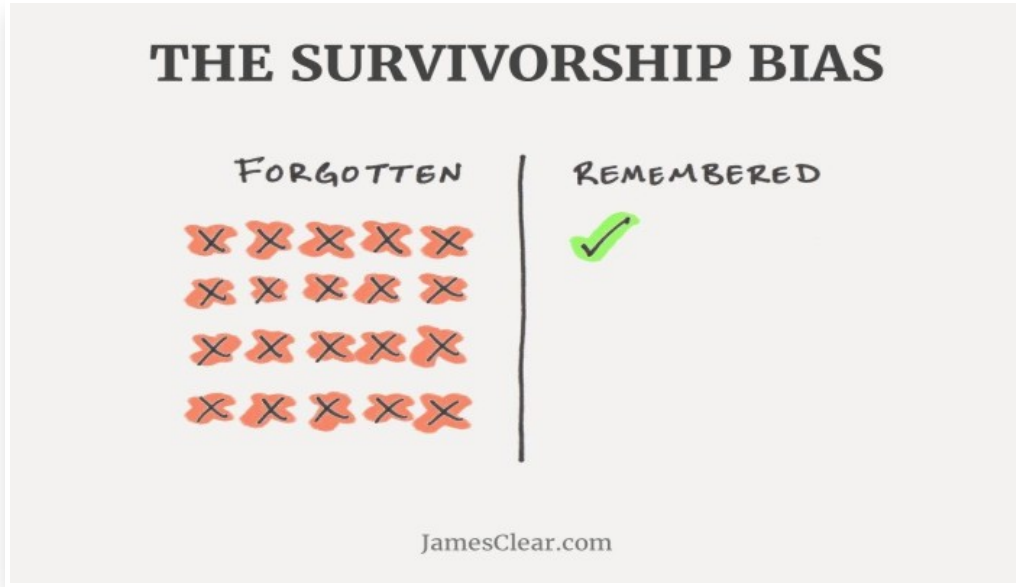


الأخطاء الذهنية الشائعة التي تُفسد قراراتك



الجمعة 22 مايو 2026 07:00 م

يناقش الكاتب جيمس كلير في مقال كيف يقع الإنسان بصورة متكررة في أخطاء ذهنية تؤثر في التفكير واتخاذ القرارات ويبري أن البشر لا يعتمدون دائمًا على المنطق الخالص، بل تقودهم أحيانًا اختصارات عقلية وعواطف وانطباعات سريعة تجعلهم يتعدون عن الحكم السليم ويؤكد أن هذه الأخطاء لا تعني وجود خلل في العقل، بل تعكس آليات ذهنية تساعد الإنسان في الحياة اليومية لكنها قد تقوده إلى استنتاجات مضللة في مواقف كثيرة

ويعرض موقع جيمس كلير فكرة أن العقل البشري لا يعمل دائمًا وفق حسابات دقيقة كما افترض الباحثون والاقتصاديون قديمًا، إذ كشفت دراسات حديثة أن الإنسان يتخذ قرارات كثيرة بناءً على مشاعر وتحيزات غير واعية أكثر من اعتماده على التحليل العقلاني

كيف يخدعنا العقل بالنجاحات والخسائر؟

يشرح المقال ما يُعرف بتحيز النجاة، وهو ميل الإنسان إلى التركيز على قصص الناجحين فقط مع تجاهل أعداد كبيرة من الأشخاص الذين اتبعوا الأسلوب نفسه ولم يحققوا النتائج ذاتها لذلك قد يقرأ الناس قصص رجال أعمال أو رياضيين مشهورين ويظنون أن تقليد خطواتهم يضمن النجاح، بينما تغيب عنهم قصص آلاف الأشخاص الذين سلكوا الطريق نفسه دون أن يصلوا إلى النتائج المطلوبة

ويتناول المقال أيضًا نفور الإنسان من الخسارة، إذ يشعر الفرد بألم فقدان شيء يملكه بدرجة أكبر من شعوره بالسعادة عند الحصول على الشيء نفسه لذلك يحتفظ كثيرون بأشياء لا يستخدمونها، أو يرفضون التخلي عن قرارات غير ناجحة فقط لأنهم لا يريدون الاعتراف بالخسارة

كيف تشكل المعلومات السريعة تصوراتنا؟

ينتقل الكاتب إلى خطأ ذهني آخر يعرف بقاعدة الإتاحة الذهنية، حيث يبالغ العقل في تقدير الأحداث التي تظهر باستمرار أمامه فإذا امتلأت الأخبار بحوادث العنف والجرائم، يظن الناس أن العالم أصبح أكثر خطورة رغم أن الإحصاءات قد تشير إلى انخفاض معدلات العنف

ويربط المقال هذه الفكرة بسهولة وصول المعلومات في العصر الرقمي، إذ تنقل وسائل الإعلام والمنصات الإلكترونية الأخبار بشكل متواصل، ما يجعل بعض الأحداث تبدو أكثر انتشارًا وتأثيرًا مما هي عليه في الواقع

لماذا يتمسك الناس بأرائهم؟

يشرح المقال أثر التثبيت الذهني، وهو اعتماد العقل على أول رقم أو معلومة يواجهها عند اتخاذ قرار معين لذلك تستخدم الشركات هذه الآلية في التسويق، فعندما يرى المستهلك منتجًا مرتفع السعر أولاً، يبدو المنتج الأقل سعرًا أكثر منطقيًا حتى لو كان مرتفعًا في الأصل

ويتناول الكاتب كذلك التحيز التأكيدي، وهو ميل الإنسان إلى البحث عن المعلومات التي تدعم معتقداته الحالية مع تجاهل الآراء المخالفة فإذا اقتنع شخص بفكرة معينة، يبدأ في قراءة الأخبار والمقالات التي تؤيد موقفه فقط، ما يعزز اقتناعه ويجعل تغيير رأيه أكثر صعوبة

ويختتم الكاتب بالإشارة إلى أن القضاء الكامل على هذه الأخطاء ليس ممكنًا ولا ضروريًا، لأن العقل يعتمد عليها لتسهيل التعامل مع الحياة اليومية، لكنه يؤكد أن الوعي بهذه الأنماط الذهنية يساعد الإنسان على اكتشاف لحظات الخطأ وتحسين جودة قراراته على المدى

