ستة أخطاء في التفكير مبتلىً بها الناس - كيف نتجنبها ونتخلص منها



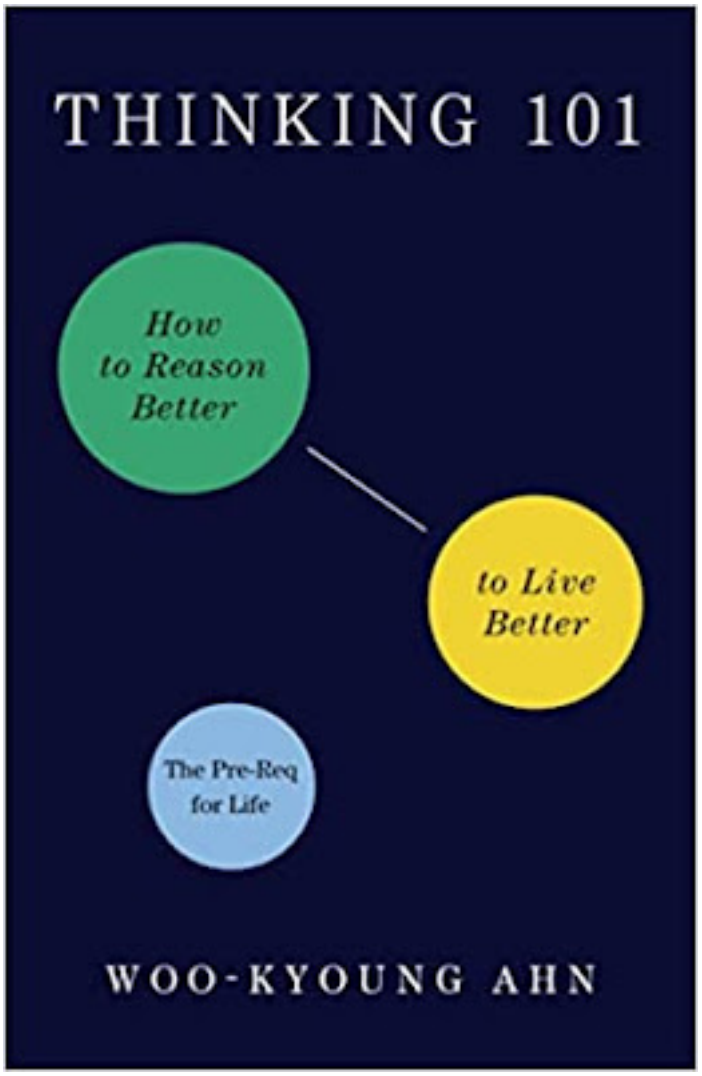
عندما كنتُ طالبة دراسات عليا في جامعة إلينوي في أوربانا شامبين، كنت أعمل على بحث في علم النفس المعرفي(1) ، كانت مجموعتنا البحثية تخرج بين الحين والآخر لتناول الناشوز [تورتيلا بالجبن]. كان هذا الخروج مع الزملاء والزميلات بمثابة فرصة رائعة لنا نحن الطلاب والطالبات لنسأل المشرف / ة علينا عن أشياء لا تُذكر عادةً أثناء اجتماعات مجموعتنا البحثية الدورية في الجامعة. في إحدى تلك المناسبات، استجمعت قواي وطرحت سؤالًا يدور في ذهني من زمن ليس بالقصير: "هل تعتقد [ين] أن علم النفس المعرفي يمكن أن يجعل العالم مكانًا أفضل؟" كنت قد طرحت عليه / ا سؤالًا بسيطًا جوابه إما بـ نعم أو بـ لا ، لذلك اختار / ت الإجابة البسيطة، وقال / ت: "نعم".

على مدار الثلاثين عامًا التي تلت تلك المناسبة، حاولت الإجابة على هذا السؤال بنفسي من خلال العمل على حل المشكلات التي آمل أن يكون لها تطبيقات واقعية في الحياة العملية. في أبحاثي في جامعة ييل، حيث أصبحت برفسورةً في علم النفس منذ عام 2003 ، قمت بدراسة بعض التحيزات / الانحيازات التي يمكن أن تؤدي بنا إلى التيه / الضياع - وقمت بتطوير استراتيجيات لتصحيحها بأساليب قابلة للتطبيق

بشكل مباشر على الأوضاع والحالات التي يواجهها الناس في حياتهم اليومية.

