

تصمیم‌گیری برای خرید، جزء جدایی‌ناپذیر زندگی‌ماست. همه‌ما هم فکر می‌کنیم بهترین تصمیم را اخذ می‌کنیم اما ذهن‌ما دارای ویژگی‌هایی است که خیلی ساده‌می‌توان سرش را گلاهِ گذاشت. این موضوع علم اقتصاد رفتاری است. روز‌های سه‌شنبه‌صفحه‌دخـل و خرـج، به‌مواردی که ممکن است ذهن‌ما اشتباه کند، می‌پردازد. نویسندگان این مطلب از فعالان و پژوهشگران این حوزه هستند.

اقتصاد رفتاری



مغز کُشش بررسی همه‌انتخاب‌ها را ندارد

اگر کمی کُلی‌تر به مسئله نگاه کنیم ساختار انسان برای انتخاب‌های اضافی طراحی نشده است. فرض کنید قرار باشد در هر لحظه حواسمان به نفس کشیدن، راه رفتن و اعمال این چنینی باشد و بخواهیم تصمیم‌های دیگری هم بگیریم، فکر می‌کنید چه اتفاقی می‌افتد؟ فلج می‌شویم. بله! به همین راحتی، چون مغز توانایی پردازش این حجم اطلاعات را ندارد. به همین دلیل مغز انسان اطلاعات اضافی را فیلتر می‌کند.

فرمانده ژانگ در میدان جنگ و انتخاب‌های اضافی

داستان فرمانده ژانگ نشان می‌دهد که انتخاب‌های اضافی فقط مربوط به مسائل اقتصادی نیست. ژانگ‌بو فرمانده محبوبی در ارتش چین به شمار می‌رفت. علت این محبوبیت هم از این قرار است: در یکی از جنگ‌های زمانی که سربازان از خواب بیدار شده بودند متوجه شدند کشتی‌ها و دیگ‌های غذای آن‌ها از بین رفته و تمام این اتفاقات به دستور خود فرمانده ژانگ اتفاق افتاده است. پس متوجه شدند که هیچ راهی جز جنگیدن و پیروز شدن ندارند. در نتیجه آن قدر جنگیدند تا پیروز شدند. این ازمثال‌هایی است که در آن گزینه‌های کمتر، به نتیجه بیشتر منتهی می‌شود. این که وقتی یک هدف مهمی داریم حذف تمام گزینه‌ها و تمرکز بر روی هدف اصلی می‌تواند احتمال رسیدن به موفقیت را بیشتر کند، یعنی انتخاب‌های اضافی را بخودمان فیلتر کنیم. باتوجه به پیشرفت‌های خیلی خوبی که در دنیای امروز شکل گرفته است، در زندگی روزمره با انتخاب‌های زیادی روبه‌رو می‌شویم، هیچ موقعی از تاریخ به اندازه‌های اخیر این تنوع انتخاب را نداشته‌ایم، اما بعضی وقت‌ها هنگام دردِ راز به‌همدیگر می‌گوییم که وقت نمی‌کنیم که فوتبال پسرمان را از نزدیک ببینیم، یا ماهی یک‌بار به مدرسه دخترمان سرزنیم، از اصلی‌ترین دلایل این مسئله اولویت‌بندی نکردن در مورد

و داستان ادامه دارد. این مسئله‌ای است که معمولاً خانم‌ها و گاهی آقایان به شدت درگیر آن هستند و وقت زیادی را صرف آن می‌کنند. زیبایی امری است که به سلیقه مربوط می‌شود و هر کسی یک نظری دارد و این تفاوت‌ها باعث می‌شود که ایرادات زیادی به خرید‌های ما وارد شود. این ایراد‌ها سبب پشیمانی می‌شود و پشیمانی زمانی بیشتر می‌شود که یادمان بیاید که اصلاً آن روز قصد خرید نداشته‌ایم و یک دفعه فکر خرید به سرمان زده است.

