

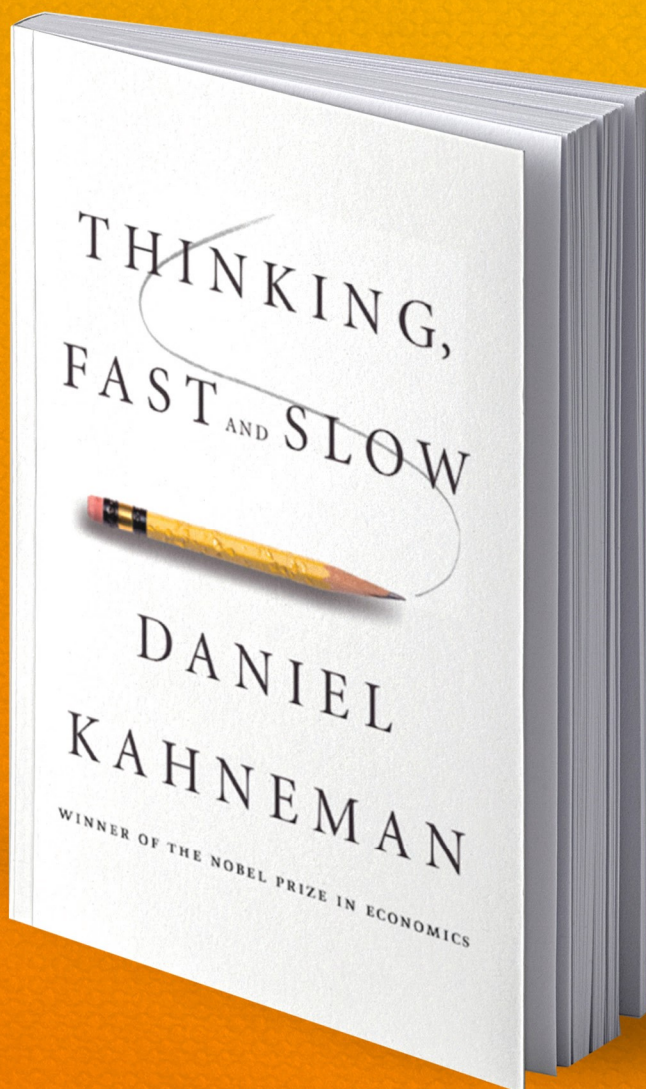


خلاصه کتاب

# سریع و آهسته فکر کن

کجایمی توانید و کجا (نمی توانید)  
به مغز خود اعتماد کنید؟

نوشته: دنیل کانمن



## خلاصه کتاب

### 'A lifetime's worth of wisdom' Steven D. Levitt, co-author of *Freakonomics* **The International Bestseller**

کتاب تفکر، سریع و کند که در سال ۲۰۱۱ به رشته تحریر درآمده، حاصل تلاش‌ها و تحقیقات چند دهه دنیل کانمن است. او با نوشتن این کتاب توانست جایزه نوبل را نیز از آن خود کند. تحقیقات او درک فعلی ما را از روانشناسی و اقتصاد رفتاری توضیح می‌دهد. با گذشت سال‌ها، کانمن و همکارانش در درک جدید ذهن بشر نسبت به علم روانشناسی نقش مهمی را ایفا کردند. به لطف او اکنون ما درک بهتری از نحوه تصمیم‌گیری، چرایی برخی از خطاها و قضاوت‌ها و چگونگی بهبود خودمان داریم.

## این کتاب برای چه کسانی مناسب است؟

– هر کسی که دوست دارد در مورد نحوه فکر کردن، حل مسائل، قضاوت کردن‌ها و چرایی نقطه ضعف‌های انسانی مطالبی را بیاموزد.

– روانشناسان و فعالان اقتصادی که می‌خواهند در مورد نحوه عملکرد ذهن و خطاهای رایج آن هنگام مواجهه با مسائل و مشکلات اقتصادی آشنا شوند.

## درباره نویسنده

دنیل کانمن روانشناس آمریکایی که مطالعاتش در زمینه‌ی قضاوت و تصمیم‌گیری است. او همچنین در حوزه‌ی اقتصاد رفتاری نیز پژوهش‌هایی داشته است و در سال ۲۰۰۲ جایزه نوبل علوم اقتصادی را دریافت کرده است. کانمن استاد روانشناسی در دانشگاه پرینستون بوده که اکنون بازنشسته شده است. در سال ۲۰۱۵ او به عنوان هفتمین اقتصاددان مؤثر در جهان معرفی شد.

دو ذهن: چگونه رفتار ما توسط دو سیستم مختلف تعیین می‌شود - یکی اتوماتیک و دیگری در نظر گرفته شده

در ذهن همه ما یک فیلم درام وجود دارد که هر کدام از شخصیت‌های این درام تنش‌هایی را نیز تجربه می‌کنند.

