

## تاکتیک هفتم: ایجاد لیست موافق و مخالف

(روش درست برای انجام کار و سه چاله که باید از آنها دوری کرد)

هیچ تصمیمی وجود ندارد که بخواهیم بگیریم و نیازی به نوعی تعادل یا چشم پوشی از چیزهای دیگر نداشته باشد.

سایمون سینک

قطعاً شما قبلاً لیست موافق و مخالف تهیه کرده‌اید. حتی اگر واقعاً این لیست را روی کاغذ نیاورده باشید آیت‌هایی بوده‌اند که در ذهن خود طبقه‌بندی کرده‌اید. ایجاد چنین لیستی به نظر ساده می‌آید اما برای اینکه واقعاً این لیست موافق و مخالف سودمند و قابل اجرا باشد باید روش با برنامه‌ای در پیش داشته باشیم. و با کمی خلاقیت می‌توانیم لیستی تهیه کنیم که بهترین راهکارها را به ما ارائه دهد.

### چرا داشتن لیست موافق و مخالف در تصمیم‌گیری می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد

این ابزار مشخصاً وقتی ما دو گزینه پیش روی خود داریم که به جلو حرکت کنیم یا از تصمیم خود منصرف شویم بسیار سودمند است. در اینگونه حالات یک لیست موافق و مخالف به ما دید از بالا به مسایل می‌دهد. اگر این لیست به خوبی تهیه شده باشد درک ما از موضوعات موجود بهتر می‌شود و روشی سریع و ساده در اختیار ما می‌گذارد که بتوانیم روشهای مختلف را به خوبی ارزیابی نماییم.

علاوه بر این، تفکر دقیق برای تهیه لیست موافق و مخالف موثر سبب می‌شود که بتوانیم هیجانات خود را مدیریت کرده و به راحتی و به روش منطقی تصمیم‌گیری نماییم.

## چگونه یک لیست موافق و مخالف موثری ایجاد کنیم

این فرایند شامل 5 مرحله است. شما احتمالاً با بعضی از مراحل این فرایند آشنایی دارید اما ممکن است دو مرحله آخر برای شما جدید باشد. هر دو مرحله نهایی مراحل بسیار مهم و حیاتی هستند که می‌توانند لیست موافق و مخالف شما را به ابزاری سودمند تبدیل نمایند تا بتوانید گزینه‌های موجود را بررسی نموده و بهترین گزینه را انتخاب نمایید.

### مرحله اول: تهیه فرمت لیست

توصیه من این است که اگر شخصی مقید و منظم هستید حتماً این لیست را در یک کاغذ A4 انجام دهید. این کار به شما کمک می‌کند که بهتر بتوانید تمرکز نمایید و حواستان پرت نشود. اما اگر این روش را دوست ندارید می‌توانید روشهای دیگر مانند استفاده از صفحه کامپیوتر یا تبلت را امتحان کنید.

ابتدا چهار ستون بکشید که اولین و سومین ستون عریض‌تر از ستونهای دوم و چهارم باشد. ستونهای اول و سوم را به ترتیب بنام ستونهای موافق و مخالف و ستونهای دوم و چهارم را با نام امتیازات نامگذاری نمایید.

### مرحله دوم: تمام مزایای مربوط به یک تصمیم را بنویسید

معمولاً هر تصمیم مزایای زیادی دارد که بخشی از آنها اصلاً ملموس نیستند. لذا باید سعی کنید که این قسمت را به دقت بررسی نمایید و سعی کنید تمام مزایا را بررسی کنید و دقت داشته باشید که هرچه زمان بگذارد ارزش دارد. از خودتان سوالات متمرکزی بپرسید که به بتواند به شما کمک نماید که مزایا را مشخص نمایید زیرا در غیر اینصورت بعضی از مزایا از دید شما پنهان خواهند ماند. در ادامه بعضی از سوالات ارائه می‌گردد:

- اگر این تصمیم را بگیرم چه مزیت‌هایی به دست می‌آورم؟
- این تصمیم چه کمکی به راه انتخابی من می‌کند؟
- چگونه این تصمیم می‌تواند بر جایگاهی که دارم تاثیر مثبت بگذارد؟

- این تصمیم چه مزایای جانبی دارد؟
  - با این تصمیم چه فرصتهایی می‌تواند پیش روی من ایجاد گردد؟
  - اگر این تصمیم را بگیرم و به جلو حرکت کنم چه نکات مثبتی در ادامه می‌تواند برای من ایجاد گردد؟
- در پاسخ دادن به این سوالات دقیق باشید زیرا هیچ مزیتی آنقدر کوچک نیست که از آن صرف‌نظر کنید.

### مرحله سوم: تمام معایب مربوط به این تصمیم را بنویسید

الگوی یکسانی مشابه آنچه در مرحله 2 انجام داده‌اید انجام دهید. در مورد معایب هم همینطور است که بخشی از معایب ممکن است به راحتی دیده نشود و لذا باید زمان مناسبی صرف نمایید تا بتوانید تمام معایب را مشخص کنید. مانند قبل سعی نمایید سوالاتی ایجاد کنید که بتواند به شما کمک کند که معایبی که می‌تواند مورد غفلت واقع شود را ببینید. در ادامه چند مثال ارائه شده است.

- با انجام این کار چه چیزی را در معرض ریسک قرار داده‌ام؟
  - برای این تصمیم باید چه چیزهایی را فدا کنم (هزینه این تصمیم‌گیری چیست؟)
  - این تصمیم به چه صورتی می‌تواند بر خلاف هدف من باشد؟
  - اگر این تصمیم را بگیرم چه صدمات احتمالی می‌تواند به من وارد گردد؟
  - آیا این تصمیم جایگاه مرا تضعیف یا تخریب خواهد کرد؟
  - آیا این تصمیم می‌تواند به اهداف ثانویه من صدمه‌ای بزند؟
- مشابه مرحله دوم دقت داشته باشید که هیچ عیبی آنقدر کوچک نیست که مورد چشم پوشی قرار گیرد. هرچقدر شما درباره مراحل دوم و سوم زمان بیشتر بگذارید تصویر حاصله کاملتر خواهد شد و این امر توانایی شما را برای انتخاب بهتر افزایش خواهد داد.

