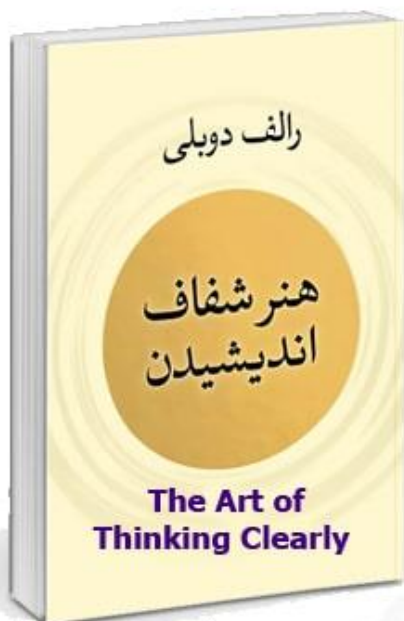


خلاصه کتاب هنر شفاف اندیشیدن اثر رالف دوبلی



این پی اف شامل خلاصه نکات کتاب هنر شفاف اندیشیدن اثر رالف دوبلی است ، البته برای درک بیشتر قطعا پیشنهاد میشود که خود کتاب را هم مطالعه کنید



nadimnazemi.com

خلاصه کتاب هنر شفاف اندیشیدن از رالف دوبلی

خلاصه ی کتاب هنر شفاف اندیشیدن از رولف دوبلی با مثال و تمرین برای هر فصل :
کتاب «هنر شفاف اندیشیدن» برای کسانی است که می خواهند **تصمیمات دقیق تری** بگیرند، **خطاهای ذهنی** شان را بشناسند و **منطقی تر** فکر کنند؛ این کتاب به تو کمک می کند **عادت های فکری اشتباهت** را ببینی، اصلاح کنی و در مسیر رشد فردی، شغلی و مالی با ذهنی شفاف تر و آگاه تر قدم برداری.

۱. خطای بقا (Survivorship Bias)

ما فقط بازمانده ها را می بینیم و از شکست خورده ها غافلیم .
مثال: فقط استارتاپ های موفق در رسانه ها دیده می شوند .
تمرین: در برابر هر موفقیت، ۳ شکست مشابه را پیدا کن.

۲. توهم بدن شناگر (Swimmer's Body Illusion)

دلیل موفقیت را با ویژگی اولیه اشتباه می گیریم .
مثال: شناگران بدن خوب دارند نه به خاطر تمرین، بلکه چون افراد با آن ویژگی وارد رشته می شوند .
تمرین: برای هر هدف، شرایط اولیه لازم را بررسی کن.

۳. تأییدگرایی (Confirmation Bias)

ما فقط اطلاعات تأییدکننده ی باور خود را می پذیریم .



مثال: فردی که معتقد است واکسن ضرر دارد، فقط اخبار منفی آن را دنبال می کند .
تمرین: هفته ای یک دیدگاه مخالف با باور خودتان را بخوانید.

۴. خطای دسترسی (Availability Heuristic)

ذهن ما بیشتر به اطلاعاتی واکنش می دهد که آسان تر به یاد می آید .
مثال: ترس زیاد از سقوط هواپیما، چون زیاد در اخبار است .
تمرین: احتمال واقعی اتفاقات را بررسی کن. مثلاً میدونستی از هر ۱۴ میلیون پرواز یکی سقوط میکنه...

۵. هزینه غرق شده (Sunk Cost Fallacy)

وقتی تصمیم اشتباهی گرفته ایم، به خاطر هزینه قبلی ادامه اش می دهیم .
مثال: ادامه رابطه ای اشتباه چون سال ها وقت صرف شده یا بچه دار هستم
تمرین: تصمیم بگیر طوری که انگار از صفر شروع می کنی.

۶. اصل مقابله به مثل (Reciprocity)

وقتی کسی به ما لطفی می کند، احساس اجبار به جبران داریم .
مثال: فروشنده ای که نمونه رایگان می دهد، و ما از او خرید می کنیم .
تمرین: نیت پشت هدیه ها و لطف ها را بررسی کن.

۷. دام تأیید (Confirmation Trap)

فقط اطلاعاتی جمع می کنیم که تصمیم مان را توجیه کند .
مثال: انتخاب شغل و فقط جستجوی جنبه های مثبت آن .
تمرین: لیستی از دلایل مخالفت با تصمیم ها تهیه کن.

۸. اثر مقایسه ای (Contrast Effect)

ما چیزها را بر اساس آنچه قبلاً دیده ایم قضاوت میکنیم .
مثال: خانه متوسط پس از بازدید خانه بد، خوب به نظر می رسد. (ترفند بنگاه ها در ایران)
تمرین: قبل از تصمیم، ارزش واقعی را بدون مقایسه بسنج.