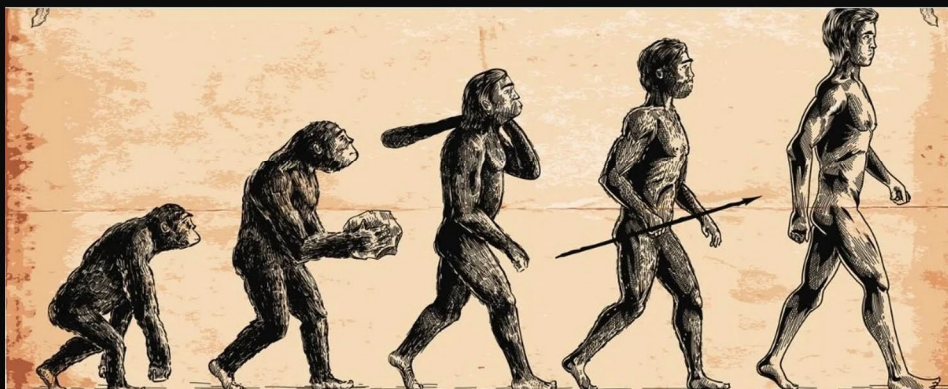


شخصیت‌های ذهن ما دو سیستم مختلف را تشکیل می‌دهند. سیستم اول تفکر خودکار و شهودی و سیستم دوم تفکر عمدی را تشکیل می‌دهد. این دو شخصیت علیه یکدیگر در ذهن ما نقش‌های مختلفی را بازی می‌کنند.

تعامل بین تفکر شهودی و تفکر عمدی تعیین می‌کند که ما چگونه فکر کنیم، داروی کنیم، تصمیم گرفته و عمل کنیم.



سیستم یک، بخشی از مغز ماست که به طور مستقیم و ناگهانی و اغلب بدون کنترل آگاهانه ما عمل می‌کند. با شنیدن صداهای بلند و غیرمنتظره می‌توانید این سیستم را در محل کار تجربه کنید. با شنیدن صداهای ناگهانی شما فوراً و به طور خودکار توجه خود را به سمت صدا تغییر می‌دهید. این سیستم شماره یک است.



این سیستم میراثی از گذشته تکامل یافته ما است. این سیستم از مزیت‌های بقای ذاتی و همچنین توانایی کنترل و واکنش‌های سریع برخوردار است. هنگامی که شما شروع به تصور و تصمیم‌گیری می‌کنید، سیستم دو فعال می‌شود. در واقع این سیستم ارتباط مسقیم با استدلال و باورهای ما دارد. اقدامات این سیستم شامل فعالیت‌های آگاهانه ذهن مانند کنترل خود، انتخاب‌ها و تمرکز آگاهانه‌تر در هنگام توجه به موضوعات مختلف است.

به عنوان مثال تصور کنید که در جست و جوی یک زن در یک جمع هستید، ذهن شما عمدتاً بر روی کاری که می خواهید انجام دهید متمرکز است. ذهن شما ویژگی های فرد و هر چیزی را که می تواند در یافتن او به شما کمک کند، به یاد می آورد. این تمرکز به از بین بردن حواس پرتی های احتمالی که ممکن است ذهن شما را منحرف کند، منجر می شود و شما به افرادی که در جمع حضور دارند توجه نمی کنید و فقط به دنبال شخص مورد نظر خود می گردید.

sookhtejet.com



اگر این توجه متمرکز را حفظ کنید، ممکن است ظرف مدت چند دقیقه، شخص مورد نظر را پیدا کنید، اما اگر پریشان باشید و تمرکز خود را از دست بدهید، ممکن است در پیدا کردن فرد مورد نظر خود دچار مشکل شوید. ارتباطی که بین این دو سیستم وجود دارد، نوه رفتار و کردار ما را تعیین می کند.


ذهن تنبیل: چگونه تنبلی می‌تواند منجر  
به خطا شود و بر هوش ما تأثیر بگذارد

برای دیدن نحوه کار این دو سیستم، سعی کنید این  
مشکل معروف خفاش و توپ را حل کنید.  
یک خفاش و یک توپ روی هم رفته ۱۱۰۰ تومان قیمت دارند.  
خفاش ۱۰۰۰ تومان گران‌تر از توپ است. قیمت توپ چقدر  
است؟ قیمت توپ ۵۰۰ تومان است. اگر شما فکر کردید قیمت  
توپ ۱۰۰۰ تومان است نگران نباشید، خیلی‌ها مثل شما اشتباه  
می‌کنند. اما اگر این طور بود آن وقت مجموع قیمت  
خفاش و توپ روی هم می‌شد ۱۲۰۰ تومان.

sookhtejet.com







اتفاقی که افتاد این بود که سیستم محرک شماره یک شما کنترل را به دست گرفته و با تکیه بر شهود به طور خودکار پاسخ اولیه را داد. این باعث شد که شما خیلی سریع جواب دهید و همین عامل اشتباه در پاسخ دهی شما شد.

معمولاً هنگام مواجهه با موقعیت‌هایی که نمی‌توانید آن را درک کنید، سیستم یک شما از دو فراخوانی می‌کند. اما در مشکل خفاش و توپ، سیستم یک فریب داده می‌شود. این باعث می‌شود فرد مسئله پیچیده را ساده تصور کند و به اشتباه سیستم یک فکر می‌کند که به تنهایی می‌تواند هر مسئله‌ای را حل کند.

