

includes illustrations, scientific charts, graphs, and diagrams on enhanced CD 16

THINKING,
FAST AND SLOW



DANIEL
KAHNEMAN

WINNER OF THE NOBEL PRIZE IN ECONOMICS

READ BY PATRICK EGAN • AN UNABRIDGED PRODUCTION

LET'S TALK ABOUT

THINKING, FAST
& SLOW

DANIEL KAHNEMAN

INTO THE HUMAN MIND

WWW.TA7LEEL.SITE



دانيال كانيمان، عالم النفس الذي فاز بجائزة نوبل في العلوم الاقتصادية عام 2002، هو أحد أكثر المفكرين تأثيرًا في عصرنا. عمله، الذي غالبًا ما كان بالتعاون مع زميله الراحل عاموس تفيرسكي، تحدى بشكل أساسي النموذج السائد للحكم البشري وصنع القرار. كانت النظرية السائدة ترى أن الناس فاعلون عقلانيون بشكل عام. إلا أن أبحاث كانيمان وتفيرسكي أظهرت أن التفكير البشري معيب بشكل منهجي بطرق يمكن التنبؤ بها. يعد كتاب "التفكير، السريع والبطيء" تنويجًا لعقود من هذا البحث، وهو توليفة بارعة من علم النفس المعرفي والاجتماعي كان لها تأثير عميق على مجالات متنوعة مثل الاقتصاد والطب والسياسة العامة.

الأطروحة المركزية للكتاب هي نموذج "النظامين" للعقل. يقترح كانيمان أن تفكيرنا يتشكل من خلال شخصيتين مجازيتين متميزتين:

- **النظام 1:** يعمل تلقائيًا وبسرعة، مع قليل من الجهد أو بدونه، ودون أي شعور بالتحكم الطوعي. إنه عقلنا البديهي الذي يعتمد على ردود الفعل الفورية.

- **النظام 2:** يخصص الانتباه للأنشطة العقلية الشاقة التي تتطلب ذلك، بما في ذلك الحسابات المعقدة. إنه ذاتنا الواعية والمفكرة.

قصة الكتاب هي التفاعل المعقد بين هذين النظامين. بينما نميل إلى التماهي مع النظام 2 المتعمد، فإن النظام 1 المندفع هو "البطل" الحقيقي للقصة، حيث يولد بسهولة الانطباعات والمشاعر التي تشكل أساس معتقداتنا الصريحة وخياراتنا المدروسة. ينشأ الصراع لأن النظام 1 عرضة للتحيزات والأخطاء المنهجية، وغالبًا ما يفشل النظام 2 الكسول في تصحيحها.



الكاتب:

Daniel

Kahneman

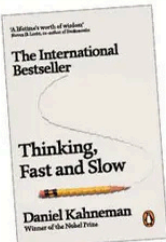
الجزء الأول: نظامان

يضع هذا القسم الأساس للكتاب بأكمله من خلال تقديم الشخصيتين الرئيسيتين، النظام 1 والنظام 2، واستكشاف علاقتهما الديناميكية.

خصائص النظامين

النظام 1 هو نجم العرض. إنه الجزء من عقلك الذي يفهم الجمل البسيطة بسهولة، ويتعرف على وجه صديق، أو يشعر بشعور سيء حيال زقاق مظلم. إنه يعمل من خلال الارتباط، والتعرف على الأنماط، والغريزة. إنه فعال بشكل لا يصدق ولكن لا يمكن إيقافه.

النظام 2 هو الممثل المساعد، "المتحكم الكسول". إنه الجزء من عقلك الذي تستخدمه لحل مسألة رياضية معقدة (مثل 17×24)، أو ملء نموذج ضريبي، أو ركن السيارة بشكل مواز. يتطلب جهدًا وانتباهًا وتركيزًا. ولأن موارده محدودة، فإنه يبحث عن أي عذر لإعادة العمل إلى النظام 1. عادة ما يكون تقسيم العمل فعالاً للغاية: يقدم النظام 1 اقتراحات للنظام 2 — انطباعات، وبديهيات، ونوايا، ومشاعر. إذا أيدتها النظام 2، تتحول الانطباعات والبديهيات إلى معتقدات، وتتحول الدوافع إلى أفعال طوعية. ومع ذلك، عندما يواجه النظام 1 صعوبة، فإنه يستدعي النظام 2 لدعمه بمعالجة أكثر تفصيلاً وتحديداً قد تحل مشكلة اللحظة.



