

ذهن فریبکار من

۱۴۰ سوگیری شناختی که ناخودآگاه دچار آنها می‌شویم

نویسنده: حسین حسینی‌پناه

www.ketab.ir

نشر ایش



سرشناسه: حسینی‌پناه، حسین، ۱۳۷۲
عنوان و نام پدیدآور: ذهن فریبکار من: ۱۴۰ سوگیری شناختی که ناخودآگاه دچار آنها می‌شویم / حسین حسینی‌پناه
مشخصات نشر: تهران: انتشارات اریش، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری: ۳۲۰ص:، مصور، ۱۴ x ۲۱ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۷۱۲-۵۸۰۳
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
یادداشت: کتابنامه ۲۹۱-۳۲۰
موضوع: اشتباه‌ها Errors، اشتباه‌شناسی Errors-Methodology، شناخت(روان‌شناسی) Cognition
رده‌بندی کنگره: BF۳۲۳
رده‌بندی دیویی: ۱۵۳/۷۴
شماره کتابشناسی ملی: ۸۶۹۴۸۷۴



نشر اریش

www.arishpub.com

@arishpublication

ذهن فریبکار من

۱۴۰ سوگیری شناختی که ناخودآگاه دچار آنها می‌شویم
نویسنده: حسین حسینی‌پناه

چاپ اول: تهران ۱۴۰۱

۵۰۰ نسخه

۱۰۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق چاپ و نشر برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار
۱۱	فصل ۱: عقلانیت و آگاهی آلوده به توهم
۱۲	مقدمه
۱۴	انسان و عقلانیت محدود
۱۷	تأثیر تبلیغات بر نحوه تصمیم‌گیری افراد
۱۸	ضعف انسان در درک احتمالات
۲۳	فصل ۲: خطاهای ادراکی
۲۴	مقدمه
۲۴	تفاوت احساس و ادراک
۲۵	خطای ادراکی چیست؟
۲۷	سیستم بینایی و نحوه پردازش و ادراک تصاویر در مغز
۲۸	ساکادها
۲۹	پردازش بالا به پایین و پردازش پایین به بالا
۳۲	کارکردهای ادراک انسان و خطاهای آن
۳۹	فصل ۳: سوگیری‌های شناختی
۴۰	مقدمه
۴۱	نظریه پردازش دوگانه (سیستم ۱ و سیستم ۲)
۴۴	رهیافت آبی
۴۷	سوگیری شناختی چیست؟
۵۱	علت بروز سوگیری‌های شناختی
۵۲	ناهماهنگی شناختی
۵۵	فصل ۴: معرفی خطاها و سوگیری‌های شناختی
۵۶	۱- سوگیری دسترس‌پذیری
۵۸	۲- سوگیری توجه
۶۰	۳- اثر حقیقت واهی
۶۲	۴- اثر مواجهه صرف
۶۴	۵- سوگیری حافظه متجانس با خلق
۶۵	۶- توهم تکرار (اثر پادر-ماینهوف)
۶۶	۷- شکاف همدلی
۶۸	۸- سوگیری ناشی از غفلت
۷۰	۹- غفلت از نرخ پایه
۷۲	۱۰- اثر عجیب بودن
۷۳	۱۱- اثر شوخ‌طبعی
۷۴	۱۲- اثر وُن رستورف
۷۶	۱۳- اثر برتری تصویر
۷۷	۱۴- اثر خودارجایی
۷۹	۱۵- سوگیری منفی‌نگری
۸۱	۱۶- لنگر انداختن