۹. اثبات اجتماعی (Social Proof)

ما رفتار دیگران را مبنای درستی یک کار می دانیم .
مثال: رستورانی که شلوغ است را بهتر می دانیم .
تمرین: بررسی کن آیا تصمیم ات از روی منطق است یا تقلید.

۱۰. سوگیری مقام (Authority Bias)

گفته ی افراد صاحب نام را بدون بررسی قبول می کنیم .
مثال: باور به ادعای بازیگر در تبلیغ دارو .
تمرین: بپرس: «آیا این فرد واقعاً در این زمینه متخصص است؟»

۱۱. توهم کنترل (Illusion of Control)

فکر می کنیم بر چیزهایی که تصادفی اند، کنترل داریم .
مثال: پرتاب تاس با شدت خاص برای رسیدن به عدد دلخواه .
تمرین: از خودت بپرس: «آیا واقعاً تأثیر من واقعی است؟»



۱۲. توهم هدف داری (Clustering Illusion)

ما در رویدادهای تصادفی دنبال الگو می گردیم .
مثال: چندین برد در قمار را نشانه ی مهارت می دانیم .
تمرین: ببین آیا الگو واقعی است یا زائیده ذهن توست.

۱۳. برنامه ریزی خوش بینانه (Planning Fallacy)

زمان و منابع لازم برای پروژه ها را دست کم می گیریم .
مثال: تخمین پروژه ۱ هفته ای که ۳ هفته طول می کشد .
تمرین: ۳۰٪ زمان و هزینه ی بیشتر در نظر بگیر.

۱۴. تأثیر هاله ای (Halo Effect)

یک ویژگی مثبت، دیدگاه ما را درباره کل فرد تغییر می دهد .
مثال: فردی زیبا را خودبه خود باهوش تر می دانیم .
تمرین: هر ویژگی را جداگانه ارزیابی کن.

۱۵. سوگیری نتیجه (Outcome Bias)

تصمیم را بر اساس نتیجه می سنجیم، نه فرایند آن .
مثال: تصمیم بدی که اتفاقی نتیجه ی خوبی داده است .
تمرین: کیفیت تصمیم را با دلایلی بسنج، نه نتیجه.

۱۶. سوگیری تأخیر (Delay Discounting)

ما پاداش فوری را بیشتر از پاداش بلندمدت ارزش گذاری می کنیم .
مثال: خوردن شیرینی حالا به جای کاهش وزن در آینده . (از دوره ی آموزشی اصول سلامتی و تناسب اندام استفاده کن)
تمرین: مزایای بلندمدت را یادداشت و تجسم کن.

۱۷. خطای قمارباز (Gambler's Fallacy)

فکر می کنیم رویدادهای تصادفی وابسته به هم هستند .
مثال: بعد از چند بار شیر آمدن سکه، انتظار خط داریم .
تمرین: بفهم که هر بار پرتاب مستقل است.

۱۸. توهم دانستن (Overconfidence Effect)

بیش از حد به دانش یا پیش بینی خود اطمینان داریم .
مثال: پیش بینی بورس با اعتماد کامل، ولی اشتباه .
تمرین مهم : همیشه درصدی از شک و بازبینی برای خود در نظر بگیر.

۱۹. خطای مالکیت (Endowment Effect)

ما چیزهایی را که داریم بیشتر از ارزش واقعی شان دوستشان داریم .
مثال: فروش خودروی خود با قیمتی بالاتر از قیمت بازار .
تمرین: تصور کن که هنوز آن را نخریده ای، آیا باز هم آن قدر می ارزد؟

۲۰. سوگیری تأیید اجتماعی (Groupthink)

تمایل گروه به توافق باعث سرکوب تفکر مستقل می شود .
مثال: تیمی که از ترس مخالفت، اشتباه بزرگ را ادامه می دهد. یا کارمندانی که مدیر را تایید میکنند
تمرین: در جلسات، نقش "منتقد محترمانه" را بازی کن.



۲۱. توهم بازی صفر (Zero-Risk Bias)

ترجیح می دهیم ریسک ها را به صفر برسانیم، حتی اگر گزینه بهتری وجود داشته باشد .
مثال: ترجیح دادن حذف کامل خطر کوچک به جای کاهش خطر بزرگ تر .
تمرین: بررسی کن که کدام انتخاب بیشترین کاهش ریسک کلی را دارد، نه صرفاً «صفر شدن» آن.

۲۲. سوگیری تأثیر جزئیات (Salience Effect)

ذهن ما بیشتر به اطلاعات جذاب و چشم گیر توجه می کند .
مثال: تمرکز بر لباس فردی هنگام ارائه، به جای محتوای صحبت او .
تمرین: محتوای واقعی و مرتبط را جدا از ظاهر و فرم ارزیابی کن.

