|  |
| --- |
| التحيزات الإدراكية التي تؤثر على قراراتك |

الاستدلال والتحيزات الإدراكية

**الرسو**

هو الميل الى الاعتماد بشكل مفرط أو "الرسو" على خاصية أو معلومة واحدة لدى صنع القرارات. 

**التوافر**

الإفراط في تقدير أهمية المعلومات المتاحة. نميل إلى السماح لمثل يخطر على بالنا بسهولة بالتأثير على صناعتنا للقرار أو على تفكيرنا العقلي.

**النقطة العمياء**

يميل الناس إلى الاعتقاد بأن أحكامهم أكثر موضوعية وأقل عرضة للتحيزات من أحكام الآخرين.

**التأكيد**

عندما يبحث شخص ما عن أدلة جديدة ويفسرها كتأكيد على معتقداته أو نظرياته.

**مغالطة المقامر**

الميل إلى الاعتقاد بأن النتائج المحتملة في المستقبل تتغير بسبب الأحداث الماضية، في حين أنها فعليًّا لا تتغير. على سبيل المثال، "لقد رميت العملة المعدنية خمس مرات متتالية ووقعت على وجه الرأس، وبالتالي إحتمال ظهور الكتابة في المرة السابعة أكبر بكثير من احتمال ظهور الرأس".

**الخصم القطعي**

الميل إلى تفضيل الأرباح الفورية على تلك التي تأتي لاحقًا. ويؤدي ذلك إلى خيارات غير متّسقة مع مرور الوقت، يتخذها الأشخاص ويندمون عليها في المستقبل على الرغم من استمرارهم في اتباع نفس المنطق في التفكير. (مرتبط بالتحيز الحاضر).

**النفور من الخسارة**

نفضل عادة تفادي الخسائر على الحصول على المكاسب. وتبيّن معظم الدراسات أن قوة الخسائر تساوي ضعف قوة المكاسب على المستوى النفسي.

**مغالطة التخطيط**

هو الميل إلى تقدير المدة اللازمة لإتمام مهمّة ما بأقل من اللازم.

**الثقة المفرطة**

عندما تكون ثقة الفرد الشخصية في أحكامه أكبر من الدقة الموضوعية لتلك الأحكام، خاصة عندما تكون الثقة مرتفعة نسبيًا.

**الوضع الراهن**

عندما يفضل الفرد الوضع الراهن ويعتبر أن تغييره خسارة.

**مغالطة التكلفة الغارقة**

تتلوث قراراتنا بالاستثمارات العاطفية التي نراكمها وكلما استثمرنا في شيء صعب علينا التخلي عنه.

التحيزات الجماعية

**تأثير عربة الفرقة الموسيقية**

عندما يفعل الناس شيئًا ما بشكل أساسي لأن الآخرين يفعلونه، بغض النظر عن معتقداتهم الخاصة، والتي قد يتجاهلونها أو يتجاوزونها.

**خطأ الإسناد للمجموعة**

عندما نعتقد أن الأفراد في المجموعة يتفقون مع قرار المجموعة، من خلال اتباع قواعد المجموعة بدلاً من تفضيلاتهم الخاصة.

**تأثير الهالة**

عندما يؤثر الانطباع العام عن شخص ما على مشاعر المراقب وأفكاره حول هذا الشخص. إن انطباعك العام عن شخص ما ("إنه لطيف!") يؤثر على تقييماتك للسمات المحددة لذلك الشخص ("إنه ذكي أيضًا!").

**المراجع**

* The Psychology of Judgment and Decision Making (McGraw-Hill Series in Social Psychology), Scott Plout, 1993
* سيكولوجية الحكم وصنع القرار (سلسلة مكجرو هيل في علم النفس الاجتماعي)، سكوت بلوت، 1993
* Judgment in Managerial Decision Making, Max Bazerman, 2012
* الحكم في اتخاذ القرارات الإدارية، ماكس بازيرمان، 2012