

درس سوم: اصول انتخاب درست

نقشه راه

- به طور معمول انسان در هر لحظه از زندگی خود **گزینه‌های متعددی** دارد که باید از میان آن‌ها یکی را انتخاب کند.
- در **تصمیم‌گیری‌های منطقی**، افراد، هزینه‌ها و منافع گزینه‌های مختلف را با هم مقایسه و بهترین آن‌ها را انتخاب می‌کند.
- **انتخاب منطقی** ← در برخی موارد سخت و پیچیده می‌شود و جنبه‌های گوناگونی پیدا می‌کند.

طرح مسئله

- مسئله انتخاب آن قدر مهم است که برخی اقتصاددانان علم اقتصاد را، **علم انتخاب** می‌دانند.
 - ✓ اقتصاد به ما می‌آموزد ← که در شرایط کمیابی منابع، چگونه بهترین انتخاب را داشته باشیم.
 - ✓ برای انتخاب درست ← باید با مفهوم کمیابی منابع آشنا شویم و بدانیم که چگونه می‌توان با در نظر گرفتن هزینه‌ها و منافع هر انتخاب، تصمیم درستی گرفت
- بنابراین** ← باید برای هر تصمیمی قوانینی را رعایت کنیم.
- هیچ فعالیتی بدون «هزینه فرصت» نیست.
- ✓ زمانی که صرف یک کاری (مثال پیاده‌روی) می‌شود می‌تواند صرف پول در آوردن، رفتن به مدرسه یا تکمیل کارهای مهم دیگری شود.
- تصمیمات عاقلانه از **مقایسه هزینه‌ها و منافع** در هر انتخاب به وجود می‌آید.

- اصل اول: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید.
- اصل دوم: منابع کمیابی خود را شناسایی کنید.
- اصل سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید.
- اصل چهارم: هزینه‌های در رفته را فراموش کنید.
- اصل پنجم: بین هزینه‌ها و منافع خود، مقایسه کنید.

قوانینی که باید قبل از هر تصمیمی در انتخاب کسب و کار رعایت شود

اصل اول: هزینه فرصت هر انتخاب را محاسبه کنید.

- ✂ محدودیت منابع، مفهوم **هزینه فرصت** را به همراه دارد.
- ✂ **هزینه فرصت یک انتخاب**، ارزش بهترین گزینه بعدی است که شما هنگام آن انتخاب از دست داده‌اید.
- ✂ **مثال اول:** یک کشاورز می‌تواند در زمین کشاورزی خود گندم یا جو بکارد، اگر این کشاورز کاشت گندم را انتخاب کرد، باید از کاشت جو صرف نظر کند، پس می‌توان گفت هزینه فرصت کاشت گندم، میزان جویی است که از دست داده است.
- ✂ **مثال دوم:** سینما رفتن

سینما رفتن برای شما چه هزینه‌هایی دارد؟

ممکن است بگویید که هزینه آن پولی است که برای بلیت پرداخت می‌شود. اگر قیمت بلیت ده هزار تومان باشد، «این هزینه آشکار» رفتن به سینما است.

(۱)

(۲) اما سینما رفتن «هزینه پنهان» هم دارد. شما با سینما رفتن، بخشی از زمان خود را که محدود و کمیاب است، از دست داده‌اید که می‌توانستید صرف کار دیگری کنید.

اگر به سینما نمی‌رفتید، می‌توانستید پول و زمان خود را برای فعالیت دیگری صرف کنید، چیزی که برای سینما رفتن از آن صرف نظر کرده‌اید، هزینه فرصت انتخاب شماست.

اگر به سینما نمی‌رفتید (چه کار دیگری انجام می‌دادید) مثلاً به بازی می‌رفتید یا بازی بسکتبال و یا مطالعه می‌کردید.

✂ گزینه‌های انتخابی شما پس از سینما به ترتیب عبارتند از: ۱ بازی بسکتبال ۲ بازار ۳ مطالعه

بهترین و اولین گزینه بعدی شما بعد از سینما رفتن، بازی بسکتبال است؛ پس هزینه فرصت انتخاب رفتن به سینما، از دست دادن بهترین گزینه بعدی، یعنی بسکتبال است.