۲۳. توهم علت (Story Bias)

ذهن ما از داستان ها خوشش می آید، حتی اگر نادرست یا ناقص باشند .
مثال: نسبت دادن موفقیت استیو جابز به «جمله های انگیزشی» نه تصمیمات سخت گیرانه اش .
تمرین: به جای داستان، به داده و واقعیت ها توجه کن.

۲۴. تمایل به عمل (Action Bias)

در موقعیت های نامطمئن، تمایل به انجام کاری (هر کاری) داریم .
مثال: خرید و فروش عجولانه در بورس هنگام نوسان .
تمرین: پیش از هر اقدامی، بررسی کن که آیا "عدم اقدام" بهترین گزینه است یا نه.

۲۵. توهم پیشرفت (Illusion of Progress)

کار کردن زیاد را با پیشرفت واقعی اشتباه می گیریم .
مثال: پر کردن روز با کارهای کوچک بی هدف، به جای کار اصلی .
تمرین: هر شب از خود بپرس: آیا واقعاً پیشرفت داشتم یا فقط مشغول بودم؟

۲۶. توهم دانش (Information Bias)

تصور می کنیم داشتن اطلاعات بیشتر حتماً تصمیم بهتری می سازد .
مثال: مطالعه بی پایان قبل از شروع یک کار ساده .
تمرین: تعیین کن «چه اطلاعاتی واقعاً تصمیم را تغییر می دهند؟»

۲۷. خطای مرجع (Anchoring Bias)

اولین عدد یا اطلاعاتی که می شنویم، بر ارزیابی ما تأثیر می گذارد .
مثال: اگر کسی بگوید قیمت گوشی ۲۰ میلیون است، حتی ۱۵ میلیون هم ارزان به نظر می رسد .
تمرین: قبل از شنیدن عددها، حدس مستقل خود را یادداشت کن.

۲۸. توهم برتری شخصی (Self-Serving Bias)

موفقیت هایمان را به خود و شکست هایمان را به بیرون نسبت می دهیم .
مثال: قبول نمره خوب به عنوان هوش، و نمره بد به عنوان سختی آزمون .
تمرین: هنگام ارزیابی، سهم خود و عوامل بیرونی را منصفانه بررسی کن.

۲۹. سوگیری انتخاب (Selection Bias)

داده هایی که می بینیم، نماینده کل واقعیت نیستند .
مثال: بررسی نظر مشتریان راضی، بدون شنیدن ناراضی ها .

تمرین: همواره بپرس: چه چیزی را نمی بینم یا چه داده ای حذف شده؟



۳۰. نادیده گرفتن نرخ پایه (Base Rate Neglect)

نرخ پایه (واقعی) را نادیده می گیریم و روی جزئیات تمرکز می کنیم.
مثال: فکر کردن به اینکه احتمال سرطان فلان فرد زیاد است، چون علائم دارد؛ بدون توجه به نرخ واقعی بیماری در جامعه.
تمرین: در تحلیل ها، نرخ های آماری واقعی را لحاظ کن.

۳۱. توهم میانگین گیری (The Law of Small Numbers)

از نمونه های کوچک نتیجه گیری های کلی می گیریم.
مثال: ۳ مشتری راضی یعنی «همه از ما راضی اند».
تمرین: به حجم نمونه دقت کن؛ اگر کم است، از تعمیم دادن خودداری کن.

۳۲. خطای کل (Conjunction Fallacy)

فکر می کنیم جزئیات بیشتر، یک سناریو را محتمل تر میکنند.
مثال: احتمال «یک زن بانکی و فعال فمینیست» را بیشتر از «زن بانکی» می دانیم.
تمرین: به منطق احتمالات دقت کن؛ ترکیب ها احتمال را کاهش می دهند.

۳۳. اثر قاب بندی (Framing Effect)

نحوه ی بیان اطلاعات روی تصمیم ما تأثیر می گذارد.
مثال: «۹۰٪ موفقیت» مثبت تر از «۱۰٪ شکست» به نظر می رسد.
تمرین: هنگام مواجهه با آمار، آن را از زاویه ی دیگر هم بخوان.

۳۴. توهم عادل بودن جهان (Just-World Hypothesis)

باور داریم جهان عادل است و هر کس آنچه سزاوارش است دریافت می کند.
مثال: فکر می کنیم فقرا تنبل اند چون فقیرند.
تمرین: بررسی کن چه عوامل ناعادلانه ای ممکن است در یک نتیجه نقش داشته باشند.

۳۵. اثر آرامش کاذب (False Consensus Effect)

فکر می کنیم همه مردم مثل ما فکر می کنند.
مثال: تصور اینکه اکثر مردم عاشق فیلم مورد علاقه ما هستند.
تمرین: نظر ۳ نفر با دیدگاه متفاوت را درباره یک موضوع بپرس.

۳۶. توهم عقب ماندگی (Status Quo Bias)

تغییر نکردن را به ناحق ترجیح می دهیم.
مثال: ماندن در شغلی نارضایت بخش چون «همین است که هست».
تمرین: هر ۶ ماه یک تصمیم مهم را بازنگری کن.

