardt, S., Frey, D., Lüthgens, C., & Moscovici, S. (2000). Biased information search in group decision making. *Journal of personality and social psychology*, 78(4), 655-669.
- Schweizer, N., & Szech, N. (2018). Optimal revelation of life-changing information. Mimeo.
- Sharot, T. (2011). The optimism bias. *Current biology*, 21(23), R941-R945.

- Shu, L. L., & Gino, F. (2012). Sweeping dishonesty under the rug: How unethical actions lead to forgetting of moral rules. *Journal of Personality and Social Psychology*, *102*(6), 1164–1177.
- Sicherman, N., Loewenstein, G., Seppi, D. J., & Utkus, S. P. (2016). Financial attention. *The Review of Financial Studies*, *29*(4), 863-897.
- Simmons, J. P., Nelson, L. D., & Simonsohn, U. (2011). False-positive psychology: Undisclosed flexibility in data collection and analysis allows presenting anything as significant. *Psychological science*, *22*(11), 1359-1366.
- Simon, H. (1971). Designing Organizations for an Information-Rich World. In *Computers, Communications, and the Public Interest*, edited Martin Greenberger, 37–72. Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Sims, C. A. (2003). Implications of rational inattention. *Journal of monetary Economics*, *50*(3), 665-690.
- Snow, A. (2010). Ambiguity and the value of information. *Journal of Risk and Uncertainty*, *40*(2), 133-145.
- Strzalecki, T. (2013). Temporal resolution of uncertainty and recursive models of ambiguity aversion. *Econometrica*, *81*(3), 1039-1074.
- Sullivan, P. S., Lansky, A., Drake, A., & Hits-2000 Investigators. (2004). Failure to return for HIV test results among persons at high risk for HIV infection: results from a multistate interview project. *JAIDS Journal of Acquired Immune Deficiency Syndromes*, *35*(5), 511-518.
- Sunstein, C. R. (2007). *Republic.com 2.0*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Sunstein, C. R., Bobadilla-Suarez, S., Lazzaro, S. C., & Sharot, T. (2016). How people update beliefs about climate change: Good news and bad news. John M. Olin Center Faculty Discussion Paper 883.
- Tasoff, J., & Madarasz, K. (2009). A model of attention and anticipation. Working paper.
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. *Psychological bulletin*, *103*(2), 193–210.
- Thornton, R. L. (2008). The demand for, and impact of, learning HIV status. *American Economic Review*, *98*(5), 1829–1863.

Wakker, P. (1988). Nonexpected utility as aversion of information. *Journal of Behavioral Decision Making*, 1(3), 169-175.

Zaltman, G. (1983). Knowledge Disavowal in Organizations. In *Producing Useful Knowledge for Organizations*, edited by Ralph H. Kilmann, Kenneth W. Thomas, Dennis P. Slevin, Raghu Nath, and S. Lee Jesell, 173-187. New York: Praeger.

Zimmermann, F. (2015). Clumped or piecewise? Evidence on preferences for information. *Management Science*, 61(4), 740-753.