



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
الجامعة المستنصرية كلية التربية الأساسية  
قسم رياض الأطفال  
دراسات عليا (ماجستير)

## نظرية التناظر المعرفي

اعداد: انوار احمد حسين

بإشراف: أ.د بشرى حسين علي

## حياته

**Leon Festinger** ليون فستنغر ولد ٨ مايو ١٩١٩ في بروكلين، نيويورك، الولايات المتحدة ولد لعائلة من المهاجرين الروس من أصل يهودي حصل على شهادة البكالوريوس في علم النفس من كلية مدينة نيويورك ( City College of New York) عام ١٩٣٩.

ثم تابع للدراسات العليا في جامعة أيوا (University of Iowa)، حيث أخذ الماجستير والدكتوراه في ١٩٤٢ تحت إشراف كورت لوين (Kurt Lewin). بعد الدكتوراه، عمل كإحصائي (statistician) خلال الحرب العالمية الثانية ضمن اللجنة المعنية باختبار وتدريب الطيارين في جامعة Rochester. في ١٩٤٥ انضم إلى مركز أبحاث "ديناميات الجماعات" (Group Dynamics Research Center) الذي أسسه كورت لوين بمعهد ماساتشوستس للتقنية (MIT) كأستاذ مساعد.

## النظريات الرئيسية والأفكار

ليون فستنغر ترك إرثاً فكرياً مهماً في علم النفس الاجتماعي، من أبرز إسهاماته:

### ١. نظرية التنافر المعرفي (Cognitive Dissonance Theory)

الفكرة الأساسية: عندما يكون هناك تعارض بين معتقدات الشخص وسلوكه، يشعر بشيء من التوتر النفسي أو الانزعاج (dissonance). لتحقيق الراحة النفسية، يحاول الشخص تغيير المعتقدات أو السلوك لإزالة التنافر من أشهر تجاربه: تجربة "التزام القليل مقابل المال القليل" (حيث الأشخاص الذين أُجبروا على قول كلام مخالف لرأيهم مقابل مبلغ صغير كانوا أكثر ميلاً لتعديل رأيهم لاحقاً لتقليل التنافر)

### ٢. نظرية المقارنة الاجتماعية (Social Comparison Theory)

تنص على أن الناس يقيمون قدراتهم وآرائهم بمقارنة أنفسهم بآخرين عندما لا يكون التقويم موضوعياً ممكناً تؤكد النظرية أيضاً أن الأشخاص يفضلون المقارنة مع من هم مشابهون في الصفات المرتبطة بالتقييم، وأن هناك دافعاً لأن يكون المرء أفضل قليلاً إذا أمكن. ٣. مساهمات إضافية: أهمية التقارب (proximity) في تكوين العلاقات الاجتماعية حيث تشير إلى أن الأشخاص الذين يكونون قريبين مادياً أو متاحين أكثر يصبحون أكثر قرباً في العلاقات والاتصال الاجتماعي. دراسات عن سلوك الجماعات، تغيير المواقف، الضغط الاجتماعي

## أواخر حياته

في السنوات الأخيرة، شعر بخيبة أمل من مدى التقدم الذي حققه مجال علم النفس الاجتماعي، حيث عبّر بأن التقدم "لم يكن سريعاً كفاية" وأن العديد من المشاكل المهمة لم تُعالج بعد. منح عقله اتجاهات جديدة نحو البحث في ما وراء النفس، نحو التاريخ، علم الإنسان، علم الآثار، تطور المجتمعات البشرية. توفي بمرض السرطان في ١٩٨٩. (Hatfield, Oxford Bibliographies, 2014, p. 25).