این مسأله نشان داد تنبلی ذهنی ما، ذاتی است. هنگامی که از مغز خود استفاده می‌کنیم، تمایل داریم از حداقل انرژی ممکن برای هر کاری استفاده کنیم. این به عنوان قانون کمترین تلاش شناخته می‌شود. از آنجایی بررسی پاسخ با سیستم شماره دو صورت می‌گیرد، ذهن ما با اینکه می‌داند پاسخ دهی به سؤالات مختلف و سخت فقط با سیستم ۲ امکانپذیر است، به طرف سیستم دو نمی‌رود.

این عدم تمرکز و این عدم خودکنترلی می‌تواند مایه تأسف باشد. زیرا استفاده از سیستم دو وجهه مهم هوش ماست. تحقیقات نشان می‌دهد ذهن ما می‌تواند برای پاسخ دادن به مسائل دشوار از سیستم ۲ استفاده کند اما تنبلی را پیشه کرده و این کار را انجام نمی‌دهد. با تنبلی کردن و پرهیز در استفاده از سیستم دو، ذهن ما قدرت هوشمان را محدود می‌کند.

sookhtejet.com

چرا ما همیشه در کنترل آگاهانه افکار و اعمال خود نیستیم


وقتی که با یک کلمه ناقص مثل س - پ مواجه می‌شوید، چه فکری به ذهنتان خطور می‌کند؟ احتمالاً هیچ چیز. اما اگر این کلمه ناقص با کلمه «خوردن» آغاز شود، شما می‌توانید کلمه ناقص س - پ را به صورت کامل شده آن یعنی «سوپ» ببینید. وقتی که ما در معرض یک کلمه، رویداد و یا یک مفهوم آشنا قرار می‌گیریم، باعث می‌شود که مغز ما مفاهیم مرتبط را احضار کند.

چنین مقدماتی نه تنها بر طرز تفکر، بلکه بر نحوه عملکرد ما نیز تأثیر می‌گذارد. درست همانطور که ذهن با شنیدن کلمات و مفاهیم خاص تحت تأثیر قرار می‌گیرد، بدن نیز همین واکنش را نشان می‌دهد و تحت تأثیر قرار می‌گیرد. نمونه بارز این مسئله را می‌توان مطالعه‌ای که اخیراً صورت گرفته یافت.

sookhtejet.com

گروهی مورد بررسی قرار گرفتند که به آن‌ها کلماتی گفته می‌شد که با پیری در ارتباط بود. مثل چین و چروک. افرادی که چنین کلماتی را می‌شنیدند، در هنگام پیاده روی سرعتشان کاسته می‌شد. به طرز باورنکردنی بدون آنکه متوجه شویم، بدن ما تحت تأثیر کلماتی قرار می‌گیرد که مدام آن‌ها را استفاده می‌کنیم.





آن چیزی که در این بین اولویت دارد این است که ما دائماً نمی‌توانیم روی اعمال آگاهانه، دآوری‌ها و گزینه‌هایی که پیش رویمان قرار می‌گیرند، کنترلی داشته باشیم. در عوض ما شدیداً تحت تأثیر شرایط خاص فرهنگی و اجتماعی خود قرار داریم.

به عنوان مثال تحقیقات انجام شده توسط کاتلین وهوس نشان می‌دهد که مفهوم پول، اقدامات اولیه فردگرایانه را آغاز می‌کند. افراد وقتی تصاویر پول را می‌بینند، مستقل تر عمل می‌کنند و تمایل کمتری به درگیر شدن، وابستگی و یا پذیرش مطالبات دیگران را دارند. از این رو در جوامعی که محرک‌های پولی حرف اول را می‌زنند و افراد را به مادی‌گرایی تشویق می‌کنند، باعث می‌شود نوع دوستی در آن جامعه به طرز چشمگیری کاهش پیدا کند.

تقسیم بندی، درست مثل سایر عناصر اجتماعی، می‌تواند بر افکار افراد تأثیر بگذارد. بنابراین این گزینه‌ها یعنی قضاوت‌ها و رفتارهای ما تحت تأثیر جامعه‌ای است که در آن زندگی می‌کنیم و از آن تأثیر می‌گیریم.

قضاوت اسنپ: چگونه ذهن ما حتی وقتی فاقد اطلاعات کافی در مورد موضوعی است، سریع تصمیم می‌گیرد؟

تصور کنید که در یک مهمانی با شخصی به نام بن ملاقات کرده‌اید و به راحتی می‌توانید با او صحبت کنید. بعد از مدتی شخصی از شما سؤال می‌کند که آیا کسی را می‌شناسید که بتواند در امور خیریه کمک کند در این بین شما بلافاصله به بن فکر می‌کنید. حتی اگر تنها دلالتان این باشد که می‌توانید با او راحت صحبت کنید و موضوع را با او در میان بگذارید. [sookhtejet.com](http://sookhtejet.com) به عبارت دیگر شما یک جنبه از شخصیت بن را دوست داشتید، اما این تصور را کردید که همه چیز را در مورد او دوست دارید. ما معمولاً حتی اگر اطلاعات کمی در مورد اشخاص مختلف را داشته باشیم، شخص را تأیید یا رد می‌کنیم.