SYSTEM 1: fast, intuitive, and emotional

SYSTEM 2: slower, more deliberative,
and more logical

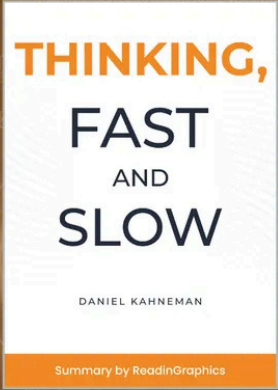
- **تعريف المفهوم:** حالة تشعر فيها الأشياء بأنها مألوفة، سهلة، وصحيحة. يزدهر النظام 1 على السهولة المعرفية. عندما نختبرها، نكون أكثر عرضة لأن نكون في مزاج جيد، ونثق بحدسنا، ونصدق المعلومات التي أمامنا. التكرار، والعرض الواضح، والفكرة المحفزة كلها تسبب السهولة المعرفية.
- **مثال توضيحي:** تظهر الدراسات أنه عندما يتم تكرار عبارة بسيطة، فمن المرجح أن يتم تصديقها على أنها صحيحة، بغض النظر عن صحتها الفعلية. إن ألفة عبارة "للدجاجة ثلاث أرجل" ستشعر، بعد تكرار كافٍ، بأنها أكثر قبولاً من العبارة غير المألوفة ولكن الصحيحة "للدجاجة عظمة قص".
- **التأثير العملي:** هذا هو المبدأ وراء الإعلانات الفعالة والدعاية. يعرف المسوقون والمستبدون أن التعرض المتكرر لرسالة، حتى لو كانت خاطئة، يخلق إحساساً بالحقيقة. هذا يعني أيضاً أنه يجب أن نكون أكثر تشككاً في المعلومات التي تبدو صحيحة على الفور وبدون عناء

استنزاف الأناء

- **تعريف المفهوم:** فكرة أن ضبط النفس والجهد المعرفي هما موردان عقليان محدودان. عندما تجبر نفسك على القيام بشيء صعب (مثل مقاومة حلوى لذيذة)، يكون لديك طاقة عقلية أقل متاحة للتحدي التالي. عمل النظام 2 مستنزف.
- **مثال توضيحي:** يستشهد كانيمان بدراسات حيث أن المشاركين الذين طلب منهم أولاً أداء مهمة تتطلب ضبط النفس (على سبيل المثال، أكل الفجل أثناء شم رائحة الكعك الطازج) استسلموا في مهمة معرفية صعبة لاحقة أسرع بكثير مقارنة بمجموعة التحكم.
- **التأثير العملي:** إذا كان لديك يوم مليء بالقرارات الصعبة أو الإغراءات، فإن قدرتك على ممارسة ضبط النفس ستتضاءل. هذا هو السبب في أن الناس غالباً ما يتخذون خيارات طعام سيئة في وقت متأخر من الليل بعد يوم مرهق. لاتخاذ قرارات مهمة، من الأفضل القيام بذلك عندما تكون منتعشاً عقلياً.

وهم الحقيقة

- **تعريف المفهوم:** هذه نتيجة مباشرة للسهولة المعرفية. لأن النظام 1 يفضل أن تكون الأشياء بسيطة ومألوفة، فإن لديه تحيزًا نحو التصديق. النظام 2 هو المسؤول عن الشك وعدم التصديق، لكنه غالبًا ما يكون كسولًا ويستنزف.
- **مثال توضيحي:** تتضمن تجربة بسيطة عرض قائمة من الأسماء على الأشخاص. بعد أيام، يتم عرض قائمة جديدة عليهم تحتوي على مزيج من الأسماء الشهيرة والأسماء غير الشهيرة من القائمة الأولى. يتعرف الناس باستمرار على الأسماء غير الشهيرة التي شوهدت سابقًا على أنها تنتمي إلى مشاهير. إن ألفة الاسم تخلق إحساسًا خاطئًا بالتعرف والشهرة.
- **التأثير العملي:** نحن مهينون لتصديق أن المعلومات صحيحة، مما يجعلنا عرضة للمعلومات المضللة. الجهد المطلوب للتحقق من الحقائق هو نشاط للنظام 2، وغالبًا ما لا نكلف أنفسنا عناء ذلك، خاصة إذا كانت المعلومات تتوافق مع معتقداتنا الحالية.



**THINKING,
FAST
AND
SLOW**

DANIEL KAHNEMAN


Summary by ReadinGraphics

Thinking, Fast and Slow

Book Summary

"We humans constantly fool ourselves by constructing flimsy accounts of the past and believing they are true."