## النظرية

ليون فستنغر هو عالم نفس اجتماعي، وهو صاحب نظرية التنافر المعرفي، ونظرية المقارنة الاجتماعية، واكتشاف أهمية التقارب في تكوين العلاقات الاجتماعية، بالإضافة إلى إسهامات أخرى قدمها في دراسة الشبكات الاجتماعية إن أكثر ما يشتهر به فستنغر هو تقديمه نظرية التنافر المعرفي، والتي نظرية التنافر المعرفي، والتي تشير إلى أنه عندما يميل الأشخاص إلى التصرف بطرق لا تتسجم مع معتقداتهم، يحدث لهم انزعاج نفسي غير مريح. وسيؤدي بهم هذا الانزعاج إلى تغيير معتقداتهم حتى تتناسب مع تصرفاتهم الفعلية بدلاً من تغيير تصرفاتهم بحيث تتماشى مع العرف. قام فستنغر أيضاً بطرح نظرية المقارنة الاجتماعية، التي تتناول كيف يقيم الأشخاص آراءهم ورغباتهم من خلال مقارنة أنفسهم بالآخرين، وكيف تمارس الجماعات ضغوطاً على الأفراد من أجل تحقيق التوافق مع قواعدها وأهدافها. وقد قدم فستنغر أيضاً إسهامات هامة في نظرية الشبكات الاجتماعية. ومن خلال دراسة تكوين العلاقات، مثل اختيار الأصدقاء بين طلاب السنة الأولى الذين يقطنون مبنى الطلبة، أوضح فستنغر (وستانلي سكاتشر وكيرت (باك كيفية التنبؤ بتكوين العلاقات عن طريق التقارب والتجاور الجسدي بين الأشخاص، وليس مجرد تماثل الأذواق أو المعتقدات كما يعتقد الأشخاص العاديون. بعبارة أخرى، يميل الأشخاص ببساطة إلى مصادقة المجاورين لهم. قام فستنغر في بداية حياته العملية باكتشاف الأشكال المختلفة التي يمكن أن تتخذها الجماعات الاجتماعية وأوضح، هو وسكاتشر "وباك، أن القواعد" تكون أوضح، ويكون التمسك بها أكثر قوة، ويتم تطبيقها بصورة أسهل كلما كانت الشبكة الاجتماعية أكثر متانة يمكن أن تفسر نظرية التناثر المعرفي لفستنغر العواقب النفسية للتوقعات غير المؤكدة. وتم نشر أولى حالات التناثر في كتاب عندما تخفق النبوءة الفستنغر وآخرون ١٩٥٦ ثم قرأ فستنغر وزملاؤه مقالا مشوقا في الجريدة بعنوان "نبوءة من كوكب كلاريون إلى المدينة: الفرار من الفيضان ، وقد رأى فستنغر وزملاؤه أن تلف الحالة ستؤدي إلى حدوث التناثر حينما تخفق النبوءة. وقد قاموا بملاحظة المجموعة ودونوا النتائج، مما أكد توقعاتهم (الزغول وعبد الحميد، ٢٠١٩، ص. ٢١٥)

## أهمية دراسة التنافر المعرفي

إن دراسة ظاهرة التنافر المعرفي تكاد تكون ضرورية لمعرفة دوافع الفرد المعرفية بالذات، إذ أن الفرد المتنافر المعرفي يكون في حالة دافعية، أي أنه يبقى مدفوعاً في سلوكه للتعبير عن اتجاهات تجاه الشيء الذي يواجهه أو يفكر فيه، وحالة الدافعية هذه تبقى مشغولاً معرفياً وذهنياً، حتى ولو لا تبدو عليه هذه الحالة، لكنه في الواقع مستثار ولا يهدأ ولا تستوي الأمور لديه حتى تتحقق خلاص الحالة أو سحبها هذا يقتضي أن الإنسان يريد أن يطابق (Match) بين سلوكه وعملياته الذهنية المعرفية وأن يمثل سلوكه الذي يظهره تجاه الموقف يتوافق مع عمليات التفكير التي سبقتة حتى وصلت إلى حالة اتجاه، سواء أكان تجاه الحب والتفضيل أو تجاه الكراهية والتجنب. وهذه الحالة غير مقتصرة على الأفراد في مواقف العمل أو الإدارة وإنما تعم الفرد في مختلف أدواره سواء أكان معلماً، أو متعلماً، أو مديراً، أو قائداً... إلخ، فالفرد الذي يمتلك إطاراً معرفياً لا يصطدم عادة بحالات ومواقف يصعب إدخالها إطاره والمنهارة جزءاً من أبنيته المعرفية، ولا تصلح وفق ذلك تمثيلاته الذهنية لذلك تتحدد أهمية الاهتمام بهذا الموضوع بالآتي:

