

## پی‌ورزی و پیشداوری

سوگیری شناختی چیست؟

معمولاً ما دوست داریم خودمان را موجوداتی منطقی بدانیم که پیش از تصمیم‌گیری همه اطلاعات را پردازش می‌کند، اما باید بگوییم که اغلب اینطور نیست. هرکسی به درجات متفاوتی مستعد سوگیری شناختی است. سوگیری شناختی یک خطای سیستماتیک در تفکر است و زمانی رخ می‌دهد که فرد در حال پردازش و تفسیر اطلاعات در جهان پیرامونش است و این سوگیری بر تصمیمات و داوریهای او تأثیر می‌گذارد. به زبان ساده، الگوهای فکری ما در مواقعی که نیاز به گرفتن یک تصمیم و قضاوت درباره یک مسئله داریم، ممکن است دچار خطا شوند. در عین حالی که این الگوها بر اساس باورها و تجربه‌های ما شکل گرفته‌اند، اما معمولاً برخلاف منطق و احتمالات هستند. مغز انسان قدرتمند است، اما در معرض محدودیت‌هایی هم قرار دارد.

سوگیری شناختی یا اشتباه ادراکی: (kognitive Verzerrung)

این مفهوم را برای نخستین بار آموس تورسکی (Amos Tversky) و دانیل کانمن (Daniel Kahneman) در سال ۱۹۷۲ معرفی کردند. سوگیری شناختی یک فرآیند فکری است که ناشی از تمایل مغز انسان به ساده‌سازی پردازش اطلاعات از طریق پالایه‌های فیلتری از تجربیات و ترجیحات شخصی است. فرآیند پالایش کردن / فیلتر کردن یک ساز و کاری (مکانیسم) مقابله‌ای است که مغز را قادر می‌سازد تا مقادیر زیادی از اطلاعات را به سرعت اولویت‌بندی و پردازش کند. در عین حالی که این مکانیسم می‌تواند مؤثر باشد اما محدودیت‌هایی هم دارد که می‌تواند باعث ایجاد خطا در فرآیند تفکر شود. اساساً سوگیری‌های شناختی به انسان کمک می‌کنند تا برای سپری کردن زندگی روزمره از میانبرهای ذهنی استفاده کند، زیرا اگر قرار بود قبل از هر تصمیمی از نو شروع به فکر کردن کنیم، عمل کردن بسیار سخت و دشوار می‌شد. اگرچه این میانبر زدن‌ها باعث سرعت بخشیدن به کار ما می‌شود اما اغلب ممکن است باعث تفسیرها و قضاوت‌های غیرمنطقی شوند. سوگیری‌های شناختی اغلب از مشکلات مربوط به حافظه، توجه و سایر اشتباهات ذهنی ناشی می‌شود.

هنگامی که ما اطلاعات ناکافی در مورد یک فرد خاص به صورت جداگانه داریم، تمایل داریم که بر اساس طرحواره‌های خود و تجربیاتی که با گروهی که آنها به آن تعلق دارند، درباره او اظهار نظر کنیم. این روش ذهن ما برای استفاده از میانبرها برای کارآمدتر بودن با انرژی مغز است.

ما به طور غریزی سوق داده می‌شویم که تصورات از پیش تعیین شده‌ای در مورد دیگران ایجاد کنیم، مهم نیست که افکار ما چقدر کج یا غیرمنطقی به نظر می‌رسد. ذهنیت "ما در برابر آنها" یک مکانیسم بقا برای

محافظت از خود در برابر خطر است و ما یاد می‌گیریم که بر اساس آنچه در کودکی به ما آموزش داده شده است، تجربیات فرهنگی ما (یا فقدان آن‌ها) و آنچه دیده‌ایم، در برابر چه کسی محافظت کنیم.

سوگیری‌ها معمولاً فرآیندهایی ناخودآگاه هستند و بدون اینکه فرد متوجه چنین فرآیندی بشود، فرآیند یا پروسه پردازش و تصمیم‌گیری را ساده می‌کنند.

سوگیری به گونه‌ای تعصب یا پیورزی است چون در تعریف تعصب هم گفته می‌شود: تعصب یک باور یا رفتار است که بی‌چون وچرا برای تمام اهداف با موضوعات مختلف انجام می‌شود یا تعصب گرایش، تمایل یا قضاوت تبعیض‌آمیز نسبت به / یا علیه چیزی یا شخصی است، به عبارتی تعصب جانبداری یا سوگیری افراطی است. تعصب به معنای پافشاری بی‌خردانه و کورباوری است. تعصب ساخته و پرداخته ذهن ماست نه واقعیتی که وجود دارد.

در تعصب اطلاعات را انتخابی بررسی می‌کنیم یعنی فقط اطلاعاتی را می‌پذیریم که با عقاید و افکار ما همخوانی داشته باشند (در واقع گزینشی عمل می‌کنیم) و خطر از آنجا آغاز می‌شود که ما بر اساس این اطلاعات موافق، تصمیم‌گیری می‌کنیم. پس سوگیری تأیید به شدت در تعصب دیده می‌شود و می‌تواند یکی از خطاهای ایجاد کننده تعصب باشد.