- Daniel Kahneman

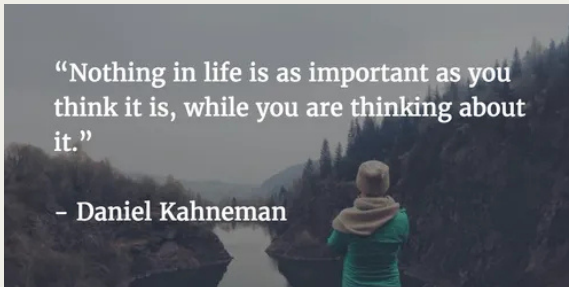
 **READINGGRAPHICS**
Ideas Come Alive

الجزء الثاني: الاستدلال والتحيزات

هذا هو قلب الكتاب، حيث يفصل كانيمان الاختصارات العقلية (الاستدلال) التي يستخدمها النظام 1 لإصدار أحكام سريعة والأخطاء المتوقعة (التحيزات) التي تنتجها هذه الاختصارات.

قانون الأعداد الصغيرة

- **تعريف المفهوم:** تحيز يعتقد فيه الناس أن العينات الصغيرة تمثل السكان الأكبر. النظام 1 سريع في إيجاد أنماط سببية وغير ماهر في الإحصاء، لذلك يتعامل مع نتائج المجموعات الصغيرة على أنها أكثر أهمية مما هي عليه.
- **مثال توضيحي:** وجدت دراسة لمعدلات سرطان الكلى في جميع أنحاء المقاطعات الأمريكية أن المقاطعات ذات المعدلات الأدنى كانت ريفية، قليلة السكان، وفي ولايات جمهورية تقليديًا. يقفز الناس بسرعة إلى تفسيرات سببية (الهواء النقي، نمط حياة صحي). ومع ذلك، فإن المقاطعات ذات المعدلات الأعلى كانت لها نفس الخصائص بالضبط. السبب الحقيقي هو ببساطة أن السكان الصغار ينتجون نتائج إحصائية أكثر تطرفًا عن طريق الصدفة.
- **التأثير العملي:** غالبًا ما نستخلص استنتاجات شاملة من بيانات محدودة. قد يعلن مدير أن استراتيجية جديدة ناجحة بعد ربعين جيدين، أو قد يبيع مستثمر سهمًا بعد تراجع قصير. يؤدي هذا التحيز إلى اتخاذ قرارات معيبة بناءً على ضوضاء إحصائية بدلاً من اتجاهات حقيقية.



“Nothing in life is as important as you think it is, while you are thinking about it.”

- Daniel Kahneman

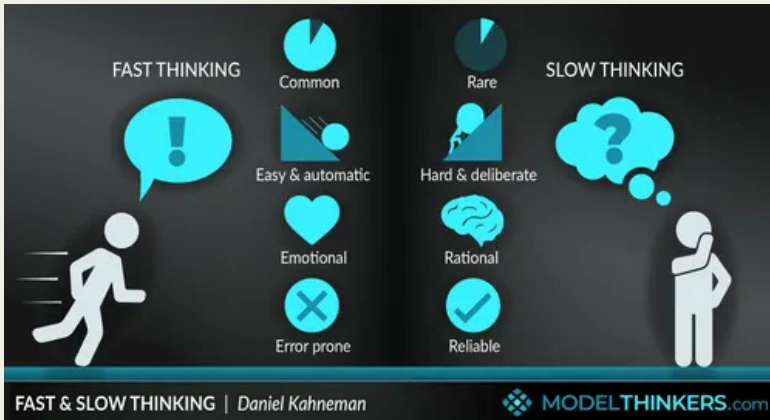
- **تعريف المفهوم:** تحيز معرفي حيث تتأثر قرارات الفرد بنقطة مرجعية معينة أو "مرساة". بمجرد تعيين المرساة، يتم اتخاذ الأحكام اللاحقة عن طريق التعديل بعيدًا عن تلك المرساة، وهناك ميل للتعديل بشكل غير كافٍ.
- **مثال توضيحي:** في إحدى الدراسات، قام قضاة ألمان ذوو خبرة أولاً برمي زوج من النرد المحمل الذي سيهبط دائمًا على 3 أو 9. ثم سُئلوا عما إذا كان يجب أن تكون عقوبة السجن لسارق متجر أكثر أو أقل، بالأشهر، من الرقم الموجود على النرد. اقترح القضاة الذين رموا 9 متوسط عقوبة 8 أشهر، بينما اقترح أولئك الذين رموا 3 متوسط 5 أشهر. كان الرقم غير ذي الصلة على النرد بمثابة مرساة قوية.
- **التأثير العملي:** الإرساء منتشر في المفاوضات. يحدد العرض الأول مرساة للمناقشة بأكملها. هذا هو السبب في أن السعر المبدئي المرتفع للسيارة يجعل السعر النهائي الأقل قليلاً يبدو وكأنه صفقة جيدة، حتى لو كان لا يزال مرتفعًا بشكل موضوعي.