۸۳	۱۷- محافظه‌کاری
۸۴	۱۸- اثر مقایسه
۸۵	۱۹- سوگیری تمایز
۸۶	۲۰- اثر تمرکز
۸۸	۲۱- اثر قالب‌بندی
۸۹	۲۲- توهم پولی
۹۱	۲۳- قانون وبر-فخنر
۹۳	۲۴- سوگیری تأییدی
۹۷	۲۵- سوگیری تجانس
۹۸	۲۶- سوگیری حمایت از انتخاب
۹۹	۲۷- اثر انتظاری مشاهده‌گر
۱۰۱	۲۸- اثر شترمرغ
۱۰۲	۲۹- اثر تأثیر ادامه‌دار
۱۰۳	۳۰- واکنش سملویس
۱۰۴	۳۱- سوگیری ادراک بیش‌ازحد جنسی
۱۰۵	۳۲- بدبینی ساده‌انگارانه
۱۰۵	۳۳- واقع‌گرایی ساده‌انگارانه
۱۰۷	۳۴- توهم دسته‌بندی
۱۰۸	۳۵- عدم حساسیت به اندازه نمونه
۱۱۰	۳۶- نادیده گرفتن احتمالات
۱۱۲	۳۷- توهم اعتبار
۱۱۳	۳۸- تازگی‌انگاری
۱۱۴	۳۹- مغالطه قمارباز
۱۱۶	۴۰- مغالطه دست گرم
۱۱۷	۴۱- پیوندانگاری
۱۱۸	۴۲- پاریدولیا
۱۲۱	۴۳- انسان‌انگاری
۱۲۲	۴۴- خطای اسناد گروهی
۱۲۳	۴۵- خطای اسناد غایی
۱۲۴	۴۶- تفکر قالبی
۱۲۶	۴۷- ثبات کارکردی
۱۲۸	۴۸- خودمجازدهی
۱۳۰	۴۹- سوگیری مرجعیت
۱۳۴	۵۰- فرضیه دنیای عادلانه
۱۳۵	۵۱- سوگیری خودکارسازی
۱۳۸	۵۲- اثر ارابه موسیقی
۱۴۱	۵۳- اثر تجانس برون گروهی
۱۴۳	۵۴- اثر نژاد دیگر
۱۴۵	۵۵- جانبداری درون گروهی
۱۴۶	۵۶- اثر هاله‌ای
۱۴۸	۵۷- اثر شاخ
۱۴۹	۵۸- اثر جذابیت گروه
۱۵۰	۵۹- اینجا اختراع نشده
۱۵۲	۶۰- ارزش‌زدایی واکنش‌گرایانه
۱۵۳	۶۱- اثر مسیر قبلاً طی شده
۱۵۴	۶۲- سوگیری روال‌نگر

۱۵۵	۶۳- سوگیری حاصل جمع صفر
۱۵۷	۶۴- سوگیری بازماندگی
۱۶۰	۶۵- اثر زیرجمع‌پذیری
۱۶۱	۶۶- اثر واحد پولی
۱۶۲	۶۷- توهم شفافیت
۱۶۳	۶۸- نفرین دانش
۱۶۵	۶۹- اثر نورا فکن
۱۶۶	۷۰- سوگیری مشوق‌های بیرونی
۱۶۷	۷۱- توهم بینش نامتقارن
۱۷۰	۷۲- سوگیری خویش‌ن‌داری
۱۷۱	۷۳- سوگیری نوآوری‌گرایی
۱۷۲	۷۴- سوگیری صرفه‌جویی در زمان
۱۷۴	۷۵- مغالطه برنامه‌ریزی
۱۷۵	۷۶- سوگیری بدبینی
۱۷۷	۷۷- سوگیری تأثیر
۱۷۹	۷۸- سوگیری نتیجه
۱۸۰	۷۹- سوگیری پس‌نگری
۱۸۳	۸۰- گذشته‌نگری مثبت
۱۸۴	۸۱- افول‌یاوری
۱۸۵	۸۲- اثر تلسکوپی
۱۸۶	۸۳- اثر کمتر بهتر است
۱۸۹	۸۴- مغالطه عاطفی
۱۹۱	۸۵- اثر قافیه به‌مثابه دلیل
۱۹۲	۸۶- سوگیری اعتقادی
۱۹۵	۸۷- سوگیری اطلاعات
۱۹۶	۸۸- اثر ابهام
۱۹۸	۸۹- سوگیری حفظ وضع موجود
۲۰۱	۹۰- سوگیری مقایسه اجتماعی
۲۰۳	۹۱- اثر فریب‌گر
۲۰۷	۹۲- واکنش روانی
۲۰۸	۹۳- توجیه سیستمی
۲۱۰	۹۴- اثر نتیجه معکوس
۲۱۱	۹۵- زبان‌گزینی
۲۱۲	۹۶- اثر مالکیت
۲۱۴	۹۷- اثر اطمینان کاذب
۲۱۵	۹۸- اثر تمایلی
۲۱۷	۹۹- سوگیری تمایل به ریسک صفر
۲۱۹	۱۰۰- سوگیری واحد
۲۲۰	۱۰۱- اثر آیکیا
۲۲۲	۱۰۲- اثر خودآیجادی
۲۲۳	۱۰۳- هزینه هدررفته
۲۲۶	۱۰۴- اثر قربانی قابل شناسایی
۲۲۸	۱۰۵- تنزیل هذلولی
۲۳۰	۱۰۶- جریان ریسک (اثر پلتزن)
۲۳۲	۱۰۷- خطای بنیادی اسناد
۲۳۴	۱۰۸- سوگیری خودخدمتی