تعصب چیست؟

تعصب به معنای تمایل فرد به برتری دادن خود یا گروه خود نسبت به دیگران است. این نوع تعصب معمولاً از ویژگی‌های انسانی است که بر اساس آن فرد تمایل دارد تا به کسانی که به‌طور خاص به خود یا گروهش تعلق دارند، اهمیت و احترام بیشتری بدهد و در عین حال کسانی که از این گروه خارج هستند را نادیده بگیرد یا حتی پایین‌تر از خود ارزیابی کند.

این نوع تعصب در روان‌شناسی و جامعه‌شناسی به‌طور گسترده مطالعه می‌شود و به‌ویژه در زمینه‌های نژادی، مذهبی، فرهنگی و اجتماعی خود را نشان می‌دهد.

واژه "تعصب" یا "پی‌ورزی" در زبان فارسی به معنای پافشاری و حمایت شدید و بدون دلیل منطقی از یک ایده، باور، گروه یا نظر خاص است، به طوری که ممکن است فرد در برابر دیدگاه‌های دیگران بسته و نامنصف باشد. تعصب معمولاً با منطق و دلیل همراه نیست و بیشتر بر اساس احساسات و پیش‌فرض‌ها شکل می‌گیرد.

معادل آلمانی کلمه "تعصب" عبارت است از "Intoleranz" یا "Fanatismus".

• Intoleranz به معنای "عدم تحمل" یا "بی‌تفاوتی به دیگران" است.

• Fanatismus به معنای "تعصب شدید" یا "افرادی که به شدت به باورها و نظرات خود پایبندند" است.

تعصبات چگونه به وجود می آیند؟

از سنین پایین یاد می گیریم که افراد را در جعبه ها قرار دهیم. ما تفاوت های بین زن و مرد، پیر و جوان را درونی می کنیم و یاد می گیریم که افرادی با رنگ پوست یا مذهبی متفاوت هستند. ما تقریباً به طور خودکار اقوام، دوستان و غریبه ها را طبقه بندی می کنیم. این عمل می تواند منجر به پیشداوری شود. قرار دادن افراد در جعبه ها عملی ست زیرا به شما کمک می کند دید کلی داشته باشید و موقعیت ها را ارزیابی کنید. ما خیلی زود یاد می گیریم که بین گروه های خاصی از مردم و رفتارشان ارتباط برقرار کنیم. مثال: زنان دلسوز هستند، افراد مسن هنگام استفاده از گوشی های هوشمند و کامپیوتر دست و پا چلفتی هستند. کشوها گاهی اوقات می توانند کاربردی باشند، به عنوان مثال برای جلوگیری از خطر: گاهی اوقات برای جلوگیری از ملاقات با افراد خاص، بهتر است از یک مسیر دیگری استفاده کنید که به آنها برخورد نکنید. همه اینها به خودی خود در سر شما اتفاق می افتد، که به اصطلاح "خلبان خودکار" می نامیم. تعصب معمولاً در خانواده ها و فرهنگ ها گسترش پیدا کرده و نسل به نسل می چرخد. به عنوان مثال، ممکن است فردی در مورد شخصی که مسیحی، مسلمان یا یهودی است، ایده های از پیش تعیین شده زیادی داشته باشد و اجازه خواهد داد که این قضاوت ها بر نحوه نگرش و رفتار او با آن افراد تأثیر بگذارد. تعصب از نظر لغوی به معنای "جانبداری کردن"، "حمایت" و "سخت گرفتن" است در حوزه های روان شناسی و رشته های مرتبط، آن را معادل "پیشداوری" و منظور از آن را "نگرشی منفی و خصمانه نسبت به فرد یا گروهی خاص" می دانند که "بر پایه اطلاعات ناقص یا نادرست و بدون داشتن تجربه مستقیم در مورد آن فرد یا گروه"، شکل گرفته باشد و بر پایه آن، قضاوت شود؛ اما در یک کاربرد عمومی تر می توان چنین بیان داشت: "تعصب یعنی موضعگیری پیش از کسب اطلاعات کافی که ممکن است مربوط به یک چیز، عقیده، یا شخص معین و یا حتی درباره وجهی از یک کار علمی باشد". مثلاً وقتی فرضیه ای بر اساس دلایل و قرائن اندک، طراحی و فرمول بندی می شود، گویای تعصبی از جانب ارائه دهنده فرضیه است تعصب غالباً یک پیشداوری یا نگرش منفی نسبت به اعضای یک گروه است که می تواند تاثیر زیادی بر نحوه رفتار و تعامل افراد با دیگران به ویژه با کسانی که در برخی موارد با هم متفاوت هستند، داشته باشد، حتی اگر در سطح ناخودآگاه باشد. ویژگی های رایج تعصب شامل داشتن احساسات منفی و داشتن باور های کلیشه ای در مورد اعضای گروه و همچنین تمایل به تبعیض علیه آنها است. در جوامع مختلف، ما اغلب شاهد تعصبات مبتنی بر ویژگی هایی مانند نژاد، جنس، مذهب، فرهنگ و غیره هستیم.