استدلال الإتاحة

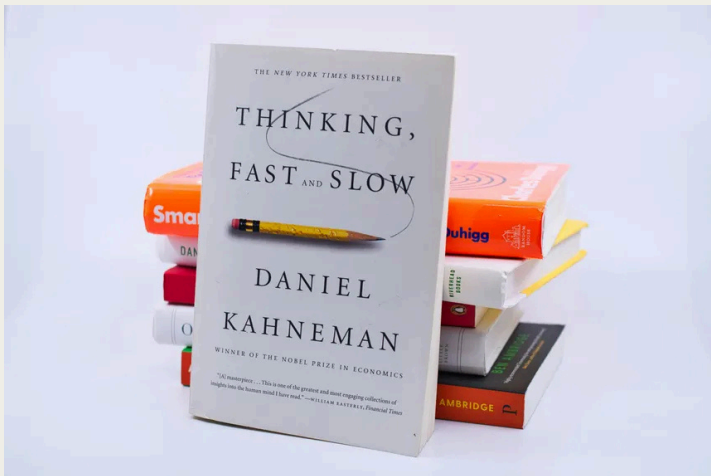
- **تعريف المفهوم:** اختصار عقلي يعتمد على الأمثلة الفورية التي تتبادر إلى ذهن الشخص عند تقييم موضوع أو مفهوم أو طريقة أو قرار معين. نحكم على تكرار حدث ما من خلال سهولة تذكر أمثلة عليه.
- **مثال توضيحي:** بعد رؤية العديد من التقارير الإخبارية حول هجمات أسماك القرش، سيقوم الناس بالمبالغة في تقدير احتمال التعرض لهجوم من سمكة قرش، بينما يقللون من خطر الأخطار الأكثر شيوعًا ولكنها أقل حيوية، مثل الموت بسبب سقوط جوز الهند. إن الطبيعة الدرامية التي لا تُنسى لهجوم سمك القرش تجعله أكثر "إتاحة" لذاكرتنا.
- **التأثير العملي:** يؤثر هذا التحيز بشدة على السياسة العامة وتقييم المخاطر الشخصية. غالبًا ما يؤدي الخوف من الإرهاب (حيوي، متاح) إلى مزيد من القلق العام والتمويل أكثر من منع حوادث السيارات (شائعة، أقل إتاحة)، على الرغم من أن الأخيرة تقتل عددًا أكبر بكثير من الناس.

استدلال التمثيلية (ومشكلة ليندا)

- **تعريف المفهوم:** الميل إلى الحكم على احتمال وقوع حدث ما من خلال إيجاد حدث معروف مشابه وافترض أن الاحتمالات ستكون متشابهة. نحكم على شيء ما بناءً على مدى تشابهه مع صورة نمطية، متجاهلين إحصاءات المعدل الأساسي.
- **مثال توضيحي:** "مشكلة ليندا" الشهيرة. يتم إعطاء المشاركين وصفاً لليندا: "31 عامًا، عزباء، صريحة، وذكية جدًا. تخصصت في الفلسفة. كطالبة، كانت مهتمة بشدة بقضايا التمييز والعدالة الاجتماعية." ثم يُسألون أيهما أكثر احتمالاً: (أ) ليندا صرافة بنك، أو (ب) ليندا صرافة بنك وناشطة في الحركة النسوية. تختار الغالبية العظمى (ب)، على الرغم من أنها مغالطة منطقية (لا يمكن أن يكون احتمال تحقق شرطين أعلى من احتمال تحقق أحدهما). وصف ليندا أكثر تمثيلاً لصرافة بنك نسوية.
- **التأثير العملي:** يؤدي هذا إلى الصور النمطية والأحكام الخاطئة. قد يكون من المرجح أن يقوم مسؤول التوظيف بتعيين شخص "يبدو مناسباً" لمنصب قيادي، متجاهلاً مرشحاً أكثر تأهيلاً لا يتناسب مع الصورة النمطية. قد يخطئ الأطباء في تشخيص مرض نادر لأن أعراض المريض أكثر تمثيلاً لمرض شائع.



