

التركيز رأساً على فوائد الانتظار قد يساعد الناس على تحسين ضبط النفس



لو كان عليك أن تقرر ما إذا كنت ستخترar بين أن تستلم 40 دولاراً في سبعة أيام أو 60 دولاراً في 30 يوماً، فماذا ستختار؟ قد لا تكون إجابتك أي علاقة بما لو كنت شخصاً تحلى بالصبر أو لا تحلى بالصبر، بمقدار ما لها علاقة بكيف تُعرض الخيارات عليك، وفقاً لورقة جديدة نُشرت في مجلة نتسنر مومنوكيشينز (Communications Nature) (1).

الخيارات الزمنية (2، 3) التي تنطوي على المفاضلة (المقايضة) بين النتائج (العواقب) المتاحة في أوقات زمنية مختلفة موجودة في كل مناحي حياتنا اليومية. وتلعب هذه المفاضلات دوراً مهماً في العديد من القرارات الشخصية والمسائل السياسية، مثل الادخار والتعليم وممارسة التمارين الرياضية والرعاية الصحية والتغذية، وما إلى ذلك. وبالتالي، فإن فهم كيفية تشكيل الناس لفضيلاتهم الزمانية المعينة والتصريف بناءً على تلك التفضيلات يمثل قضايا أساسية في الاقتصاد وعلم النفس والعلوم الاجتماعية الأخرى، فضلاً عن تصميم السياسات العامة أو التدخلات التحفيزية (1).

وجد باحثون من جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس أن الناس يميلون إلى اتخاذ قرارات أكثر اندفاعية لو فكروا في فترة التأخير الزمني أولاً (قبل أن يحصلوا عليها). تغيير طريقة تقديم المعلومات يمكن أن يؤدي إلى خيارات أفضل.

وجد البحث أن الكشف أولاً عن فترة التأخير قبل الحصول على المكافأة - من سبعة إلى 30 يوماً - جعل الناس يميلون إلى تفضيل خيار الحصول على المكافأة بأسرع زمن ممكن والموسم بـ "خيار عدم الصبر" الأقصر أمد، على الرغم من أن الكشف أولاً عن فترة خيار الـ 30 يوماً لاستلام المبلغ الأعلى شجع الناس على اختيار خيار الانتظار لاستلام مبلغ المكافأة المالي الأعلى والموسم بـ "خيار الصبر". وتأثر الفترة الزمنية المخصصة لاتخاذ القرار أيضاً في اختياراتهم، ولكن ليس دائمًا بالأسلوب الذي تتوقعه. وفي بعض الحالات، كان الناس أكثر صبراً عندما كان لديهم فترة زمنية أقصر [حين يكونون تحت ضغط الوقت] لاتخاذ القرار.

"الدرس المهم المستفاد من الدراسة هو أن الناس قد ينفد صبرهم أو يعاونون من عدم ضبط النفس لأسباب عديدة،" كما قال المؤلف الرئيس إيان كراجبيتش Ian Krajbich، الأستاذ المشارك في علم النفس بجامعة كاليفورنيا. "قد يعكس ذلك جزئياً صبرهم الواقعي، ولكن قد يكون أيضًا بسبب الإنحياز الانفعالي(4)، مثلاً، كيفية عرض المعلومات المتعلقة بفترة تأخير استلام المكافأة. فالتركيز المباشر على فوائد الانتظار قد يساعد الناس على تحسين ضبط النفس.

كراجبيتش، الذي يجري دراسة العملية المعرفية(5) التي يتخذها الناس من خلالها الاختيارات، وزملاؤه في جامعة تشجيانغ Zhejiang وجامعة هانغتشو Hangzhou للمعلمين، بقيادة فادونغ تشون Chen Fadong، سألوا ما مجموعه 353 طالبًا جامعيًا متطوعًا الاختيار بين بدائل (خيارات) الصبر وعدم الصبر، على سبيل المثال، استلام مبلغ نقدى مقداره 40 دولارًا في سبعة أيام أو 60 دولارًا في 30 يومًا، وبالنقر على اختيارهم على شاشة كمبيوتر بينما يقوم البرنامج بتتبع وتسجيل حركات فأرة mouse جهاز الكمبيوتر الخاص. في بعض الحالات، كان على المشاركون اتخاذ قراراتهم في ثانية، وفي حالات أخرى كان لديهم وقت غير محدود أو كان عليهم الانتظار لمدة 10 ثوانٍ قبل الاختيار. وفي نهاية الدراسة، استلم المشاركون المال بناءً على قرار واحد.