لاحظت أيضًا كيف أن "مشكلات التفكير" تسبب مشكلات تتجاوز بكثير اهتماماتنا ومخاوفنا الفردية. هذه الأخطاء في التفكير والتحيزات تتسبب في مجموعة واسعة من المشكلات المجتمعية، بما في ذلك الاستقطاب السياسي، والضلوع في تغير المناخ، والتنميط العرقي. يمكن لهذه الأخطاء في التفكير والتحيزات أيضًا أن تظهر لدى الناس الذين يديرون أعمال تحارية - كيف يوظفون العاملين وكيف يتفاعلون مع زملائهم، وكيف يضعون استراتيجيات وخطط لأعمالهم التجارية.

لقد طرحت مادة دراسية أسميتها "التفكير" حتي أثبت للطلاب كيف يمكن لعلم النفس أن يكون مفيدًا لهم في التعرف على بعض مشكلات الحياة الحقيقية هذه ومعالجتها واتخاذ قرارات أفضل. لقد ألفت كتابًا بعنوان: Thinking 101 لإتاحة هذه الدروس لعامة الناس. وهنا أقدم قبسات من نوع المادة العلمية التي ستقرأها في الكتاب.



كتابي لا يدور حول مشكلات الناس. مشكلات التفكير تقع لأننا نفكر بأساليب شخصية جدًا. الأخطاء المنطقية هي في الغالب نتيجة ثانوية لإدراكنا المتطور جدًا(2)، والذي سمح لنا بالبقاء على قيد الحياة والترعرع كنوع حي. نتيجةً لذلك، يُعد التخلص من التحيز أمرًا صعبًا.

لتجنب هذه الأخطاء في التفكير في إدارة الأعمال التجارية، فإن مجرد معرفة هذه الأخطاء وبذل الجهد لتذكرها وعدم نسيانها والإلتزام بعدم ارتكابها مرة أخرى لا يكفي. لحسن الحظ، هناك استراتيجيات قابلة للتنفيذ يمكنك اعتمادها لتغيير طريقة تفكيرك ومساعدة فريقك على العمل بشكل أفضل. هذه الاستراتيجيات قد تفيدنا أيضًا في معرفة الأشياء التي لا يمكننا السيطرة عليها والتحكم فيها، وتبين لنا كيف يمكن للحلول التي قد تبدو واعدة أن تأتي في النهاية بنتائج عكسية.

1. لا تنخدع بالأشياء التي تكللت دائمًا بالنجاح

من العصور القديمة إلى أواخر القرن التاسع عشر، اعتقد المعالجون الصحيون الغربيون أنه لو سحب دم المريض "الفاسد،" [عملت له حجامة] فإنه يشفى من مرضه. يُعتقد أن جورج واشنطن مات من هذا النوع من العلاج عندما سحب طبيبه 1.7 لترًا من دمه لعلاج التهاب في حلقه. بحلول الزمن الذي ولد فيه جورج واشنطن، فقد استدللنا بالفعل على كروية الأرض، وقد صاغ إسحاق نيوتن القوانين الفيزيائية الثلاثة للحركة، لكن أسلافنا الأذكياء ما زالوا يعتقدون أن سحب الدم (الصفد) من المريض عمل جيد.

ولكن لو كنا في مكانهم ، فربما لا نختلف كثيرًا عنهم. تخيل أنك موجود في عام 1850م، وتعاني من آلام شديدة في الظهر. وقد سمعت أنه في عام 1820، عُملت سحب دم للملك جورج الرابع وسحب 4.5 لتر دم لكنه نجا وعاش لمدة 10 سنوات أخرى. وسمعت أن جارك الذي كان يعاني من الأرق شُفي بعد عمل صفد له. وسمعت أيضًا أن حوالي ثلاثة أرباع الذين أصيبوا بمرض ما عملوا صفد قد تحسنوا (هذه الأرقام مختلقة، بحسب كاتبة المقال). لذلك ، قمت بتجربة الصفد وشعرت بالفعل بالتحسن.

ولكن هنا تكمن المشكلة. لنفترض أن هناك 100 شخص أصيبوا بمرض ولكن لم تُعمل حجامة لهم، وتحسنت صحة 75 في المائة منهم أيضًا. الآن يمكنك أن تلاحظ أن ثلاثة أرباع المرضى تحسنوا سواء عُملت لهم سحب دم (صفد) أم لم تُعمل. لكن الناس لم يهتموا بالتحقق مما حدث لأولئك الذين لم يعملوا صفد. فقد ركزوا فقط على الأدلة التي تؤكد معتقداتهم [الانحياز التأكيدي(3)].

