

تصمیم گیری برای خرید، جزو جدایی ناپذیر زندگی ماست. همه ما هم فکر می کنیم بهترین تصمیم را اخذ می کنیم اما ذهن ما دارای ویژگی هایی است که خیلی ساده می توان سرش را گلاه گذاشت. این موضوع علم اقتصاد رفتاری است. روز های سه شنبه صفحه دخل و خرج، به مواردی که ممکن است ذهن ما اشتباه کند، می پردازد. نویسندگان این مطلب از فعالان و پژوهشگران این حوزه هستند.

تجربه شما

سوالات و تجربیات خود را برای ما ارسال کنید

۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱۰ ۲۰۰۹۹۹

خرید از بورس کالا بدون چانه زنی

جواد چند سالی است که در بازار کار می کند و شاگرد یک فروشگاه بزرگ است. او می گوید: تمام فروشگاه ها و مغازهای حاشیه این خیابان همه یک سری محصول مشابه می فروشند و به اصطلاح این خیابان بورس لوازم صنعتی به حساب می آید. ما مشابه بقیه فروشگاه ها یک سری مشتری کلی یا مامور خرید داریم که برای کارخانجات و کارگاه ها خرید می کنند. این افراد اغلب از قیمت جزئی و کلی محصول خبر دارند و معمولاً بر اساس فاکتور دفعه قبل خود خرید می کنند.

اما در این بین مشتری هایی داریم که جزئی خرید می کنند. نکته بسیار عجیب و شگفت انگیز برای من در ابتدایی که وارد بازار شده بودم این بود که این افراد اغلب در مورد قیمت چانه نمی زنند و همان قیمت اولیه را بابت می کنند چون فکر می کنند مادر مرکزیت بازار قرار داریم و قیمت ها حداقل است. شگفتی این قضیه زمانی برای من زیاد شد که به فروشگاه های دیگر سطح شهر رفتم و دیدم که افراد همان محصول را وقتی از فروشگاه هایی که در مرکزیت بازار قرار ندارند خرید می کنند حتماً تخفیف می گیرند و از آن تر از قیمت اولیه خرید می کنند. حتی این مسئله در مرکزیت قرار داشتن تنها به افراد اطمینان منحصر به قیمت نمی شود. افراد اطمینان بیشتری در مورد اصل بودن کالای می کنند در حدی که به بسته بندی محصول توجه خاصی نمی کنند.

قد بلند= بسکتبال نیست

علی فرد بلند قدی است و هیچ علاقه ای به ورزش بسکتبال ندارد. او همیشه از این که مردم با خود فکر می کنند که او بسکتبال نیست است کلافه می شود. بار ها دیده ام که مردم از او می پرسند که بسکتبال بازی می کنی یا خیر و هنگامی که پاسخ منفی و عدم علاقه او به بسکتبال را می بینند بسیار تعجب می کنند و به او می گویند که اگر این ورزش را انتخاب می کرد قطعاً موفق می شد. فکر می کنم دلیل این تصور همه مردم میانبر نماینده ذهنی و کلیشه قد بلند= بسکتبال است.



ممکن است با دیدن عکس سمت راست، بگویید این فرد استاد دانشگاه است و با مراجعه به عکس چپ به کارمند بودن فرد حکم بد دهید. این مسئله را به عنوان نمایندگی ذهنی می شناسیم.

تجربه های اینچنینی در برخورد با اتباع خارجی کشور های همسایه را داشته ایم. همانطور که در آمار های اداره پلیس آمریکا نشان می دهد: «در شهر» فرگوسن، پلیس این شهر نسبت به سفیدپوست ها دو برابر بیشتر احتمال دارد در اندگان آفریقایی تبار متوقف و آن ها را بازرسی کند. طبق گزارش دفتر وزیر دادگستری آمریکا، سال گذشته ۸۶ درصد موارد توقف خودروها در این شهر مربوط به رانندگان سیاه پوست بوده است. همچنین رانندگان سیاه پوست هنگامی که متوقف می شدند دو برابر بیش از سفیدپوست ها احتمال داشت مورد بازرسی قرار بگیرند و این در حالی است که احتمال مجرم بودن آن ها با سفیدپوست ها یکسان بود. در تگرش های نژادپرستانه، اگر در دهنتان بین چیز های خوب و سفید پوستان پیوند قوی وجود دارد، این امر روی برخورد شما با سیاه پوستان تاثیر می گذارد و معنی اش این نیست که تصمیم می گیرید چگونه حرف بزنید، چگونه احساس می کنید و به احتمال زیاد حتی آگاه نیستید رفتار شما با یک سیاه پوست و یک سفید پوست فرق می کند.

حرف آخر

این بار که برای دفعه اول وارد جمع شدید، با هنگامی که تصمیم گرفتید از مغازه ای که دکور بسیار جذابی دارد خرید کنید با وجود این که متوجه شدید باید هزینه بیشتری بپردازید، این مطلب نماینده ذهنی را به خاطر بیاورید! این را به خاطر داشته باشید که تصمیم گیری بر اساس اطلاعاتی که در دسترس دارید و به احتمال زیاد کامل هم نیستند، در صد اشتباه کردنمان را افزایش می دهد. به زبان دیگر ما نمی توانیم بگوییم هر کس که کت و شلوار می پوشد استاد دانشگاه است و هم مغازه ای که دکور زیبا و گران قیمتی دارد، محصول با کیفیتی به ما می فروشد.