تمایل ذهن ما برای بزرگنمایی چیزها بدون داشتن اطلاعات کافی، اغلب منجر به خطا در قضاوت‌هایمان می‌شود. این حالت، «انسجام اغراق آمیز عاطفی» گفته می‌شود. شما یک هاله‌ای را بر روی بن قرار داده‌اید که خودتان می‌خواهید، حتی اگر در مورد آن چیز زیادی هم ندانید. این تنها موردی نیست که ذهن ما باعث می‌شود تا در مورد اشخاص با وجود اطلاعات کم، قضاوت کنیم. مورد دیگر این است که افراد به اطلاعاتی ورودی مغزشان نیز جهت می‌دهند. از این رو هرگونه اطلاعاتی را در مورد بن را می‌پذیرند. یعنی هر اطلاعاتی که با اطلاعات قبلی‌شان در مورد بن هماهنگ باشد را می‌پذیرند. این مورد را «تعصب تأیید» می‌نامند.




هاله روی اشخاص و تعصب در تأیید همزمان با هم رخ می دهند چون ذهن ما مشتاق تصمیم‌گیری سریع است. اما متأسفانه همیشه منجر به اشتباه می‌شود چون در مورد افراد داده‌های کافی در اختیار نداریم و ذهن ما برای پُر کردن خلأ اطلاعاتی به پیشنهادات و سوء استفاده‌های نادرست تکیه می‌کند و ما را به نتیجه‌گیری‌های غلط سوق می‌دهد.

این پدیده‌های شناختی بدون آگاهی ما اتفاق می‌افتند و بر انتخاب‌ها، دآوری‌ها و اعمال ما تأثیر می‌گذارند.

چرا ما همیشه در کنترل آگاهانه افکار و اعمال خود نیستیم

sookhtejet.com

غالباً در شرایطی قرار می‌گیریم که باید سریع قضاوت کنیم. برای کمک به ما ذهنمان میانبرهای کمی ایجاد کرده است تا به ما کمک کند بلافاصله محیط اطراف خود را درک کنیم. به این وضعیت ((اکتشاف‌پذیری)) می‌گویند.



بیشتر اوقات این فرآیندها بسیار مفید هستند، اما مشکل این است که ذهن ما تمایل به استفاده بیش از حد از آن‌ها را دارد. استفاده از آن‌ها در شرایطی که مناسب نیست می‌تواند برای افراد مشکلات زیادی را ایجاد کند. برای درک بهتر فرآیند اکتشاف‌پذیری و جلوگیری از اشتباهی که ممکن است انجام دهیم، بهتر است دو نوع مختلف از اکتشافات جایگزینی و دسترس‌پذیری اکتشافی را مورد بررسی قرار دهیم.

اکتشاف جایگزینی زمانی رخ می‌دهد که افراد به سؤالات پاسخ‌های سریع و ساده را ارائه می‌دهند. مثلاً خود سؤال را به جای جواب پاسخ می‌دهیم.


سؤالی با این عنوان مطرح می‌شود که آیا این زن کلانتر خوبی خواهد بود؟ ما به صورت خودکار این سؤال را جایگزین پاسخی می‌کنیم که قرار است بدهیم. می‌گوییم: «آیا این زن می‌تواند این شغل را با موفقیت به دست آورد و آن را اداره کند»؟





این اکتشاف به این معنی است که ما به جای اینکه در مورد پیشینه و سیاست‌های نامزدی منصب کلانتر تحقیق کنیم، صرفاً از خودمان سوآلی به مراتب آسانتر می‌پرسیم که آیا این زن با تصویر ذهنی ما از یک کلانتر خوب مطابقت دارد یا خیر. اگر زن بر اساس تصور ذهنی ما از یک کلانتر نباشد، به راحتی او را رد می‌کنیم، حتی اگر او سال‌های تجربه مبارزه با جرم را داشته و یک کاندیدای ایده‌ال نیز باشد.

مورد بعدی دسترسی پذیری اکتشافی است. یک سوال را با سوال ساده‌تر جایگزین می‌کند. در این روش فرد در مورد سوآلی که از او شده به احتمالات ذهنی خود مراجعه می‌کند. در واقع به آمار و اطلاعات اهمیتی نمی‌دهد، به این دقت می‌کند که در مورد موضوع سوآل شده چه داده‌های در ذهنش قرار دارد.



به عنوان مثال آمار سکته‌های مغزی بیشتر از تعداد کشته شده‌ها در تصادفات است. اما یک مطالعه نشان داده که ۸۰ درصد از پاسخ دهندگان مرگ تصادفی را به عنوان یک اتفاق رایج و زیاد در نظر می‌گیرند. دلیل این امر آن است که ما در رسانه‌ها بیشتر در مورد مرگ و میر تصادفی می‌شنویم. این اخبار تأثیر زیادی را بر ذهن ما می‌گذارند. ما مرگ‌های تصادفی را به راحتی به یاد می‌آوریم تا مرگ ناشی از سکته‌های مغزی و بنابراین ممکن است به طور نامناسب نسبت به این خطرات، واکنش‌های منفی از خود نشان دهیم.

