

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



لو كان عليك أن تقرر ما إذا كنت ستختار بين أن تستلم 40 دولارًا في سبعة أيام أو 60 دولارًا في 30 يومًا، فماذا ستختار؟ قد لا تكون لإجابتك أي علاقة بما لو كنت شخصًا تتحلى بالصبر أو لا تتحلى بالصبر، بمقدار ما لها علاقة بكيف تُعرض الخيارات عليك، ووفقًا لورقة جديدة نُشرت في مجلة نشر مومينوكيشينز(1) Communications Nature.

الاختيارات 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 دورًا مهمًا 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 لتفضيلاتهم الزمانية المعينة والتصرف بناءً على تلك التفضيلات يمثل قضايا أساسية في الاقتصاد وعلم النفس والعلوم الاجتماعية الأخرى، فضلًا 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 أولًا (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 يومًا - جعل الناس يميلون إلى تفضيل خيار الحصول على المكافأة بأسرع زمن ممكن والموسوم بـ "خيار عدم الصبر" الأقصر أمد، على الرغم من أن الكشف أولاً عن فترة خيار الـ 30 يومًا لاستلام المبلغ الأعلى شجع الناس على اختيار خيار الانتظار لاستلام مبلغ المكافأة المالي الأعلى والموسوم بـ "خيار الصبر". وتؤثر الفترة الزمنية المخصصة لاتخاذ القرار أيضًا 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 يعانون من عدم ضبط النفس لأسباب عديدة"، كما قال المؤلف الرئيس إيان كراجبيتش Krajbich Ian، الأستاذ المشارك في علم النفس بجامعة كاليفورنيا. "قد يعكس ذلك جزئياً صبرهم الواقعي، ولكن قد يكون أيضاً بسبب الإنحياز الانتباهي(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 تشن Chen Fadong، سألوا ما مجموعه 353 طالباً جامعياً متطوعاً الاختيار بين بدائل (خيارات) الصبر وعدم الصبر، على سبيل المثال، استلام مبلغ نقدي مقداره 40 دولاراً في سبعة أيام أو 60 دولاراً 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 المشاركين اتخاذ قراراتهم في ثابنتين، 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 الفأرة مباشرة إلى أحد الخيارات أو تجولت قليلاً بين الخيارات أثناء تفكير المشاركين في أي خيار يتخذونه، فقد كشف الترتيب الذي كانوا يفكرون به في مآل مهمة الاختيار، وفي أي نقطة زمنية تأثرت حركات الفأرة أو لا إما بتأخير الحصول على المبلغ الأعلى أو بعدم التأخير والحصول على المبلغ الأقل.

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

والمثير 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 ثابته 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 نمطا معاكسا، حيث كانوا يميلون إلى تفضيل خيار الحصول على "المبلغ الأكبر بالصبر لمدة أطول" عندما كان لديهم المزيد من الوقت للتفكير في الخيار قبل اتخاذه.

"لو كنت شخصا يركز على مقدار المكافآت أولاً [يمكن أن يصبر]، فضغط وقت الاختيار يبرز ذلك ويجعلك أكثر صبرا"، كما قال كراجبيتش. [المترجم: كلما كان وقت الاختيار المسموح به لاتخاذ الخيار أقصر كلما زاد الصبر]، "وإذا كنت غير صبور بطبيعتك وترتكز على فترة التأخير أولاً [تهتم ألا يكون هناك تأخير]، فإن ضغط الوقت لاتخاذ القرار يزيد من نفاذ صبرك. لضغط الوقت تأثيرات مختلفة باختلاف الأشخاص. ويعزز الإنحياز للمتأمل [المترجم: يشير مصطلح "الانحياز للمتأمل" إلى تأثير العوامل الخفية، أو المزاعم، التي تحرف وجهات النظر حول موضوع ما. وهناك عدة تعاريف رسمية للـ "الانحياز للمتأمل" تعتمد على مجال الدراسة المأخوذ بعين الاعتبارية (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 أحيانا عن فترة التأخير قبل استلام المكافأة المالية أولاً، وأحيانا 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، يتعين عليهم تقييم خياراتهم بمرور الوقت لأنهم في كثير من الأحيان لا يعرفون ما يجب عليهم فعله مباشرة. ونظراً 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 اختياراتهم 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 حث المشاركين على التحلي بالصبر وذلك يجعلهم 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."

النقاط المهمة المستفادة من الدراسة

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

وأظهرت التجربة أن الناس يميلون إلى اتخاذ قرارات اندفاعية 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..