يمكن أن يقودنا التحيز التأكيدي بسهولة إلى نظرة لأنفسنا مبالغ فيها وغير صحيحة. بمجرد أن نبدأ

بالاعتقاد بأننا مصابون بالاكتئاب، فقد نشعر بالكتئاب فعًلا، ونتوقع أشياء شديدة التشاؤم عن المستقبل ونتجنب أي شيء ينطوي علي متعة - مما قد يجعل أي شخص يشعر بالاكتئاب. وبمجرد أن تبدأ بالشك في كفاءتك وجدارتك، فقد تتجنب المجازفة في اغتنام فرص وظيفية أفضل، وبعد ذلك، ليس من المستغرب أن تبدو حياتك المهنية وكأنك تفتقر إلى الكفاءة والجدارة.

يمكن لهذه الحلقات المفرغة أن تعمل على المستوى المجتمعي. تقليديا، جميع الباحثين في مجال العلوم كانوا تقريبًا من الرجال. معظم الذين سنحت لهم الفرص بالاستمرار في مجال العلوم أبلوا بلاءً حسنًا. وهكذا، تكونت لدينا فكرة أن الرجال بارعون في المجال العلمي. نادرًا ما مُنحت النساء فرصة لإثبات قدراتهن في مجال البحث العلمي. لذلك لا نملك إّلا القليل من الأدلة التي يمكن أن تدحض الاعتقاد بأن الرجال فقط هم من يجيدون العمل في المجال العلمي. ويستمر المجتمع في العمل بناءً على هذا الافتراض.

لا يبدو الأمر صعبًا أن نلاحظ أن أي صورة نمطية تستند إلى العرق أو العمر أو الخلفية الاجتماعية الاقتصادية يمكن أن تأخذ نفس المسار. وفقًا لتقرير صدر عام 2020 من سيتي بانك Citibank، لو أن مجتمعنا استثمر بالتساوي في التعليم والإسكان والرواتب الشهرية والأعمال التجارية لكل من الأمريكيين البيض والسود على مدى العشرين سنة الماضية، لأصبحت أمريكا أكثر ثراءً بمقدار 16 تريليون دولار. إذا كان هذا المبلغ أكبر من أن يُستوعب، فإن الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة كان 21.43 تريليون دولار في عام 2019.

2. ضع في اعتبارك أن الأمثلة هي مجرد أمثلة

أصرب الكثير من الأمثلة في تدريسي لمادة التفكير لأن أبحاث علم النفس المعرفي تفيدني بأن ضرب الأمثلة مفيدة أثناء التدريس. والأمثلة الحية أكثر إقناعًا وأسهل في الفهم، ولا تنسى بسهولة منلو أن الدروس شُرحت شرحًا مجردُا ومعزوًلا من السياق. لكن هذا النوع من الأمثلة يمكن أن يجعلنا نتجاهل المبادئ الإحصائية الهامة.

خذ الظاهرة المعروفة باسم نَحْس غلاف المجلة الرياضية المصورة. مباشرة بعد ظهور فرد أو فريق رياضي على غلاف المجلة الرياضية الأمريكية المصورة فمآله أن يكون منحوسًا (يشعر بسوء الحظ)، سيبدأ أداؤه غالبًا في الانخفاض. غلاف عدد 31 أغسطس 2015 من المجلة أحتوى على صورة لسيرينا ويليامز [لاعبة التنس الأمريكية المحترفة] ، وهي تنظر إلى الكرة التي لتو ارسلتها إلى اللاعبة المقابلة. يقول

العنوان الرئيس ، "كل العيون على سيرينا." لم يكد عدد المجلة أن يصل إلى أكشاك الصحف حتى خسرت سيرينا في بطولة الولايات المتحدة المفتوحة، ولم تصل إلى النهائيات. راجع الويكيبيديا لتحصل على قائمة طويلة من الفرق والرياضيين الذين عانوا من النحس الذين ظهروا كصور غلاف لهذه المجلة منذ عام 1954 ، وهو العام الذي صدرت فيه تلك المجلة أول مرة.