۳۷. اثر گروه دوستی (In-Group Bias)

گروه خود را بهتر از دیگران می دانیم.
مثال: طرفداران یک تیم ورزشی، داور را فقط هنگام باخت مقصر می دانند.
تمرین: نظر افراد بیرون از گروه خود را درباره موضوعی بخوان.

۳۸. توهم مالکیت معنوی (Not Invented Here Syndrome)

چیزی که خودمان نساخته ایم را کمتر ارزش گذاری می کنیم.



مثال: رد کردن ایده ای چون از بیرون آمده .
تمرین: فقط بر اساس کیفیت ایده قضاوت کن، نه منبع آن.

۳۹. اثر استهلاک (Déformation Professionnelle)

دید محدود بر اساس شغل یا تخصص خود داریم .
مثال: مهندسان همیشه راه حل فنی می دهند، حتی برای مشکلات انسانی .
تمرین: از ۳ دیدگاه متفاوت به یک مشکل نگاه کن.

۴۰. توهّم دستاورد سریع (Effort Justification)

هر چه بیشتر برای چیزی زحمت بکشیم، آن را با ارزش تر می دانیم .
مثال: دفاع از خرید گران قیمت بی فایده چون «خیلی دنبالش بودم» .
تمرین: ارزش واقعی چیزها را فارغ از تلاش صرف شده، ارزیابی کن.

۴۱. توهّم کنترل احساسات (Affect Heuristic)

احساسات، تصمیم گیری منطقی ما را تحت تأثیر قرار می دهند.
مثال: چون از یک برند خوش مان می آید، محصولاتش را بدون بررسی میخریم.
تمرین: هنگام گرفتن یک تصمیم مهم، از خود بپرس: «آیا این احساس لحظه ای من است؟»

۴۲. اثر مالکیت گروهی (Group Attribution Error)

عملکرد یک فرد را به کل گروه نسبت می دهیم.
مثال: اشتباه یک کارمند را دلیلی برای بی کفایتی کل شرکت می دانیم.
تمرین: بین فرد و گروه تمایز قائل شو.

۴۳. اثر تخفیف آینده (Hyperbolic Discounting)

پاداش فوری کوچک را به پاداش بزرگ آینده ترجیح می دهیم.
مثال: خرج کردن پول به جای پس انداز برای سفر.
تمرین: سود آینده را به زبان امروز (مثلاً ارزش پولی یا احساسی) تبدیل کن.

۴۴. اثر فریب اندازه نمونه (Sample Size Neglect)

تفاوت بین نمونه بزرگ و کوچک را نادیده می گیریم.
مثال: اعتماد به نتایج یک نظرسنجی با ۱۰ نفر شرکت کننده.
تمرین: قبل از پذیرش هر آماری، تعداد نمونه را بررسی کن.

۴۵. توهّم علت و معلول (Illusory Correlation)

تصور رابطه علت و معلول بین دو چیز بی ربط.
مثال: باران آوردن دعای باران!
تمرین: آیا شواهد علمی برای ارتباط وجود دارد یا فقط هم زمانی بوده؟

۴۶. خطای پسای پیش بینی (Hindsight Bias)

بعد از وقوع اتفاق، فکر می کنیم «از اول مشخص بود»!
مثال: بعد از افت بورس، می گوییم: «معلوم بود که می ریزد»!
تمرین: پیش بینی های خودت را یادداشت کن و بعداً ارزیابی کن.

۴۷. اثر طوطی وار (Mere Exposure Effect)



چیزهایی را که بیشتر دیده ایم، بیشتر دوست داریم.
مثال: علاقه به آهنگی که زیاد شنیده ایم، حتی اگر از اول خوشمان نمی‌آمد.
تمرین: انتخاب هایت را از روی آشنایی نسنج، بلکه کیفیت را ملاک قرار بده.

۴۸. تله ی مالکیت (Endowment Trap)

وقتی مالک چیزی می شویم، ارزش آن را بیش از حد واقعی تخمین می زنیم.
مثال: فروش خانه با قیمتی بالاتر از قیمت بازار چون «مال ماست».
تمرین: تصور کن این چیز را نداری؛ آیا با این قیمت حاضر به خریدش هستی؟

۴۹. اثر اعتماد بیش از حد به حافظه (Misremembering)

حافظه ی ما خطاپذیر است اما ما به آن اعتماد کامل داریم.
مثال: مطمئن بودن از گفته ای که هرگز نگفته ایم!
تمرین: در بحث ها به منابع مستند تکیه کن، نه فقط خاطرات.