سواء انتقلت الفأر مباشرة إلى أحد الخيارات أو تحولت قليلاً بين الخيارات أثناء تفكير المشاركون في أي خيار يتذلونه، فقد كشف الترتيب الذي كانوا يفكرون به في مآل مهمة الاختيار، وفي أي نقطة زمنية تأثرت حركات الفأرة أولاً إما بتأخير الحصول على المبلغ الأعلى أو بعدم التأخير والحصول على المبلغ الأقل.

اختار أكثر من نصف المشاركون خيار الصبر للحصول على "المبلغ المالي الأعلى" بغض النظر عن ضيق وقت الاختيار:

والمنير للدهشة أنه عندما مُنحوا أقل وقت للتفكير في الخيار قبل اتخاذه، اتخذوا القرارات التي تنطوي على صبر أطول. حين كان زمن اتخاذ القرار المسموح به ثانيةً فقط، اختار 65% خيار "الصبر الأطول والحصول على المبلغ الأعلى". وإذا كان وقت اتخاذ القرار بالخيار غير محدود، اختار 59% خيار "الصبر الأطول للحصول على المبلغ الأعلى"، كما فعل ذلك 54% فقط من أولئك الذين كان عليهم الانتظار لمدة 10 ثوانٍ قبل القرار بالاختيار. لكن المشاركين الذين فضلوا بشكل عام خيار "الحصول على المبلغ الأقل بعد انتظار المدة، الأقصر زمانًا" أظهروا نمطاً معاكساً، حيث كانوا يميلون إلى تفضيل خيار الحصول على "المبلغ الأكبر بالصبر لأطول" عندما كان لديهم المزيد من الوقت للتفكير في الخيار قبل اتخاذة.

"لو كنت شخصاً يركز على مقدار المكافآت أولاً" [يمكن أن يصبر]، فضغط وقت الاختيار يبرز ذلك ويجعلك أكثر صبراً، "كما قال كراجبيتش، [المترجم: كلما كان وقت الاختيار المسموح به لاتخاذ الخيار أقصر كلما زاد الصبر]"، "إذا كنت غير صبور بطبعتك وتركت على فترة التأخير أولاً" [تهتم ألا يكون هناك تأخير]، فإن ضغط الوقت لاتخاذ القرار يزيد من نفاد صبرك. لضغط الوقت تأثيرات مختلفة باختلاف الأشخاص. ويعزز الإنحياز للمتأصل [المترجم: يشير مصطلح "الانحياز للمتأصل" إلى تأثير العوامل الخفية، أو المزاعم، التي تحرف وجهات النظر حول موضوع ما. وهناك عدة تعريفات رسمية لـ "الانحياز للمتأصل" تعتمد على مجال الدراسة المأخذ بعين الاعتبار يزية (6)].

لكن الباحثين وجدوا أن بإمكانهم التعامل مع هذا الانحياز وذلك بتغيير طريقة تقديم المعلومات حول الاختيارات.

لكن الباحثين وجدوا أن بإمكانهم التلاعب بهذا النوع من الإنحياز وذلك بتغيير طريقة عرض (تقديم) المعلومات عن الاختيارات.

ثم كرر الباحثون التجارب، لكنهم غيروا كيفية تقديم المعلومات، حيث كشفوا أحياناً عن فترة التأخير قبل استلام المكافأة المالية أولاً، وأحياناً كشفوا عن مقدار المكافآت المالية أولاً. في هذه التجارب، سُمح للمشاركين باتخاذ خيارات في أوقات مختلفة، بعض الأحيان بعد الحصول على معلومة واحدة فقط أو بعد حصولهم على كل المعلومات.