إذا كان النحس حقيقيًا فلماذا يحدث؟ أولئك الذين يعملون على إعداد الغلاف يصيبهم الغرور ويتخلون عن حذرهم. أو قد يصبحون قلقين جدًا بسبب تسليط الضوء عليهم. ولكن بدلاً من إلقاء اللوم على الرياضيين أنفسهم، يمكن تفسير النحس بظاهرة إحصائية بحتة تُعرف باسم الارتداد إلى المستوى المتوسط(4).

يمكن أن تحدث مغالطة التراجع [عودة مستوى الشيء غير الطبيعي إلى مستواه الطبيعي(5)] في مقابلات العمل واختبارات الأداء التي يقوم بها أي ممارس(6)، وهنا قد تكون قوة الأمثلة مشكلة. العديد من قرارات التوظيف تُتخذ بعد المقابلات الشخصية. أولئك الذين اُختيروا ووضعوا على القائمة النهائية للمرشحين لتختار منهم الشركةوتعينهم على الوظيفة المعلن عنها قد تجاوزوا بالفعل عتبة احتمال قبولهم للوظيفة، لذلك لا يوجد تباين كبير بين هؤلاء المرشحين على هذه القائمة من حيث المؤهلات، مما يعني أن العوامل العشوائية يمكن أن تكون كافية لتغيير القرارات النهائية. يمكن أن تسير الأمور بشكل جيد أو بشكل سيء بالنسبة للمرشحين أثناء المقابلة، والعديد من هذه الأمور خارجة عن سيطرتهم. قد يكون من يقوم بإجراء المقابلة في حالة مزاجية سيئة بسبب الأخبار التي سمعها في سيارته وهو في طريقه إلى العمل. أعرف إحدى المرشحات التي حضرت المقابلة بفردتي حذاء غير متطابقتين لأنهما كانا بجانب بعضهما عندما خرجت مسرعة من البيت؛ فقط تخيل مدى ما كانت مشغولة بحالتها(7) طوال المقابلة حينئذ.

علاوة على كل هذه العوامل العشوائية، فإن المشكلة الكامنة في هذه التعرضات هي أن الذين يجرون مقابلات [من طرف الشركة] لا يلاحظون سوى شريحة صغيرة جدًا من أداء المرشح للتوظيف [أثناء المقابلة]. وهذا الانطباع المستمد من ذلك اليوم بالذات يمكن أن يجعل صانعي القرار يتجاهلون السجلات التي تعكس مهارات المرشح على مدى سنوات عديدة. قد لا يكون الشخص الذي بدا ذكيًا أثناء المقابلة كذلك بعد تعيينه على الوظيفة. والمرشحة التي كانت متوترة بسبب اختلاف فردتي حذائها قد تكون أفضل صيد فات الشركة أن توظفها. بالنظر إلى مبدأ التراجع نحو المتوسط، هذا ما يجب أن نتوقعه.

ولكن كيف نتجنب أنفسنا ارتكاب مغالطة التراجع(5)؟ ما الذي يجب أن يفعله القائمون على المقابلات ، على سبيل المثال؟ إذا كان ذلك ممكنًا ، فإن الطريقة الأكثر مباشرةً وصراحةً هي تقييم المرشحين فقط على أساس سيرهم الذاتية.

قد لا يكون التخلص من مقابلات التوظيف أمرًا ممكنًا بالنسبة لقرارات التوظيف التي تتطلب رؤية المرشح في الميدان. قد تبدو السير الذاتية وخطابات التوصية مجهولة وبالغة الغموض؛ قد نعتقد أنه يمكننا اتخاذ قرارات أفضل بكثير لو استطعنا أن نرى المرشح الحقيقي بشخصه حتى لو لبرهة. المشكلة هي أنه بمجرد أن رأيناه، من الصعب الحفاظ على هذا الانطباع من التأثير فينا. نحتاج فقط إلى تذكير أنفسنا بمبدأ الرجوع نحو المتوسط(5)، وإبداء ملاحظات متعددة للمتقدمين على الوظيفة. يتطلب الأمر وقتًا وجهدًا لرؤيتهم في أماكن مختلفة، ولكن في النهاية، قد يكون الأمر أرخص وأسهل من تعيين الشخص الخطأ.