- **تعريف المفهوم:** الظاهرة الإحصائية التي تنص على أنه إذا كان المتغير متطرقاً في قياسه الأول، فإنه سيميل إلى أن يكون أقرب إلى المتوسط في قياسه الثاني. ومع ذلك، يسعى النظام 1 إلى تفسيرات سببية ويتجاهل هذه الحقيقة الإحصائية.
- **مثال توضيحي:** كان مدرب طيران في سلاح الجو الإسرائيلي مقتنعاً بأن النقد يحسن الأداء بينما يجعله المديح أسوأ. لاحظ أنه عندما يثني على طيار لمناورة جيدة بشكل استثنائي، فإن محاولة الطيار التالية عادة ما تكون أسوأ. على العكس من ذلك، عندما يصرخ على طيار لمناورة سيئة، فإن المناورة التالية عادة ما تكون أفضل. كان يلاحظ الانحدار إلى المتوسط. غالباً ما يكون الأداء الجيد بشكل استثنائي بسبب الحظ وسيتبعه بشكل طبيعي أداء أكثر متوسطاً، والعكس صحيح.
- **التأثير العملي:** نحن نخترع باستمرار قصصاً سببية للتقلبات العشوائية. قد يقوم رئيس تنفيذي بفصل مدير بعد ربع سيئ قياسي، ليرى فقط تحسن الأداء تحت إدارة مدير جديد، منسوباً التغيير إلى القيادة بينما كان من المحتمل أن يكون مجرد انحدار إلى المتوسط. يمكن أن يمنعنا فهم هذا المفهوم من مكافأة أو معاقبة الناس على الحظ المحض.

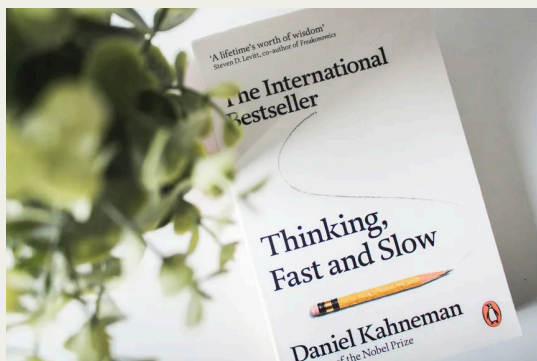


الجزء الثالث: الثقة المفرطة

يتعمق هذا القسم في إيماننا الراسخ بأننا نفهم العالم أكثر بكثير مما نفهمه بالفعل. يبني نظامنا الأول البديهي روايات متماسكة تجعل العالم يبدو بسيطًا ويمكن التنبؤ به، وهو ميل نادرًا ما يشك فيه النظام 2.

وهم الفهم (مغالطة السرد)

- **تعريف المفهوم:** الميل إلى بناء قصص معيبة عن الماضي لفهم العالم، مما يعزز وهم أننا نستطيع التنبؤ بالمستقبل. ننظر إلى الوراء ونخلق سردًا سببيًا أنيقًا، مقللين من دور الصدفة.
- **مثال توضيحي:** غالبًا ما تُروى قصة نجاح جوجل كنتيجة حتمية لعبقرية ورؤية مؤسسيها. يتجاهل هذا السرد النظيف عددًا لا يحصى من ضربات الحظ، والمنافسين الفاشلين، والأحداث العرضية التي كانت حاسمة في صعودها. الإدراك المتأخر يجعل الطريق إلى النجاح يبدو واضحًا ويمكن التنبؤ به.
- **التأثير العملي:** تجعلنا هذه المغالطة نعتقد أن العالم أكثر قابلية للتنبؤ مما هو عليه. إنها تقود خبراء الأعمال إلى كتابة كتب تشرح "أسرار النجاح" بناءً على عدد قليل من الشركات الناجحة، متجاهلين آلاف الشركات التي اتبعت نفس الصيغة وفشلت.