كشفت هذه التجارب أنه عند عرض مقدار المكافآت أولاً، قام المشاركون باختيارات "مبلغ المكافأة الأكبر والمستحق بعد فترة أطول". ولكن عندما تم تقديم فترة التأخير الزمني أولاً، اتخذ المشاركون

خيارات "المبلغ الأقل بعد الفترة الأقصر." ولكن كان الناس أكثر صبراً عندما شاهدوا مبلغ المكافأة المالية قبل مشاهدتهم طول فترة التأخير.

أظهرت الأبحاث بشأن عملية اتخاذ القرارات أنه عندما يتخذ الناس قرارات، يتبعون عليهم تقييم خياراتهم بمرور الوقت لأنهم في كثير من الأحيان لا يعرفون ما يجب عليهم فعله مباشرة. ونظرًا لأن الناس لديهم مقدار محدود من الانتباه، فإنهم يميلون إلى التركيز على بُعد واحد [التركيز على مبلغ المكافأة أو فترة الحصول عليها] من الاختيار في كل مرة.

في التجارب، كان هذان البعدان هما فترة التأخير أو مقدار المكافأة، وكان المشاركون يميلون إلى اعتبار مقدار المبالغ أولاً ثم فترة التأخير، لكن هذا يختلف من شخص لآخر. أولئك الذين كانوا أقل صبراً في اختيارتهم كانوا أكثر احتمالاً للتفكير في فترة التأخير أولاً [أي يختارون المبلغ الأقل المستحق بعد الفترة الأقصر].

"لو أخذ الناس مقدار المبلغ أولاً في الاعتبار، فمن المرجح أن يختاروا الخيار الذي يحتاج إلى صبر، وإذا أخذوا في الاعتبار فترة التأخير أولاً، فمن المرجح أن يختاروا خيار عدم الصبر. إذا حاولت حتى المشاركون على التحليل بالصبر وذلك بجعلهم يبطئون أو يسرعون في اتخاذ قراراتهم، فأنت بحاجة إلى معرفة البعد الذي سيركزون عليه أولاً [المبلغ أو فترة التأخير]. وقال كراجبيتش إن ذلك سيحدد التدخل المناسب.

ويمكن تطبيق نتائج الدراسة حين يُحث الناس على اتخاذ خيارات مهمة ستفيدهم في حياتهم في الأمد الطويل، مثل تناول الطعام الصحي أو ممارسة الرياضة أو الادخار للتقاعد.

وقال كراجبيتش: "تريد أن تركز على مقدار المكافأة الكبير المستقبلي ومحاولة التقليل من أهمية الفترة التي تنتظرها قبل الحصول على تلك المكافأة". "حاول أن تحصل على المعلومات المتعلقة بالمكافأة أولاً."

النقط المهمة المستفادة من الدراسة

طلب باحثو علم النفس بجامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس من المشاركون في التجربة اختيار استلام 40 دولارًا في سبعة أيام أو 60 دولارًا في 30 يومًا، على سبيل المثال، في ظل قيود زمنية متنوعة.

وأظهرت التجربة أن الناس يميلون إلى اتخاذ قرارات اندفعية أكثر إذا ركزوا على التأخير الزمني المنتظرة أولاً قبل حصولهم على المكافأة، واتخاذ قرارات تتسم بأكثر صبراً إذا ركزوا على مبلغ المكافأة الأكبر المرتبطة بالانتظار لفترة أطول. ويمكن تطبيق النتائج حيث يُحث الناس على اتخاذ خيارات يستفيدون منها في الحياة على المدى الطويل، مثل تناول الطعام الصحي أو ممارسة الرياضة أو الادخار للتقاعد، من خلال التركيز على المكافآت الكبيرة في المستقبل والتقليل من أهمية طول فترة الانتظار قبل حصولهم على تلك المكافأة..