### مرحله چهارم: اکنون به هر مزیت و عیب نمره دهید

در این مرحله می دانیم که تمام مزیتها و معایب نمره یکسانی ندارند. لذا باید به هر یک از این مزایا و معایب نمره دهیم. این نمرات در حقیقت مشخص کننده تاثیر این آیتمها است.

توصیه من این است که از سیستم نمره دهی یک تا پنج استفاده نمایید بدین صورت که نمره یک بیانگر حداقل تاثیر و نمره پنج بیانگر حداکثر تاثیر است. خوب دوباره فرض کنیم که می خواهید 10000 دلار سرمایه گذاری نمایید و بررسی کنیم که این سیستم نمره دهی به چه صورت خواهد بود. لیستهای مزایا و معایبی که شما ایجاد کرده اید حتما کامل نخواهد بود اما خوب برای مشخص کردن هدف و تصمیم گیری کافی است.

مزایای سرمایه گذاری 10000 دلار و نمره دهی از یک تا پنج

- شما برای آینده پولی پس انداز می کنید (5)
  - شما از تورم جلو هستید (2)
  - سرمایه مالی شما با رشد اقتصاد رشد خواهد کرد (3)
  - آرامش ذهنی دارید که پس اندازی برای روز مبادا دارید (2)
  - شما می توانید در برنامه های سرمایه گذاری شرکت کرده و به آنها فکر کنید (4)
- معایب سرمایه گذاری 10000 دلاری و نمره دهی از یک تا پنج
- ممکن است پول شما در معرض ریسک باشد (4)
  - شما نمی توانید از پول خود برای مقاصد دیگر استفاده نمایید (2)
  - سرمایه گذاری شما می تواند سبب پیچیده تر شدن وضعیت مالیاتی شما گردد (2)
  - شما باید هزینه انتقال های خرید و فروش و مالیات بر ارزش افزوده پرداخت نمایید (3)
  - پول شما در سرمایه گذاری دیرتر از سپرده گذاری در بانک قابلیت نقد شدن دارد (3)

خوب حالا زمان آن است که کل امتیازات مربوط به مزایا و معایب را بررسی نمایید تا بتوانید مرحله نهایی که تصمیم‌گیری است را انجام دهید.

### مرحله پنجم: جمع‌بندی نمرات

با فرض اینکه شما تمام مزایا و معایب را در مرحله قبل نمره‌دهی کرده‌اید به مرحله نهایی می‌رسیم که شامل جمع کردن تمام نمرات و تصمیم‌گیری نهایی است. با بررسی نمرات می‌توان به این نکات رسید که نمرات مربوط به مزایا 16 و نمرات مربوط به معایب 14 است.

با مقایسه این دو عدد مشخص می‌شود که مزیت‌های این کار بیشتر است و لذا به راحتی می‌توانید تصمیم بگیرید که این گزینه گزینه مناسبی است. این مدل به شما امکان می‌دهد که هر تصمیمی را بدون دخالت هیجانات و احساسات ارزیابی نمایید و انتخاب‌های عاقلانه‌ای داشته باشید. با بررسی تاثیرات هر مزیت و عیب می‌توانید مسیر مناسب حرکت را مشخص نمایید.

### 3 چاله‌ای که باید در هنگام ایجاد لیست مزایا و معایب از آن دوری کرد

ایجاد لیست‌های مزایا و معایب یک کار نسبتاً ساده است و همانگونه که قبلاً گفته شد همه ما در مرحله‌ای از زندگی این کار را انجام داده‌ایم. لذا با فرایند این کار آشنا هستیم. مشکل این است که گاهی این امر می‌تواند سبب ایجاد خطاهایی گردد که سبب بی اثر شدن این تاکتیک می‌گردد. در ادامه سه خطای عمومی که می‌تواند خطرناک بوده و سبب ایجاد مشکلات زیادی گردد ارائه می‌گردد.

#### 1. ترکیب مزایا و معایب

از آنجایی که ما می‌خواهیم به هر مزیت و عیب بصورت انفرادی امتیاز دهیم مهم است که آنها را جداگانه لیست نماییم. اگر آنها را با هم ترکیب نماییم احتمال

اینکه نتوانیم آنها را به درستی امتیاز بدهیم و مزایا و معایب در امتیازدهی بر روی هم تاثیر داشته باشند بالا می رود که این امر در نهایت سبب می گردد که تاثیر منفی آنها در تصمیم گیری ما و در زندگیمان بروز نماید.

به عنوان مثال فرض نمایید که ما به اشتباه مزایا و معایب را در مثال سرمایه گذاری 10000 دلاری ترکیب نماییم:

- شما می توانید برای آینده پول ذخیره نمایید (5)
  - شما آرامش ذهنی دارید که برای روز مبادا پولی کنار دارید (2)
- مجموع امتیازات در این حالت 7 می شود اما در صورتی که این دو گزینه را با هم ترکیب کرده و یک گزینه در نظر بگیریم امتیازی که می دهیم نهایتاً 5 خواهد بود. همین اشتباه می تواند بر روی تصمیم نهایی شما اثرگذار باشد.

## 2. تکرار مزایا و معایب

این یک اشتباه کاملاً رایج است و من نیز گاهی این اشتباه را دارم. زمانی که می خواهیم ریسکها و مزایای یک تصمیم را بنویسیم (مراحل دوم و سوم) ما باید دقت کنیم که مزایا و معایب را به زبان دیگر تکرار نکنیم و به عنوان گزینه جداگانه در نظر نگیریم. در این حالت نمره دهی ما دو بار خواهد بود در حالی که صرفاً یک گزینه وجود دارد و این امر سبب می شود که امتیازی که می دهیم اشتباه باشد.