sookhtejet.com

به اعداد اعتنا نکنید: چرا ما با تلاش برای  
فهمیدن آمار و ارقام، در دسرهای زیادی را  
برای خودمان ایجاد می‌کنیم؟

sookhtejet.com

چگونه می‌توانید پیش بینی کنید که آیا اتفاقات خاصی  
رخ خواهد داد؟

برای اینکه پیش بینی‌های شما برایتان در دسر ایجاد  
نکند، باید نرخ پایه را در نظر بگیرید. نرخ پایه به یک پایگاه  
آماري اشاره دارد که سایر آمارها به آن متکی هستند. به  
عنوان مثال تصور کنید که یک شرکت تاکسی ۲۰ درصد  
کابین زد و ۸۰ درصد کابین قرمز رنگ دارد. این بدین معنی  
است که نرخ پایه برای کابین‌های تاکسی زرد ۲۰ درصد و نرخ  
پایه برای کابین‌های قرمز ۸۰ درصد است. اگر یک کابین  
سفارش می‌دهید و می‌خواهید رنگ آن را حدس بزنید، نرخ  
پایه را به خاطر بسپارید، با این روش شما می‌توانید یک  
پیش بینی نسبتاً دقیق را انجام دهید.



بنابراین باید همیشه برای پیش بینی یک رویداد، نرخ پایه را به خاطر بسپاریم، اما متأسفانه این اتفاق نمی‌افتد. در حقیقت، بی توجهی به نرخ پایه بسیار متداول است.

یکی از دلایلی که ما خودمان را نرخ پایه را نادیده می‌گیریم این است که به جای تمرکز بر احتمالات روی انتظاراتمان متمرکز می‌شویم. به عنوان مثال دوباره آن کابین‌ها را تصور کنید: اگر می‌خواستید که از بین پنج کابین قرمز رنگ عبور کنید، احتمالاً احساس می‌کنید که رنگ بعدی باید زرد باشد. اما مهم نیست که شما چه تعداد کابین را تصور می‌کنید و چه تعداد کابین در ذهن شما عبور می‌کند، احتمال اینکه شما باز کابین قرمز را ببینید هنوز هم

۸۰ درصد خواهد بود. [sookhtejet.com](http://sookhtejet.com)

اما ما همیشه تمایل داریم آن چیزی را ببینیم که همیشه انتظارش را می‌کشیم. از این رو اگر بر روی کابین زرد متمرکز شده باشیم، باز هم کابین قرمز را می‌بینیم، چون انتظار رنگ قرمز را داشته‌ایم.

بی توجهی به نرخ پایه یک اشتباه رایج است و وقتی ما آن را با آمار و ارقام همراه می‌کنیم، بر اشتباهات خود نیز می‌افزاییم. یک نکته مهم در مورد آمار و ارقام وجود دارد که باید آن را بپذیریم، اینکه اگر یک بار توانستیم با آمار و ارقام پیشرفت خود را نشان دهیم، قرار نیست همیشه اینگونه باشد. ما معمولاً در موفقیت‌های خود عقب‌گرد هم داریم.

به عنوان مثال یک مهاجم فوتبالی که به طور متوسط در هر ماه پنج گل به ثمر می‌رساند، در ماه بعدی تعداد آن را به ۱۰ گل افزایش داده است. این باعث می‌شود مربی اش او را تشویق کند و از دیگران نیز می‌خواهد که او را الگوی خود قرار دهند. اما اگر او در بقیه ماه‌های سال همان ۵ گل را به ثمر برساند، احتمالاً مورد سرزنش مربی اش قرار خواهد گرفت. به همین دلیل است که هر تغییراتی

در نهایت ما را دوباره به میانگین قبلی مان می‌رساند.



## زمان گذشته: چرا ما حوادث را از طریق ذهن و نه طریق تجربه به دست می‌آوریم؟

ذهن ما تجربیات را به روشی ساده به یاد نمی‌آورد. ما دو دستگاه مختلف در ذهن داریم که آن را «حافظه یادآوری کننده» نامگذاری کرده‌ایم.

در حالت اول شخصی وجود دارد که نحوه احساسات ما در لحظه حاضر را ثبت می‌کند و این سؤال را از ما می‌پرسد که حالا چه احساسی دارید؟

دوم حافظه یادآوری به سراغ ما می‌آید. یعنی وقتی حادثه ای اتفاق افتاد، دائم چیزی در ذهن ما فعالیت می‌کند و باعث می‌شود که این سؤال را از خودمان بپرسیم که چطور این اتفاق افتاد؟





آن چیزی که ما تجربه کردیم دقیق‌تر از آن چیزی است که واقعاً اتفاق افتاده و ما آن را به یاد می‌آوریم.. اما یادآوری های ما از دقت کمتری برخوردار است. زیرا پس از پایان اوضاع خاطراتی را ثبت می‌کند که از اعتبار آن کاسته می‌شود و شرایط و عوامل مختلف نیز موجب می‌شود که تعبیرات مختلفی از یک رخداد را در ذهن داشته باشیم.

دو دلیل وجود دارد که همیشه یادآوری بر تجارب ما حاکم است. اولین مورد زمان است. زمان باعث می‌شود از اصل یک حادثه فاصله بگیریم و جزئیات آن را فراموش کنیم. به همین دلیل تعبیر مختلفی به ذهن ما خطور می‌کند. دومین مورد قانون اوج پایان است. ما بر پایان یک رویداد بیشتر از جزئیات آن تأکید می‌کنیم.