١. حالة البحث المستمرة التي تشغل ذهن الفرد والتي تجعله مضطرباً أو قلقاً لومتوتراً.
٢. عمليات ذهنية مثمرة ديناميكية تجعل الفرد نشطاً متفاعلاً بدون استقرار.
٣. الخروج على حالة الذهن المعيارية المختلة في الامتثال والوصول إلى السلبية.
٤. معرفة عمليات الأفراد ومواصفاتها بعد تحليلها يمكن أن يزود بيروفيلاً للفرد وللمن يعمل معه عن استعدادهم وقدراتهم على الاستمرار أو الانسحاب مما يمكن أن يساعد على الاختيار أو الرفض لهذا الفرد لعمل أو مهمة ما.
٥. وضوح حالة تمثيلات الفرد العملية وتوضيح أسلوب مطابقتها الذهنية.
٦. معرفة مدى احتمال التنافر بين ما يحمله الفرد وما يصارعه من تنافرات وزمن استغراق ذلك.
٧. مدى انشغال الذهن في موضوع التنافر بفاعلية، والحالة العامة التي قد تظهر على صورة اضطراب، أو قوامة مناسبة ثم الوصول إلى حالة اتفاق.
٨. دراسة شبكات الأفراد ومخططاتهم المعرفية الناتجة عن عملياتهم الذهنية عند الوصول إلى قرار تفهم أسلوب تعلم وتفكير الفرد. (الزغول وعبد الحميد، ٢٠١٩، ص. ٢١٨)

## توجد أربع مواقف اتصالية لحالة التنافر المعرفي :

١ - موقف اتخاذ القرار يرى الباحث ليون فستجر أن التنافر ينشأ نتيجة لاتخاذ القرار، على سبيل المثال : إذا كنا نختار سيارة من سيارتين ، سيحدث التنافر لأننا نبحث عنالخصائص الجذابة في السيارة التي لم نختبرها ، ونشعر للأسف بسبب الجوانب السلبية فيالسيارة التي اخترناها ويتأثر التنافر الذي يتولد نتيجة لاتخاذ القرار بثلاث عوامل :

أولاً: أهمية القرار فكلما زادت أهمية القرار زاد التنافر .

ثانياً : كلما زادت جاذبية البديل الذي لم يقع اختيارنا عليه يزداد التنافر .

. ثالثاً: يحدث التنافر كلما كانت عناصر المعرفة متماثلة ، فاتخاذ قرار الشراء بين سيارتين يؤدي إلى تنافر أقل من الاختيار بين شراء سيارة أو شقة سكنية . وتشير الأبحاث العلمية إلى أننا نبحث عن المعلومات التي تؤيد قرارنا ونبتعد عم المعلومات التي لا تؤيده موقف فرض الإذعان يشير الموقف الذي ينطوي على فرض الإذعان إلى اضطرار الفرد للقيام بسلوك معين قد لا يفعله بإرادته أو مختاراً ولضمان قيام الفرد بهذا السلوك يتعرض عادة للضغط الذي يكون في شكل عقاب على عدم الخضوع والحصول على مكافأة نتيجة الإذعان والخضوع . موقف التعرض للمعلومات من الطرق التي يلجأ إليها الفرد لتقليل التنافر المعرفي هو التعرض الانتقائي للمعلومات ، فالفرد يبحث عن الآراء التي تتفق مع أفكاره وبيتعد عن المعلومات التي تتنافر معها موقف التأييد الإجتماعي لحين يتفق الآخرون معنا في الرأي نشعر بالسعادة داخلياً، وحين يختلفون معنا لا نشعر بالراحة والاطمئنان ، فالاتفاق مع الآخرين يقلل حالة التنافر، وعدم الاتفاق معهم يزيد التنافر. (الزغول وعبد الحميد، ٢٠١٩، ص.

(٢٢٠)

## ويتوقف قدر التنافر على العوامل التالية :

أهمية الموضوع : فقد التنافر الذي يسببه عدم الاتفاق حول موضوع هام مثل: الشعور الوطني سيكون أكبر من التنافر الذي يسببه الاختلاف على نوع النادي الرياضي الذي نشجعه

ب - عدد الأشخاص الذي يتفقون أو يختلفون معنا في الرأي فكلما زاد عدد المناصرين كلما قل التنافر

ج-مكانة الأشخاص الذين نتفق أو نختلف معهم في الرأي : فالاختلاف مع الأشخاص الذين نقدرهم سيخلق تنافرا أكثر من الاختلاف مع الذين لانهتم بهم.