3. لا تفقد صوابك حيال المعلومات السلبية

أثبتت العديد من الدراسات النفسية أن الناس يعطون وزنًا للمعلومات السلبية أكثر من المعلومات الإيجابية. يمكن أن يؤثر الانحياز إلى السلبية(8) فينا بشدة لدرجة أنه يجعلنا نتخذ قرارات غير عقلانية بشكل صارخ . على سبيل المثال، نميل إلى تجنب الخيار المؤطّر بصفاته السلبية، على الرغم من أننا نسعد بقبولنا نفس الخيار بالضبط لو تم تأطيره بصفاته الإيجابية. وبالتالي، يفضل الناس الرحلات التي تصل في الوقت المحدد بنسبة 88 بالمائة من الأوقات على الرحلات المتأخرة بنسبة 12 بالمائة من الأوقات. في إحدى الدراسات التي طبخ فيهاالاباحثون لحمًا مفرومًا (برغرًا) لتجربة طعمه / مذاقه، صنف المشاركون الذين تناولوا هذا البرغر الذي كان "75 في المائة منزوعًا من الدهون" على أنه أقل دهنية، وأكثر طراوةً ، وأفضل جودةً ومذاقًا من تصنيف الذين تناولوا نفس البرغر الذي وصف على أنه فقط يحوي على "25 بالمائة دهون".

يؤثر الانحياز الى السلبية أيضًا فينا عندما نتخذ قرارات تتعلق بالمال. لنفترض أنك قررت شراء سيارة جديدة. أخذت شهرًا في البحث واختيار الطراز والموديل وزيارة وكالات ومعارض للسيارات. وعندما تلتقي بمندوب المبيعات يبدأ بسؤالك عن جميع أنواع الخيارات التي في ذهنك، مثل مرايا التعتيم التلقائي وتنبيهات النقاط العمياء و"مساعد تجنب الاصطدام بالعوائق وبالسيارات، " وما إلى ذلك. وقال لك أن الموديلات تبدًا من 25 ألف دولار، ولكن يمكنك إضافة ميزة س بسعر اضافي مقداره 1500 دولار ، وميزة ص بسعر إضافي مقداره 500 دولار، وهكذا يزيد لبسعر بزيادة المواصفات. في

كل مرة يذكر فيها ميزة اضافية معينة، يشرح كيف ستجعل حياتك أفضل وأكثر أمانًا - أي ما من شأنه أن يتوافر لديك لو اشتريت السيارة بتلك المواصفات.

ولو ذهبت الى وكالة أو معارض سيارات أخرى، يبدأ مندوب المبيعات المتمرس هناك من الاتجاه المعاكس. أي يبدأ بالموديل الكامل المواصفات بسعر 30 ألف دولار. بعد ذلك، يقول لك التالي: إذا لا ترغب في الميزة س، التي يمكن أن تنقذ حياتك، فسيكون السعر 28500 دولارًا، وإذا لا ترغب أيضًا في الميزة ص، والتي يمكن أن تجعل وضع (ركن) السيارة في موقف طولي أسهل بكثير، فسيكون السعر 28 ألف دولار. مندوب المبيعات هذا يؤطر اختياراتك من حيث الميزات التي قد تفقدها. وهذا يثير عندك غريزة النفور من الخسارة(9).

في دراسة أجريت في التسعينيات من القرن الماضي، المشاركون الذين طُلب منهم تخيل موديل سيارة بسعر أساسي مقداره 12 ألف دولار (كانت أسعار السيارات أقل بكثير في ذلك الوقت من اسعارها حاليًا) ثم طُلب منهم إضافة مواصفات (نتحدث هنا عن إطار زيادة المواصفات) أنفقوا 13651.43 دولارًا في المتوسط. في المقابل، المشاركون الذين بدأوا بموديل كامل المواصفات سعره 15 ألف دولار وسُئلوا عن المواصفات التي لا يرغبون فيها، أنفقوا 14،470.63 دولارًا في المتوسط، أي دفعوا حوالي 800 دولار أكثر من أولئك الذين حصلوا على السيارة المؤطرة بإطار يبدأ بالموديل الأساس ثم زادوا عليه الموصفات التي يرغبون فيها. لو حولنا هذا إلى سعر السيارة الحالي والبالغ، على سبيل المثال ، 25 ألف دولار، فسيكون ذلك بمثابة دفع 1700 دولارًا أكثر لمجرد أن الأسعار أعطيت في إطار النفور من الخسارة.