انتخاب‌های اضافی و کارکرد مغزما

اگر از زاویه دیگری به این قضیه نگاه کنیم، همه انتخاب‌های اضافی را حذف می‌کنیم. در ابتدا قصد رفتن به خانه را داریم، در نتیجه برای بررسی اجناس جدید به سمت فروشگاه نمی‌رویم. خوب مسئله در همین لحظه تمام می‌شود. حالا فرض کنیم داخل فروشگاه رفتیم اما فروشنده بگوید لطفاً موقع خرید دقت کنید چون تعویض نداریم، باز هم احتمال دارد که انتخاب نکنیم و برگردیم خانه. یا حتی از شانس بد فقط رنگ مشک‌ی را موجود داشته باشد و ما آن قدر از طرح خوشمان آمده باشد که بخریم، باز هم پشیمانی کمتری داریم چون دیگر رنگ دیگری برای تعویض وجود ندارد. همه اتفاقات بالا زمانی تاسف‌آور می‌شود که ما آن روز قصد خرید نداشته‌ایم، ولی به دلیل انتخاب‌های اضافی در مسائل مختلف چندین ساعت را درگیر موضوعی شدیم که هیچ اهمیتی نداشته است. انتخاب‌های اضافی یکی از مباحث مورد بحث در اقتصاد رفتاری است. گزینه‌های اضافی باعث پیچیدگی تصمیم‌گیری و ناخوشدوی ما از تصمیم‌ها و باعث تعویق انداختن تصمیم‌گیری می‌شوند. انتخاب‌های اضافی باعث می‌شوند که ما گزینه در دسترس را انتخاب کنیم. گزینه‌های زیاد و اضافی باعث انتخاب‌های چشم‌پسته می‌شوند.

آزمایش پروفیسور لینگارد درباره انتخاب‌های اضافی

در همین رابطه پروفیسور لینگارد استاد مدرسه کسب و کار دانشگاه کلمبیا در آمریکا آزمایشی را برای سنجش میزان انتخاب افراد در هنگام گزینه‌های اضافی انجام داده است. او در یک بازی شرکت میزهایی برای تست مر با قرار داد. در یک حالت ۲۴ مدل مر با بر روی میز قرار داد و در حالت دیگر ۶ مدل مر با روی میز قرار داد. سپس بررسی کرد زمانی که ۲۴ مدل مر با بر روی میز قرار دارند افراد بیشتری برای تست مر با می‌ایستادند (حدود ۶۰ درصد) و در حالتی که ۶ مر با قرار داشت حدود ۴۰ درصد. سپس بررسی کرد از این جمعیت چه میزان مر با خریدند. پروفیسور لینگارد متوجه شد که در هنگامی که ۲۴ مدل مر با بر روی میز تست قرار داده شده است فقط ۳ درصد مردم خرید می‌کنند در صورتی که زمانی که ۶ مدل مر با بر روی میز قرار داده شده است ۳۰ درصد مردم مر با می‌خرند. این آزمایش به روشنی نشان می‌دهد که گزینه‌های اضافی باعث انتخاب نکردن می‌شوند.

