



تصمیمات پرریسک: زمان و تأثیر آن در تصمیم‌گیری

مطالعات روی تصمیمات پرریسک نشان می‌دهند که زمان روز می‌تواند به شدت بر روی کیفیت تصمیم‌گیری‌های ما، به خصوص در شرایطی که نیاز به تصمیمات پرریسک داریم، تأثیر بگذارد. در مطالعه‌ای که در سال ۲۰۱۱ انجام شد، مشخص شد افرادی که در ساعات ابتدایی روز پرونده آن‌ها بررسی می‌شود، شانس بیشتری برای گرفتن تصمیمات مثبت دارند، زیرا خستگی ذهنی هنوز بر تصمیم‌گیرندگان غالب نشده است.



خستگی تصمیم‌گیری چیست؟

هر تصمیمی که ما در طول روز می‌گیریم، مقداری از انرژی ذهنی ما را مصرف می‌کند. وقتی تعداد یا پیچیدگی این تصمیمات افزایش پیدا کند، ذهن خسته می‌شود و این خستگی می‌تواند باعث شود در تصمیمات پرریسک، نتایج غیرمنتظره یا نادرستی به دست آوریم. این پدیده را خستگی تصمیم‌گیری می‌نامند.

محدودیت روزانه در تصمیم‌گیری

توانایی ما در تصمیم‌گیری به یک آستانه روزانه محدود است. وقتی این آستانه پر شود، افراد تمایل دارند تصمیمات پیچیده را به تعویق بیندازند. این رفتار در تصمیمات پرریسک نیز دیده می‌شود، جایی که به جای بررسی دقیق، ممکن است از روی عجله و خستگی تصمیماتی گرفته شود که نتایج زیان‌باری به دنبال داشته باشد.

تصمیمات ساده در مقابل تصمیمات پیچیده

همه تصمیمات به یک اندازه انرژی مصرف نمی‌کنند. تصمیمات ساده و روزمره مانند انتخاب صبحانه، انرژی کمی نیاز دارند. اما تصمیمات پرریسک مانند خرید یک خودرو جدید یا تغییر ساختار یک تیم، به دلیل پیچیدگی و پیامدهای بلندمدت، انرژی ذهنی بیشتری مصرف می‌کنند. همین موضوع باعث می‌شود که این نوع



تصمیمات، در شرایط خستگی، به‌طور نادرست انجام شوند.

خستگی تصمیم‌گیری در مشاغل پرریسک

در مشاغلی که نیاز به تصمیمات مکرر و پرریسک دارند، خستگی تصمیم‌گیری می‌تواند عواقب جدی‌تری داشته باشد. برای مثال، پزشکان و قضات، اغلب با شرایطی مواجه می‌شوند که باید تصمیمات حساس و حیاتی بگیرند. مطالعات نشان داده است که خستگی ذهنی در این مشاغل می‌تواند منجر به خطاهای جدی شود.

روش‌های مقابله با خستگی تصمیم‌گیری

برای جلوگیری از تأثیر منفی خستگی ذهنی در تصمیمات پرریسک، راهکارهای زیر پیشنهاد می‌شود:

۱. کاهش تعداد تصمیمات روزانه: برخی از تصمیمات را حذف کنید یا به روزهای دیگر منتقل کنید.
۲. تقسیم وظایف: کارهای پیچیده را به قسمت‌های کوچک‌تر تقسیم کنید.
۳. درک اهمیت تصمیمات: همه تصمیمات مهم نیستند؛ روی آن‌هایی که واقعاً تأثیرگذارند تمرکز کنید.



۴. **مشاوره بگیرید:** در تصمیمات پرریسک از دیگران کمک بخواهید و دیدگاه‌های جدید را بررسی کنید

نتیجه گیری



برای بهبود فرآیند تصمیم‌گیری، می‌توانید این راهکارها را در نظر بگیرید:

۱. **تقسیم تصمیمات بزرگ:** کارهای مهم را به بخش‌های کوچکتر تقسیم کنید و در زمان‌های مختلف به آن‌ها بپردازید.
۲. **تمرکز بر آموزش:** وقتی شما و تیم فروشتان آموزش کافی دیده باشید، تصمیم‌گیری‌های پرریسک به فرصت‌های موفقیت تبدیل می‌شوند.



۳. **مشورت با متخصصان:** از مشاوران یا افراد باتجربه کمک بگیرید تا تصمیمات مهم را با اطمینان بیشتری بگیرید.

تاثیر آموزش برای تصمیمات پرریسک ضروری

آموزش، کلید موفقیت در تصمیم‌گیری‌های پرریسک است. وقتی در حوزه فروش، تیم فروش شما مهارت کافی داشته باشد، می‌توانند در موقعیت‌های پرچالش بهترین عملکرد را داشته باشند. با آموزش درست، نه تنها از خستگی ذهنی جلوگیری می‌کنید، بلکه مسیر موفقیت خود را هموار می‌کنید.

چنانچه شما هم مانند سایرین صاحبین کسب و کار دغدغه با زمان و تصمیمات پر ریسک رو دارید و تمایل به افزایش فروش و بالا بردن مهارت خود دارید می‌توانید با تهیه دوره ی **ری استارت** از تبصمیمات پرریسک جلوگیری و یا با انجام دادنش به نفع کسب و کار خود استفاده کنید.

همین‌اگر برای راهنمایی و مشاور بیشتر نیاز به مشاوره تخصصی دارید می‌توانید از طریق صفحه **خدمات مشاوره** و سایت **راه مدیران** در ارتباط باشید.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک،



می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.

<https://rahemodiran.com/wp-content/uploads/۲۰۲۴/۰۳/۱۴-روش-برای-پاس-خ-به-اعتراض-لطفأ-بعد-از-تعطیلات-تماس-بگیری.mp۳>