افراد متعصب حرف آخر را می زنند، نیازی به بررسی شواهد بیشتر ندارند، و نیازی به تعجب یا تردید دوباره در خودشان ندارند. بنابراین تعصب یک ماده مخدر است. اما بدتر؛ افراد متعصب مانند الکلی ها که تحت تاثیر الکل رانندگی می کنند و در بسیاری مواقع برای خود و دیگران خطر دارند، زندگی می کنند. آنها فکر می کنند

رانندگی کاملاً خوبی دارند در حالی که یک خطر برای خود و جامعه محسوب می شوند.

تعصب منفی چیست؟

ما انسان‌ها تمایل داریم به تجربیات منفی بیشتر از تجربیات مثبت یا خنثی اهمیت بدهیم. به این ویژگی انسان‌ها، "تعصب منفی" گفته می‌شود. ما حتی تمایل داریم که بر حوادث و رویدادهای منفی بیشتر تمرکز کنیم، حتی وقتی که تجربیات منفی ناچیز یا بی اهمیت باشند.

تعصب منفی بدان معناست که ما متمایل به سمت محرک منفی و سکون در آنها هستیم که به عدم تقارن منفی و مثبت شناخته می‌شود. این تعصب منفی همان احساس ملامت یا سرزنش است تا تحسین یا ستودن. انسان‌ها مایل هستند که تجربیات منفی را بهتر از مثبت در ذهن بسپارند. توهین بهتر از تشویق در ذهن ما می‌ماند. واکنش سریع نسبت به محرک منفی داریم. بیشتر به چیزهای منفی فکر می‌کنیم تا مثبت. برای مثال ممکن است روز خوبی را در محل کار خود گذرانده باشیم اما ناگهان همکار ما چیزی می‌گوید که ما را به هم می‌ریزد و این ماجرا کل روز فکر ما را درگیر می‌کند، به طوریکه وقتی به خانه می‌رسیم اگر کسی بپرسد "روزت چطور بود؟" می‌گوییم بد بود. حتی اگر جز آن یک مورد، روز کاملاً خوب بود. این تعصب باعث می‌شود که بیشتر به نکات منفی توجه کنیم و به آن‌ها اهمیتی که ندارند بدهیم.

انگیزه

یافته‌های روانشناسی حاکی از آن است که تعصب منفی بر انگیزه انجام کار تأثیر می‌گذارد. مردم انگیزه کمتری در مواجهه با نتایج منفی یک کار دارند و اگر مثبت باشد انگیزه آنان نیز بیشتر است.

اخبار بد

مطالعات نشان می‌دهد اخبار منفی که حاکی از حقیقت است، همان اندازه که توجه را به خود جلب می‌کند، به همان اندازه اعتبار پیدا می‌کند، به همین دلیل است که همه توجهات به آن است.

سیاست

تفاوت در تعصبات منفی با ایدئولوژی سیاسی درآمیخته است. تحقیقات نشان می‌دهد که واکنش روانشناسی بیشتر به اطلاعات منفی است تا آزادی خواهی. شواهد نشان می‌دهد مردمی که خود را محافظه کار سیاسی می‌دانند بیشتر تحت تأثیر محرک تهدید کننده و مبهم هستند. وجود تفاوت در تعصبات منفی است که برای سنت و امنیت ارزش قائلند و دیگران برای ابهام و تغییر.

نمونه ای از تعصبات منفی:

تعصب منفی اثر گسترده ای بر اعمال و افکار انسان ها دارد. آیا این موقعیت ها و رخدادها آشنا بنظر می‌رسند؟ تو عملکرد عالی و مثبتی در محل کار داشتی و چند نظر و پیشنهاد برای ترقی و پیشرفت تو داده می‌شه اما تو خودت را فقط درگیر همون نظرات می‌کنی تا عملکرد خوبی که داشتی و به جای آنکه به نکته مثبتش توجه کنی در مقابل آنها احساس ناراحتی و خشم می‌کنی، بعد از بحث و جدل می‌بینی که فقط بر حرف همکاری متمرکز شدی و به جای تأیید نکات مثبت به نواقص خودت می‌اندیشی درحالیکه به نکات مثبت توجه می‌شود اما به نقاط ضعف بها داده می‌شود. با این که سالها از اون ماجرا گذشته اما فکر می‌کنی که جلوی دوستان بهت توهین شده حتی خجالت زده میشی درحالیکه دوستان اون موضوع رو کاملا فراموش کردند.

شواهد

تمایل ما به توجه بیشتر بر اتفاقات بد تا خوب در نتیجه تکامل است. در تاریخ انسانهای نخستین توجه به حوادث تلخ، منفی و خطرناک در جهان موضوع مرگ و زندگی بوده است. آنهایی که بیشتر با این مسائل سروکار داشتند بقای بیشتری نسبت به سایرین داشتند و این نیز به ژن آنها مربوط می‌شد که خطر را به جان می‌خریدند. رشد تکامل در این افراد با تکیه بر منفی گرایی تا مثبت گرایی، مغز آنان را سالم نگه می‌دارد.

