



خطای شناختی اثر هاله ای

از این خطا
به نفع خودت استفاده کن..!

واک (۳)

توسط: سروش ذوالمجدی
زمان آموزش 7 دقیقه و 18 ثانیه



خطای شناختی اثر هاله ای

سلام من ذوالمجدی هستم، [سروش ذوالمجدی](#) و امروز قراره که راجع به یکی از خطاهای شناختی با همدیگه صحبت کنیم. یک موضوع فوق العاده ویژه. خطای شناختی به نام اثر هاله ای یا خطای تعمیم دهی یا به قول فرنگی ها هیلو افکت.

اما داستان این نوع از خطای شناختی چیه؟

بذارید با یک مثال بررسی کنیم که قضیه رو برای خودمون باز کنیم و قشنگ متوجه بشیم که چیه؟

میخوایم یادمون بیاد زمانی که می رفتیم مدرسه. اون موقع اینطوری بود که اگر کسی بود که خیلی بچه ی مرتبی بود، تمیز بود، ناخوناش رو گرفته بود به قول اونموقعی ها یا موهای مرتبی داشت، حتما حدس می زدیم که خب شاید این درسش هم خوبه. یا برعکس اگر کسی بود که بچه ی نامرتبی بود، دیر میومد، شلوغ بود، احتمالاً حدسمون این بود که درسش هم خوب نیست. یا اگه ما این برداشت رو نمی کردیم، مسوولینی که توی مدرسه بودند اونطوری که من یادمه برداشتتون این بود و با همون برداشت هم باهاش برخورد می کردند. و امروز که نگاه می کنیم

می بینیم که چقدر ممکنه به خطا رفته باشیم. این موضوع صحبت امروز ماست. چرا و چه چیزی باعث میشه که ما یک برداشت رو از یک نفر داشته باشیم و اون رو تعمیم بدیم به تمام قسمت های وجود اون. حتی یک برداشت از یک کالا ممکنه داشته باشیم و اون رو تعمیم بدیم به تمام قسمت های دیگه. چون مغز ما یک سری چارچوب برای خودش داره، یک سری قالب داره و هر اطلاعاتی رو که از بیرون دریافت می کنه، میاد توی این قالب ها میشونه و با اونها درکش میکنه. انگار مغز ما خیلی تنبل تر از اینه که چند تا عامل رو با هم بررسی کنه. برای همین میاد یک عامل رو می گیره و همه چیز رو حول اون میذاره. یعنی میگه اگر این درسخونه حتما بچه ی تمیزی هم هست دیگه.

اما این برای ما کجا مشکل ساز میشه؟

زمانی که ما میایم و با دیدن یک نکته از یک نفر و یا یک چیز تصمیم گیری می کنیم. یعنی می بینیم که فلانی خوب صحبت می کنه، پس حتما شریک خوبی هم هست و مسیر خیلی اشتباهی رو میریم، چون فرض کردیم که اگر خوب صحبت می کنه پس حتما حرفه ایه. بذارید یک آمار جالب رو باهاتون درمیون بذارم که اگر شما دو نفر رو با توانایی های یکسان ببرید برای یک مصاحبه ی شغلی، اون کسی که پوشش بهتری داره، اون کسی که بهتر صحبت می کنه پذیرفته میشه (در اکثر اوقات). چرا؟

چون ما وقتی یک کسی رو بررسی می کنیم، زمان حالش رو بررسی می کنیم و اصلا چرا این مساله برای ما به وجود میاد و خیلی حاد میشه؟ چون ما تحت فشارهای شدید اجتماعی قرار گرفتیم که حتما باید آقا یک کار خارق العاده شما انجام بدی، حتما باید خیلی خاص بشی. بخاطر همین چون نمی تونیم یک شبه موفق بشیم، اصلا همچین چیزی وجود نداره، دنبال یک چکیده، یک عصاره ایم، که اون عصاره رو بگیریم و یک دفعه خوب بشیم. پس چکار می کنیم؟ میریم مثلا یک مدیر ارشد توی رشته ی خودمون رو پیدا می کنیم و اون رو می کنیم الگوی خودمون. فرض می کنیم یک پزشک خیلی خاذق که استاد دانشگاهه، با فلان مدارک و فلان مدارج و فلان اعمال جراحی و همه ی این ها و الگوی خودمون قرار میدیم. بعد فرض می کنیم چون ایشون خیلی خاذقه توی رشته ی پزشکی، پس حتما تربیت فرزندش هم خوبه دیگه. نه چنین نیست. ما چون میخوایم بیایم همه چیز رو بگنجونیم توی یک نکته، به خودمون که دیگه همینه. این تمام چیزیه که میشه از یک نفر گرفت و تمام. بخاطر همین خودمون رو توی یک چاله

میندازیم. حواسمون نیست که همونطوری که گفتم ما داریم شرایط حال یک نفر رو بررسی می کنیم . یعنی ...