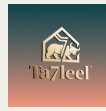


- **تعريف المفهوم:** تحيز معرفي يبالغ فيه الشخص في تقدير قدرته على تفسير وتوقع نتيجة موقف معين بدقة، خاصة عندما تحكي البيانات التي يحللها قصة متماسكة.
- **مثال توضيحي:** يصف كانيمان تجربته المبكرة كطبيب نفساني في الجيش الإسرائيلي، حيث كان يقيم المرشحين لتدريب الضباط. كان هو وزملاؤه يجرون مقابلات ويشعرون بالثقة التامة في توقعاتهم لمن سينجح. بعد سنوات، أظهرت مراجعة للبيانات أن توقعاتهم كانت بالكاد أفضل من الصدفة. القصة المتماسكة التي بنوها عن كل مرشح خلال المقابلة خلقت وهمًا قويًا بالمهارة التنبؤية.
- **التأثير العملي:** منتقو الأسهم المالية، والخبراء السياسيون، ومستشارو الإدارة هم مهن مبنية على وهم الصلاحية. الثقة التي يظهرها هؤلاء الخبراء غالبًا ما تكون مقياسًا لتماسك القصة التي يروونها لأنفسهم، وليس دقة توقعاتهم.

حدس الخبراء مقابل الصيغ

- **تعريف المفهوم:** في المواقف ذات الصلاحية المنخفضة وعدم اليقين المرتفع، تتفوق الخوارزميات الإحصائية البسيطة باستمرار على الأحكام البديهية للخبراء البشريين. غالبًا ما يحاول الخبراء أن يكونوا أذكاء وينظرون في مجموعات معقدة من الميزات، لكنهم غالبًا ما يكونون أقل دقة من صيغة بسيطة ومرجحة.
- **مثال توضيحي:** أظهرت دراسة شهيرة أن خوارزمية بسيطة يمكن أن تتنبأ بالسعر المستقبلي لنبيذ بوردو الفاخر بدقة أكبر من نقاد النبيذ المشهورين عالميًا. استخدمت الخوارزمية عددًا قليلًا فقط من المتغيرات (مثل الطقس خلال موسم النمو)، بينما كانت أحكام الخبراء غائمة بعوامل غير ذات صلة.
- **التأثير العملي:** في مجالات مثل التوظيف، والقبول، وطلبات القروض، يمكن أن يؤدي استخدام قوائم المراجعة والخوارزميات البسيطة إلى تقليل التحيز وتحسين الدقة. غالبًا ما تقاوم المنظمات هذا، لأنه يقلل من قيمة "حدس الخبراء" لدى صانعي القرار.

- **تعريف المفهوم:** الميل إلى التقليل من الوقت والتكاليف والمخاطر للإجراءات المستقبلية وفي نفس الوقت المبالغة في تقدير الفوائد. ينشأ من اتخاذ "نظرة داخلية" تركز على تفاصيل الخطة الحالية مع تجاهل "النظرة الخارجية" الإحصائية للمشاريع المماثلة السابقة.
- **مثال توضيحي:** طُلب من مجموعة من الأكاديميين تقدير المدة التي سيستغرقونها لإكمال كتاب مدرسي. كان متوسط تقديرهم حوالي عامين. عندما سُئلوا عن مشاريع مماثلة في الماضي، اعترفوا بأن معظمها استغرق من سبع إلى عشر سنوات وأن العديد منها لم يكتمل أبدًا. استغرق مشروعهم في النهاية ثماني سنوات. لقد وقعوا ضحية لمغالطة التخطيط من خلال التركيز على أفضل سيناريو لديهم.
- **التأثير العملي:** هذا التحيز منتشر في المشاريع واسعة النطاق، من تجديدات المنازل إلى البنية التحتية الحكومية. كان من المخطط الانتهاء من دار أوبرا سيدني في عام 1963 مقابل 7 ملايين دولار؛ تم الانتهاء منها في عام 1973 مقابل 102 مليون دولار. لمكافحة هذا، يجب أن نستخدم "النظرة الخارجية" من خلال النظر في بيانات المشاريع المماثلة السابقة.



Buy me a coffee

الجزء الرابع: الخيارات

يقدم هذا القسم نظرية الاحتمال، النموذج الوصفي لصنع القرار تحت الخطر الذي طوره كانيمان وتفيرسكي، والذي أكسب كانيمان جائزة نوبل. إنه يوفر بديلاً أكثر واقعية من الناحية النفسية لنموذج الوكيل العقلاني للاقتصاد الكلاسيكي.

نظرية الاحتمال

تستند نظرية الاحتمال إلى ثلاثة مبادئ أساسية:

1. **النقطة المرجعية:** يقوم الناس بتقييم النتائج كمكاسب أو خسائر بالنسبة إلى نقطة مرجعية محايدة (على سبيل المثال، الوضع الراهن)، بدلاً من حيث الثروة المطلقة.