خيرا فإن الاستراتيجية الأساسية التي يلجأ إليها خبراء تنبني على عمليتين متلازمتين هما :

١- تعريض الفرد أو الجمهور لأنواع من المعلومات والأفكار الجديدة التي تتنافر مع ما يحملونه من أفكار واتجاهات نفسية، والهدف من ذلك هو إثارة الإحساس بالبليلة وعدم التوازن

في أذهان الجماهير تمهيدا لتغيير الاتجاهات غير المرغوبة

٢- معاونة الجمهور على الخروج من حالة عدم التوازن بتزويده بالمعلومات الجديدة التي تحقق هدف القائم بالاتصال. (الزغول وعبد الحميد، ٢٠١٩، ص. ٢٢٥)

## العوامل المؤثرة في التنافر المعرفي

هناك مجموعة من العوامل يمكن أن تؤثر في حالة التنافر المعرفي وهي كالاتي:

١. المعلومات المتنافرة في الموضوع : كلما زاد حجم المعلومات كلما تطلبت حجماً أكبر من المعرفة لفهم حالة التنافر وتصبح مفهومة بدلاً من أن كانت غير مقصودة أو غير مفهومة.

٢. ثقافة الفرد ومستوى تعليمه: كلما زادت ثقافة الفرد وتعليمه كلما زادت لديه حالات التنافر المعرفي لأن لديه مخزوناً يواجهه باتخاذ موقف تجاه القضايا إما القبول أو الرفض أو المهادنة، وهذا يجعله أمام بدائل وهناك حاجة لاختبار البدائل للقبول أو الرفض.

٣. الحالة العقائدية الدينية أو الحزبية : إن العقيدة التي يطورها أو الحزب وموقفه من القضايا يجعله يحدد المسافة بينه وبينها إذا كانت بعيدة جداً، أو متوسطة، أو قريبة وهذا يحدد مدى العمل الوظيفي الذي ينبغي بذله للوصول إلى حالة التألف.

٤. حدة التنافر وقوته: كلما كان الصراع الذي يواجهه الفرد قوياً، فإنه يدفعه إلى تحليل العناصر، واستبعاد بعضها، والمناقشة الطويلة مع نفسه أو الآخرين للوصول إلى قرار

٥. تاريخ الفرد وأسلوبه: في التعامل مع القضية إن لكل فرد تاريخاً للتعامل القضية، وإن هذا التاريخ يسيطر عليه ويبرر له نمط المعالجة الذهنية المستخدمة ويستمر في استخدامها لاعتبارها طريقة مريحة للعمل.

٦ الدافعية: إذا كان الدافع بناءً وحضارياً فإنه يوصل إلى أفكار إبداعية، أما إذا كان تدميراً فإنه يوصل إلى الرفض والعناد والعدوان.

تعد نظرية التنافر المعرفي واحدة من أكثر النظريات المؤثرة الفعالة في تاريخ علم النفس الاجتماعي، فمنذ انطلاقتها للمرة الأولى منذ نحو خمسين عاماً تقريباً، فقد الهمت في إنتاج أكثر من ألف ورقة بحثية. وبالرغم من ذلك فإن نظرية التنافر لم يكن لها فقط تأثير فعال واضح على البحث في مجال علم النفس الاجتماعي، إلا أنها كذلك استخدمت من أجل تصميم برامج علاجية لمواجهة وعلاج العديد من المشكلات الاجتماعية المختلفة، وفي السطور القليلة القادمة سيتم عرض الإطار النظري التجريبي لنظرية التنافر حيث سنقوم أولاً بتقديم تعريف للتنافر ونظريته في صيغتها التقليدية كما وضعها، ثم التعرض بعد ذلك لأهم الأشكال التوضيحية والأطر المستخدمة من أجل التصميم التجريبي للبحث القائم على نظرية التنافر الإدراكي بالإضافة إلى تلخيص لأهم النتائج التجريبية المرتبطة بتلك الدراسات، ثم يلي ذلك تقديم لأهم الملامح الرئيسية للمراجعة الذاتية لنظرية التنافر، وللتعديل الخاص الذي