توسعه

محققان می‌گویند که این تعصب منفی در کودکی ظاهر می‌شود. نوزادان تازه متولد شده بسیار متمایل به تن صدا و حالات چهره مثبت هستند درحالیکه وقتی به یک سالگی برسند تغییر می‌کنند. بررسی مغز نشان می‌دهد که در این زمان کودکان تجربه واکنش مغزی بیشتری نسبت به محرک منفی دارند که در نیمه یک سالگی زندگی کودک رخ می‌دهد. شواهد نشان می‌دهد که این تعصب قبل تر از تکامل آغاز می‌شود، طبق پژوهش در راستای تکامل دیگران کودکان سه ماهه علائمی از تعصب منفی از خود نشان می‌دهند.

واکنش مغز

شواهد مغز نشان می‌دهد که فرایند عصبی بزرگتری در مغز در پاسخ به محرک منفی وجود دارد. مطالعات صورت گرفته از مغز نشان می‌دهد که واکنش مغز به محرک شناختی و حسی خاص، بیشتر به سمت منفی نگری متمایل است تا مثبت. در مطالعات صورت گرفته توسط جان کاکوپو به شرکت کنندگان تصاویر مثبت و منفی و خنثی نمایش داده می‌شد سپس محققین به مشاهده فعالیت الکتریکی مغز پرداختند. غشای مرکزی مغز بیشتر درگیر واکنش به تصاویر منفی بود تا مثبت و خنثی. با توجه به فرایند حیاتی اطلاعاتی مغز، رفتار و دیدگاه ما تحت تاثیر اخبار، تجربیات و اطلاعات شکل می‌گیرد .

## اثرات

در حالیکه ما دیگر مانند نیاکانمان نیازی به هوشیاری بالا برای بقا نداریم، تعصب منفی همچنان در نحوه ی اجرای مغز ما مؤثر است. تحقیقات نشان می‌دهد که تعصب منفی تأثیر گسترده ای بر افکار، احساس و واکنش ما دارد جایی که در زندگی روزمره و در روابط، تصمیم گیری و برخورد با دیگران آن را تجربه می‌کنی.

## روابط

تعصب منفی تأثیر عمیقی بر روابط شما دارد، به طوریکه ممکن است افراد انتظار بدترین چیزها را از کسانی داشته باشند که برای مدت طولانی می‌شناختند. برای مثال ممکن است که به طور منفی واکنش همکاری را پیش بینی کنی و با هوشیاری بالا درصدد دفاع از خود باشی که معمولاً به بحث و مشاجره کشیده می‌شود. درمیان روابط نیز باارزش است که بدانید نظرات منفی معمولاً بار بیشتری تا نظرات مثبت را به دوش می‌کشند. آگاهی از تمایل ما به منفی‌گرایی نیز مهم است. با فهم تمایل طبیعی بشر می‌توانید بر یافتن راه‌هایی برای اجتناب از منفی‌گرایی و انتظار بدی از دیگران داشتن تمرکز کنید.

## چرا افراد تعصب منفی دارند؟

به گفته روانشناس ریک هانسون، یک تعصب منفی بر اساس میلیون‌ها سال تکامل انسان، هنگامی که رویارویی با تهدیدها ایجاد می‌شود، در مغز ما شکل گرفته است. نیاکان ما در محیط‌های دشوار زندگی می‌کردند. تهیه خوراک در آن دوران بسیار سخت بود و باید با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کردند و از موانع کشنده اجتناب می‌کردند. توجه، واکنش نسبت به تهدیدات و به یاد آوردن شکارچیان و خطرات طبیعی (منفی) از پیدا کردن خوراک (مثبت) مهمتر شد. کسانی که از موقعیت‌های منفی اجتناب کردند، آن را روی ژن‌های خود گذاشتند.

## چگونه بر تعصب منفی غلبه کنیم؟

حتی اگر به نظر می‌رسد که منفی بودن یک پیش فرض است، اما می‌توانیم آن را کنار بگذاریم. شما می‌توانید با فکر کردن در مورد آنچه که در زندگی مهم است یا مهم نیست و تمرکز بر ارزش گذاری و قدردانی از جنبه‌های مثبت، مثبت نگری خود را افزایش دهید. همچنین توصیه می‌شود الگوی واکنش‌های منفی را بشکنید و به تجربیات مثبت اجازه دهید تا عمیقاً در ذهن شما ثبت شوند.

## مثال تعصب مثبت چیست؟

به این معنا، پیش داوری قضاوتی را توصیف می کند که قبلاً قبل از آزمایش محصول/خدمت در ذهن فرد وجود دارد. مثالی برای نشان دادن این موضوع: برای چندین دهه، شرکت خودروسازی ولوو این تعصب مثبت را در خود پرورش داده است که خودروهای این برند از ایمنی خاصی برخوردار هستند. پیشداوری های مثبت از نظر اقتصادی برای یک برند بسیار ارزشمند هستند زیرا باعث ایجاد اعتماد عمومی می شوند که بسیار فراتر از وفاداری یک فرد به برند است. همچنین مشخص است که پیشداوری های مثبت (درست مانند موارد منفی) در طول زمان بسیار پایدار هستند و تکان دادن آنها دشوار است. پیشداوری ها عمدتاً منفی هستند. آنها می توانند تأثیر عمده ای بر نحوه رفتار ما با دیگران و انتظارات ما از آنها داشته باشند. این موضوع می تواند بسیار خطرناک باشد.