2. **الحساسية المتناقصة:** الفرق الشخصي بين 900 دولار و 1000 دولار أصغر بكثير من الفرق بين 100 دولار و 200 دولار.

3. **النفور من الخسارة:** الخسائر تبدو أكبر من المكاسب المقابلة. ألم خسارة 100 دولار أكثر حدة من متعة كسب 100 دولار.

النفور من الخسارة

- **تعريف المفهوم:** الميل القوي للناس لتفضيل تجنب الخسائر على اكتساب مكاسب معادلة. عادة ما تكون "نسبة النفور من الخسارة" حوالي 2:1؛ تحتاج إلى أن تكون على وشك كسب 200 دولار على الأقل لجعل رهان 50/50 حيث يمكنك أن تخسر 100 دولار مقبولاً.
- **مثال توضيحي:** لاعبو الجولف المحترفون أكثر دقة عند التسديد لـ "البار" (لتجنب "البوغي"/الخسارة) مما هم عليه عند التسديد لـ "البيردى" (لتأمين مكسب). الخوف من "الخسارة" في بطاقة النتائج يحفزهم أكثر من احتمال "المكسب".
- **التأثير العملي:** يفسر النفور من الخسارة سبب صعوبة بيع المستثمرين للأسهم الخاسرة (إدراك الخسارة مؤلم) وسبب نجاح الشركات التي تُوَطر رسوماً إضافية على أنها "خسارة خصم نقدي" أكثر من تلك التي تُوَطرها على أنها "رسوم بطاقة ائتمان".

- **تعريف المفهوم:** مظهر من مظاهر النفور من الخسارة حيث ينسب الناس قيمة أكبر للأشياء لمجرد أنهم يمتلكونها. التخلي عن شيء ما يبدو وكأنه خسارة.
- **مثال توضيحي:** في تجربة كلاسيكية، يتم إعطاء نصف الطلاب في فصل كوبيًا والنصف الآخر لا. يُسأل "المالكون" عن أدنى سعر يبيعون به أكوابهم (على سبيل المثال، 7 دولارات)، بينما يُسأل "المشترون" عن أعلى سعر يدفعونه (على سبيل المثال، 3 دولارات). يكون سعر البيع دائمًا ضعف سعر الشراء تقريبًا لأن المالكين يشعرون بـ "ألم" فقدان الكوب الذي يمتلكونه بالفعل.
- **التأثير العملي:** يفسر هذا سبب صعوبة بيع منزل أو سيارة بالقيمة التي يراها السوق. يتضمن تقييم المالك علاوة عاطفية مدفوعة بالنفور من الخسارة.

النمط الرباعي

- **تعريف المفهوم:** نموذج يصف كيف تتغير مواقف الناس تجاه المخاطر اعتمادًا على الاحتمال والمجال (المكاسب مقابل الخسائر).

- a. مكاسب عالية الاحتمال (على سبيل المثال، فرصة 95% للفوز بـ 10000 دولار):** الناس نافرون من المخاطرة. سيقبلون شيئًا مؤكدًا بقيمة أقل قليلًا (على سبيل المثال، 9400 دولار) لتجنب فرصة صغيرة لعدم الحصول على شيء. هذا يدفع صناعة التأمين.
- b. مكاسب منخفضة الاحتمال (على سبيل المثال، فرصة 5% للفوز بـ 10000 دولار):** الناس باحثون عن المخاطرة. سيدفعون مبالغ زائدة مقابل فرصة صغيرة لتحقيق مكسب كبير. هذا يدفع اليانصيب.
- c. خسائر عالية الاحتمال (على سبيل المثال، فرصة 95% لخسارة 10000 دولار):** الناس باحثون عن المخاطرة. سيقومون بمقامرة يائسة (على سبيل المثال، فرصة 5% لعدم خسارة أي شيء) لتجنب خسارة شبه مؤكدة. هذا يفسر سبب قيام الأشخاص الذين يواجهون مشاكل عميقة بمخاطر جامحة.
- d. خسائر منخفضة الاحتمال (على سبيل المثال، فرصة 5% لخسارة 10000 دولار):** الناس نافرون من المخاطرة. سيدفعون قسطًا (تأمينًا) للقضاء على الخطر الصغير لخسارة كبيرة.

الجزء الخامس: ذاتان.