ضربه‌ای که خریداران از تعدد گزینه‌های روی میز می‌خورند

دردسرهای گزینه‌های فراوان

داستان از زمانی شروع شد که برای خرید لباس به یک فروشگاه رفتیم. فروشنده‌ای که از سر و زبان چیزی کم نداشت، رو به ما کرد و گفت: «این لباس رو ببرین. اصلاً قابل شمار و نداره. اگه دوستش نداشتین هیچ ایرادی نداره، برگردونین. بگذارید خانواده هم نظرشون رو بگن.» لباس را خریدیم. البته با این شرط که اگر خوب نبود، بتوانیم آن را پس بدهیم. به خانه که رسیدیم، خواهر بزرگترم گفت: «خوبه‌ها! اما چرا رنگ قرمزش رو نخردیدی؟» و مادر هم که به دقت لباس را واریسی می‌کرد، بالحنی آرام حرف‌های خواهرم را تایید کرد. من هم که حسابی کم آورده بودم، برای این که ضایع نشم، گفتم: «به فروشنده گفتم اگه خوشم نیومد لباس رو برمی گردونم.» یک ساعتی بود که داشتم به رنگ قرمز لباس فکر می‌کردم و با خودم می‌گفتم شاید قرمز بهتر بود و شاید هم... در اوج این فکر بودم که مادر با جمله: «موافقی با هم بریم و رنگ قرمزش رو ببینیم؟» وارد اتاق شد. قبول کردم و با هم رنگ قرمز را پسندیدیم و لباس را عوض کردیم. اما داستان هنوز تموم نشده. فردا در جمع دوستان اتفاقی مشابه رخ داد. یکی از آن‌ها بی‌پرده گفت: «این چیه خریدیدی؟ قرمز هم شد رنگ؟ خوب بود مشک‌ی می‌خریدی.» و من غافل از این که ماجرای ملانصرالدین و سواری گرفتن از بالاغ بر ایم در حال تکرار شد بود و می‌خواستم نشان دهم مثل آن‌ها فکر می‌کنم، گفتم: «منیدونم والا، اولش مشک‌ی خریدم بود ولی با مامان رفتم عوض کردم، کاشکی نمی‌رفتم و دوباره قصد کردم که برای تعویض لباس به مغازه بروم چون گزینه‌های دیگری نیز وجود داشت.»

تجربه‌شما

سوالات و تجربیات خود را برای ما ارسال کنید
۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱ ۲۰۰۹۹۹

جمشید از تجربه شخصی در ارتباط با انتخاب‌های اضافی می‌گوید.
من یکی از بچه‌های دهه هفتادی به اصطلاح گیک (عاشق رایانه و تکنولوژی) هستم. جذاب‌ترین داستان‌های دوره‌ما استارت‌آپ‌هایی هستند که از یک گاز استار شروع شدند و تبدیل به ثروتمندترین شرکت‌های جهان شدند اما همیشه این داستان‌ها حاشیه‌های عجیب و غریبی دارد. مثلاً استیو جابز با مارک‌آزکاربرگ که همیشه یک لباس مشابه می‌پوشند. با خودم فکر می‌کردم این حرکت باید بیشتر یک حرکت تبلیغاتی باشد. مدتی گذشت و مادر گیر انداز این یک استارت‌آپ شدیم. صبح‌ها دانشگاه می‌رفتم، عصر‌ها به دنبال کارهای استارت‌آپ و شب‌ها هم با بچه‌ها شام بیرون می‌رفتم. بعد از مدتی که کارهای استارت‌آپ به اوج خودش رسید متوجه شدم یکی از مسئله‌هایی که هر روز صبح باعث عصبانیت من می‌شود لباس پوشیدن است. هر روز بین لباس‌هایم باید لباسی مناسب‌تر انتخاب کنم آن را بررسی کنم به دلیل این که مطمئن شوم تا شب نیازی به تعویض لباس نیست. حتی چند بار که کار متفرقه‌ای پیش آمد مجبور می‌شدم به خانه بروم و لباس‌هایم را عوض کنم. یک روز تصمیم گرفتم به تقلید از استیو جابز برای مدتی لباس یکسان بپوشم. باطمینان به شما می‌گویم شاید همیشه بهترین لباس ممکن را نبوشیده باشم اما آسایش ذهنی خیلی زیادی را کسب کرده‌ام که باعث شد قید پوشیدن بهترین لباس برای هر مکان مشخص را بزنم. مدتی قبل مصاحبه‌ای از مارک‌آزکاربرگ را خواندم که از او پرسیده بودند چرا هر روز لباس یکسانی می‌پوشد؟ او در پاسخ گفته بود: «من سعی می‌کنم تا زندگی خود را از شر تصمیم‌گیری در موارد متعدد خلاص کنم تا این که بتوانم تمام انرژی و وقت خود را برای پیشبرد دلیس‌بوک متمرکز کنم.» با خودم فکر کردم این آدم فوق‌العاده هم می‌تواند بهترین لباس‌ها را بپوشد برای این که از زندگی‌اش به نحو احسن استفاده کند ترجیح داده است تا انتخاب اضافی لباس‌ها را متوقف کند و لباس یکسانی را انتخاب کند زمانی که لباس پوشیدن برایش اولویت محسوب نمی‌شود.