۵۰. اثر پیش فرض (Default Effect)

افراد تمایل دارند گزینه ی پیش فرض را بدون فکر بپذیرند.
مثال: اکثر مردم در فرم ها گزینه ی پیش فرض بیمه یا اشتراک را انتخاب می کنند.
تمرین: در هر تصمیم، بررسی کن که چرا این گزینه پیش فرض است؟

۵۱. سوگیری رفتاری (Behavioral Bias)

رفتارهای قبلی، الگوهای تصمیم گیری آینده ما را می سازند.
مثال: ادامه دادن سرمایه گذاری ضرر ده چون قبلاً هم این طور کرده ایم.
تمرین: عادت های تصمیم گیری خود را تحلیل کن و اگر لازم است، بشکن.

۵۲. اثر تنبلی ذهن (Cognitive Ease)

هر چیز راحت تر درک شده، درست تر به نظر می رسد.
مثال: باور کردن تبلیغی با طراحی ساده و فونت خوانا.
تمرین: جدا از شکل و ظاهر، به محتوای واقعی توجه کن.

۵۳. سوگیری تأیید ساختاریافته (Structured Procrastination)

با کارهای کوچک، از کارهای اصلی طفره میرویم
مثال: تمیز کردن میز به جای شروع پروژه اصلی
تمرین: یک کار سخت را اول صبح انجام بده

۵۴. اثر یادگیری گزینشی (Selective Recall)

تمایل داریم فقط چیزهایی را به یاد بیاوریم که با باور ما هماهنگ اند
مثال: یادآوری فقط موفقیت ها، فراموشی شکست ها
تمرین: دفترچه یادداشتی از تصمیمات درست و غلط نگه دار

۵۵. توهم اعتبار آماری (Authority of Numbers)

اعداد و آمار به ظاهر علمی، ما را راحت تر قانع می کنند، حتی اگر الکی و غیرواقعی باشد.
مثال: «۹۷٪ مشتریان ما راضی بودند!» بدون مدرک
تمرین: منبع هر عدد یا آمار را بررسی کن

۵۶. اثر پنجره شکسته (Broken Window Theory)



نشانه های بی نظمی (مثلاً شیشه شکسته) باعث افزایش بی نظمی بیشتر میشوند.
مثال: زباله در کوچه، باعث ریختن زباله بیشتر توسط دیگران
تمرین: از نظم کوچک شروع کن؛ محیط اطرافت را مرتب نگه دار

۵۷. توهم کنترل اقتصادی (Money Illusion)

ارزش اسمی پول را با ارزش واقعی آن اشتباه می گیریم.
مثال: خوشحالی از افزایش حقوق بدون توجه به تورم.
تمرین: قدرت خرید واقعی را ملاک بگذار، نه فقط عدد حقوق.

۵۸. اثر انتخاب زیاد (Choice Overload)

گزینه های زیاد، تصمیم گیری را سخت تر میکنند.
مثال: سردرگمی در خرید یک شلوار بین ۲۰ مدل مشابه.
تمرین: قبل از ورود به انتخاب، معیارهای محدود تعیین کن

۵۹. خطای تمرکز (Focusing Illusion)

تمرکز بیش از حد روی یک عامل، بقیه عوامل را کمرنگ میکند.
مثال: فکر کردن اینکه فقط با داشتن درآمد بالا، خوشحال میشویم.
تمرین: لیست عوامل مختلف مؤثر در تصمیم را بنویس.

۶۰. اثر چرخه خبر (News Illusion)

پیگیری مداوم اخبار، ما را دچار اضطراب و دید غیرواقعی به دنیا می کند.
مثال: دیدن فقط اخبار منفی، تصور می شود دنیا در حال نابودی است.
تمرین: مصرف اخبار را محدود و با منابع تحلیلی جایگزین کن.

۶۱. اثر تسلیم (Sunk Cost Fallacy)

ادامه دادن به کاری فقط به خاطر هزینه یا زمان صرف شده، نه آینده .
مثال: ماندن در یک فیلم بد چون بلیت را خریده ایم .
تمرین: تصمیم های آینده ات را بر اساس ارزش حال و آینده بگیر، نه هزینه گذشته

۶۲. توهم پیش بینی ناپذیری (Overconfidence Bias)

باور به اینکه می توانیم آینده را بهتر و دقیق تر پیش بینی کنیم از آنچه واقعاً ممکن است .
مثال: پیش بینی بازار بورس بدون داشتن اطلاعات کامل
تمرین: هر پیش بینی را با احتمال خطا همراه کن

۶۳. اثر هماهنگی (Coordination Bias)

تمایل داریم تصمیمات خود را با گروه یا جمع هماهنگ کنیم، حتی اگر اشتباه باشد .
مثال: پیروی از مد روز بدون بررسی و تفکر
تمرین: قبل از پذیرفتن یک نظر، مستقل فکر کن مثلاً با خودت بگو اگر تنها بودی یا در یک جزیره بودی
بازم همیطوری فکر میکردی

۶۴. توهم ارزیابی صحیح (Planning Fallacy)

زمان و منابع لازم برای یک پروژه را کمتر از واقع تخمین میزنیم .
مثال: فکر کردن که یک مقاله ظرف یک روز تمام می شود، اما هفته ها طول می کشد .
تمرین: همیشه ۲۰٪ زمان بیشتر برای پروژه ها در نظر بگیر.