في القسم الأخير، يقدم كانيمان تمييزًا عميقًا يتحدى فهمنا للسعادة والرفاهية.
الذات المجربة مقابل الذات المتذكرة

- **تعريف المفهوم:** لدينا ذاتان تدركان السعادة بشكل مختلف.
 - **الذات المجربة** هي التي تعيش في الحاضر وتجب على السؤال، "هل يؤلم الآن؟" إنها تعيش الحياة لحظة بلحظة.
 - **الذات المتذكرة** هي التي تحتفظ بالنتائج، وتحافظ على قصة حياتنا، وتجب على السؤال، "كيف كان الأمر، بشكل عام؟" إنها راوية قصص.
- **مثال توضيحي:** في تجربة تنظير قولون مؤلمة، خضع المرضى في المجموعة "أ" للإجراء القياسي. خضع المرضى في المجموعة "ب" لنفس الإجراء، بالإضافة إلى بضع دقائق إضافية في النهاية حيث ظل المنظار ثابتًا ولكنه لم يكن مؤلمًا. قيمت الذات المتذكرة للمجموعة "ب" الإجراء على أنه أقل إزعاجًا بشكل كبير بسبب النهاية الأقل إيلا، على الرغم من أن ذاتهم المجربة عانت لفترة أطول. هذا يرجع إلى قاعدة الذروة والنهاية.
- **التأثير العملي:** نتخذ قرارات بناءً على ما تخبرنا به ذاتنا المتذكرة. تهيمن على هذه الذات شيئان: ذروة التجربة (اللحظة الأكثر كثافة) و **النهاية**. إنها تتجاهل تمامًا مدة التجربة (**إهمال المدة**). هذا يعني أن إجازة طويلة وممتعة بشكل معتدل مع نهاية فظيعة سيتم تذكرها على أنها إجازة سيئة. هذا له آثار ضخمة على كيفية قياسنا للرفاهية واتخاذ خيارات حول ما سيجعلنا "سعداء".



خاتمة

"التفكير، السريع والبطيء" هو عمل ضخيم يعيد تشكيل فهمنا للعقل البشري بشكل أساسي. رسالته الشاملة متواضعة: نحن لسنا المخلوقات العقلانية التي نعتقد أننا عليها. تتأثر أحكامنا وقراراتنا بشدة بمجموعة من التحيزات، والاستدلالات، والأوهام المضمنة في بنية إدراكنا. النظام 1 السريع والبدهي هو الشخصية الرئيسية في قصة حياتنا، وغالبًا ما تكون أحكامه معيبة، بينما النظام 2 المتعمد كسول جدًا لتوفير إشراف ثابت.

ومع ذلك، فإن رسالة كانيمن في النهاية تمكينية وليست انهزامية. يخلص إلى أنه بينما لا يمكننا ببساطة التخلص من تحيزاتنا المعرفية، يمكننا أن نتعلم التعرف على المواقف التي من المرجح أن تضللنا فيها. من خلال فهم عيوب تفكيرنا البديهي، يمكننا أن نتعلم التمثل، والتشكيك في افتراضاتنا، وإشراك النظام 2 الأكثر جهدًا وتحليلاً عندما تكون المخاطر عالية. النصيحة النهائية هي تعزيز "مبادئ مبرد المياه" حول أحكامنا واستخدام قوائم المراجعة والخوارزميات لتحسين قراراتنا في المنظمات. من خلال أن نصبح نقادًا أفضل لتفكيرنا، يمكننا أن نأمل في اتخاذ خيارات أكثر عقلانية وتحسين رفايتنا الجماعية.

 YouTube




TikTok



Buy me a coffee

بالشراكة مع OctaFX

بصفتي شريكًا معتمدًا لوساطة **OctaFX**، فإنني أؤكد أن اختياريكم لهذا الوسيط هو قرار استراتيجي يضعكم على مسار النجاح والربحية المستدامة، متجاوزًا المنافسين بفارق واضح. تتميز OctaFX بتقديم بيئة تداول عالمية المستوى، حيث توفر للمتداولين فروق أسعار (سبريد) ضيقة للغاية وتنافسية، وتنفيذًا فوريًا وسريعًا للصفقات دون أي تأخير أو انزلاق سعري، مما يضمن الاستفادة القصوى من كل فرصة في السوق. كما أن الوسيط ملتزم بتوفير أقصى درجات الأمان والشفافية لحماية أموال العملاء، إلى جانب دعمه المستمر والاحترافي على مدار الساعة.



All in one



octa fx

OctaTrader
own trading platform