به عنوان مثال طی یک آزمایشی قرار شد تا خاطرات افراد را از عمل کولونوسکوپی مورد بررسی قرار دهند. بیماران به دو گروه تقسیم شدند. یک گروه قرار بود تا عمل کوتاه‌تری را انجام دهند و گروه دوم قرار بود این عمل را طولانی‌تر طی کنند. در انتها از هر دو گروه در مورد عمل و میزان درد سوالاتی پرسیده شد.

قطعاً شما فکر می‌کنید افرادی که عمل طولانی‌تر را انجام دادند ناراضی‌ترین بودند، چون دردشان بیشتر بود. وقتی از بیماران در مورد درد سؤال شد، آن‌ها بر اساس تجربه شخصی خود پاسخ‌های دقیقی را دادند. هر کسی می‌گفت گروه مقابله‌ش درد بیشتری را تحمل کرده در حالی که مشخص شد آن گروهی که عمل طولانی‌تری را پشت سر گذاشتند کمتر از بقیه درد را تحمل کرده‌اند. کسانی که عمل کوتاه‌تر را انجام دادند احساس بدی داشتند. این نظرسنجی مثالی روشن از غفلت زمان، قانون اوج پایان و خاطرات معیوب ما را ارائه می‌دهد.






ذهن در مورد موضوع: چگونه تنظیم تمرکز  
ذهن ما می‌تواند به طرز چشمگیری در  
افکار و رفتارهای ما تأثیر بگذارد

sookhtejet.com

ذهن ما بسته به انجام کار از مقادیر مختلف انرژی استفاده می‌کند. وقتی دیگر نیازی به جلب توجه نیست و انرژی کمی لازم است، ما در شرایط آسایش شناختی قرار داریم. با این حال هنگامی که ذهن باید توجه را جلب کند، از انرژی بیشتری استفاده می‌کند و وارد یک فشار شناختی می‌شود. این تغییرات در سطح انرژی مغز، تأثیر چشمگیری در نحوه رفتار ما دارد.

در حالت سهولت شناختی، سیستم بصری شماره یک، وظیفه کارکرد ذهنی ما را بر عهده دارد. در این شرایط سیستم منطقی و تقاضای انرژی ما ضعیف می‌شود. این بدان معناست که ما بیشتر شهودی، خلاق‌تر و شادتر هستیم. با این وجود احتمالاً در اشتباه نیز هستیم.



در حالت فشار شناختی، آگاهی ما بیشتر می‌شود. بنابراین سیستم دو دست به کار شده و ما را مسئولیت‌پذیرتر می‌کند. سیستم ۲ آمادگی بیشتری برای بررسی مجدد داوری‌های ما نسبت به سیستم شماره یک دارد، بنابراین در این شرایط اگرچه ما خلاق‌تر هستیم، اما اشتباهات کمتری خواهیم کرد.

شما می‌توانید آگاهانه بر میزان انرژی مورد استفاده ذهن برای انجام کارها و بروز رفتارهای درست، تأثیر بگذارید. اگر می‌خواهید قانع‌کننده رفتار کنید باید سعی کنید تا سهولت شناختی را در خودتان ترویج دهید.

یک راه برای انجام این کار وجود دارد و آن قرار گرفتن در معرض اطلاعات تکراری است. اگر اطلاعات برای ما تکرار شود، به یادماندنی‌تر شده و عملیات اقناع سازی راحت‌تر صورت می‌گیرد. به دلیل اینکه ذهن ما تکامل یافته، وقتی در معرض اطلاعات تکراری قرار می‌گیریم و پیام‌های واضح‌تری را دریافت می‌کنیم، می‌توانیم واکنش‌های مثبتی را از خود نشان دهیم. مثلاً وقتی یک چیز آشنا را می‌بینیم به راحتی وارد مرحله سهولت شناختی می‌شویم.

از سوی دیگر فشار شناختی به ما کمک می‌کند تا در مواردی مانند مشکلات آماری که در قسمت قبل در مورد آن صحبت کردیم، کمتر اشتباه کرده و بیشتر موفق شویم. ما می‌توانیم با قرار گرفتن در معرض اطلاعاتی که گیج کننده هستند، وارد مرحله فشار شناختی شویم. ذهن ما برای اینکه اطلاعات مشکل و گیج کننده را درک کند تلاش می‌کند و همین باعث می‌شود انرژی آن افزایش یابد. بنابراین این احتمال وجود دارد که با روش فشار شناختی، کمتر ناکام شده و بیشتر پیروز شویم.

sookhtejet.com



گرفتن شانس: نحوه ارائه ما در مورد  
احتمالات، بر قضاوت‌های خطرناک ما  
تأثیر می‌گذارد

sookhtejet.com

نحوه داوری ایده‌ها و داشتن رویکردهای مختلف نسبت به مشکلات از طریق نحوه بیان ما تعیین می‌شود. تغییرات اندک در جزئیات یا تمرکز بر یک بیانیه و یا یک سؤال می‌تواند روش پرداختن به آن را به طرز چشمگیری تغییر دهد. نمونه بارز این مسئله را می‌توان در نحوه ارزیابی ریسک بررسی کرد.

ممکن است فکر کنید که ما می‌توانیم احتمال بروز یک خطر را پیش بینی کنیم، اما همیشه اینطور نیست. تنها چیزی که اوضاع را برای ما تغییر می‌دهد، حتی زمانی که محاسبات ما اشتباه انجام شده، تغییر نحوه بیان است.