تم تقديمه للنظرية بما فيها البيانات المرتبطة بها والخاصة بالتخلص من الأنا والانفجار الانتقائي أو الاختياري، وأخيراً الاتجاهات المستقبلية للبحث المرتبط بالتنافر وبشكل خاص في مجالات التنظيم الذاتي ومعالجة البيانات وكذلك مناقشة التطبيقات الخاصة بالنظرية في مجال علاج المشكلات الاجتماعية. (Ficher, Frey, ، ٢٠٠٨ ، Peus)

### صيغة الاجتماعية لنظرية التنافر المعرفي

يعرف التنافر الإدراكي على أنه التصور الموضوعي لعدم التوافق فيما بين إدراكين مرتبطين ذاتياً، وقد يمثل الإدراك أي عنصر للمعرفة أو المعتقد أو الاتجاه أو القيمة أو الشعور أو العاطفة أو الاهتمام أو التخطيط أو كذلك السلوك بوجه عام، أو بشكل آخر تصبح الإدراكات متنافرة عندما يقوم مدرك معين جوهرًا مضاداً أو مناقضاً لمدرك، آخر، ويكون التباين الإدراكي مرتبطاً بالحالة النفسية الخاصة بالحزن وعدم البهجة التنافر (الإدراكي) والذي يحرك الفرد نحو الإقلال والتخفيض من حالة عدم الراحة الناتجة عن التباين بين المدركات المتنافرة. (Harmon – Jones, 2000)

وتتحدد حدة وشدة التنافر الإدراكي من خلال أهمية المدركات التي يحدث فيما بينها التنافر وكذلك علاقتها بالمعايير الشخصية للفرد الذي يعاني من ذلك التنافر ويمكن التقليل من ذلك باستخدام خمس طرائق أو القيام بإجراء بعض صور الدمج فيما بينها:

١. إضافة مدركات متناسقة ومنسجمة فيما بينها.
٢. إزالة وحذف المدركات المتنافرة سواء من خلال التجاهل أو الإخماد أو القمع أو النسيان).
٣. إحلال المدركات الموجودة حالياً بمدركات أخرى، مما يؤدي إلى حذف للمدركات المتنافرة خلال عملية إضافة المدركات الأخرى الجديدة
- ٤ زيادة أهمية المدركات المتناسقة والمنسجمة معاً يتم الإقلال من أهمية المدركات المتنافرة، كما يمكن وصف
٥. على العكس من ذلك إضافة مدركات منسجمة ومتوافقة على أنها عملية تبريرية، وتقليل أهمية المعلومات غير المتوافقة غالباً ما تظهر من خلال عمليات التسطيح والتهميش. (زاكري، ٢٠١٠ ص ٧).

## وقد تم البحث في مجال التنافر على ثلاثة أشكال للنماذج وهي:

أ. المطاوعة المضمنة أو المدرجة

ب الاختيار الحر.

ج التعرض الاختياري أو الانتقائي

ونموذج المطاوعة يشتمل على سؤال ثم الطلب من المشاركين أن يقوموا بالسلوك المضاد أو المناقض لرأيهم الشخصي الذاتي أو الأداء الذي يقومون به (مثال على ذلك: القيام بكتابة تدريب ممل)، وبعد ذلك يطلب من المشاركين أن يقوموا بالكذب على زميلهم من وصفهم لذلك التدريب على أنه كان مثيراً وشيقاً، ومن خلال تلك التجربة التقليدية القديمة فإن سلوك الكذب المتضمن للتناقض قد تم ممارسته مقابل مبلغ زهيد لا يتعدى الدولار الواحد (مجرد) تبرير منخفض القيمة أو مكافأة مالية عالية تصل إلى عشرين دولاراً (تبرير عالي القيمة)، وقد مثل المتغير المستقل الذي قام : كلا Festinger & Carlsmith هو اتجاه المشارك أو الفرد موضوع التجربة لنحو ذلك التدريب التافه الممل والذي قام بحل التمرين والقيام بالأداء الخاص بالكذب مقابل من تبرير أقل هو الإثارة والمتعة أكثر من ذلك المشارك الذي تلقى التبرير الأعلى قيمة. وقد علل كلا الباحثين تلك النتيجة من خلال عملية تخفيض أو تقليل التنافر، وقد تنازعا حول أن المشارك الذي تلقى دولاراً واحداً لم تكن عنده القدرة على أن يعزو سلوك الكذب الذي مارسه السلوك المتنافر إلى المكافأة أو التبرير المادي أكثر من المشارك الذي تلقى مكافأة مالية عالية. ومن ثم وبشكل عام فإن الدراسات التي قامت بتطبيق ودراسة نموذج المطاوعة المتضمنة أو المدمجة أوضحت أن الأفراد الذين قاموا بإظهار سلوك معين يتناقض مع رأيهم الفعلي الواقعي يقلل من التنافر الناتج من خلال تغيير اتجاههم، ويقل ظهور هذا التأثير في حالة أن السلوك يمكن تبريره بشكل آخر ومنها مثلاً المكافأة المالية العالية القيمة. (زاكري، ٢٠١٠ ص ٩).