به عنوان مثال ممکن است که یکی از معایب مربوط به سرمایه گذاری 10000 دلاری را به این صورت تکرار نماییم:

- پول شما در معرض ریسک قرار خواهد گرفت
  - ضمانتی برای پول شما وجود نخواهد داشت
- در این حالت باید گفت که هر دو این معایب در حقیقت یک عیب هستند و فقط بیان آنها با عبارات مختلفی است. اگر این دو جمله را به صورت جداگانه نمره دهی کنید در نهایت وزن بیشتری به معایب خواهید داد و خواهید دید که تصمیم گیری نهایی شما دچار اشکال خواهد شد.

### 3. چهارچوب‌بندی تصمیم به گونه‌ای که شامل چند عمل با هم باشد

این تاکتیک زمانی بیشترین تاثیر را دارد که بخواهید در مورد انجام یک کار تصمیم بگیرید اما اگر تصمیم شما شامل چندین کار باشد این روش دیگر جوابگو نخواهد بود. دلیل هم این است که مزیتها و معایب کارهای مختلف با هم ترکیب شده و شفافیت کار به شدت کاهش می‌یابد.

یک مثال از یک برنامه برای یک تصمیم مشخص بصورت زیر است:

آیا باید 10000 دلار سرمایه‌گذاری کنم؟

این تصمیم صرفاً شامل انجام یک کار است. حالا شما باید تصمیم بگیرید که این کار را انجام دهید یا خیر. اما مثال زیر یک مثال نامناسب از یک تصمیم برای انجام چند کار است:

باید 10000 دلار سرمایه‌گذاری کنم یا این پول را برای ساختن یک بنا خرج کنم؟

در این حالت شما دو گزینه پیش رو دارید و نمی‌توانید مزایا و معایب آن را بصورت شفاف بنویسید. این امر سبب می‌شود که سیستم نمره‌دهی شما تحت تاثیر قرار گیرد و دقت کار بسیار کاهش یابد.

دوباره باید یادآوری کرد که لیست مزایا و معایب فقط زمانی مناسب است که تنها یک تصمیم‌گیری شود و خوب بودن آن تا حد زیادی به خوب بودن و دقیق بودن داده‌های ورودی دارد. این تاکتیک بسیار موثر و مناسب است اما اگر بدانیم که چگونه این لیستها را به دقت و به شیوه‌ای درست تهیه نماییم.

خوب حالا این بخش را تمرین کنیم.

### تمرین هفتم

فرض کنیم که شما به خرید یک لپ‌تاپ جدید فکر می‌کنید. لپ‌تاپ کنونی شما در حال کار است و لذا خرید یک لپ‌تاپ جدید ضروری نیست. (اگر خرید لپ‌تاپ جدید ضروری بود دیگر نیازی به تهیه لیست مزایا و معایب نبود)

اول اینکه یک تکه کاغذ بردارید و همانگونه که گفته شد چهار ستون بکشید. اولین و سومین ستون را عریض تر از بقیه ستونها بکشید و ستونها را به ترتیب بنام مزیتها، امتیاز، معایب و امتیاز نامگذاری نمایید.

در مرحله بعد تمام مزایای مربوط به خرید لپ تاپ را بنویسید. در ادامه بعضی از آنها گفته می شود اما این مزایا می تواند بسیار بیشتری باشد:

- دیگر نباید نگران خراب شدن لپ تاپ کنونی خود باشید
  - می توانید از جدیدترین و بهترین نرم افزارها استفاده کنید
  - مدل جدید سبکتر است و حمل و نقل آن راحت تر خواهد بود
  - شما فضای ذخیره سازی بیشتری خواهید داشت
  - گرافیک کامپیوتر جدید بهتر خواهد بود
- در مرحله سوم باید تمام معایب ممکن را یادداشت نمایید:
- شما باید میزان پول زیادی صرف خرید کنید
  - شما باید فایل های زیادی را از کامپیوتر قدیمی به جدید انتقال دهید
  - شما آشنایی کمتری با مدل های جدید نسبت به مدل کنونی کامپیوتر خود دارید
  - شما دیگر نمی توانید مدل های جدیدتری که در آینده نزدیک می آید را بخرید
  - شما ممکن است مجبور شوید نرم افزارهای جدیدی یاد بگیرید تا بتوانید با این کامپیوتر کار کنید

در مرحله بعد باید به این مزایا و معایب نمره دهی نمایید. هر چه نمره یک آیتم بیشتر باشد یعنی آن آیتم مهمتر بوده و تاثیر بزرگتری دارد. در ادامه نمونه ای از نمره دهی ارائه می گردد.

#### مزایا:

- دیگر نباید نگران خراب شدن لپ تاپ کنونی خود باشید (5)
- می توانید از جدیدترین و بهترین نرم افزارها استفاده کنید (3)



- مدل جدید سبکتر است و حمل و نقل آن راحت‌تر خواهد بود (3)
- شما فضای ذخیره سازی بیشتری خواهید داشت (2)
- گرافیک کامپیوتر جدید بهتر خواهد بود (2)

#### معایب:

- شما باید میزان پول زیادی صرف خرید کنید (4)
- شما باید فایل‌های زیادی را از کامپیوتر قدیمی به جدید انتقال دهید (4)
- شما آشنایی کمتری با مدل‌های جدید نسبت به مدل کنونی کامپیوتر خود دارید (3)
- شما دیگر نمی‌توانید مدل‌های جدیدتری که در آینده نزدیک می‌آید را بخرید (3)
- شما ممکن است مجبور شوید نرم افزارهای جدیدی یاد بگیرید تا بتوانید با این کامپیوتر کار کنید (3)

در نهایت امتیازات را جمع می‌زنید و می‌بینید که مزایا 15 و معایب 17 امتیاز دارند.

با مقایسه امتیازات نهایی بلافاصله می‌بینید که معایب بر مزایا برتری دارند و در نتیجه اگر این امتیازات برای من باشد، من لپ تاپ جدید نخواهم خرید. دقت داشته باشید که ما هر تصمیم را به صورت گزینه‌ای در نظر می‌گیریم که یا می‌خواهیم انجام دهیم یا نمی‌خواهیم انجام دهیم بدین صورت که یک گزینه است و فقط انجام دادن یا ندادن آن را تصمیم‌گیری می‌کنیم. اگر تصمیم حاوی چند گزینه باشد (مانند خریدن یک لپ تاپ نو یا لپ تاپ دست دوم) کل فرایند بهم می‌ریزد و چندان کارایی ندارد.

