

من الأسهل أن تقاوم في البداية من أن تقاوم في النهاية ليوناردو دافنشي تظهر تجربة أجراها عالما نفس كنديان أمراً ساحراً يتعلق بالأشخاص الموجودين في حلبة سباق الخيل يصبح هؤلاء الأشخاص مباشرة بعد أن يضعوا رهانهم، أكثر ثقة من فرص الحصان الذي راهنوا عليه في الفوز بالمقارنة مع اللحظة السابقة مباشرة لوضع الرهان، على خط السباق نفسه في الحلبة نفسها لكن فرصه تحسنت تحسناً كبيراً في ذهن هؤلاء المراهنين حالما تم شراء التذكرة مع أن الأمر مخير للوهلة الأولى، رغبتنا المبهوسة بأن تكون ( وتبدو ثابتين فيما قمنا به حالما نتخذ قراراً، ذلك الالتزام يؤدي هذه الضغوط إلى الاستجابة بطرق تطل قرارنا السابق. التأثير - علم نفي الإقناع. دعونا ننظر في تجربة حلبة السباق قبل أن يضع هؤلاء الأشخاص رهانهم بثلاثين ثانية، كانوا مترددين وغير متأكدين أما بعد أن وضعوا الرهان بثلاثين ثانية، كان اتخاذ القرار النهائي - شراء البطاقة في هذه الحالة عاملاً جوهرياً، ضغطت الحاجة إلى الثبات على هؤلاء الأشخاص لجلب ما يشعرون، ويؤمنون به ليتوافق مع ما قاموا به مسبقاً، لقد أقدموا أنفسهم أنهم قد اتخذوا القرار المناسب، ولا شك أنهم شعروا شعوراً أفضل تجاه قرارهم. قبل أن تنظر إلى خداع النفس هذا على أنه فريد لدى مرتادي حلبة السباق، كان صديق قديم لسارة قد عاد إلى البلدة واتصل بها صاراً يجتمعان مع بعضهما ووصلت جدية العلاقة إلى التخطيط للزفاف. توسل إليها أن تبدل رأيها كان يريد أن يكون معها كما كان الحال في الماضي لكن (سارة) رفضت وقالت إنها لا تريد أن تعيش بنفس الطريقة مرة أخرى عرض عليها (تيم) الزواج، نقي أفكارنا ومعتقداتنا ثابتة مع ما فعلناه أو قررناه سابقاً. فهم علماء النفس منذ زمن بعيد قوة مبدأ الثبات في توجيه الفعل البشري نظر واضعو النظريات المرموقون أمثال (ليون هستينفر) ، خذوا على سبيل البرهان ما حصل عندما مثل عالم النفس توماس موريارتي) عمليات سرقة على ساحل مدينة نيويورك ليرى إذا كان الحاضرون سيضعون أنفسهم للخطر الإيقاف الجريمة في هذه التجربة، يضع مساعد في البحث بطانية من البطانيات المخصصة للاستعمال على الشاطئ على بعد خمسة أقدام متر ونصف تقريباً) من بطانية شخص يختارونه عشوائياً - الشخص موضوع التجربة. مع تبديل بسيط هذه المرة قبل أن يتمشى المساعد، بلطف أن يقوم بعراقية حاجاتي، عشر شخصاً مدفوعين بقانون الثبات حراساً حقيقيين ركضوا خلف اللص وأمسكوا به.