پس در طول مدتی که شما در حال دیدن فیلم هستید، باید بسکتبال بازی کردن را رها کنید (هزینه فرصت رفتن به سینما)، شما در واقع رفتن به بازار و یا مطالعه را رها نمی‌کنید، زیرا حتی اگر به سینما نمی‌رفتید، گزینه بعدی شما نبودند؛ بلکه بسکتبال بازی کردن، هزینه فرصت سینما رفتن شماست.

✂ **مثال سوم:** انتخاب شغل

فرض کنید قرار است در یک اداره استخدام شوید، در حالی که می‌توانید کسب و کار شخصی، مثلاً تدریس خصوصی، با درآمد ماهانه بیست میلیون تومان داشته باشید ← اگر استخدام را انتخاب کنید، هزینه فرصت این انتخاب، معادل بیست میلیون تومان در هر ماه ناشی از تدریس خصوصی است.

ممکن است از خودتان بپرسید چرا مجبورم بین استخدام شدن و کسب و کار شخصی داشتن و یا بین سینما رفتن و بسکتبال بازی کردن و یا بین کاشت گندم و جو،

در مثال اول: هزینه فرصت سینما رفتن

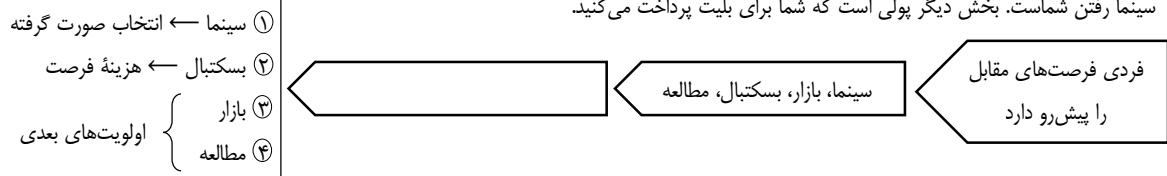
پولی است که برای خرید بلیت می‌دهیم ← پس با این پول نمی‌توانیم خرید دیگری کنیم. (هزینه های مستقیم یا آشکار)
 زمانی است که برای دیدن فیلم گذاشته‌ایم ← پس در این مدت کار دیگری نمی‌توانیم بکنیم. (هزینه های غیر مستقیم یا نهان)
 نکته: به دلیل وجود کمیابی در منابع و امکانات ← همیشه باید بین گزینه‌های انتخاب، «بده - بستان» کرد. بده - بستان یعنی چیزی را رها می‌کنید تا چیز دیگری را به دست آورید.

☞ **مثال اول:** سینما رفتن برای شما دو هزینه دارد
 ① پولی که برای خرید بلیت سینما پرداخت می‌کنید.
 ② هزینه دوم، هزینه فرصت است.

- هزینه فرصت یک انتخاب، ارزش بهترین گزینه بعدی است که شما آن را هنگام انتخاب سینما از دست داده‌اید.
- هزینه فرصت، فرصت یا موقعیتی است که از آن چشم‌پوشی کرده‌اید.
- از هزینه فرصت، تحت عنوان هزینه‌های غیرمستقیم نیز یاد می‌شود.
- هزینه‌های تولیدی شامل هزینه‌های مستقیم (آشکار) و هزینه‌های غیرمستقیم (هزینه فرصت) است.

☞ شما برای رفتن به سینما پول داده‌اید، البته به غیر از پول، بخشی از زمان کمیاب شما را هم گرفته است. **چراکه** ← اگر شما به سینما نمی‌رفتید می‌توانستید زمان و پولتان را برای چیزهای دیگر صرف کنید ← کارهایی که برای سینما رفتن از آن صرف نظر کرده‌اید. هزینه فرصت سینما رفتن شماس است.