زمان مورد نیاز: 30 دقیقه

## تاکتیک 8: ایجاد چک لیست تصمیم‌گیری

زندگی مجموعه‌ای از انتخاب‌هاست و هر انتخابی که می‌کنید شما را می‌سازد.  
جان سی ماکسول

ما گاهی اوقات در اتخاذ تصمیم‌های بزرگ مشکل داریم چون از لحاظ احساسی با نتیجه یا فاکتورهایی که به انتخاب‌های ما مربوط می‌شوند درگیر می‌شویم. این امر می‌تواند به خطای در قضاوت منجر شود و سبب شود که نتوانیم متغیرهای مهم را به خوبی در نظر بگیریم.

یک چک لیست تصمیم می‌تواند ابزاری باشد که به ما کمک می‌کند تا در هنگام تصمیم‌گیری به خودمان کمک نماییم. این امر سبب کنترل احساسات می‌گردد و با پرسیدن سوالات مشخص می‌توانیم به راحتی میزان اشتباهات و خطا را کاهش داده یا به کلی حذف نماییم و در نهایت بهترین نتیجه ممکن را با توجه به شرایط داشته باشیم.

در ادامه می‌خواهیم به این موضوع بپردازیم که چگونه چک لیستهای تصمیم‌گیری می‌تواند به ما کمک نماید که در بین گزینه‌های موجود بهترین گزینه را انتخاب نماییم و مناسبترین نتیجه را داشته باشیم.

### چک لیستهای تصمیم‌گیری 101

موانع زیادی می‌توانند توانایی ما برای اتخاذ تصمیم‌های مناسب را تحت تاثیر قرار دهند. در هر روزی توجه ما بین گزینه‌های مختلف تقسیم می‌شود و میزان انرژی ما نیز با گذشت روز کمتر و کمتر می‌شود. لذا ما باید مشکلات کوچک را

مدیریت نماییم تا به مشکلات بزرگ و لاینحل تبدیل نشوند. گاهی اوقات سرمان شلوغ است، گرسنه‌ایم و یا مود خوبی نداریم. و در این حالتها است که تعصبات فکری نیز می‌توانند توانایی ما برای تفکر منطقی و عاقلانه را به شدت تحت تاثیر منفی خود قرار دهند.

لذا به همین دلیل است که بسیاری از تصمیمات ما به نتایج ناامید کننده‌ای ختم می‌شوند. فرایند تصمیم‌گیری معمولاً در شلوغی‌های روزانه ما نادیده گرفته می‌شوند. چک لیستهای تصمیم‌گیری می‌توانند تمرکز ما را بر روی فاکتورهای مربوط به هر تصمیم برگردانند و سوالاتی که ما طرح می‌کنیم توجه ما را معطوف می‌دارند. این چک لیستها به ما کمک می‌کنند که بر اولویتهایمان تمرکز نماییم و نقش تعصبات فکری را کاهش دهیم. این سوالات همچنین می‌توانند این اطمینان را بوجود آورند که قوانین و قواعد مشخصی را در مورد هر تصمیم رعایت نماییم و در نتیجه تصمیم‌های ما تماماً مبنای مشابهی داشته باشند. این امر سبب می‌شود که ما تصمیم‌ها را در فرایند تقریباً یکسانی در نظر بگیریم که سبب می‌شود نتایج کار ما نیز قابل پیش بینی تر باشد.

مانند حالتی که در مورد لیستهای موافق و مخالف مطرح شد (تاکتیک 7)، ارزش خروجی لیستهای تصمیم‌گیری نیز دقیقاً به ارزش داده‌های ورودی بستگی دارد. لذا همه چیز بستگی به این دارد که سوالاتی که طرح می‌کنیم درست و مناسب باشد.

هیچ لیستی از سوالات درست وجود ندارد زیرا هر وضعیتی به نوعی خاص و بی‌نظیر است و سوالاتی که طرح می‌کنیم نیز باید دقیقاً مهمترین متغیرها را در نظر بگیرد.

به‌عنوان مثال، اگر تصمیم مربوط به شغل است بعضی از سوالات می‌تواند مربوط به منابع در دسترس باشد. اگر تصمیم مربوط به خانواده و دوستان است بعضی از سوالات می‌تواند مربوط به قوم و خویشی و وابستگی‌ها باشد.

ایجاد یک چک لیست تصمیم‌گیری خوب و کارا نیاز به تمرین دارد. هرچقدر بیشتر این کار را تمرین نمایید سوالاتی که به ذهنتان می‌رسد بهتر خواهد بود و نتایج بهتری نیز خواهد داشت. خوشبختانه چندین تکنیک ساده وجود دارد که می‌توانیم با استفاده از آنها منحنی یادگیری خود را به سرعت بالا ببرید.

## 5 مورد از بهترین تمرینها برای ایجاد چک لیستهای تصمیم‌گیری موثر

این پنج تمرین به شما کمک می‌کند که اطمینان حاصل نمایید که سوالاتی پر بار و مفید طراحی کرده‌اید. البته باید توجه داشته باشید که هیچ تضمینی وجود ندارد که چک لیستهای شما به بهترین انتخابها و بهترین نتایج ختم شود و قرار هم نیست این چک لیستها برای شما تصمیم‌گیری نمایند. بلکه تنها کاری که از این چک لیستها برمی‌آید این است که شما می‌توانید اولویتهای خود را مشخص نمایید و تمرکز خود را بر روی فاکتورهای مهم قرار دهید و بعضی از فاکتورها که چندان مهم نیستند را در اولویت دوم قرار دهید.