تعصبات به ویژه زمانی می توانند خطرناک شوند که در مقیاس وسیع پخش شوند، مثلاً از طریق رسانه هایی مانند روزنامه ها، تلویزیون و رادیو یا رسانه های اجتماعی. وقتی در مورد گروه خاصی مکرراً چیزهای منفی گفته می شود، باید به آن توجه کنید. به خصوص اگر مخالفت کافی با آن وجود نداشته باشد. در این صورت این خطر وجود دارد که افراد بیشتری آن را باور کنند. یا اینکه برخی از گروه ها به دلیل منشاء، رنگ پوست یا مذهب خود در محرومیت قرار دارند یا با آنها به طور نابرابر رفتار می شود. ما به این می گوییم تبعیض.

#### تعصب در روانشناسی:

تعصب به عنوان نگرش ها، دیدگاه ها یا عقاید منفی یا حتی خصمانه تعریف می شود. در ادبیات روانشناسی اجتماعی، تعصب یک نگرش منفی یا مثبت نسبت به افراد، گروه ها، اشیا یا موقعیت ها است که کمتر مبتنی بر تجربه مستقیم و بیشتر مبتنی بر تعمیم است. نگرش منفی نسبت به فرد یا گروه دیگری که قبل از هر تجربه ای با آن فرد یا گروه شکل می گیرد. تعصب می تواند یک مؤلفه عاطفی (مانند عصبی بودن، خشم، تحقیر، ترحم، نفرت) و یک مؤلفه شناختی (فرض ها و باورها درباره گروه ها، از جمله کلیشه ها) داشته باشد.

#### تعصبات در روانشناسی با مثال:

پیشداوری ها مفروضات یا نظراتی در مورد شخصی هستند که صرفاً بر اساس عضویت آن شخص در یک گروه خاص است. برای مثال، افراد می توانند نسبت به افراد دیگر از قومیت، جنسیت یا مذهب متفاوت تعصب داشته باشند.

یکی از دلایل رایج تعصب، تأثیرات دوران کودکی است. از سنین پایین، گروه اجتماعی خود بهتر از دیگران رتبه بندی می شود. برای اینکه دنیا را قابل درک تر کنیم، افراد را در دسته بندی قرار می دهیم و ادراک خود را تعمیم می دهیم.

پیشداوری ها از کلیشه ها ناشی می شوند:

کلیشه‌ها می‌توانند بر اساس ویژگی‌های مختلفی مانند جنسیت، سن، منشاء قومی، دیدگاه‌های مذهبی، ترجیحات جنسی، ویژگی‌های فیزیکی و یا حتی بر اساس نام یا رنگ مو ایجاد شوند.

چرا مردم تعصب دارند؟

در بسیاری از موارد، سوگیری ناخودآگاه ضروری است زیرا بقای ما را تضمین می‌کند (با شنیدن صدای ماشین از قدم زدن به خیابان اجتناب می‌کنیم) یا به ما کمک می‌کند اطلاعات را خیلی سریع دسته‌بندی کنیم. بنابراین اغلب تأثیر مثبتی دارد.

تعصب ناخودآگاه چیست؟

تعصب ناخودآگاه، اصطلاح سوگیری ناخودآگاه، تداعی‌های موقعیتی و مغرضانه، الگوهای فکری یا ایده‌های کلیشه‌ای نسبت به فرد یا گروه اجتماعی دیگر را توصیف می‌کند. جنبه‌های مختلف تعصب:

۱. پایه‌گذاری هویت فردی: یکی از دلایل تعصب این است که افراد خود را از طریق گروه‌های خاص (مثل خانواده، دوستان، ملت یا دین) می‌شناسند و هویت خود را از تعلق به این گروه‌ها تعریف می‌کنند. بنابراین، گروه‌های خارج از این دایره به‌طور ناخودآگاه تهدیدکننده به نظر می‌آیند.
۲. تمایلات مثبت نسبت به گروه خود: افراد معمولاً در ارزیابی‌های اجتماعی به سمت "ما" تمایل دارند و این امر موجب می‌شود که نسبت به اعضای گروه خود احساس محبت و وفاداری کنند. این احساس می‌تواند در تعصبات شدید نسبت به گروه‌های قومی، ملی یا دینی بروز پیدا کند.
۳. دشمنی یا بی‌اعتنایی به گروه‌های بیرونی: از آنجایی که اعضای یک گروه معمولاً خود را برتر از دیگر گروه‌ها می‌دانند، ممکن است نسبت به گروه‌های بیرونی دیدگاه‌های منفی، نابرابری و حتی خشونت‌آمیز پیدا کنند. این موضوع می‌تواند به تعصبات نژادی، مذهبی یا ملی منجر شود.
۴. اثر "ما" در مقابل "آنها" یکی از اصول روان‌شناسی اجتماعی که به تعصب اشاره دارد، نظریه "تقسیم گروه‌ها" یا "ما در مقابل آنها" است. این نظریه بیان می‌کند که افراد تمایل دارند گروه خودشان را بهتر از گروه‌های دیگر ببینند و در نتیجه ممکن است رفتارهای تبعیض‌آمیز یا تفرقه‌افکنانه از خود نشان دهند.
۵. مقایسه اجتماعی: در تعصب به انمانی، افراد معمولاً برای حفظ عزت نفس خود یا گروه خود، به مقایسه‌های اجتماعی با دیگران می‌پردازند. این مقایسه‌ها می‌تواند به احساس برتری نسبت به گروه‌های دیگر و احساس افتخار از گروه خود منجر شود.