همه ما انسان‌ها از اینکه فریب داده شویم، متنفریم. برای مثال، وقتی متوجه می‌شویم سیاستمداری که به او رأی داده‌ایم، هرگز برنامه‌ای برای تحقق وعده‌های خود نداشته است؛ یا متوجه می‌شویم پزشکی که خود را به‌عنوان فردی متخصص معرفی کرده، یک پزشک قلابی بوده است و یا هنگامی که پی می‌بریم فردی که به ما وعده برنده شدن در یک مسابقه یا قرعه‌کشی را داده و اطلاعات بانکی ما را گرفته، یک کلاهبردار بوده است، به‌شدت برآشفته می‌شویم.

این فریب‌ها در یک چیز مشترک هستند: شناسایی فرد فریبکار؛ و اظهار رنجش و تنفر نسبت به او تا حد زیادی آسان است و زمانی که متوجه می‌شویم چه اتفاقی افتاده و چه کسی مقصر بوده است، احتمال بسیاری کمی وجود دارد که دوباره با چنین حيله‌ای فریب بخوریم و گمراه شویم، اما اگر شناسایی فرد فریبکار دشوار باشد چه؟ اگر درنهایت متوجه شویم دچار خودفریبی شده‌ایم و فرد متقلب خودمان بوده‌ایم، چه واکنشی نشان می‌دهیم؟ آیا باز هم می‌توانیم این عینیت و بی‌طرفی را حفظ کنیم؟

خودفریبی پدیده‌ای شایع است که هر شخصی آن را در زندگی خود تجربه می‌کند؛ با این حال تبیین چرایی و عوامل شکل‌گیری آن چندان ساده نیست. در خودفریبی، شخص به عملی اقدام می‌کند که باعث ایجاد باور و شناخت خطا برای او می‌شود. خودفریبی اغلب زمانی اتفاق می‌افتد که ما به‌طور ناخودآگاه تلاش می‌کنیم خودمان را متقاعد سازیم آنچه را که به آن باور یافته‌ایم، و یا تصمیمی که گرفته‌ایم، درست است؛ درحالی‌که این‌طور نیست. تفاوت دروغ گفتن با خودفریبی این است که هنگام دروغ گفتن، فرد نسبت به این که حقیقت را بیان نمی‌کند آگاه است، درحالی‌که هنگام خودفریبی فرد به‌طور ناخودآگاه خود را متقاعد می‌کند که این دروغ درواقع حقیقت است. درنتیجه اگر می‌خواهیم خود را بهتر بشناسیم، درک و شناخت دقیق‌تر و درست‌تری از مسائل پیدا کنیم و یا تصمیم‌گیری‌هایمان منطقی و بی‌طرفانه باشد، لازم است تلاش کنیم تا کمتر دچار خودفریبی شویم. بودیدارما، راهب معروف بودایی، می‌گوید:

"مادامی که خود را فریب می‌دهید، نمی‌توانید اندیشه راستین خود را بشناسید."