### 1. با لیست کردن اولویت دارترین مسایل شروع نمایید

زمانی که می‌خواهید سوالات را بنویسید سعی نمایید که روش بالا به پایین را امتحان نمایید بدین صورت که از موضوعاتی با بالاترین اولویت شروع نمایید و به ترتیب به موضوعاتی با کمترین اولویت برسید. این فرایند را اینگونه شروع نمایید که وقتی می‌خواهم این تصمیم را بگیرم 5 مورد از مهمترین آیتمها کدامند؟ در ادامه 5 مورد مهم برای تصمیم‌گیری در مورد 10000 دلار سرمایه‌گذاری مطرح می‌گردد:

1. اهداف سرمایه‌گذاری (مثلاً ایمنی، رشد و یا عوامل دیگر)
2. سن (هرچقدر سنتان بالاتر رود میزان ریسک پذیری تان کمتر می‌شود)
3. استفاده‌های دیگر از پول (مثلاً استفاده از وام، خط اعتباری یا موارد دیگر)
4. تحمل ریسک (چه میزان سود و یا زیان احتمالی را می‌توانید تحمل نمایید؟)

5. تنوع (چه ترکیب سرمایه‌گذاری می‌تواند بهترین نتیجه را برای شما به ارمغان آورد؟)

خوب حال می‌توانیم با استفاده از این 5 فاکتور اولویت دارد چک لیست تصمیم خود را ایجاد نماییم. این 5 مورد می‌توانند راهنمایی باشند که برای ایجاد سوالات با توجه به موضوعات مهم برای ما مورد استفاده قرار می‌گیرند.

## 2. طرح سوالاتی که بتوان با بلی یا خیر به آنها پاسخ داد

این تمرین سبب می‌شود که بتوانیم گزینه‌های خود را به صورت کاملاً مشخص ارزیابی نماییم و به دلیل اینکه ما را وا می‌دارد که متغیرها را بصورت انفرادی بررسی نماییم فرایند تصمیم‌گیری ساده می‌گردد. هر سوال تنها دو جواب می‌تواند داشته باشد: بلی یا خیر. و هر جواب نیز می‌تواند ما را در تصمیم‌گیری کمک نماید. در ادامه چند سوال که می‌توانیم در مورد سرمایه‌گذاری 10000 دلاری بپرسیم عبارتند از:

- آیا می‌توانم خسارت کوتاه مدت به پولم را تحمل کنم؟
  - آیا می‌توانم این پول را برای بیش از 10 سال سرمایه‌گذاری کنم؟
  - آیا این مدیر سرمایه‌گذاری (البته اگر می‌خواهید سرمایه‌گذاری مشترک داشته باشید) حداقل 10 سال سابقه کار دارد؟
  - آیا اگر مشکلی پیش بیاید می‌توانم به سرعت به این پول دسترسی داشته باشم؟
- این لیست می‌تواند بلندتر باشد و هرچه لیست بلندتر باشد راحت‌تر می‌تواند در اتخاذ تصمیم نهایی به ما کمک نماید. لذا تا حد ممکن سوالات درست و منطقی را بنویسید تا بتوانید راحت‌تر گزینه‌های خود را ارزیابی نمایید.

## 3. سوالاتی که باید جواب بلی داشته باشند را مشخص نمایید

خوب دوباره به ارزیابی رفتن/نرفتن در تاکتیک 6 برگردیم. آن مدل یک مدل پیشرونده تصمیم‌سازی بود. ما تمام فاکتورهای مرتبط با تصمیم را بصورت سوالات

بلی یا خیر مطرح کردیم و یکی یکی به آنها رسیدگی کردیم. و تصمیم نهایی برای انجام دادن یا ندادن آن کار نیز مبتنی بر جوابهایی بود که به هر مرحله می دادیم. در اینجا نیز می خواهیم چیزی مشابه ایجاد نماییم. از لیست سوالات بلی و خیر خود باید آنهایی که جواب بلی داشته اند را انتخاب نماییم. اگر شما سوالات را بر روی کاغذ نوشته اید به سادگی آنها را با خودکار قرمز مشخص نمایید و اگر بصورت دیجیتال و روی کامپیوتر نوشته اید کافی است این سوالات را به بخش بالا بیاورید. در اینجا چند سوال مربوط به سرمایه گذاری 10000 دلاری که می توانید انتخاب نمایید مطرح می گردد:

- آیا می توانم از بین رفتن بخشی از سرمایه ام را تحمل کنم؟
- آیا این بهترین استفاده از 10000 دلارم در این زمان می باشد؟
- آیا می توانم سرمایه ام را برای حداقل 12 ماه به کناری بگذارم؟

این سوالات بسته به اولویتها، مسایل و مشکلات می تواند متفاوت باشد. دقت داشته باشید که تمامی سوالات انتخاب شده باید جواب بلی داشته باشند. پاسخ ما به این سوالات مشخص می سازد که آیا ما می توانیم برای سرمایه گذاری 10000 دلاری اقدام نماییم یا خیر.

#### 4. احساسات و هیجانات خود را نسبت به تصمیم بررسی نمایید

این مرحله به نظر شاید کمی نامرتبط با چک لیست تصمیم سازی باشد اما واقعیت این است که این بخش بسیار اهمیت دارد. باید پذیرفت که هیچ راهی وجود ندارد که شما از دست احساسات و هیجانات خود رها شوید و نباید هم اینکار را انجام دهیم. همانگونه که در بخش چرا ما تصمیمات بد می گیریم صحبت شد، هیجانات ما می توانند به ما کمک کنند که انتخابهای سالم و دقیقی داشته باشیم. مشکل وقتی ایجاد می شوند که ما نمی توانیم احساسات خود را بخوبی مدیریت نماییم. لذا با توجه به این موضوع ما باید وضعیت هیجانی خود را بررسی نماییم و در هنگام تهیه لیست تصمیم گیری این وضعیت را

لحاظ نماییم. این کار به ما امکان می‌دهد که احساسات و هیجاناتی که ما را به جلو حرکت می‌دهد را مشخص سازیم.

خوب دوباره به مثال 10000 دلار سرمایه‌گذاری برگردیم. فرض کنیم که ما احساسات زیر را داریم که مشخص می‌سازد که چگونه پولمان را سرمایه‌گذاری نماییم:

- ترس
- اضطراب
- وحشت
- خوش‌بینی
- اعتماد بنفس
- غم
- تردید
- افسردگی

این احساسات را بنویسید و یکی یکی بررسی نمایید و ببینید که کدامیک را واقعاً دارید.