اگر شما به سینما نمی‌رفتید، قصد داشتید چه کار دیگری انجام دهید؟ آیا مایلید با دوستان به بازار بروید؟ بسکتبال بازی کنید و یا مطالعه کنید؟ فرض کنیم که اگر شما سینما نمی‌رفتید، بهترین گزینه بعدی شما بازی بسکتبال بود. پس در طول مدتی که شما در حال دیدن فیلم هستید، باید بسکتبال بازی کردن را رها کنید. شما در واقع، بازار یا مطالعه را رها نمی‌کنید، زیرا حتی اگر به سینما نمی‌رفتید، گزینه بعدی شما نبودید، بلکه بسکتبال بازی کردن بخشی از هزینه فرصت سینما رفتن شماس است. بخش دیگر پولی است که شما برای بلیت پرداخت می‌کنید.



نکته: شما نمی‌توانید هم‌زمان دو فعالیت را انتخاب کنید؛ یعنی هم در سالن سینما و هم در باشگاه بسکتبال بازی کنید؛ چون زمان و پول شما «کمیاب» است. به دلیل وجود کمیابی در امکانات و داشته‌ها (منابع) ← همیشه باید بین گزینه‌های انتخاب «بده - بستان» کنید.
 «بده - بستان» یعنی چیزی را رها می‌کنید تا چیز دیگری را به دست آورید.

اصل دوم: منابع کمیاب خود را شناسایی کنید.

مثال: انتخاب در سطح خرد

فرض کنید که ۱۰۰ هزار تومان پول برای خرج کردن دارید. با این پول می‌توانید:

- ① وسایل لازم برای ساخت یک ربات امدادگر را بخرید.
- می‌توانید یک جفت قناری زیبا بخرید.
- فرصت انتخاب شماس است

۳ یک آکواریوم کوچک تهیه کنید.

اگر به عنوان یک کارآفرین و یا تولیدکننده وارد میدان اقتصاد می‌شوید، باید ابتدا از منابع یا عوامل تولید خود آگاه شوید.

- ✓ برای تولید کالاها و خدمات، باید به سراغ منابع کمیاب برویم
- ✓ منابع کمیاب تولید، اولین امکانات ما برای تولید کالاها و خدمات هستند و می‌توان آن‌ها را عوامل تولید نیز دانست.
- بسیار اتفاق می‌افتد که در جایی که همه عوامل تولید وجود دارد و نیاز یا خواسته برآورده نشده‌ای هم هست، ولی کارآفرینی که آن کسب و کار را راه انداخته و نیاز موردنظر را پاسخ دهد وجود ندارد. مثل عدم وجود آشپز در آشپزخانه.
- ✓ کارآفرینی ← تمایل افراد به سازماندهی و علمباتی کردن کسب و کارهای جدید با پذیرش خطر عدم موفقیت است.
- ✓ کارآفرینان ← در جست‌وجوی فعالیت‌های سودآور، عوامل تولید شامل نیروی کار، سرمایه و منابع طبیعی را گرد هم می‌آورند تا با تولید کالاها و خدمات، نیازها و خواسته‌های دیگران را برآورده کنند و از این محل کسب درآمد نمایند.
- ✓ علاوه بر انتخاب‌های شخصی، دانش اقتصاد و با انتخاب‌های اجتماعی نیز مواجه است. اجتماع نیز امکانات؛ منابع و داشته‌های کمیابی دارد و با انتخاب و بده - بستان رو به روست.

- در هر نقطه از زمان، هر کشور مقدار معینی از نیروی کار، زمین قابل بهره‌برداری، سرمایه انسانی و فیزیکی و تعدادی کارآفرین دارد.
- ✓ کشورها نیز مانند مردم با کمیابی منابع رو به رو هستند ← کمیابی منابع هر جامعه را با مبادله مواجه می‌سازد.
 - ✓ اگر منابع بیشتری برای تولید یک کالا و خدمات اختصاصی داده شود، منابع کمتری برای تولید کالا و خدمات دیگر باقی می‌ماند.
 - ✓ برای تولید دوچرخه بیشتر، کارخانه لاستیک بیشتری به منظور تولید چرخ؛ فلز بیشتری برای ساخت اسکلت دوچرخه و زمین بیشتری برای سالن‌های کارخانه لازم دارد. همچنین نیاز بیشتری به سرمایه، نیروی انسانی دارد ← منابعی که در کارخانه دوچرخه‌سازی استفاده می‌شود، مورد نیاز تولیدات دیگر مثل رایانه‌ها، خودروها هم هستند ← در نتیجه تصمیم برای داشتن دوچرخه بیشتر کمیابی به معنای از دست دادن چیزهای دیگر است.
 - ✓ حتی اگر یک کشور کالاهای خود را از دیگر کشورها بخرد هنوز با کمیابی و مبادله مواجه است.
- تصور کنید که شما یک دوچرخه را که ساخت کشور چین است خریداری می‌کنید، برای ساخت این دوچرخه از منابع چینی به جای منابع ایرانی استفاده شده است.