### التشريع الذاتي والتنافر المعرفية

تأثير نضوب (نقص تأثير) الأنا على عملية معالجة المعلومات التأكيدية تؤكد كثير من الدراسات التي أجريت في وقتنا الحالي على أهمية ودعم مراجعة الذات وتكاملها تأكيد الذات لنظرية التنافر، وهنا ينظر للتشريع الذاتي علأنه عملية خاصة بالإرادة الواعية للشخص وعلى سبيل المثال فإن التشريع الذاتي يكون مطلوباً عندما يحاول شخص ما أن يمتنع عن الأكل وتناول الطعام خلال قيامه برجيم للتخسيس.

وبشكل عام فإن التشريع الذاتي أو الفردي يكون مطلوباً عموماً عندما يحاول شخص ما أن يتغلب على الاستجابات التلقائية الإدراكية والوجدانية والسلوكية العملية الخاصة بضبط الذات تعرف على أنها امتداد للضبط الذي يمارسه الفرد على نفسه بالنفس ومن ثم فقد حجت وحددت النفس أو الذات قوتها التنظيمية التشريعية الخاصة والتي يمكن النظر إليها على أنها نوع من السلطة أو القوة، فلو استخدم شخص ما قوته أو مصادره التشريعية الذاتية (على سبيل المثال: من خلال ضبط الأفكار والمشاعر والعواطف وكذلك السلوكيات)، فإن كمية تلك الطاقة نقل (حتى يتم تجديد الطاقة).

وتتشارك عملية التشريع الذاتي للنفس ضمن مجموعة من العمليات والسلوكيات التي يمارسها الفرد، ومنها الأداء العقلي الفكري العالي العمليات الداخلية للفرد ومنها فسيط الانطباع أو التأثير، أو حتى عملية منع أو كيت العدوان والتخاذ القرارات المختلفة وكذلك عملية معالجة البيانات (Fischer et al, 2007. Muraven & ) (Schmeichel et al, 2003. Baumeister, 2000)

ومن خلال الدراسات التي أجريت اتضح أن المشاركين كان يطلب منهم أن يقوموا بممارسة التشريع الذاتي والضبط الذاتي على سلوك معين ثم يطلب منهم بعد ذلك أن يقوموا بأداء مسلك آخر وتكون النتيجة المطابقة في المرة الثانية هي أن المشاركين الذين مارسوا نضوباً أو استفاداً للأنا (أي الذين مارسوا تمريناً أو سلوكاً خاصاً بضبط وتشريع الذات كان أداؤهم متفوقاً على المشاركين الذين لم يمارسوا استفاداً للذات أو نضوباً لها. ومن ثم فإن مصادر التشريع الذاتي مطلوبة كذلك عندما يجب على الأفراد أن يمتنعوا ويتجنبوا عمليات تقليل التنافر، حيث إننا توصلنا إلى أن الأفراد الذين يتسمون باستنفاد الأنا لديهم مصادر أقل تأكيداً للذات من أجل تجنب عمليات تقليل التنافر عن أقرانهم الذين لا : ر الذات أو النفس البشرية تكون أكثر تأثيراً ونشاطاً في عمليات التنافر بصورة أكبر من تلك التي تم توضيحها في المراجعات المبنية على النفس أو الذات الخاصة بنظرية التنافر

(Fischer, et al) ٢٠٠٨ ص ٥١)