ما به "خودمان" بهتر از "دیگران" امتیاز می‌دهیم:

تعصب بر اساس تمایز بین گروه‌ها - دیگران و ما است. همذات‌پنداری با گروه خودمان برای ما مهم است و

تصویر ما را از خود شکل می دهد. هر چه گروه خودمان برای ما مهمتر باشد، دیدن مثبت آن برای ما مهمتر است. برای انجام این کار، گروه خود را با گروه های دیگر مقایسه می کنیم .

پیامدهای تعصب:

۱. تبعیض و نابرابری: تعصب به انمانی می تواند منجر به تبعیض علیه گروه های بیرونی شود که در آن افراد گروه های دیگر را نابرابر، ضعیف تر یا حتی بی ارزش می بینند.

۲. تشدید اختلافات اجتماعی: تعصب می تواند موجب ایجاد یا تشدید شکاف های اجتماعی، نژادی، دینی یا فرهنگی شود که منجر به تضادها و درگیری ها در جوامع مختلف گردد.

۳. محدود کردن فرصت ها: تعصبات می توانند فرصت های رشد و پیشرفت برای افراد خارج از گروه خاص را محدود کنند و باعث شوند که افراد شایسته نادیده گرفته شوند تنها به این دلیل که متعلق به گروه های مختلف هستند.

چگونه با تعصب مقابله کنیم؟

برای کاهش یا مقابله با تعصب ، روش های مختلفی وجود دارند که در ذیل به آنها می پردازیم:

۱. آموزش و آگاهی رسانی (Bildung und Aufklärung): ارتقاء آگاهی درباره تفاوت های فرهنگی و قومی و ترویج احترام به تنوع می تواند کمک کننده باشد. آموزش از کودکی در مدارس درباره همزیستی مسالمت آمیز و احترام به حقوق انسانی، می تواند به کاهش تعصبات کمک کند.

۲. تجربه های مثبت بین گروهی (Positive intergrupale Erfahrungen): تحقیقات نشان داده است که ایجاد موقعیت هایی که افراد از گروه های مختلف بتوانند با هم تعامل کنند و درک بهتری از یکدیگر پیدا کنند، می تواند تعصبات را کاهش دهد.

۳. تقویت هویت مشترک (Stärkung der gemeinsamen Identität): در موقعیت هایی که افراد از گروه های مختلف به یک هدف مشترک دست پیدا کنند (مثل پروژه های اجتماعی یا همکاری های علمی)، ممکن است احساس تعلق به یک گروه بزرگتر و کاهش تعصبات به وجود آید.

۴. ارتقای همزیستی مسالمت آمیز (Förderung des friedlichen Zusammenlebens):

تقویت همکاری و همبستگی میان گروه های مختلف می تواند به کاهش تعصبات و تبعیض ها کمک کند.

۵. مقابله با استریوتایپ ها (Bekämpfung von Stereotypen):

افراد باید یاد بگیرند که کلیشه ها و تعصبات را شناسایی کنند و از آنها اجتناب کنند. این کار می تواند از طریق آگاهی از تنوع انسانی و شناخت این که هر فرد منحصر به فرد است، صورت گیرد.

در نهایت، تعصب یک ویژگی طبیعی انسانی است که می تواند بر اساس شرایط اجتماعی، فرهنگی و

روان شناختی شکل بگیرد، اما با آگاهی، آموزش و تعاملات مثبت می توان آن را کاهش داد و به همزیستی

مسالمت آمیز رسید.

چگونه می توان کلیشه ها را در روانشناسی شکست؟

تغییر دیدگاه: دیدگاه فردی را از گروهی غیر از گروه خود تصور کنید (خود را به جای دیگری قرار دهید). تماس: به دنبال فرصت هایی برای شناخت افراد گروه های اجتماعی دیگر باشید. اعتماد به نفس خود را در اطراف افرادی که با شما متفاوت هستند ایجاد کنید.

انواع تعصب در روان شناسی:

۱. تعصب نژادی یا قومی (Rassismus):

این نوع تعصب به گروه های قومی یا نژادی خاص اشاره دارد که افراد از یک گروه نسبت به گروه های دیگر پیشداوری یا نگرش های منفی دارند.

۲. تعصب جنسیتی (Sexismus):

پیشداوری ها یا نگرش های منفی به افراد بر اساس جنسیت، که معمولاً به نفع مردان و به زیان زنان است، در این نوع تعصب مشاهده می شود.