در آنچه به عنوان آزمایش آقای جونز شناخته شده است. از دو گروه متخصصان روانپزشکی سؤال شد که آیا مرخص کردن آقای جونز از بیمارستان روانی، کار امنی است و یا خیر. به گروه اول گفته شد که فقط ۱۰ درصد از بیمارانی که مثل آقای جونز هستند، احتمال ارتکاب عمل خشونت آمیز را دارد و به گروه دوم گفته شد که از هر ۱۰۰ بیمار مشابه آقای جونز، تخمین زده می شود که ۱۰ نفر مرتکب عمل خشونت آمیز شوند. از میان این دو گروه تقریباً دو برابر پاسخ دهندگان، مرخصی وی را رد کردند.

این روش توجه ما را از آنچه که از نظر آماری مرتبط است، منحرف می کند، غفلت مخرج نامیده می شود. وقتی این اتفاق می افتد که ما از آمار ساده به نفع تصاویر ذهنی واضحی که بر تصمیمات ما تأثیر می گذارد، چشم پوشی می کنیم.

## روبات نیست: چرا ما صرفاً بر اساس تفکر عقلانی انتخاب نمی‌کنیم؟

ما چگونه فکر می‌کنیم؟

برای مدت طولانی، یک گروه قدرتمند و با نفوذ از اقتصاددانان پیشنهاد کردند که ما تصمیماتی صرفاً بر اساس استدلال‌های منطقی بگیریم. آن‌ها استدلال کردند که همه ما مطابق با نظریه ابزار، ابزاری را انتخاب می‌کنیم که می‌گوید: وقتی افراد تصمیم‌گیری می‌کنند آن‌ها فقط به حقایق منطقی نگاه می‌کنند و بهترین گزینه را با بالاترین درجه سودمندی آن انتخاب می‌کنند.

برای مثال نظریه ابزار این نوع استدلال را مطرح می‌کند: اگر شما پرتقال را بیشتر از کیوی دوست دارید، یعنی شما ده

درصد شانس بردن یک پرتقال را بیشتر از کیوی دارید.



تأثیرگذارترین گروه اقتصاددان‌ها در این زمینه با محوریت دانشکده اقتصاد شیکاگو و مشهورترین محقق آن میلتون فریدمن بود. با استفاده از تئوری ابزار، دانشگاه شیکاگو اظهار داشت که افراد موجود در بازار تصمیم‌گیرندگان منطقی هستند. در این بیان مسئله‌ای مطرح می‌شود که آیا افرادی که ثروت‌های یکسانی دارند به همان میزان از ثروت خود راضی هستند؟



این مسئله کمی پیچیده‌تر شده است. تئوری سودمندی به کمک تئوری ابزار می‌آید. وقتی دو نفر ثروت یکسانی دارند به این معنی نیست که آن‌ها از ثروت خود راضی هستند، این مهم بستگی به این موضوع دارد که از چه روش‌های به ثروت مورد نظر خود رسیده‌اید. این مهم نشان می‌دهد افراد تحت تأثیر شرایط مختلف، تصمیمات مالی مختلفی را اتخاذ می‌کنند.

چرا در تصمیم‌گیری‌های خود به جای توجه  
بر ملاحظات عقلانی، اغلب تحت تأثیر عوامل  
عاطفی قرار می‌گیریم؟

sookhtejet.com

اینجا یک سؤال مطرح می‌شود، اینکه اگر نظریه ابزار  
کارایی لازم را نداشته باشد، چه اتفاقی می‌افتد؟  
نویسنده در این شرایط یک نظریه را با عنوان، «نظریه آینده  
نگری» مطرح کرده است. با نشان دادن این واقعیت که  
وقتی انتخاب می‌کنیم، همیشه به عقلانی‌تری روش عمل  
نمی‌کنیم. گانمن با این روش تئوری ابزار خود را به چالش  
کشید.

مثلاً این دو سناریو را تصور کنید. در سناریوی اول ۱۰۰۰ دلار به  
شما داده می‌شود و پس از آن باید بین دریافت ۵۰۰ دلار و یا  
گرفتن ۵۰ درصد شانس برای به دست آوردن ۱۰۰۰ دلار دیگر،  
یکی را انتخاب کنید. در سناریوی دوم ۲۰۰۰ دلار به شما  
داده می‌شود و پس از آن باید بین ضرر ۵۰۰ دلار و یا از دست دادن  
۵۰ درصد شانس ۱۰۰۰ دلاری، یکی را انتخاب کنید.





اگر ما انتخاب‌های کاملاً منطقی انجام دهیم، در هر دو مورد یک گزینه ثابت را انتخاب می‌کنیم. اما بیشتر افراد در سناریو اول شرط بندی را انتخاب می‌کنند و در حالت دوم قمار می‌کنند.

نظریه چشم انداز در این میان کمک می‌کند تا دلیل این نوع از انتخاب‌ها را به ما بگوید. دلیل اصلی این است که ما می‌خواهیم از ضرر کردن دوری کنیم. در واقع بیش از آنکه از بخواهیم دستاوردی را به دست آوریم می‌خواهیم جلوی هر ضرر مالی را بگیریم.