بذارید با یک مثال بگم این رو : توی فرآیندهای که ما داریم زیاد این مساله رو می بینیم. مدیرانی هستند که به علت شرایط کاریشون تصمیمات سریع باید بگیرند. باید قاطع باشند و در لحظه یک تصمیم رو بگیرند ، عملی کنند و به اجرا بگذارند. تا نتایجش رو ببینند.

حالا! اگر یک مدیر خیلی موفق رو ما ببینیم که تصمیمات سریع می گیره میگیم: به به ! عجب مدیری ! چه تصمیماتی! چقدر عالی تصمیم می گیره .. چقدر سریع ! چقدر قاطع!

حالا اگر یک نفر رو ببینیم که توی زندگیش از نظر مالی شکست خورده چی ؟ میگیم بابا تو توی کلت مغز نداری؟ چرا با کسی مشورت نمی کنی؟ چرا یک مشاور نمی گیری؟ چرا پیش کسی نمیری سوال بپرسی؟

اصلا حواسمون نیست که این یک عامل نیست که باعث موفقیت اون یک نفر و یا شکست این نفر شده. ولی ما این عادت رو داریم که اون یک نفر ، اون یک عامل رو می گیریم ، تسری میدیم به تمام قسمت های دیگه و می گوییم چون چنین است پس حتما چنان!

و نه این بسیار اشتباهه. یک کتاب اصلا ما داریم به اسم کتاب عادات روزانه . من نفی نمی کنم . خیلی کتاب پر مفهوم و پر معناییه. خیلی کتاب خوبییه . ولی میخوام یک مثال توش ببینیم. مثلا اومده یک بخش از کتاب ساعت خواب بزرگان رو بررسی کرده. مثلا مارک تواین ساعت ۶ صبح همیشه از خواب بیدار می شده. خب ما می دونیم که مارک تواین یک نویسنده ی خیلی قهاریه. خیلی قلم شیوایی داشته ، خیلی چیزهای خوبی برای ما به یادگار گذاشته. ولی آیا فقط بخاطر اینکه اون یک عاملی که ساعت ۶ صبح از خواب بیدار می شده به این موفقیت رسیده؟ لزوما نه. چون کسانی رو داریم که شاید شبی یک ساعت می خوابند ، ولی بقیه ی روز رو چکار می کنند؟

یا کسانی رو داریم که فوق العاده در رشته ی خودشون موفقند ، اما اصلا دوست دارند که ساعت ۱۲ ظهر از خواب بیدار بشن . مدلشون اینه. پس ما نمی تونیم. می تونیم اون یک عامل رو بگیریم و بگیم عجب عادت خوبی و ما هم استفادش کنیم. ولی نمی تونیم بگیم که لزوما همون یک عادت باعث شده که این فرد به اینجا برسه. می بینید یک خطای شناختی ساده چطوری می تونه ما رو توی تله بندازه؟

اما میخوایم یک جنبه ی خوبش رو هم بررسی کنیم. فرض کنیم که ما توی رشته ی خودمون حاذقیم ، اطلاعات خوبی داریم و سر کسی رو هم نمی خوایم کلاه بذاریم. این اصل ماجرا. حالا ، اگر توی جلسه ی اول ،جلسه ی کاری اول با یک نفر وارد مذاکره شدیم و خوب صحبت کردیم . لباس خوبی پوشیدیم، بوی عطر خوبی از ما به مشامشون می رسید ، خب قاعدتا توی برداشت اون ها از ما تاثیر داره. قاعدتا برداشتشون این خواهد بود که ما حرفه ای تریم. منظورم از لباس مرتب شکل پوشش خاصی نیست. یک لباس تمیز و آراسته ، مناسب با اون جایی که قراره بریم. یک عطر خوش ،آراسته بودن، مرتب بودن . اینا ویژگی هایی هستند که باعث میشه ما رو به عنوان یک حرفه ای ببینند. پس جنبه های منفی هم فقط نیست، جنبه های مثبتی داره که می تونه به نفع ما هم باشه و ما هستیم که تصمیم می گیریم که بعد از شناخت این خطای شناختی چطوری ازش استفاده کنیم.

ازتون ممنونم که این وقت رو گذاشتید و به آموزش خودتون اهمیت دادید. امیدوارم شما شروع کننده ی یک حرکت نو باشد.

ممنونم