۶۵. اثر شباهت (Similarity Bias)

افراد و چیزهایی که شبیه خودمان اند را بهتر می پذیریم و ارزیابی می کنیم .
مثال: استخدام کسی که همان دانشگاه را رفته .
تمرین: برای ارزیابی، معیارهای عینی برای خودت یا کارت یا انتخابت تعریف کن نه بر اساس شباهت.

۶۶. اثر تعمیم نادرست (Hasty Generalization)

نتیجه گیری کلی از نمونه های ناکافی .
مثال: فکر میکنیم که همه ی راننده های تاکسی بی ادب اند فقط از روی یک تجربه گذشته ای که داشتیم
تمرین: قبل از تعمیم، نمونه آماری زیاد و متنوع جمع آوری کن.

۶۷. اثر نادیده گرفتن شانس (Ignoring Base Rates)

اطلاعات آماری مهم را نادیده می گیریم و روی اطلاعات خاص تمرکز می کنیم .
مثال: باور کردن احتمال بالای برنده شدن در لاتاری به خاطر یک داستان موفق .
تمرین: قبل از تصمیم، آمار و احتمالات را دقیق بررسی کن.

۶۸. خطای انتخاب نامناسب (Misattribution of Cause)

علت اشتباه را برای یک نتیجه مشخص ، همیشه فرض می کنیم .
مثال: فکر کردن علت سردرد فقط خستگی است، در حالی که علت می تواند عوامل دیگر باشد). برای سلامتی بیشتر از دوره آموزشی اصول سلامتی و تناسب اندام استفاده کن
تمرین: قبل از نتیجه گیری علت، تمام احتمالات را بسنج.

۶۹. اثر برجسته سازی منفی (Negativity Bias)

اتفاقات منفی را بیشتر از مثبت ها به یاد می آوریم و به آن ها اهمیت می دهیم .
مثال: تمرکز روی یک نقد منفی در حالی که ۱۰ تعریف مثبت دریافت کرده ایم .
تمرین: تلاش کن مثبت ها را هم به اندازه منفی ها لحاظ کنی.

۷۰. اثر جایزه دادن نادرست (Reward Bias)

به خاطر پاداش یا تشویق، رفتارهای ناسالم را تکرار می کنیم .
مثال: خوردن زیاد شیرینی چون دیگران تشویق یا اصرار یا تعارف میکنند). سلامتی بیشتر
تمرین: هدف پاداش را بسنج، آیا واقعاً مفید است یا فقط لحظه ای خوشایند؟

۷۱. اثر تایید اجتماعی (Social Proof)

باور می کنیم کاری درست است چون دیگران آن را انجام می دهند .
مثال: خرید کالایی که همه دارند .
تمرین: علت تصمیم دیگران را تحلیل کن، سپس تصمیم خودت را بگیر.

۷۲. اثر انتخاب نوعی (Typecasting Bias)

انسان ها را بر اساس دسته بندی های کلی و کلیشه ها قضاوت میکنیم
مثال: فرض کردن کسی به خاطر شغلش همیشه جدی و خشک است
تمرین: افراد را بر اساس رفتارهای واقعی و جاری شان قضاوت کن

۷۳. اثر همبستگی کاذب (Spurious Correlation)

ارتباطی بین دو اتفاق که در واقع مستقل اند، فرض میکنیم .
مثال: دیدن رابطه بین تعداد نوشیدنی های کافئین دار و تصادفات در یک روز





تمرین: پیش از نتیجه گیری، دلیل منطقی و علمی برای ارتباط جستجو کن.

۷۴. اثر پرهیز از ضرر (Loss Aversion)

ترس از ضرر بیشتر از میل به سود انگیزه می دهد .
مثال: فروش نکردن سهامی که در حال ضرر است به امید برگشت .
تمرین: تصمیمات مالی را به صورت بی طرفانه ارزیابی کن.

۷۵. اثر کمال گرایی (Perfectionism Bias)

انتظار داریم همه چیز کامل باشد و از کوچک ترین نقص ها صرف نظر نمیکنیم .
مثال: ناتمام گذاشتن یک پروژه چون راضی به کیفیت آن نیستیم .
تمرین: هدف «کافی خوب» را جایگزین کمال کن

۷۶. اثر تفاوت زمانی (Temporal Discounting)

ارزش پاداش های نزدیک به زمان حال را بیشتر از پاداش های دورتر میدانیم .
مثال: ترجیح خرید فوری به جای پس انداز برای آینده .
تمرین: با محاسبه دقیق، ارزش پاداش های آینده را در نظر بگیر

۷۷. اثر پیچیدگی (Complexity Bias)

فکر میکنیم چیزهای پیچیده تر بهتر یا درست ترند .
مثال: قبول کردن تحلیل های پیچیده مالی بدون بررسی ساده تر آن ها ، یا انتخاب راه پیچیده بجای راه ساده
تمرین: همیشه سعی کن ساده ترین توضیح را ابتدا بسنج.