نورهای پاییزه اروپایی
فرانسه
ایتالیا
اسپانیا
کیس
وقت سفارت، بلیت و ویزا ۳۱۴۱۶-۰۵۱
محمدرزاده
بهترین‌ها را از ما بخواهید

کیس قش
باکو تایلند
دبی هند مالزی اروپا
جاودان سیر ۳۸۷۹۵۰۱۱

تغیفات گردشگری
کیس
دبی
باز سیر ۳۱۸۱۰ افساط دلخواه

ATIT
Tour & Travel Agency
تور گروهی مستقیم از مشهد
هندوستان
۳۸۶۸۹۲۴۶ ۳۸۴۳۱۹۱۹ ۳۸۸۰۸
بلیت‌های با آتی
www.atitravel.com

مالزی ۹ روزه
سنگاپور
دبی
هتل ۵ ستاره لوکس
هواپیمایی ۵ ستاره قطر
۳۱۸۳۳ ۰۹۱۵۲۴۰۲۹۲۵
www.SEPIDPARVAZ.ir

برقراری مجدد پروازهای فول چارتر
مشهد-قش-مشهد
سه شنبه و جمعه هر هفته
بازارترین نرخ تور و بلیط
فرزاتگان اسکندری ۳۶۱۰۸۰۳۰
فرامهر اسکندری ۳۸۵۵۴۳۳۳
www.ashgezari24.ir
www.ashgezari724.ir

هنگ کنگ. ماکائو
همزمان با نمایشگاه مدلباس
سوسند نمایشگاهی ۳۲۰ دلار
آفریقای جنوبی
۳ 724 70 50

تایلند. مالزی. دبی. استانبول
۳۸۴۰۱۴۴۴

دبی
گاراتی پرواز فلای
کیس. قش
پرواز ۳۶۰۷۹۰۹۹ @CRM95

استانبول
پروازهای خارجی به سراسر دنیا با همه ایرلاین‌ها
عمادسیر ۳۸۴۱۲۸۸۱
emadseir
telegram.me/Emad05138412881

آفریقای جنوبی
مالزی. سنگاپور
هنگ کنگ. ماکائو
۲۵ دی ۹ روزه
سفر با
آهنگ سفر ۳۸۴۵۸۳۳۳
telegram.me/ahangsafar

کیس
تایلند
دبی
مالزی
رژرو هتل بانازترین قیمت
تایلند
۳۱-۳۱۲۷۲۰۲۷۱۲۰۳۱۵۰۶۸۶۸۶۲

تایلند. مالزی. دبی. استانبول
۳۸۴۰۱۴۴۴

دبی. تایلند. کیس
جیسا ۳۶۰۸۶۰۱۱

فرانسه
اسپانیا
ایتالیا
گروهی ویژه نوروز
رژرو هتل و پرواز در اروپا
۳۸۴۴۳۰۴۴

آژانس مسافرتی بیتا
BITA

تورپاریس
بارسلون، رم
۴ شب پاریس، ۳ شب بارسلون، ۳ شب رم
۰۵۱۳۸۷۰۴۰۷۰
www.bitaseir.com

کیس قش
دبی تایلند
تور گروهی از مشهد
اروپا
۳۸۵۱۱۹۷۵
۰۵۱-۳۸۳۳۱۳۲۳

صفاسیر
تورهای لوکس گروهی
۳۸۹۳۹۹۸۹
هرمس
آفریقای جنوبی
۳۸۳۳۱۰۷۰

سريلانكا
دبي
تایلند
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMIS724.IR

اروپا
سريلانكا
دبي
چين
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMIS724.IR

هنگ کنگ
ماکائو
دبی
هنگ کنگ
۳۸۸۲۹۹۱۰

استانبول
دبی
اروپا
سريلانكا
هامون گشت ۳۷۲۹۲۰۰۰