از آنجاکه خودفریبی عمدتاً از سوگیری‌های شناختی ناشی می‌شود، به‌ندرت آگاهانه و درنتیجه تشخیص آن دشوار است. به‌عنوان مثال، بسیاری از افراد هنگامی که با اطلاعات و شواهد جدیدی مواجه می‌شوند که با باورها و پیش‌فرض‌های ذهنی گذشته‌شان مغایر است، اغلب تلاش می‌کنند تا اطلاعات و شواهد جدید را نادیده گرفته، یا از اساس آن را رد کنند. به این گرایش و تمایل «سوگیری تأییدی» گفته می‌شود که در این کتاب به‌عنوان یکی از ۱۴۰ سوگیری شناختی رایج به‌طور کامل تشریح شده است.

هرچند عوامل زیادی ازجمله عوامل اجتماعی و رسانه‌های خبری می‌توانند بر

قضاوت‌ها و تصمیم‌گیری‌های ما تأثیر گذارده، بدون آن‌که متوجه شویم ما را فریب دهند، نباید نقش خود را نیز در این موضوع نادیده یا دست کم بگیریم، زیرا در بسیاری مواقع این خود ما هستیم که ناخودآگاه خویش را فریب می‌دهیم و در قضاوت‌ها و تصمیم‌گیری‌هایمان دچار خطا می‌شویم. تشخیص اینکه چه موقع دچار خودفریبی می‌شویم دشوار است، اما به‌عنوان نخستین گام جهت اجتناب از خطرات خودفریبی لازم است تا با سوگیری‌های شناختی آشنا شویم و تلاش کنیم تا کمتر دچار چنین حالاتی شویم.

منظور از سوگیری شناختی، خطاهای نظام‌مند ذهن انسان است که به‌طور ناخودآگاه بر تصمیم‌گیری‌ها و قضاوت‌های او تأثیر می‌گذارد و منجر به گرایش، نگرش، وهم یا باوری غلط می‌شوند. اگر به ریشه و علت تصمیم‌گیری‌ها و قضاوت‌های اشتباه، سوءتفاهم‌ها، ناکامی‌ها و اختلافات در زندگی خود بنگریم، اغلب مواقع ردپای سوگیری‌های شناختی را می‌توانیم مشاهده کنیم. به‌طور کلی، سوگیری‌های شناختی می‌توانند بر جنبه‌های مختلف زندگی و کار ما ازجمله نحوه مدیریت دارایی‌ها و تصمیم‌گیری‌های مالی، تعاملات اجتماعی، و حتی به‌خاطر سپاری و یادآوری اطلاعات تأثیر بگذارند.

در این کتاب ابتدا در خصوص عقلانیت محدود بشر، خطاهای ادراکی و مفهوم سوگیری شناختی توضیحاتی داده شده است و در ادامه مجموعه تقریباً کاملی از سوگیری‌های شناختی همراه با مثال‌های مربوط به هریک از آنها و نیز راهکارهایی که کمتر دچارشان شویم، تبیین و تشریح شده است.

هرچند در تألیف این کتاب دقت و وسواس زیادی به خرج داده‌ام تا مطالب کاملاً علمی و در عین حال آموزنده و کاربردی و به زبان ساده و قابل فهم باشد، بر این باورم که کتاب خالی از ایراد نیست و همچنین می‌توان محتوای آن را غنی‌تر کرد، لذا از کلیه متخصصان، کارشناسان و صاحب‌نظران خواهشمندم تا دیدگاه‌های خود را از طریق نشانی الکترونیکی hosseinhosseinipana@gmail.com به این جانب منتقل کنند تا در ویرایش‌های بعدی این کتاب از آنها استفاده شود. در پایان بر خود لازم می‌دانم از دکتر مجید سلیمی که مشوق اصلی بنده در تألیف این کتاب بودند، نهایت سپاس و قدردانی را به‌عمل آورم.