منظم علاقه دارد که در آن همه جزئیات در بهترین مکان قرار گرفته است. نوشته های او خسته کننده و ماشینی به نظر می رسند که گاهی می توان جناس های بی مزه و رگه هایی از تخیلات علمی-تخیلی را نیز در آن پیدا کرد. او علاقه وافری به رقابت دارد و به نظر می رسد احساس مهندسی او با دیگر افراد کم است و از برقراری ارتباط با دیگران لذت نمی برد. او خود محور و بی انداز اخلاقی گرا است. «حال به نظر شما کدام رشته ها به ترتیب احتمال بیشتری برای تحصیل تام دارد؟» زمانی که این آزمایش نخستین بار در آمریکا انجام شد، پاسخ هایی به دست آمد که احتمالاً با پاسخ های شما زیاد متفاوت نیست. مردم رشته های علوم رایانه، مهندسی و مدیریت بازرگانی را با توجه به متنی که شخصیت تام را توضیح می داد برای وی در نظر گرفتند. نژادپرستی در قرن ۲۱، واقعیتی ناراحت کننده با وجود تمام اخبار منتشر شده در مورد فعالین ضد نژادپرستی، تظاهرات گروه های مخالف با نژادپرستی و داستان هایی از این قبیل، باور این مسئله که هنوز هم ریشه هایی از نژادپرستی در ذهن همه انسان ها رخنه کرده امری تعجب آور است. حتی در کشور آمریکا که سالیانست دم از برابری حقوق انسان ها می زند و شخصی آفریقایی تبار و سیاه پوست به مدت ۸ سال در مقام ریاست جمهوری این کشور بوده، نشانه های واضحی از تبعیض نژادی بین سیاه پوستان و سفید پوستان وجود دارد. دلیل این مسئله این است که مردم ناخودآگاه با دیدن فردی سیاه پوست، ذهنشان به سمت دزدی، تبهکاری، قتل و... می رود. اگر در خیابان های آمریکا قدم بزنید و فرد سیاه پوستی را ببینید که در کوچه ای خلوت ایستاده و کاری انجام نمی دهد، ناخودآگاه دهنتان به سمت اتفاقات بدی که امکان دارد با عبور از کنار او برایتان اتفاق بیفتد متمایل می شود. جالب است بدانید که این موضوع تنها در مورد دشمنان نیست، پلیس آمریکا هم به کرات این اشتباه را می کند. حتماً خیلی از ما نیز در جامعه ای که زندگی می کنیم

چگونه ساده انگاری های مغز به تصمیمات اقتصادی ما ضربه می زند؟

کلیشه های زیانبار

پژوهشگر اقتصاد رفتاری

مسعود بن اوقلی

h.habibi@khorasannews.com

علی در کتابخانه شخصی خود بیش از ۱۰۰ کتاب دارد. او از کودکی علاقه زیادی به مطالعه داشته و در انتخاب کتاب های کتابخانه اش بسیار دقت کرده است. علی زمانی که دانشجوی بود، در انجمن کتابخوانی دانشگاه عضو بود و حتی پس از پایان تحصیل ارتباط خود با انجمن کتابخوانی را حفظ کرد. همسری عکاس است. به نظر شما کدام حالت زیر محتمل تر است؟ الف. شغل علی نویسندگی است. ب. علی کارمند است. اگر گزینه اول را انتخاب کردید، پاسخ شما به این دلیل ساده اشتباه است: تعداد کارمندان خیلی بیشتر از نویسندگان است و به همین ترتیب کارمندان کتابخوانی که همسر آن ها عکاس هستند هم از تعداد نویسندگانی که همسر آن ها عکاس هستند بسیار بیشتر است، پس احتمال درست بودن گزینه دوم بیشتر خواهد بود.