اقتصاد دانان منابع تولید را در سه دسته تقسیم‌بندی می‌کنند

① منابع طبیعی (زمین) ← چوب برای نجار، دانه گندم برای کشاورز

② نیروی کار ← کارگر

③ سرمایه‌های مالی ← پولی که شخصی برای راه‌اندازی یک کارگاه تولید در نظر می‌گیرد.

- ✓ **منابع تولید در کشاورزی**
- ۱- زمینی که تولیدکننده گندم آن را به زیر کشت می‌برد ← منابع طبیعی
 - ۲- کشاورزانی که روی زمین کار می‌کنند ← نیروی کار
 - ۳- تراکتوری که روی زمین کار می‌کند ← سرمایه فیزیکی
 - ۴- دانش و مهارت نیروی انسانی این مجموعه تولیدی ← سرمایه انسانی محسوب می‌شود.

- ✓ تولید خدمات ← تولید خدمات در اقتصاد نیازمند عوامل تولید است.
- ✓ **در یک شرکت تدریس خصوصی**
- معلمان و کارمندان شرکت ← نیروی انسانی
 - تجهیزات اداری ← سرمایه فیزیکی
 - مهارت و دانش تدریس معلمان ← سرمایه انسانی
- ✓ **در حالت کلی، منابع تولید** ← امکاناتی است که برای ارائه محصول یا خدمت استفاده می‌شود.

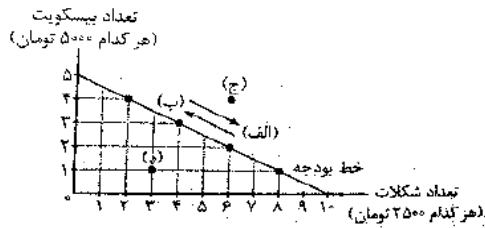
- کمیابی** ← منابعی که در اختیار ما قرار دارد، کمیاب است.
- چقدر می‌توانم بکارم؟
 - اگر کل زمین را به زیر کشت بردم، دیگر نمی‌توانم محصول دیگری در آن بکارم.
 - آیا در منطقه ما کارگری هست که بتوانم کار را با کمک او انجام دهم
- ۱ منابعی که در اختیار داریم، بی‌نهایت و پایان‌ناپذیر نیست بلکه کاملاً محدود است (مثلاً زمین، آب، بذر و ...)
- ۲ در آن واحد نمی‌توان از یک چیز دو استفاده متفاوت کرد (مثلاً نمی‌توان در آن واحد، در یک واحد زمین دو محصول کاشت).

نکته: (۱) همه عوامل یا منابع تولید در اقتصاد کمیاب‌اند.

- (۲) هر چه منابع بیش‌تری داشته باشیم، کالاها و خدمات بیش‌تری می‌توانیم تولید کنیم.
- (۳) در هر نقطه از زمان، هر شخص یا شرکت و یا هر کشوری، مقدار معینی از نیروی کار، زمین قابل بهره‌برداری، سرمایه انسانی و فیزیکی دارد.

اصل سوم: قید بودجه خود را ترسیم کنید.

- وقتی شما مقدار مشخص و محدودی پول برای خرج کردن دارید، در این حالت می‌گوییم شما یک «**قید بودجه**» دارید، به دلیل اینکه محدودیت در بودجه دارید پس باید ← بین گزینه‌های خود «**بده - بستان**» کنید.