۳. تعصب مذهبی (Religiöse Vorurteile):

نگرش های منفی نسبت به افرادی که به دین یا مذهب متفاوت از خود اعتقاد دارند.

۴. تعصب اجتماعی یا طبقاتی (Soziale Vorurteile):

این نوع تعصب به پیشداوری ها و نگرش های منفی علیه افرادی اشاره دارد که در گروه های اجتماعی پایین تر قرار دارند (مانند طبقات پایین اقتصادی).

دلایل تعصب:

• اجتماعی شدن (Sozialisierung):

افراد از دوران کودکی تحت تأثیر خانواده، دوستان، رسانه ها و فرهنگ قرار می گیرند. این فرایند می تواند باعث شکل گیری تعصبات نسبت به گروه های مختلف شود. در برخی فرهنگ ها، اعضای گروه های خاص (مثل قومیت ها، مذاهب یا ملیت ها) از سنین پایین آموخته می شوند که گروه خود را به عنوان برتر از سایر گروه ها در نظر بگیرند.

• تجربیات فردی (Persönliche Erfahrungen):

تجارب شخصی، حتی اگر اشتباه یا محدود باشند، می توانند تعصبات را تقویت کنند. برای مثال، فردی که تجربه منفی از گروهی خاص داشته باشد، ممکن است به اشتباه این تجربه را به کل گروه تعمیم دهد.

• کمبود اطلاعات (Informationsmangel):

افراد ممکن است اطلاعات محدودی از دیگر گروه ها داشته باشند و از آنجا که نمی توانند درک کاملی از آن ها داشته باشند، به پیشداوری ها یا تعصبات روی می آورند. بسیاری از تعصبات ناشی از کمبود آگاهی یا تجربه

مستقیم با افرادی است که از گروه‌های دیگر می‌آیند. این امر می‌تواند باعث ایجاد باورهای غلط و پیشداوری‌ها شود.

#### • پوشش رسانه‌ای (Medienberichterstattung) :

رسانه‌ها می‌توانند نقش مهمی در شکل‌گیری یا تقویت تعصبات ایفا کنند. تصاویری که رسانه‌ها از گروه‌های خاص ارائه می‌دهند، می‌توانند موجب تقویت پیشداوری‌ها و نگرش‌های منفی شوند.

• استرس و تهدید (Stress und Bedrohung) :: در شرایطی که افراد احساس تهدید می‌کنند (مانند بحران‌های اقتصادی یا اجتماعی)، ممکن است تمایل به تمایز قائل شدن میان گروه خودی و گروه‌های دیگر افزایش یابد. این موضوع می‌تواند باعث تقویت تعصبات شود.

• نیاز به هویت و تعلق (Bedürfnis nach Identität und Zugehörigkeit) : انسان‌ها تمایل دارند که به گروهی تعلق داشته باشند و در جامعه‌ای که هویت گروهی اهمیت دارد، افراد ممکن است به طور ناخودآگاه احساس برتری نسبت به دیگر گروه‌ها پیدا کنند.  
اثرات تعصب:

#### • تبعیض (Diskriminierung) :

تعصبات ممکن است به تبعیض علیه افرادی که به گروه‌های خاص تعلق دارند منجر شود. این تبعیض می‌تواند در عرصه‌های مختلف اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی رخ دهد.

#### • تشدید تعارضات اجتماعی (Soziale Konflikte) :

تعصب می‌تواند باعث ایجاد یا تشدید تعارضات میان گروه‌های مختلف شود، چرا که این پیشداوری‌ها می‌توانند روابط انسانی را مختل کنند.

#### • کاهش کیفیت روابط بین‌فردی (Verminderte zwischenmenschliche Beziehungen) :

افراد وقتی که از تعصبات آگاهی ندارند، ممکن است در روابط خود با دیگران دچار مشکلاتی شوند که باعث قطع ارتباط یا عدم اعتماد متقابل می‌شود.

به جای حذف پیشداوری‌ها، تعصبات جدید شکل می‌گیرد:

هنگامی که تعصبات ایجاد شد، خلاص شدن از شر آنها دشوار است. مانند انگل‌ها، آنها استراتژی‌های بقا را توسعه داده‌اند تا سرسختانه در آگاهی ما گیر کنند. اطلاعاتی که با یک کلیشه سازگار نیست به سادگی برون‌سپاری می‌شوند. پیترسن توضیح می‌دهد: "اگر همه زنان برای من جیرجیرک هستند، البته برخی از زنان از این الگو خارج می‌شوند. اما به جای گنجانیدن زنان موفق و گسترش کشو، کشوی جدیدی باز می‌شود. از آنجایی که یک زن موفق با کلیشه اصلی کریکت نمی‌گنجد، گروه زن حرفه‌ای برای او ایجاد می‌شود. پیترسن می‌گوید: «به این ترتیب، زن موفق مظهر جدیدی می‌گیرد و کلیشه اصلی بدون تغییر باقی می‌ماند.