نماینده ذهنی در تبلیغات و فروش

این موضوع در علم اقتصاد رفتاری با نام نماینده ذهنی (Representativeness Heuristic) شناخته می شود که به زبان ساده تر می توان آن را محتمل دانستن یک موضوع بر اساس کلیشه ای کلی تعریف کرد. «Heuristic» ها میانبر های اکتشافی شناختی که بخش بزرگی از علم اقتصاد رفتاری هستند، تمام روش هایی هستند که مغز ما انسان ها برای گریز از انجام محاسبات زیاد و پیچیده از آن ها استفاده می کند. این تصمیم ها و محاسبات در طول روز آنقدر زیاد هستند که مغز ما نه توان و نه زمان لازم برای رسیدگی به آن ها را ندارد. از جمله این میان بر های می توان به اطلاعات در دسترس اشاره کرد که پیش از این مطلبی در مورد آن در روزنامه چاپ کردیم. به عنوان مثال در سوالاتی که در ابتدای متن پرسیده شد مغز ما خیلی راحت از احتمالات آماری و منطقی چشم پوشی می کند و چون خیلی راحت می تواند بین کتاب و نویسندگی ارتباط ایجاد کند، نویسندگی را به عنوان شغل علی انتخاب می کند. در خرید و فروش و تبلیغات کالاها اتفاقات جالبی برپا می آید که نماینده ذهنی می افتد. کافی است کشور سازنده یک کالا کشور چین باشد تا ما به سرعت احتمال پایین بودن کیفیت آن کالا را بسیار بالا در نظر بگیریم در صورتی که تولیدات بهترین برند های دنیا در کشور چین اتفاق می افتد و کالای چینی لزوماً کالایی با کیفیت پایین نیست. مشکل کالای چینی بیشتر از هر چیز تقصیر وارد کنندگان است. متأسفانه چین هر نوع کالایی با کیفیت مورد نظر خریدار تولید می کند و وظیفه خریدار و وارد کننده است که کیفیت را فادی سود شخصی نکند. در تبلیغات می توان بازیرکی صفاتی که مربوط به گروه خریداران مورد نظر ماست را در روی بسته بندی ها و شعار های تبلیغاتی قرار دهیم تا خریداران حتی قبل از خرید کالا، کالای مورد نظر را مناسب خود بدانند. باین

آزمایشی در مورد قضاوت بر اساس چند صفت

دنیل کانمن برنده نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۲ و آموس تورسکی از بزرگترین و شناخته شده ترین افراد در حوزه اقتصاد رفتاری هستند. آن ها در کتاب تفکر، سریع و کند، آزمایشی که برای نشان دادن موضوع نماینده ذهنی انجام دادند، منتشر کردند: تام دانشجویی است. رشته های زیر را در نظر بگیرید به نظر شما احتمال تحصیل وی در هر یک از رشته های زیر چقدر است؟ ۱- مدیریت بازرگانی ۲- مهندسی ۳- حقوق ۴- علوم رایانه ۵- علوم انسانی ۶- پزشکی ۷- کتابداری ۸- علوم فیزیکی

علوم اجتماعی و کار اجتماعی

جواب این سوال بسیار بدیهی است. احتمال تحصیل تام در هر یک از رشته ها به نسبتی که هر یک از این رشته ها ورودی می گیرند بستگی دارد و با استفاده از قوانین آماری به راحتی قابل محاسبه است. حال متن زیر که خلاصه گزارش مشاور تحصیلی وی بر اساس آزمون روانشناسی است را مطالعه کنید: «تام ضرب و شومی بالایی دارد اما در خلایق واقعی اندکی ضعیف است. او به نظم و ترتیب و سامان های مرتب و

کیش. قشم
۳ 724 70 50
اینترنیو سرتوس

دبی. تایلند. کیش
جیسا ۳۶۰۸۶۰۱۱
تورهای سفر

موج آبی
۳۸۴۴۴۰۴۴
باموج درواچ

دبی، تایلند، هند
مالزی، کیش

دبی مالزی
کیکش قشم
تلفن: ۳۶۰۵۴۰۰۲
افراگشت ۲۰۲۰

کیکش
تایلند
دبستان مالزی
تلفن: ۳۶۰ ۹۹۹ ۳۴

کیش قشم
آغاز ثبت نام تور های نوروز ۹۶
۳۸۷۹۵۰۱۱
۳۸۴۲۰۴۲۰
عشق آباد وقت سفارت

اروپا
فرانسه. ایتالیا. اسپانیا
فرانسه. هلند. بلژیک. اتریش. سوئیس
دبی. مالزی. تایلند. هند. کیش. قشم
مهرت تورهای نوروزی اروپا ۲۵ آذر
جم سیر ۳۸۴۸۱۰۹۰ | ۰۹۳۵۵۳۵۹۰۹۱

دبی شیراز
سريلانكا
گرجستان
ارمنستان
چين
داخلی: ۳۳۳ ۰۰۰ ۶۹۰۰۰ ۳۸۰ (۰۵۱)

کیش دبی
۳۱۸۱۰
اقساط دلخواه

تور گروهی از مشهد
اروپا
ویژه عید نوروز ۱۳۹۶
اخذ ویزای شنگن

هند گروهی
تایلند
کیش ۳۸۳۳۱۳۲۳-۰۵۱

هندوستان
۷ وعده غذایی - ۳ گشت شهری - گشت فیل سواری
۲۸۸۲۹۹۱۰
www.espadanair.com

اروپا چین دبی
سريلانكا
تایلند
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMIS724.IR
پارمیس سیر

مراکش
آفریقای جنوبی
جنوب شرق آسیا
هندوستان
۰۲۱-۸۸۶۰۴۴۲۰

تایلند
آرامیس
۳۸۶۶۶۶۶۷
۳۸۶۶۶۶۶۷

دبی
دبستان مالزی
کیش
۳۷۱۳۲۰۳۱-۶
۰۹۱۵۰۶۸۶۸۲

هنگ کنگ
۳ 724 70 50
آبتین