

چرا افراد باهوش تصمیمات احمقانه می‌گیرند؟

می‌دانیم که تصمیم درست و یا بهترین انتخابمان نبوده است، اما در آن لحظه آن تصمیم را گرفتیم و بعدها فهمیدیم تصمیم احمقانه‌ای بوده است. چرا؟



همه ما چنین چیزی را تجربه کرده ایم: تصمیمی می‌گیریم که به نظر منطقی برسد؛ و پس از چند ثانیه، دقیقه یا روز به خود می‌گوییم "پیش خودت چی فکر می‌کردی؟ آیا این یک حماقت زودگذر بود؟ آیا حواسم پرت بود و در این شرایط تصمیم گیری کردم؟"

به گزارش پایگاه خبری تیک (Tik.ir)؛ می‌دانیم که تصمیم درست و یا بهترین انتخابمان نبوده است، اما در آن لحظه آن تصمیم را گرفتیم و بعد ها فهمیدیم تصمیم احمقانه ای بوده است. چرا؟

علم در پس "تصمیمات احمقانه"

آیا این بدان معناست که ما واقعاً احمق هستیم؟ خیر. تنها به این معناست که تمام تصمیمات ما منطقی نیستند. دلمان می‌خواهد فیلتری بر تعصب‌های ذاتی مان قرار دهیم و سپس بر اساس آن‌ها تصمیم بگیریم. این تعصبات "سوگیری‌های شناختی" نامیده می‌شود و همه ما از آن‌ها برخورداریم.

سوگیری شناختی به الگوی سیستماتیک انحراف از هنجار یا عقلانیت در قضاوت دلالت دارد. این سوگیری‌ها باعث نتیجه‌گیری، فرضیات و استنتاج‌هایی درباره مردم و شرایطی به شیوه‌ای نه چندان منطقی می‌شود. همه ما بر اساس ادراک ورودی که هم از بیرون و هم از درون دریافت می‌کنیم، "واقعیت اجتماعی ذهنی" مختص به خودمان را ایجاد می‌کنیم.

چگونه می‌توانیم تصمیمات احمقانه را متوقف کرده و آن‌ها را با تصمیمات هوشمندانه جایگزین کنیم؟ با وقت گذاشتن برای درک سوگیری‌های شناختی، درک و بررسی تعصبات و سوگیری‌ها منجر به تصمیمات بهتر و تفکر و شناخت دقیق‌تر می‌شود. با درک بهتر، تصمیمات بهتری می‌گیریم.

سوگیری شما چیست؟ این سوگیری چه تأثیری بر کسب و کار می‌گذارد؟

"نیل جاکوبشتاین" متخصص هوش مصنوعی اشاره می‌کند که همه ما از AI و الگوریتم‌ها برای کاهش تأثیرات تفکر انسانی استفاده می‌کنیم. برخی از این موارد عبارت‌اند از:

اثر لنگر انداختن: تمایل به اتکای شدید یا "لنگر انداختن" بر یک جنبه یا ویژگی خاص و یا قطعه‌ای از اطلاعات در تصمیم‌گیری.

اثر دسترسی: تمایل به غلو کردن درباره احتمال حوادثی که در ذهن "قابل دسترس‌تر" هستند که ممکن است نتایج بیش‌ازحد خوش‌بینانه، مطلوب و رضایت‌بخش داشته باشند.

اثر اربابه موسیقی: تمایل به باور چیزهایی که اکثر مردم به آن‌ها باور دارند. معمولاً افراد وقتی متوجه می‌شوند مردمان زیادی به اندیشه‌ای معتقدند، احتمالاً اینکه بدون اندیشه آن را بپذیرند افزایش می‌یابد.

سوگیری پس‌نگر: این سوگیری به اثر "از قبل هم می‌دانستم" نیز معروف است. در این سوگیری فرد تمایل دارد باور کند که می‌توانسته نتایج اتفاقی که رخ داده است را از قبل پیش‌بینی کند.

اثر هنجار نرم: عدم تمایل به برنامه‌ریزی و یا واکنش به فاجعه‌ای که هرگز در گذشته رخ نداده است.

سوگیری خوش‌بینی: تمایل به خوش‌بینی بیش‌ازحد و دست‌بالا گرفتن احتمال نتایج مطلوب. در این سوگیری فرد خود را در مقایسه با دیگران کمتر در معرض خطر می‌بیند.

اثر برنامه ریزی اشتباه: تمایل به دست بالا گرفتن منافع و دست پایین گرفتن ضرر ها و زمان مصرفی برای تکمیل کار.

اثر هزینه های نابرگشتنی و زیان گریزی: این اثر اشاره به تمایل افراد برای جلوگیری و اجتناب از ضرر در مقایسه با به دست آوردن سود مشابه داد. مثلاً گم نکردن یک پنج هزارتومانی بهتر از پیدا کردن یک پنج هزارتومانی است.

جاکوبشتاین اشاره می کند که بیش از ۵۰ سال است که در نئوکورتکس ما تغییری چندانی ایجاد نشده است و به اندازه، شکل و ضخامت یک دستمال کاغذی باقی مانده است. او می پرسد: "اگر اندازه یک دستمال رومیزی بود چه؟"

مزایای سوگیری و نحوه بهینه سازی آن ها

سوگیری ها می توانند مفید باشند. آن ها طغیان اطلاعات را فیلتر می کنند، در فهم جهانم به ما کمک می کنند و اجازه می دهد در دنیای پر شتاب امروز تصمیمات سریع بگیریم. در اینجا به تجربه یکی از مشتریانم می پردازیم.

مشتری من قصد داشت یک مسئول بازاریابی پیدا کرده و سطح شرکتش را ارتقاء دهد. او چهار کاندید داشت که به مرحله مصاحبه رسیده بودند و حتی یکی از آن ها با چهار سهامدار کلیدی سازمان صحبت کرد. از او پرسیدم که چرا روی این کاندید که شانس ضعیفی دارد سرمایه گذاری کرده است. در صحبت هایش سوگیری های زیر را تشخیص دادم:

اثر برنامه ریزی اشتباه: دست کم گرفتن زمانی که فرآیند طول می کشد و یک استخدام خوب چه هزینه هایی دارد.

اثر لنگر انداختن: تمرکز تنها بر بخشی از اطلاعات (دستاوردهای فعلی کاندید در کارش و در نظر نگرفتن کل سال های کار- رزومه او دارای بیست سال سابقه متشکل از کار های یک یا دوساله بود).

اثر دسترسی: از آنجاکه کاندید در یک کار موفق بود (در شرکتی بزرگ با منابع گسترده)، تصور کرد که در شرکتی کوچک تر نیز موفق خواهد بود (با یک ششم منابعی که کاندید در گذشته از آن ها استفاده کرده بود).

سوگیری خوش بینی: تصور می کرد که در عرض شش هفته می تواند یک نفر را استخدام کند.

با روش های زیر می توان با سوگیری های شناختی مبارزه کرد:

عجله نکنید: زمانی که خسته، گرسنه یا مضطرب نیستید تصمیمات بهتری می گیرید. با گذاشتن زمان کافی می توانید درباره آینده و تأثیر تصمیمات فکر کنید.

کمک گرفتن از یک دیدگاه خارجی: نظر یک مشاور یا فرد مورد اعتماد را جویا شوید.

گزینه ها را در نظر بگیرید: دیگر چه کار می توان کرد؟/فرادید