

المحاضرة الثامنة: الفخاخ السيكلوجية في صناعة القرارات

❖ الوعي بالفخاخ السيكلوجية:

- **فخ المرساة:** حيث يتم إعطاء وزن للمعلومات الأولى في صناعة القرارات. ويصعب على المدير الخروج من شرك الانطباعات، والأفكار الأولى، والتقديرات الأولى .
- **فمثلاً...**
- هل تعتقد أن سكان المملكة 40 مليون نسمة؟
- ماهو تقديرك لعدد سكان المملكة؟

وللخروج من هذا الفخ يتعين عليك:

- النظر إلى المشكلة من عدة زوايا ومناهج.
- فكر في المشكلة بنفسك أولاً .
- كن منفتح العقل، وخذ رأي عدد كبير من الناس.
- لا تضع فخ المرساة أمام مستشاريك.
- وعند التفاوض .. استعد كي لا تقع في تكتيك فخ المرساة الذي يعده لك المفاوض الآخر.

❖ فخ إبقاء الحال على ما هو عليه:

- يتحيز أغلب صناع القرارات إلى إبقاء الحال على ما هو عليه، سيما حين يتعلق الأمر بمنتجات أو خدمات أو أفكار جديدة.
- وييدي معظم الناس ردود فعل رافضة لأفكار جديدة تعرض عليهم للمرة الأولى مثل: لا، فكرة سخيفة، فكرة غبية فاشلة من قبل....

وللخروج من هذا الفخ يتعين عليك:

- ذكر نفسك دائماً بالأهداف التي تريد تحقيقها، وهل يساعد الوضع الحالي في تحقيقها...؟
- لا تفكر- أبداً - بمنطق ما نعرف أفضل مما لا نعرفه.
- تجنب تضخيم الجهد والإنفاق المرتبطين بالتحول الجديدة.
- ضع الوضع الحالي في اختبار قوي.
- لا تفضل الوضع الحالي لمجرد أنك تجد صعوبة في الاختيار بين البدائل المتاحة الأقوى.
- فكر بالجزء الأيمن من المخلماذا؟

❖ فخ التكاليف الغارقة:

- **التكاليف الغارقة هي:** التكاليف التي لا يمكن استردادها.
- نحن نميل - عادة - إلى اختيار البديل الذي يبرر الاختيارات السابقة (خاصة إذا كانت غير صحيحة)
- ويكون الوقوع في هذا الفخ بسبب عدم الرغبة في الاعتراف بأن القرار السابق كان خطأ.
- يظن البعض أن الاعتراف بالخطأ ضد الكرامة أو احترام الذات.

وللخروج من هذا الفخ يتعين عليك:

- ابحث واستمع للآراء والحجج لمن لم يشتركوا في صناعة القرارات الأولى.
- ابحث عن الأسباب التي تجعل من اعترافك بأخطائك سبباً في توترك.

• عندما تتخذ قرارا جديدا ضد قراراتك القديم، فادخل في حسابك كيف تشرح قراراتك الجديد للناس من حولك.

• اختر من لم يشارك في صناعة القرار القديم ليشارك في صناعة القرار الجديد.

❖ فخ رؤية ما تريد أن تراه:

- تشير الدراسات إلى ميل البشر إلى اتخاذ قرار عما يريدون فعله قبل دراسة وتقييم البدائل.
- كما أن لدينا استعداد للانغماس في الأشياء التي نحبها، ونبتعد عن الأشياء التي نكرهها.
- والآن ماذا ترون في الصورة؟؟



ولللخروج من هذا الفخ يتعين عليك:

- اختر شخصا تحترمه ليلعب دور المعارضة أمامك.
- كن أمينا مع نفسك بالنسبة لدوافعك الحقيقية..
- عرض نفسك للمعلومات المعارضة وادرسها بعناية .
- لا تستخدم الأسئلة الإيحائية

❖ فخ صياغة السؤال:

- تؤثر الطريقة التي توجه بها السؤال - كثيرا- على الإجابة التي تحصل عليها فمثلا:

هل تفضل فرصة 50/50 تعطيك اما خسارة 300 ريال ، أو مكسب 500 ريال... أو هل تفضل بقاء 2000 ريال في حسابك الجاري عن قبول فرصة 50/50 والتي يمكن أن تحقق 1700 ريال أو 2000 ريال.

ولللخروج من هذا الفخ يتعين عليك:

- تذكر أهدافك الأساسية ، ووائم طريقة سؤالك مع أهدافك.
- لا تقبل إطار المشكلة بمجرد عرضه عليك.
- حاول عرض المشكلة بطريقة حيادية.
- إسأل نفسك - دائما - هل غيرت إطار المشكلة.
- ادرس توصيات الآخرين على ضوء الإطار الذي وضعوه للمشكلة.