۷۸. اثر دستاورد غیرمنتظره (Unexpected Outcome Bias)

وقتی اتفاق غیرمنتظره ای می افتد، آن را بیش از حد مهم جلوه می دهیم .
مثال: موفقیت ناگهانی یک تیم ورزشی را به شانس بیش از مهارت نسبت دادن .
تمرین: عوامل واقعی و ساختاری را بیشتر از شانس در نظر بگیر.

۷۹. اثر ارزیابی بر اساس معیارهای نادرست (Misplaced Evaluation Criteria)

از معیارهای نامناسب برای ارزیابی استفاده میکنیم .
مثال: انتخاب یک دانشگاه فقط بر اساس زیبایی محیط .
تمرین: معیارهای واقعی و مرتبط با هدف را شناسایی کن

۸۰. اثر تعمیم خوش بینانه (Optimism Bias)

فکر می کنیم ما نسبت به دیگران احتمال بیشتری برای موفقیت داریم .
مثال: برنامه ریزی مالی بدون در نظر گرفتن ریسک های احتمالی .
تمرین: با دید واقع بینانه، مزایا و خطرات را بسنج.

۸۱. اثر یادگیری ناقص (Incomplete Learning Bias)

یادگیری نصفه نیمه باعث تصمیم گیری اشتباه می شود .
مثال: یادگیری فقط بخش هایی از یک مهارت و اعمال اشتباه آن .
تمرین: همیشه به دنبال فهم کامل و جامع باش

۸۲. اثر بار هیجانی (Emotional Load Bias)

هیجانات قوی باعث می شوند نتوانیم منطقی تصمیم بگیریم .



مثال: تصمیم گرفتن در شرایط خشم یا اضطراب .
تمرین: قبل از تصمیم گیری مهم، کمی زمان بگذار و آرامش پیدا کن.

۸۳. اثر شناخته شده بودن (Familiarity Bias)

به چیزهای آشنا بیشتر اعتماد می کنیم .
مثال: انتخاب برندهای شناخته شده حتی اگر بهتر نباشند .
تمرین: گاهی چیزهای جدید و ناشناخته را هم بررسی کن.

۸۴. اثر بدنامی (Infamy Bias)

وقایع یا افراد بدنام را بیشتر از واقعیت بزرگ می کنیم .
مثال: ترس از پرواز به خاطر چند حادثه نادر .
تمرین: با آمار و واقعیت های دقیق مواجه شو.

۸۵. اثر محدودیت حافظه (Memory Limitations)

حافظه محدود ما باعث فراموشی یا تحریف اطلاعات میشود .
مثال: فراموش کردن جزئیات مهم در تصمیمات گذشته مان
تمرین: نکات کلیدی را یادداشت کن تا فراموش نشود.

۸۶. اثر سرعت تصمیم گیری (Decision Speed Bias)

تصمیم های سریع معمولاً خطاهای بیشتری دارند .
مثال: خرید فوری بدون بررسی کافی .
تمرین: برای تصمیم های مهم، زمان بیشتری اختصاص بده

۸۷. اثر ارزیابی لحظه ای (Momentary Evaluation Bias)

تصمیم ها را بر اساس شرایط فعلی و لحظه ای میگیریم .
مثال: خرید غذا وقتی خیلی گرسنه ایم .
تمرین: قبل از تصمیم، شرایط فعلی را از ذهن جدا کن.

۸۸. اثر باور جمعی (Collective Belief Bias)

باورهای جمعی را بدون نقد می پذیریم.
مثال: قبول کردن شایعات فقط به خاطر اینکه همه آن را میگویند.
تمرین: همیشه به دنبال شواهد مستقل باش.

۸۹. اثر دیدگاه تک بعدی (One-Dimensional Thinking)

مسائل پیچیده را فقط از یک زاویه می بینیم.
مثال: فکر کردن که پول همه مشکلات را حل میکند.
تمرین: مسائل را از چند منظر بررسی کن.

۹۰. اثر شناخت ناقص (Incomplete Understanding Bias)

درک ناقص از موضوعات باعث تصمیم گیری بد می شود.
مثال: سرمایه گذاری در چیزی که همه جزئیاتش را نمیدانیم.
تمرین: قبل از اقدام، دانش خود را کامل کن

۹۱. اثر وابستگی به نظر دیگران (Dependence on Others' Opinions)



بیش از حد به نظر دیگران تکیه میکنیم.
مثال: تغییر نظر فقط به خاطر نظر دوستان
تمرین: در نهایت، خودت مسئول تصمیم هایت هستی.