أحد الأساليب الفعالة لتجنب الانحياز إلى السلبية هو تحويل الإطار السلبي إلى إطار إيجابي وبعد ذلك لاحظْ شعورك. على سبيل المثال، عندما تأخذ في الاعتبار السفر على الرحلات الجوية التي تتأخر بنسبة 12 في المائة من الأوقات، ضعها في إطار على أنها رحلات دقيقة بنسبة 88 في المائة من الأوقات ، وانظر إلى أي مدى قد لا تبدو مواتية بالنسبة لك.

كمثال آخر: عندما قيل لمرضى سرطان الرئة أن لديهم فرصة 90 في المائة للبقاء على قيد الحياة لو أُجريت لهم عملية جراحية، اختار أكثر من 80 في المائة منهم اجراء العملية. ولكن عندما قيل لهم إن لديهم فرصة نسبتها 10 في المائة للوفاة بعد الجراحة، اختار نصفهم فقط اجراء العملية. من الواضح أنه يجب تقديم كلا الإطارين للمرضى حتى لا تتأثر قراراتهم بالانحياز إلى السلبية أو الانحياز الى الإيجابية.

4. تذكر أننا لا نرى الأشياء كما هي

علينا دائمًا الاعتماد على ما نعرفه لفهم ما يحدث حولنا. هذا يعني أننا نرى ذلك بناءً على ما نؤمن ونعتقد به بالفعل. وبالتالي، يمكن لآلية معرفية لطيفة ومفيدة أن تؤذي الآخرين وذلك بالمساعدة في إدامة الانطباعات غير الدقيقة المستندة إلى صور نمطية(10). تناولت إحدى دراساتي المفضلة عن هذه الظاهرة فجوة فرق الرواتب بين الجنسين وأظهرت ما يحدث عندما يكون مرشحان لوظيفة بحثية متماثلين من جميع النواحي باستثناء أن واحدًا منهما ذكر والأخرى أنثى.

المشاركون في هذه الدراسة كانوا أساتذة علوم في جامعات أمريكية كبيرة في أقسام علمية بارزة ومحترمة. طُلب منهم تقييم مرشح لمنصب مدير مختبر طلاب. استمارة التقديم علي الوظيفة ذكرت الجامعة الذي حصل منها المرشحون على درجة البكالوريوس والـ GPA (المعدل التراكمي للدرجات)، ونتائج اختبار تقييم الخريجين GRE الخاصة بكل واحد منهم(11)، وخبراتهم البحثية السابقة، وخططهم المستقبلية، وغيرها من المعلومات التي يُطلب عادةً من المتقدمين لشغر وظائف. نفس استمارة المتقدم على هذه الوظيفة قُدمت إلى جميع الأساتذة الذين شاركوا في هذه الدراسة، باستثناء أن نصف الأساتذة استلم استمارة المتقدم على الوظيفة بـ اسم جنيفر [اسم سيدة] واستلم النصف الثاني الاستمارة وعليها اسم جون [اسم رجل].

على الرغم من أن مؤهلات جينيفر وجون كانت متطابقة تمامًا، إلّا أن المشاركين في الدراسة - وجميعهم أساتذة علوم مدربون على تفسير (ترجمة) البيانات دون أي تحيزات - صنفوا جون على أنه أكثر كفاءة وجدارة بالمنصب وأكثر استحقاقًا لتوجيه وارشاد أعضاء هيئة التدريس من جينيفر. عندما طُلب منهم تقدير الراتب الذي سيقدمونه لمقدم الطلب، كان متوسط الراتب لجون أكثر من 3500 دولار (أو 10 بالمائة) أعلى من الراتب المقترح لـ جينيفر. فسر هؤلاء الأساتذة استمارة التقديم على الوظيفة لكلا المتقدمين بشكل مختلف فقط لأن جنس مقدم الطلب اختلف. ومما يبعث على الإحباط أن هذا لم يكن صحيحًا فقط بالنسبة للأساتذة من الذكور الذين أصدروا الأحكام، ولكن أيضًا للأساتذة من الإناث.

5. هل تريد أن تعرف ما أفكر فيه؟ اسألني

ميولنا إلى تفسير ما حولنا من أمور على ضوء ما نعرفه بالفعل يمكن أن تقودنا أيضًا إلى افتراض أن كل شخص يشارك في الحوار سيصل إلى نفس النتيجة، بما في ذلك الذين لا يعرفون ما نعرفه. ولذلك أصبح الخلل في التواصل وسوء الفهم أكثر شيوعًا مما نعتقد، حتى مع أولئك المقربين منا.