به‌عنوان مثال این مورد کاملاً طبیعی است که برای بار اول سرمایه‌گذاری در مورد ایمنی سرمایه‌گذاری نگران باشید. اما آیا با توجه به تجربه 100 سال گذشته و روبه‌رشد بودن بازار در همین مدت این نگرانی و ترس واقعی است؟ بصورت مشابه نیز ممکن است سرمایه‌گذاران زمانی که به سرمایه‌گذاری فکر می‌کنند خیلی خوشبین و با اعتماد بنفس باشند. در اینجا نیز باید از خود پرسید که آیا واقعاً این همه اعتماد بنفس به توانایی‌های خود طبیعی و منطقی است؟

سپس سوالاتی که به ذهنتان می‌رسد را دسته‌بندی نمایید و بررسی کنید که آیا وضعیت احساسی و هیجانی شما در این مورد مثبت است یا منفی؟ به‌عنوان مثال می‌توانید سوال زیر را در نظر بگیرید:

آیا می‌توانم در طی سه سال سرمایه‌ام را دو برابر کنم؟

این سوال بیانگر خوش‌بینی بیش از اندازه است. هرچند که گاهی این کار شدنی است اما در شرایط عادی کمی غیرواقعی به نظر می‌رسد. این خوش‌بینی که ناشی از هیجان شما می‌باشد بیانگر این است که شما حسی غیرواقعی نسبت به سرمایه‌گذاری دارید. اگر ما نتوانیم این حس را کنترل نماییم احتمال اینکه تصمیم هیجانی و احساسی گرفته و اشتباه کنیم خیلی بالاست.

### 5. سوالاتی پرسید که تعصبات شخصی را مشخص می‌کند

ما تعصبات مهم را در بخش دهم با عنوان تعصبات شناختی که بر روی تصمیم‌های ما تاثیرگذارند بررسی کردیم. در اینجا به دنبال آن هستیم که آنها را مشخص نماییم (البته باید توجه داشت که این تعصبات معمولاً همیشه مشخص نیستند) و تاثیر آنها را بر روی تصمیم‌گیری‌هایمان به حداقل برسانیم. ما می‌توانیم با طراحی سوالات هدفمند و هوشمندانه این تعصبات را مشخص نماییم.

به‌عنوان مثال فرض کنید که شما نگران هستید که تعصب تایید بیطرفی شما در تصمیم‌گیری درمورد سرمایه‌گذاری را از بین ببرد. ما در مورد اقتصاد بدبین هستیم و هر مقاله‌ای هم که می‌خوانیم بیانگر غیرشفاف بودن آینده اقتصاد است. در این حالت می‌توانیم سوالات زیر را از خود پرسیم:

- آیا اطلاعات را از منابع دیگری که بدست آورده‌اید که معمولاً مورد استفاده قرار می‌دهید؟
- آیا اطلاعات و پیشنهاداتی بوده است که فرضیات شما را به چالش بکشد و شما آنها را نادیده گرفته باشید؟
- چه دیدگاه جایگزین دیگری بوده است که شما از آن چشم‌پوشی کرده‌اید؟ ما باید برای هر تعصب شناختی این فرایند را طی نماییم. البته قطعاً انجام این کار نیاز به خودآگاهی دارد. ما باید قبل از مقابله کردن با تعصبات خود آنها را به خوبی بشناسیم. بخش اول با نام درک فرایند تصمیم‌گیری به ما کمک می‌کند که تعصبات شناختی خود را بهتر بشناسیم.



خوب حال این مرحله را تمرین کنیم.

## تمرین هشتم

تصمیم بزرگی که اخیراً باید می‌گرفته‌اید را در نظر بگیرید. قطعاً فاکتورهای مختلفی وجود داشته است که باید آنها را در نظر بگیرید از جمله بعضی احساسات که می‌تواند به گزینه‌های مختلف مربوط باشد. خوب بیایید با استفاده از بهترین روشهایی که در بالا به‌عنوان راهنما ارائه شده است یک چک لیست تصمیم‌گیری ایجاد کنیم.

اول اینکه اولویت‌های خود در مورد هر تصمیم را مشخص نمایید. به‌عنوان مثال اگر تصمیم شما مربوط به شغل است این اولویت‌ها می‌تواند شامل بازنشستگی، رفت و آمد روزانه و رضایت شغلی باشد. اگر این تصمیم مربوط به گرفتن یک مدرک تحصیلی است اولویتها می‌تواند شامل هزینه‌ها، برنامه ریزی زمانی و بازه زمانی جهت تکمیل آن باشد.

خوب حالا که متغیرهایی که به ما مربوط است را مشخص کردیم باید لیستی از سوالات بلی یا خیر طراحی نماییم. این سوالات باید ریشه در بالاترین اولویت‌های ما داشته باشد. در اینجا مثالی از سوالات مربوط به تغییر شغل ارائه می‌گردد

- آیا این شغل جدید دارای مزایای حقوق و بازنشستگی بیشتری است؟
- آیا مسیر رفت و آمد من طولانی‌تر خواهد بود؟
- آیا فرهنگ موجود در این کمپانی با فرهنگ شغلی که من در آنجا خواهم داشت همخوانی دارد یا خیر؟

در ادامه چند مثال مربوط به گرفتن مدرک تحصیلی نیز ارائه می‌گردد:

- آیا می‌توانم بدون قرض گرفتن هزینه‌های تحصیل را پرداخت نمایم؟
- آیا می‌توانم با وجود تحصیل کردن به کار خود نیز ادامه دهم؟
- آیا می‌توانم طی دو سال این مدرک را بگیرم؟