۹۲. اثر خوش بینی کاذب (False Optimism Bias)

خوش بینی بیش از حد باعث ریسک های غیرضروری میشود.
مثال: سرمایه گذاری بدون در نظر گرفتن ریسکهای جدی.
تمرین: خوش بینی را با واقع گرایی همراه کن.

۹۳. اثر فراموشی درس ها (Forgetting Lessons Bias)

از اشتباهات گذشته درس نمی گیریم.
مثال: تکرار اشتباهات مالی یا رفتاری.
تمرین: اشتباهات را ثبت کن و بررسی دوره ای داشته باش.

۹۴. اثر رفتار تقلیدی (Imitative Behavior Bias)

رفتار دیگران را بدون فکر تقلید میکنیم.
مثال: خرید بیت کوین چون همه میخرند.
تمرین: همیشه دلیل خودت را برای تصمیم داشته باش.

۹۵. اثر پیچیدگی بیش از حد (Overcomplication Bias)

مسائل ساده را پیچیده می کنیم و سردرگم می شویم.
مثال: ناتوانی در تصمیم گیری ساده به خاطر فکر زیاد.
تمرین: هر جا می توانی ساده سازی کن.

۹۶. اثر تصمیم گیری انفعالی (Passive Decision Bias)

به جای انتخاب فعال، اجازه می دهیم شرایط تصمیم بگیرند.
مثال: نپذیرفتن تغییر و منتظر اتفاقات ماندن.
تمرین: فعالانه مسئول تصمیم هایت باش.

۹۷. اثر آرمان گرایی (Idealism Bias)

انتظار داریم همه چیز عالی و بی نقص باشد
مثال: ناامیدی از پروژه به خاطر چند نقص کوچک
تمرین: پذیرش نقص ها را تمرین کن

۹۸. اثر نگاه کوتاه مدت (Short-Term Focus Bias)

فقط به منافع کوتاه مدت توجه می کنیم و آینده را فراموش می کنیم.
مثال: صرف پول برای لذت فوری به جای پس انداز.
تمرین: برنامه ریزی بلندمدت را در تصمیم ها دخیل کن.

۹۹. اثر اطمینان کاذب (False Certainty Bias)

به نتایج قطعی باور داریم، در حالی که همیشه عدم قطعیت وجود دارد.
مثال: پیش بینی های مطمئن بدون احتمال خطا.
تمرین: همیشه احتمال خطا را در نظر داشته باش.

برای برنامه ریزی دقیق تر ذهن و زندگی حتما از کتاب های تمرینی [دسته چک ثروت و دفتر برنامه ریزی ثروتمند شدن](#) استفاده کن از سایت زیر:
کتاب های تمرینی قانون جذب و موفقیت مالی



پایان

لیست آزمون های رایگان و محصولات در سایت زیر

<https://nadimnazemi.com/b>

برای انجام آزمون های رایگان از سایت های زیر هم میتوانید استفاده کنید
آزمون عزت نفس

https://nadimnazemi.com/test/self_esteem

آزمون سلامتی

<https://nadimnazemi.com/test/health>

آزمون تشخیص نیمکره قالب مغز

<https://nadimnazemi.com/test/brain>

آزمون خودشناسی مالی

<https://nadimnazemi.com/test/financial>

آزمون تصویر ذهنی از خودتان

<https://nadimnazemi.com/test/self-image>

آزمون نقشه گنج درون

<https://nadimnazemi.com/test/discover>

آزمون های شخصیت شناسی mbti و disk و کمال گرایی و....

<https://nadimnazemi.com/test/type>

لیست محصولات ما تاکنون

۱: کتاب های تمرینی قانون جذب و موفقیت مالی شامل دسته چک ثروت و دفتر برنامه ریزی ثروتمند شدن

<https://Nadimnazemi.com/pack>

۲: سامانه پیامک انگیزشی

<https://Nadimnazemi.com/sms>

۳: دوره آموزشی افزایش عزت نفس

<https://Nadimnazemi.com/ez>

۴: دوره اصول سلامتی و تناسب اندام

<https://Nadimnazemi.com/sa>



حتما به سایت اصلی زیر مراجعه کنید تا به محصولات و آموزش های دیگرمان هم دسترسی پیدا کنید

<https://Nadimnazemi.com>

واتس آپ : ۰۹۱.۷۶۴۴۵۳۷

تلگرام : nadimnazemi_support@

یا پیامک به ۰۹۱۰۷۶۴۴۵۳۷

با معرفی و اشتراک گذاری محصولات و آزمون‌های کاربردی به دوستانتان، همراهان مناسب در مسیر موفقیت را بیابید