### التنافر المعرفي والثقافة العربية

إن المواطن العربي قد أراحته الثقافة العربية، لأن عناصرها لم تزوده بتوقعات علمية أو غنية، لذلك تقل لديه التناظرات المعرفية، لأن التناظرات المعرفية تتطلب مستوى ذهنياً لدى الفرد كل ما نادت كلما كان ذلك انعكاساً لعمق وتعقد الثقافة. التنافر المعرفية والثقافة العربية إن المواطن العربي قد أراحته الثقافة العربية، لأن عناصرها لم تزوده بتوقعات علمية أو غنية لذلك نقل لديه التناظرات المعرفية، لأن التناظرات المعرفية تتطلب مستوى ذهنياً لدى الفرد، وكلما زادت كلما كان ذلك انعكاساً لعمق وتعقد الثقافة. أما بالنسبة للمواطن العربي فإنه يستطيع تهرين

وتبسيط أي قضية لأنه في كثير الأحيان تعود الهامشية والخلو من الأهداف والبساطة التي قد تقود أحياناً إلى حد من السذاجة (Naive). لو حاولت وصف استجابات المواطن تجاه قضية ضياع سيناء في مصر مثلاً مشتمع إلى كثير من الاستجابات الاستسلامية غير المنطقية، التي تعبر عن الحروب من التنافر للوصول إلى حالة الاتفاق الهلامي عديم القيمة، وإليك أمثلة على هذه الاستجابات:

- ١ سيناء أرض صحراوية فما الفائدة منها.
- ٢ ارتحنا منها، لقد كانت عبئاً على الدولة المصرية.
- ٣ وفرت علينا الحماية والجنود والمصاريف، والناس أولى بذلك الناس مش لاقية توكل مش تحرس سيناء.
- ٥ أصلاً سيناء فيها لعنة اليهود حيث ضاعوا فيها.
٦. لو كان فيها خيراً لما رماها الطير الإسرائيلي بدلاً من ذلك فإن حالة التنافر المعرفي يمكن أن تكون كالاتي:
  ١. هل لحن مزودين بأسلحة الردع أو دفع الهجوم؟
  ٢. سيناء لم تدخل عقل العلماء العرب، والأخرى أن تدخل لتصبح مكان استثمار عربي.
  ٣. كما كانت مصر هبة النيل، فإن سيناء هبة مصر.
  ٤. ما تدخله في اهتمامك يدخل في اهتمامه
  ٥. سيناء بوابة العالم إلى أفريقيا.
  - ٦ ذهب أفريقيا وجد في سيناء. وهكذا يتضح كيف تتعامل الثقافة العربية مع مثل هذه العوامل، لو أرادت أن تتنافر معرفياً فهي حتى مجتهد وتضع الخطط للوصول إلى حالة الاستقرار والاتساق المعرفي. (قطامي ٢٠١٢ ص ٤٣-٤٤)

## المصادر العربية

١. القطامي، يوسف محمود. نظرية التنافر والعجز والتغيير المعرفي. عمان: دار المسيرة، ٢٠١٢.

٢. الزغول، عماد عبد الرحيم، ومحمد حسن عبد الحميد. علم النفس الاجتماعي. عمان: دار الفكر، ٢٠١٩.

## المصادر الإنكليزية

١. Fischer, Peter, Dieter Frey, Claudia Peus, and Alexander Kastenmüller. "The Theory of Cognitive Dissonance: State of the Science and Directions for Future Research." In *Clashes of Knowledge*, edited by Peter Meusburger, Michael Welker, and Edgar Wunder, 189–198. Heidelberg: Springer, 2008.

٢. Fischer, Peter, et al. "Selective Exposure to Information: The Impact of Information Limits." *Journal of Experimental Social Psychology* 43, no. 3 (2007): 413–420.

٣. Harmon–Jones, Eddie. "An Update on Dissonance Theory, with a Focus on the Self." In *Psychological Perspectives on Self and Identity*, edited by A. Tesser, R. Felson, and J. Suls, 119–144. Washington, DC: American Psychological Association, 2000.

٤. Hatfield, Elaine, et al. "Leon Festinger." In *Oxford Bibliographies in Psychology*, edited by Dana S. Dunn. New York: Oxford University Press, 2014.

٥. Zaki, Jamil. "The Neuroscience of Motivated Cognition." *Psychological Science* 21, no. 5 (2010): 1–7.