في دراسة شهيرة، طُلب من المشاركين اختيار أغنية مشهورة يعرفها أي شخص اقترن بهم عشوائيًا في هذه التجربة. لنفترض أن ماري اختارت أغنية "مريم لديها حمل صغير". وأصدرت ايقعات (همهما بـ) الأغنية دون أن تغنيها. وعلى شريكها في التجربة أن يخمن اسم الأغنية.

قدّر مصدرو ايقاعات الأغنية أن حوالي 50 بالمائة من مستمعيهم يمكن أن يكونوا قادرين على تخمين اسم الأغنية. لكن من بين 120 أغنية تم اصدار ايقاعاتها، خمن ثلاثة أشخاص فقط اسم الأغنية،بشكل صحيح. كان مصدرو ايقاعات الأغنية يشعرون بالوهم بأن أي شخص يمكنه تخمين اسم أغنيتهم ببساطة لأن الإجابة كانت تتردد في أذهانهم.

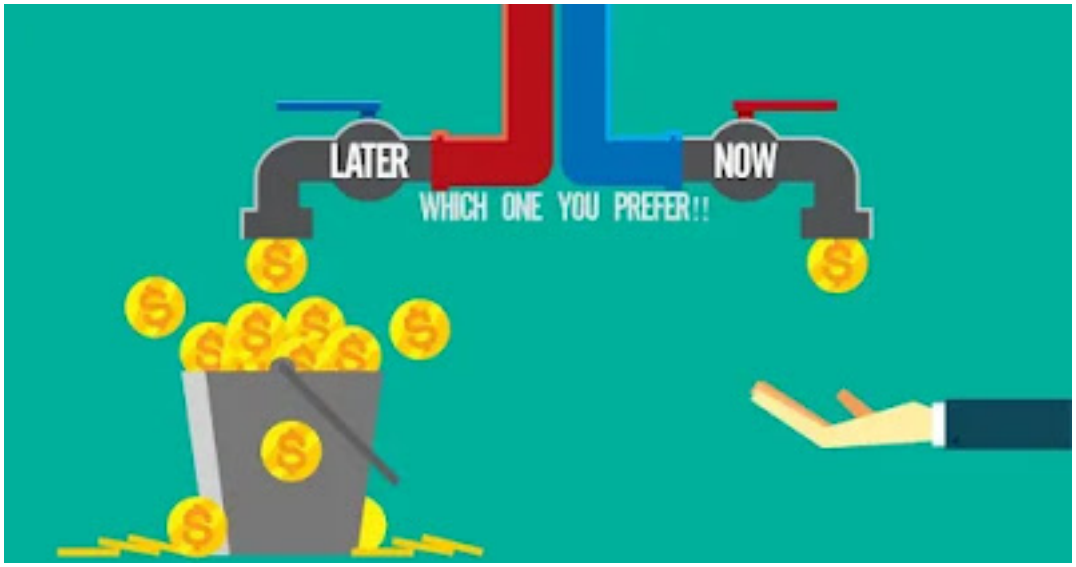
لعنة المعرفة(12) تفيد في تفسير لماذا الأذكياء الذين يعرفون الكثير ليسوا بالضرورة معلمين أو مدربين جيدين. لقد سمعت شكاوى من طلاب جامعيين عن مادة يدّرسها أحد الحائزين على جائزة نوبل: كان الاستاذ عبقريًا تمامًا، لكن محاضراته غير مفهومة تمامًا. تتلقى إحدى طالباتي السابقات دروسًا في العزف على الكمان على يد مايسترو فاز بعدة جوائز غرامي الموسيقية(13). عندما سألتها عما إذا كان المايسترو مدرِبًا جيدًا ، أجابت بلباقة: "كان ماهرًا جدًا في العزف على الكمان."

مقطع فيديو لـ محمد حسين الحاجي عن لعنة المعرفة: https://youtu.be/9MTzrAZsJo

هناك في الواقع شيء ملموس يمكن لكل منا القيام به لتحسين قدرتنا على فهم تفكير الآخرين ونقل أفكارنا اليهم بشكل أكثر وضوحًا. والأمر بسيط: لا تجعل الآخرين يخمنون ماذا تفكر فيه، بل أخبرهم بذلك مباشرةً. أيضًا، عندما ترسل نكات ساخرة ، ارفقها بايقونات المشاع(14). نعم، أحيانًا يكون التعبير عن أفكارنا تعبيرًا غير لبق وفاترًا. بالتأكيد يبدو من غير اللطيف أن نصرح بأننا كنا نمزح.

