

متى عليك أن تنفصل عن القطيع لتتخذ قرارًا أفضل



استخدم تردد الناس [في اتخاذ قرار ما] فقد تلاحظ خيارًا خاطئًا [وتعدل عنه]

يمكنك أحيانًا أن تعرف متى تتصرف كما ترغب وذلك عندما ترى مدى تردد الآخرين قبل اتخاذهم قراراتهم.

توصلت دراسة جديدة إلى أن الناس يكتسبون معلومات قيمة من الفترة الزمنية التي يستغرقها الآخرون مترددين قبل أن يتخذوا قراراتهم.

وجد الباحثون أنه عندما رأى الناس آخرين في مجموعتهم يترددون قبل أن يتخذوا قرارًا ، كانوا أكثر احتمالًا بمقدار الضعف لينفصلوا عن المجموعة ويتخذوا قرارًا مختلفًا.

"عندما نرى آخرين مترددين قبل اتخاذهم خيارًا ما ، فهذا يخبرنا أن لديهم مصالح متضاربة ، وأنهم لم يكونوا متأكدين تمامًا من أنهم يتخذون قرارًا صحيحًا ، " كما قال إيان كراجبيتش [Ian Krajbich](#) ، المؤلف المشارك للدراسة وبرفسور علم النفس والاقتصاد في جامعة ولاية أوهايو.

"هذا ما يجعل الناس أقل ثقة في اتفاق الآراء (الاجماع) بين أفراد الجماعة ويجعلهم أحرارًا في اتخاذ قراراتهم بناءً على المعلومات التي بحوزتهم. وهذا ما قد يساعد الجماعات / المجموعات على تجنب المخرجات السيئة ."

أجرى كراجبيتش البحث مع كاري فريدمان Frydman Cary ، الأستاذ المشارك في المالية واقتصاديات الأعمال في كلية مارشال للأعمال بجامعة جنوب كاليفورنيا. نُشرت دراستهم في 28 ستمبر 2021 في مجلة علوم الإدارة Management Science.

قال كراجبيتش إن النتائج لها آثار مترتبة على سلوك الجماعة في السياسة والموارد المالية (التمويل) والأزياء - وفي أي موضع قد يظهر فيه سلوك القطيع.

"حتى لو بدا للوهلة الأولى أن كل واحد يتبع نفس النمط السائد (حذو القذوة بالقذوة) ، فإن التردد في القرار قد يكشف أنهم ليسوا جميعًا على نفس الرأي".

"إذا بدأ الناس في ملاحظة أن الآخرين مترددين في اتخاذ القرار قبل الانضمام إلى القطيع ، فقد يعيق ذلك التردد زخم الانضمام أو يغيره تمامًا."

على سبيل المثال، تَأمَلُ في حملة سياسية يسعى فيها مرشح للحصول على تأييد ودعم سياسيين مشهورين. التأييد البطيء الذي يأتي في مرحلة متأخرة من الحملة الانتخابية يمكن أن يوحى بدعم ضعيف وأقل إقناعًا من التأييد

الذي يأتي في وقت مبكر من مراحل الحملة الانتخابية، كما قال كراجبيتش.

شملت الدراسة 72 طالبًا جامعيًا. شاركوا في مجموعات متكونة من ثمانية أشخاص في كل مجموعة.

في كل جولة من الجولات الثلاثين، تم إعطاء المشاركين الثمانية في كل مجموعة حقائق افتراضية متطابقة تحتوي كل منها على ثلاث كرات، كل منها تحمل علامة "أ" أو "ب" (أجريت الدراسة على أجهزة كمبيوتر). قام المشاركون واحد بعد الآخر بسحب كرة واحدة، وشاهد أي حرف عليها، ثم خمن أي الحروف يظهر في الغالب على الكرات التي في الحقيبة.

على سبيل المثال، تخيل أن أحد أعضاء المجموعة الأولى قام بسحب كرة معلمة بالحرف "أ"، فمن المنطقي أن يخمن هذا العضو أن الحقيبة تحتوي على كرات أكثر معلمة بالحرف "أ".