با استفاده از مثال‌های بالا به عنوان یک الگو جهت ایجاد سوالات بلی یا خیر مربوط به هر تصمیم می‌توانید سوالات متعددی ایجاد و این کار را تمرین کنید. در مرحله بعد باید هر یک از سوالات را پاسخ دهید و برای رفتن به سراغ سوال بعدی حتماً باید جواب سوال قبلی بلی باشد. این بدان معنی است که اگر جواب سوال قبلی خیر است باید دیگر این کار را ادامه ندهید و آن گزینه را حذف نمایید. در مثال تغییر شکل شغل سوال کلیدی و برهم زننده معادله می‌تواند سوال اول باشد و در مثال دوم نیز سوال اول می‌تواند تعیین کننده‌ترین سوال باشد. اگر در این دو مورد جواب منفی است دیگر آن تصمیم را باید به کناری بگذارید. خوب حالا زمان آن است به احساساتی که در مورد هر تصمیم دارید رسیدگی نمایید. آیا هیجان زده هستید؟ آیا غمگین یا افسرده اید؟ آیا نگرانی دارید؟ یا شاید هم خوش بین هستید و لذت می‌برید؟ شاید هم احساس شرمندگی یا نوستالژی دارید.

این احساسات را بنویسید و سپس هرکدام را بسته به تصمیمی که می‌خواهید بگیرید ارزیابی نمایید. آیا این هیجانات در مورد هر تصمیم باید وجود داشته باشد یا داشتن این احساسات غیرطبیعی است؟ و جواب را کنار هرکدام از هیجانات بنویسید.

در نهایت تعصبات شناختی که در گذشته با آنها سردرگریبان بوده‌اید را بنویسید. سپس سوالاتی را طراحی کنید که مشخص کند آیا این تعصبات شناختی در حال دور کردن شما از واقعیت است یا خیر.

زمان مورد نیاز: 30 دقیقه

## تاکتیک 9: به چالش کشیدن فرضیات

اتخاذ تصمیمات خوب یک مهارت کلیدی در هر مرحله است.

پیتر دراگر

فرضیات سبب محدود شدن دامنه تخیل ما می‌شود زیرا فرضیات سبب می‌شوند که بعضی گزینه‌ها را با همین فرضیات حذف نموده و دیگر به آنها فکر نکنیم. از یکسو فرضیات می‌توانند به عنوان محافظ عمل کنند زیرا ذهن ما در تلاش است تا زمانی که با وضعیت ناشناخته‌ای روبرو هستیم جاهای خالی را پر کند. اگر شما واقعاً شرایط را درک کنید فرضیاتی را می‌سازیم که بتوانیم این ناشناخته‌ها را برای خودمان توجیه نماییم.

مشکل این است که فرضیات ما در اغلب اوقات دقیق نیست. فرضیاتی که ما در مورد افراد غریبه، جاهای جدید، یا شرایط ناآشنا می‌سازیم اغلب چندان درست نیستند. این عادت به تنهایی می‌تواند سبب ایجاد اثرات منفی در تصمیم‌گیری‌های ما گردد. اگر شما فرضیات بدی داشته باشید ریسک داشتن انتخابهای بد بالا می‌رود.

به همین دلیل ما همیشه باید فرضیاتمان را به چالش بکشیم. ما باید بصورت منظم این فرضیات را بررسی نماییم تا مشخص گردد که چه میزان از فرضیات ما بر اساس داده‌های حقیقی، اطلاعات و تجربیات هستند و چه تعداد از آنها صرفاً برای پرکردن فضای خالی ذهنی ما ساخته شده‌اند.

در ادامه فرایند مشخص کردن فرضیات ما و ارزیابی آنها ارائه می‌گردد. این روش یک روش سریع و علمی است.

## لیست کردن فرضیات

حتی اگر ما تمام تلاش خود را کرده باشیم که فرضیات را بر اساس خودآگاهی کامل انتخاب کرده باشیم باز هم بعضی از باورهای ما آنقدر به عمق وجود ما رسوخ کرده‌اند که تغییر آنها بسیار سخت است. اما تعدادی دیگر از فرضیات بصورت آگاهانه انتخاب شده‌اند اما ما چون خودمان می‌دانیم که این فرضیات درست نیستند و بیشتر تعصب هستند دوست نداریم به آنها فکر کنیم.

اولین مرحله برای به چالش کشیدن فرضیاتمان در مورد هر تصمیم این است که آنها را بنویسیم. توصیه من این است که بجای نوشتن در روی کامپیوتر این کار را روی یک کاغذ انجام دهید زیرا دست به قلم شدن سبب تحریک مغز می‌گردد. شما ممکن است با اینکار چیزهایی را به خاطر آورید که قبلاً چندان به آنها توجه نکرده‌اید. علاوه بر این، شما شاید در طی مرحله نوشتن متوجه فرضیاتی شوید که بسیار منفی و اشتباه هستند.

حتی شاید بخواهید در هنگام نوشتن نیز آنها را به چالش بکشید اما دقت داشته باشید که این کار اشتباه است و مغز دو کار را نمی‌تواند به صورت همزمان انجام دهد. لذا برای زمان حال صرفاً فقط بر روی شناخت و نوشتن این فرضیات تمرکز نمایید. زمانی که این لیست را کامل کردید با یکسری تست‌های ساده می‌توانید هرکدام از آنها را بررسی نمایید.

## 7 روش سریع برای به چالش کشیدن فرضیات

ارزیابی فرضیاتمان اگر بر اساس یک سیستم باشد بسیار ساده‌تر است. اگر ما آنها را به صورت غیر سیستماتیک بررسی نماییم این ریسک وجود دارد که بخشهای مهمی که باید قبل از پذیرفتن فرضیات بصورت منطقی در نظر می‌گرفتیم را فراموش کنیم. لذا با توجه به این مورد، باید روش هفت مرحله‌ای را برای ارزیابی فرضیاتمان در نظر داشته باشیم.

## 1. مشخص کردن منبع فرضیه

شاید این فرضیه را از یک وب سایت گرفته‌ایم. شاید از یک مجله گرفته‌ایم یا شاید هم توسط شخصی که در آن موضوع متخصص بوده است این فرضیه به ما منتقل شده است. شاید هم این فرضیه بر اساس تجربه گذشته ما، احساسات و یا سیستم باور ما بوده است.