اطلاعاتی که با پیشداوری‌های ما همراه است، بسیار راحت‌تر درک می‌شوند. وقتی اطلاعات متناقضی دریافت

می‌کنیم، تمایل داریم آن را بر اساس پیشداوری تحریف کنیم. اما نه تنها ادراک به دلیل تعصبات تغییر می‌کند، بلکه رفتار ما را نیز شکل می‌دهد. روانشناس آمریکایی رابرت روزنتال در دهه ۱۹۶۰ یک تست هوش بر روی دانش آموزان انجام داد. با این حال، او فقط یک انتخاب تصادفی از نام‌ها را به معلم کلاس داد. روزنتال به معلم گفت که این دانش‌آموزان دیر شکوفا شده‌اند و سال تحصیلی آینده رشد خواهند کرد. سپس معلم رفتار خود را با این دانش‌آموزان تغییر داد. او بیشتر از آنها حمایت کرد، فضای کاری بهتر را تضمین کرد و آنها را تشویق کرد.

این کار به نوبه خود دانش‌آموزان را تحت تأثیر قرار داد. آنها اعتماد به نفس بیشتری پیدا کردند، به خود اعتماد بیشتری داشتند و بیشتر تلاش کردند. پس از هشت ماه، آزمون هوش تکرار شد - "مربوط به دیر شکوفایی" به طور تصادفی انتخاب شده در واقع به طور قابل توجهی بهتر از آزمایش اول عمل کردند. آنها به چیزی تبدیل شده بودند که روزنتال به طور تصادفی و از طریق کراوات معلم به آنها تحمیل کرده بود. این پدیده در حال حاضر در روانشناسی اثر پیگمالیون یا روزنتال نامیده می‌شود که معمولاً به عنوان "پیشگویی خودشکوفایی" شناخته می‌شود.

پیشداوری‌ها بین مردم تفرقه می‌اندازد و به درگیری بین گروه‌ها منجر می‌شود. به همین دلیل مهم است که با تعصبات خود و دیگران مقابله کنید و از چگونگی تأثیر آنها بر افراد تحت تأثیر سؤال کنید. مثلاً در برخی محله‌ها یا در میان دوستانمان جملاتی مانند "پناهندگان مجرم هستند" یا "پناهندگان به زنان ظلم می‌کنند" می‌شنویم. این امر منجر به طرد شدن پناهندگان می‌شود و زندگی مشترک را برای آنها دشوارتر می‌کند. تعصبات پناهندگان نسبت به پناهندگان با منشاء، فرهنگ یا مذاهب دیگر نیز می‌تواند زندگی روزمره را در فضاهای زندگی مشترک، یادگیری یا کار دشوارتر کند. برای مثال، گروه‌هایی که در پناهگاه‌ها یا مدارس پناهندگان هستند از یکدیگر دوری می‌کنند، حاضر نیستند با یکدیگر کار کنند یا سر یک میز بنشینند. برخی از علل و پیامدهای تعصب و بی‌عدالتی:

هنجارهای اجتماعی، تعصبات و کلیشه‌ها به طور قابل توجهی به حفظ بی‌عدالتی اجتماعی کمک می‌کنند. تعصب و تبعیض بر اساس نژاد، جنسیت، مذهب، گرایش جنسی و سایر عوامل می‌تواند منجر به طرد و به حاشیه راندن افراد و جوامع شود.

افراد با تعصبات قوی معمولاً چگونه به نگرش خود می‌رسند؟

افراد با تعصبات قوی اجتماعی شدن را تجربه می‌کنند که منجر به نگرش‌های تعصب‌آمیز می‌شود. این پدیده در خانواده و همچنین از طریق رسانه‌ها و همسالان اتفاق می‌افتد.

با افراد متعصب چگونه باید رفتار کرد؟

می‌توانید در مورد موضوع بحث کنید یا صدای خود را به روش‌های دیگر به گوش دیگران برسانید. شما می‌توانید به دیگران بفهمانید که شما پیشداوری‌های توهین‌آمیز یا توهین‌آمیز را تایید نمی‌کنید، چه بر دیگران

منابع:

- Crandall, C. S., & Eshleman, A. (2003). A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin*, 129, 414-446. doi:10.1037/0033-2909.129.3.414
- 2 Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In S. Worchel, & W. G. Austin (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- 3 Otten, S. (2016). The Minimal Group Paradigm and its maximal impact in research on social categorization. *Current Opinion in Psychology*, 11, 85-89. doi:10.1016/j.copsyc.2016.06.010
- 4 Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. F., Murrell, A. J., & Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692-704. doi:10.1037/0022-3514.59.4.692
- 5 Kotzur, P. (2018). Kontakt zwischen Geflüchteten und Einheimischen – wie kann man für die Entspannung von Beziehungen zwischen verschiedenen Bevölkerungsgruppen sorgen? *Fachnetz Flucht*, 1. Verfügbar unter <http://www.fachnetzflucht.de>
- 6 Mummendey, A., & Wenzel, M. (1999). Social discrimination and tolerance in intergroup relations: Reactions to intergroup difference. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 158-174. doi:10.1207/s15327957pspr0302\_4
- 7 Waldzus, S., Mummendey, A., Wenzel, M., & Weber, U. (2003). Towards tolerance: Representations of superordinate categories and perceived ingroup prototypicality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 31-47. doi:10.1016/S0022-1031(02)00507-3