6. تخيل نفسك عندما تكبر في العمر وأنت تواجه خيار الإشباع المؤجل(15)

فيما يلي اختبار مألوف لقياس مدى تقليلنا من قيمة المكافآت المؤجلة. هل تفضل 340 دولارًا الآن أو 390 دولارًا بعد ستة أشهر؟ معظم المشاركين يختار الخيار الأول، والذي قد يبدو معقولًا بالنظر إلى التضخم وأسعار الفائدة وفرص الاستثمار. أليس من الحكمة أخذ المال الآن والبحث عن طريقة للتصرف به مما قد يؤدي إلى عائد أعلى؟ الجواب لا. لتحويل 340 دولارًا إلى 390 دولارًا بعد ستة أشهر، لابد أن يصبح العائد السنوي حوالي 30 في المائة - أعلى بكثير من أي سعر فائدة في السوق.



نميل إلى التقليل من قيمة المكافآت المستقبلية إلى درجة لا يمكن تبرير ذلك. نحن أيضًا نقلل من قيمة الأشياء في المستقبل لأن المستقبل غير مؤكد. عندما نواجه خيارًا يتضمن إشباعًا مؤجلًا ، فإن تفضيلنا للمؤكد (الحصول عليه الآن) على غير المؤكد (الحصول عليه في المستقبل) قد يكون عاملاً مؤثرًا أيضًا [في اختيار المعجل على المؤجل].

ليس من السهل التغلب على فرط الحساسية. معظم الناس يكرهون المخاطرة. لا يمكنهم انتظار مكاسب أكبر لأنهم يخشون عدم اليقين. لذا فإن الحل الجلي هو تعزيز ثقتنا بالمستقبل.

أحد الأساليب التي ثبت نجاحه هو التفكير في الأحداث المستقبلية بأكبر قدر ممكن من التفاصيل المحددة التي يمكننا استدعاءها لجعل المستقبل يبدو أكثر واقعية. ويمكن أن تساعدنا بعض الأدوات الجديدة الرائعة في القيام بذلك.

في إحدى الدراسات، استخدم الباحثون الواقع الافتراضي الانغماسي (هو يتصور المرؤ أنه حاضر بدنيا في

العوالم غير المادية) لمساعدة الشباب على الاستعداد لمستقبلهم المالي. أولاً، ابتكر الباحثون صوراً رمزية رقمية (أفتار avtars) للطلاب الجامعيين المشاركين في التجربة. بعد ذلك ، قاموا بتغيير بعض هذه الصور الرمزية الرقمية بحيث بدوا وكأنهم قريبون من سن التقاعد. كان الطلاب الذين تقدمت صورتهم في العمر أكثر احتمالاً بتخصيص 1000 دولار افتراضي لتقاعدهم أكثر من أولئك الذين رأوا صورهم الرمزية الرقمية بنفس عمرهم الحالي تقريباً.

في دراسة أخرى، تناول المشاركون 300 سعرة حرارية أقل في بوفيه كل ما يمكنك أكله عندما كانوا يستمعون إلى تسجيل صوتي لتأملاتهم الخاصة حول الأشياء الجيدة التي يمكن أن تحدث لهم في المستقبل. ومع ذلك، فإن الإفراط في التفكير في المستقبل والسعي الدؤوب لأحد الأهداف يمكن أن يؤدي إلى مجموعة من مشكلات الصحة العقلية والبدنية. إذن كيف يمكننا معرفة متى نستمر ومتى نتوقف؟

إذا كان الهدف يستحق المتابعة، فحتى الألم الذي يصاحب ممارستنا يبدو جيداً - تماماً مثل الألم الذي يصاحب أداء التمرين الرياضي الجيد، أو طبق طعام ساخن ومبهر، أو مرطبات مثلجة واخزة. ولكن لو كنت تشعر أنك تؤذي نفسك للحصول على مكافآت، وكنت تستمتع بتحقيق الهدف فقط لا العملية الموصلة إلى تحقيقه، فقد آن الأوان لإعادة التفكير - ليس فقط في أولوياتك ولكن بالطريقة التي تفكر بها فيها.