منبع فرضیه را مشخص نمایید.

این کار به تنهایی مشخص می‌کند که آیا این فرضیه قابل رد کردن است یا خیر. اگر منبع آن قابل اعتماد نباشد بدان معنی است که این فرضیه نیز چندان معتبر نیست.

## 2. عبارت فرضیه را تجزیه و تحلیل نمایید

جمله‌بندی مهم است. بعضی از کلمات و جملات معانی بسیار گسترده‌ای دارند و به راحتی تفسیرهای متعددی می‌شود برای آنها در نظر گرفت. این کلمات می‌تواند مانند همیشه یا هیچ وقت باشد. استفاده از این کلمات سبب می‌شود که دامنه فرضیه گسترده شود و معمولاً به دلیل گستردگی زیاد چندان درست نیست. به‌عنوان مثال می‌توانید جمله زیر را در نظر بگیرید:

*سرمایه‌گذاران همیشه در بازارهای سریع‌الرشد خوب عمل می‌کنند*

این فرضیه با توجه به جمله‌بندی مشخص است که اشتباه است. اول اینکه بعضی از سرمایه‌گذاران این قابلیت را دارند. دوم اینکه به کار بردن همیشه بیانگر این است که این عبارت کلی است و نه تفکر شده و دقیق. واقعیت این است که بعضی از افرادی که پول در بازارهای سریع‌الرشد می‌گذارند ضرر هم می‌کنند.

همین مشکل در مورد عبارات و کلماتی که دامنه تاثیر کمی دارند نیز صادق است. مثلاً به عبارت زیر دقت نمایید:

*سرمایه‌گذاران بازار سرمایه ممکن است تمام پول خود را از دست بدهند*

این فرضیه نیز به دلیل اینکه خیلی دید کوچکی را در نظر گرفته است اشتباه است. این جمله وقتی درست است که شما تمام سرمایه تان را صرفاً در یک شرکت سرمایه گذاری نمایید و آن شرکت هم کاملاً ورشکست شود و هیچ اموالی هم نداشته باشد. اما عبارت سرمایه گذاران بورس عبارتی است که خیلی کلی گفته شده است. روشهای بسیاری برای سرمایه گذاری در بورس وجود دارد و حتی در بورس نیز بازارهای مختلفی وجود دارد که روشهای سرمایه گذاری متفاوتی دارند و تقریباً این حالت احتمال بسیار کمی دارد.

### 3. مشخص نمایید که آیا شواهدی برای این فرضیه وجود دارد یا خیر

یک فرضیه در ساده ترین حالت یک فرض است و نه چیزی بیشتر به این معنی که فرضیه نه مورد بررسی قرار گرفته و نه اثبات شده است. اگر ما فرضیه را در همین حالت نگه داریم در طولانی مدت می تواند همین فرضیه فاقد هر گونه شواهد بر روی تصمیم گیری ما تاثیر بگذارد. برای حل این مشکل از همان ابتدا باید روشی تحقیقی که در مورد دیگر فرضیات انجام می شود را در پیش بگیریم.

برای این کار می توانید این روش علمی 5 مرحله ای را در نظر بگیرید:

1- مشاهده داشته باشید

2- سوال پرسید

3- یک تئوری داشته باشید

4- بر اساس تئوری یک پیش بینی داشته باشید

5- این پیش بینی را ارزیابی کنید

6- نتایج را مرور کنید

قرار نیست که ما کل این فرایند را مورد بررسی قرار دهیم اما انجام مراحل چهارم تا ششم برای راستی آزمایی این فرضیه لازم است.

به عنوان مثال بیایید فرضیه سرمایه گذاران در بازارهای سریع الرشد همیشه خوب عمل می کنند را راستی آزمایی کنیم. چیزی که برای تست کردن این جمله

نیاز داریم این است که تمام بازارهای سریع‌الرشد را در گذشته مطالعه نماییم و به دنبال نتایجی که این داده را نقض می‌کند باشیم. اینگونه نتایج معمولاً به این دلیل رخ می‌دهد که افراد در دامنه بالای قیمتی (و دقیقاً قبل از ریختن بازار) خرید می‌کنند. این حالت نیز معمولاً در بازارهای با ریسک بالا رخ می‌دهد. علاوه بر این، می‌توان گفت که اینگونه حالات در بخشهای مشخصی مانند تاسیسات و سلامت زیاد دیده می‌شود.

در نهایت با بررسی کوچک می‌توان دریافت که این فرضیه غلط است زیرا نمونه‌های بسیار زیادی وجود دارد که این فرضیه را رد می‌کند.

#### 4. از خود پرسید که اگر غلط بودن فرضیه‌ام ثابت شدن چه اتفاقی می‌افتد؟

در ابتدا فرض نمایید که فرضیه شما نادرست است. حالا از خود سوال کنید که اگر اشتباه بودن فرضیه من ثابت شد چه اتفاقی می‌افتد.

در این حالت شما چگونه به پیش خواهید رفت؟ آیا این فرضیه اشتباه عوارض جانبی دیگری خواهد داشت؟ و این عوارض بر تصمیم شما چه تاثیری خواهد داشت؟

به‌عنوان مثال فرض کنید که فرضیه شما این است که سرمایه‌گذاری در بازار بورس ریسک از بین رفتن کل سرمایه را دارد. این باور سبب می‌شود که شما در سرمایه‌گذاری شک نمایید. حالا فرض کنید که این فرضیه شما اشتباه است بدین‌صورت که اینگونه در نظر بگیرید که احتمال اینکه تمام سرمایه شما از بین برود صفر است (البته بصورت تکنیکالی این فرضیه نیز اشتباه است اما حداقل احتمال وقوع آن بسیار کم است. بعلاوه این فرضیه را صرفاً برای تست کردن فرضیه خود استفاده کرده‌اید).

با در نظر داشتن اینکه فرضیه اولیه شما می‌تواند اشتباه باشد آیا تصمیم شما برای سرمایه‌گذاری تغییر خواهد کرد؟ آیا شما تمایل بیشتری به انجام این