كل مشارك يأتي بعد ذلك قد يرى ما خمنه المشاركون السابقون من حروف - ولكن لا يَرَ الحروف التي على الكرات السابقة. وهذا ترك بعض المشاركين الذين جاءوا في المرحلة اللاحقة من سلسلة المشاركة في التجربة يواجهون معضلة، كما قال كراجبيتش.

لنفترض أنك كنت الرابع في سلسلة المشاركة (خط الانتظار) وأنت سحب كرة عليها حرف "أ". قد يشير ذلك إلى وجود المزيد من الكرات التي عليها الحرف "أ" في الحقيبة. لكنك رأيت المشاركين الثلاثة السابقين قد خمنوا كرات تحمل الحرف "ب". عليك أن تقرر ما إذا كنت ستنحاز إلى / مع معلوماتك التي تقترح عليك أن تخمن الحرف "أ"، أو أن تنحاز مع القطيع وتخمن الحرف "ب".

قال كراجبيتش تبرز أهمية هذا التردد [في اتخاذ القرار]. إذا رأيت أن الشخص السابق في سلسلة الانتظار قد انتظر قليلاً قبل اختياره الحرف "ب"، فقد تكون هذه إشارة مهمة.

قد يكون هذا المشارك السابق قد سحب أيضًا كرة عليها الحرف "أ"، كما فعلت أنت، وتردد قبل اختياره الحرف "ب"، أي انحاز مع القطيع. في هذه الحالة، قد يكون اختيار الحرف "أ" أمرًا منطقيًا بالنسبة لك.



كان ذلك بالضبط عدد المشاركين الذين فسروا الأوضاع التي تتعارض فيها معلوماتهم مع المجموعة، كما قال كراجبيتش. عندما كانت استجاب الشخص السابق عليهم [في خط الانتظار] ببطء، اختار المشاركون أن يكونوا ضد القطيع في حوالي 66% من الحالات، مقارنة بـ 33% فقط عندما اختار من سبقهم بسرعة [المترجم: أي بلا تردد].

وقال إنه في الحالات التي تتخذ فيها المجموعة قرارًا خاطئًا، غالبًا ما يؤدي هذا بالناس إلى الابتعاد عن القطيع واتخاذ القرار الصحيح.

"اتخاذ قرارات سيئين في البداية قد يضلل الجماعة. "هذا هو سلوك القطيع" كما قال كراجبيتش.

"ولكن ما وجدناه هو أنه إذا تمكن الناس من رؤية ترددًا لدى الآخرين في اتخاذ خياراتهم، فقد يساعدهم ذلك على التحرر من قيود القطيع وتغيير مسار الجماعة."

قد تعمل نفوس هذه الظاهرة في الاتجاه المعاكس أيضًا. يمكن للقرارات السريعة التي يتخذها الآخرون أن تعزز المعلومات الخاصة بالمرء. على سبيل المثال، إذا رأى شخص ما أصدقاءه يقررون بسرعة لتلقي لقاح كوفيد-19، فقد تجعلهم تلك السرعة يشعرون براحة أكثر في اتخاذ نفس الخيار، كما قال كراجبيتش.

وقال إنه إذا تردد الأصدقاء في قرارهم قبل أن يتلقوا اللقاح - حتى لو تلقوا اللقاح في نهاية المطاف - فقد يجعل ذلك التردد الشخص غير متأكد بشأن ما إذا كان سيقرر الحصول على اللقاح أم لا.

قال كراجبيتش إن النتائج في هذه الدراسة ليست بالضرورة قاعدة عامة. قد تكون هناك بعض القرارات التي لأجلها استغرق وقت أطول لاتخاذ خيارًا ما قد يوحى أن هذا الخيار خيارًا مدروسًا أكثر.

وقال: "سيكون من المهم معرفة متى تفيد القرارات السريعة بالثقة أو متى تفيد بدلاً من ذلك بخيارات غير مدروسة".

إضافة تعليق