یعنی افراد در تصمیم‌گیری‌های خود به سود و زیان هر چیزی اهمیت می‌دهند تا دستاوردهایی که یک انتخاب می‌تواند برای آن‌ها به ارمغان آورد. نظریه چشم انداز می‌تواند انتخاب‌های بزرگ را مورد بررسی قرار دهد.




## تصاویر دروغین: چرا ذهن ما در مورد جهان تصاویری می‌سازد که در نهایت منجر به اشتباه ما می‌شود؟

برای درک موقعیت‌ها، ذهن ما به طور طبیعی از انسجام شناختی استفاده می‌کند. ما تصاویر ذهنی کاملی را برای توضیح ایده‌ها و مفاهیم ایجاد می‌کنیم. به عنوان مثال، ما در مغز خود تصاویر زیادی در مورد هوا داریم، مثلاً در مورد هوای تابستانی تصویری از یک خورشید روشن و گرم داریم. ما از این تصاویر برای تصمیم‌گیری استفاده می‌کنیم.

sookhtejet.com





وقتی که تصمیم می‌گیریم از این تصاویر استفاده می‌کنیم و فرضیات و نتیجه‌گیری‌های خود را بر اساس آن‌ها می‌سازیم. به عنوان مثال اگر می‌خواهیم بدانیم که تابستان چه لباسی را باید بپوشیم، تصمیمات خود را بر اساس تصویری که از هوای گرم تابستان در ذهن داریم می‌گیریم.

مشکل این است که ما بیش از حد به این تصاویر اعتماد می‌کنیم. حتی وقتی آمار و داده‌های موجود با تصاویر ذهنی ما مخالف هستند، ما هنوز هم اجازه می‌دهیم که تصاویر ما را راهنمایی کند. در تابستان ممکن است کارشناس هواشناسی پیش‌بینی کند که هوای نسبتاً سردی قرار است شروع به وزیدن کند، اما شما همچنان با شلوارک و پیراهن بیرون می‌روید. زیرا به تصاویر ذهنی خود اعتماد می‌کنید.

روش‌هایی وجود دارد که می‌تواند به این احساس اطمینان کاذب غلبه کند.

یکی از راه‌هایی که باعث می‌شود ما گول تصاویر ذهنی خود را نخوریم، استفاده کردن از پیش بینی‌های قبلی است. مثلاً فکر کنید که در یک روز تابستان که هوا سرد بود چه چیزی پوشیدید که بعد به خاطرش پشیمان شدید. همچنین شما می‌توانید از پیش بینی‌های دقیق‌تری نیز استفاده کنید، یعنی به شواهد عمل کرده و در یک روز تابستانی که پیش بینی شده هوا قرار است سرد شود، یک ژاکت همراه خود ببرید.



### پیام اصلی این کتاب

تفکر سریع و آهسته به ما نشان می‌دهد که ذهن ما دارای دو سیستم است. اولی به طور غریزی عمل می‌کند و نیاز به تلاش کمی دارد و دومی آگاهانه است و ما توجه بیشتری به موضوعات اطراف خود می‌کنیم. افکار و اعمال ما بسته به اینکه کدامیک از این دو سیستم کنترل مغز ما را بر عهده دارند، متفاوت می‌شود.

### توصیه عملی

#### پیام را تکرار کنید

پیام‌ها زمانی قانع‌کننده می‌شوند که مرتباً در معرض آن‌ها قرار بگیریم. این امر احتمالاً به این دلیل است که ما به شکلی تکامل یافته‌ایم که باعث شده است که تماس مکرر با چیزهایی که عواقب بدی ندارند، ذاتاً خوب تلقی شوند.

تحت تأثیر آمار و ارقام روزنامه‌ای قرار نگیرید  
بلائیای طبیعی و رویدادهای دیگر، بخش مهمی از تاریخ ما است. اما اغلب به دلیل تصاویر واضحی که از تلویزیون آن‌ها دریافت می‌کنیم، آمار و ارقام را ارزیابی می‌کنیم و بر اساس آن‌ها نتیجه‌های بی‌پایه و اساس می‌گیریم.

## تحت تأثیر آمار و ارقام روزنامه‌ای قرار نگیرید

بلایای طبیعی و رویدادهای دیگر، بخش مهمی از تاریخ ما است. اما اغلب به دلیل تصاویر واضحی که از تلویزیون آن را دریافت می‌کنیم، آمار و ارقام را ارزیابی می‌کنیم و بر اساس آن‌ها نتیجه‌های بی‌پایه و اساس می‌گیریم.

وقتی که روحیه بهتری دارید خلاق‌تر خواهید بود  
وقتی که روحیه بهتری دارید، بخشی از ذهن شما که هوشیار و تحلیلی است تمایل بیشتری به آرامش دارد. این باعث می‌شود ذهن شما با سیستم تفکر شهودی، سریع‌تر کنترل شود و همین امر باعث خلاقیت شما می‌شود.

## وقتی که روحیه بهتری دارید خلاق‌تر خواهید بود

وقتی که روحیه بهتری دارید، بخشی از ذهن شما که هوشیار و تحلیلی است تمایل بیشتری به آرامش دارد. این باعث می‌شود ذهن شما با سیستم تفکر شهودی، سریع‌تر کنترل شود و همین امر باعث خلاقیت شما می‌شود