- فرض کنید شما ۲۵ هزار تومان برای صرف عصرانه پول دارید. در شکل مقابل نحوه انتخاب بین بیسکویت و شکلات را بررسی کنید. هر نقطه بر روی نمودار خط بودجه نشان‌دهنده مقدار بیسکویت و شکلاتی است که با ۲۵ هزار تومان می‌توان خرید. بده - بستان بین نقاط «الف» و «ب» چگونه است؟

- در نقطه الف ← ما می‌توانیم ۲ بیسکویت و ۶ شکلات بخریم (هر بیسکویت ۵۰۰۰ تومان است، پس دو بیسکویت می‌شود، ۱۰,۰۰۰ تومان و هر شکلات ۲۵۰۰ تومان، پس شکلات می‌شود ۱۵,۰۰۰ تومان که روی هم به اندازه قید بودجه ما یعنی ۲۵,۰۰۰ تومان است).
- در نقطه ب ← ما می‌توانیم ۳ بیسکویت و ۴ شکلات بخریم (۳ بیسکویت روی هم می‌شود ۱۵,۰۰۰ تومان و ۴ شکلات روی هم می‌شود ۱۰,۰۰۰ تومان، در مجموع به اندازه قید بودجه ماست که ۲۵,۰۰۰ تومان است).

نکات خط بودجه

- با انتخاب هر نقطه بر روی خط بودجه، کل بودجه خرج خواهد شد. (البته بر روی یک خط می‌توان نقاط متفاوتی داشت).
- نقاط قرار گرفته بر روی خط بودجه نشان‌دهنده این مطلب است که ما می‌توانیم **انتخاب‌های مختلفی** داشته باشیم.
- اگر انتخاب ما ابتدا یا انتهای خط بودجه باشد، بیانگر این موضوع است که ما فقط یکی از دو کالا را انتخاب کرده‌ایم (در مثال قبل، اگر ما بالاترین نقطه را روی منحنی خط بودجه انتخاب کنیم فقط می‌توانیم ۵ بیسکویت داشته باشیم، $5 \times 5000 = 25000$)
- اگر نقطه ای در **بیرون خط** بودجه انتخاب کنیم (مانند نقطه «ج») به این معنا است که این نقطه با بودجه ما هم‌هنگ نیست. برای مثال، ما نمی‌توانیم ۶ بیسکویت و ۲ شکلات داشته باشیم.
- اگر نقطه‌ای در زیر خط بودجه انتخاب کنیم (مانند نقطه «د») به این معنا است که ما قسمتی از پولمان را می‌توانیم **پس‌انداز** کنیم.

اصل چهارم: هزینه‌های در رفته را فراموش کنید.

- هزینه در رفته ← هزینه‌هایی که پرداخت شده است و شما نمی‌توانید آن را بازگردانید، **مهم نیستند** چون تأثیری در انتخاب و تصمیم ما ندارند. فرض کنید دوستان درباره رفتن به تئاتر یا شما گفت‌وگو می‌کنند، قیمت بلیت برای هر نفر ده هزار تومان است. وقتی که برنامه شروع می‌شود، شما و دوستان از آن خوششان نمی‌آید. اگر برنامه را ترک کنید و از سالن خارج شوید بهای پرداختی بلیت به شما بر نخواهد گشت. به این ده هزار تومان «هزینه در رفته» می‌گویند.

مقایسه هزینه در رفته و هزینه فرصت

- ❖ هزینه در رفته شما، ده هزار تومانی است که بابت بلیت تئاتر داده‌اید.
- ❖ هزینه فرصت رفتن به سینما، شما هشت هزار تومانی است که برای بلیت داده‌اید و می‌توانستید با آن کالا یا خدمات دیگری بخرید.
- ❖ هزینه در رفته ← پولی است که به یک چاه عمیق افتاده است و دیگر قابل دسترسی نیست.
- ❖ تنها هزینه‌ای که بر تصمیم‌گیری‌تان مؤثر است، هزینه‌هایی است که در زمان تصمیم‌گیری شما به وجود می‌آیند، **نه هزینه‌های در رفته**
- ❖ برای این که یک تصمیم خوب بگیرید، تشخیص تفاوت هزینه‌هایی که بر تصمیم شما تأثیر گذارند، بسیار مهم‌اند. هزینه‌های در رفته مهم نیستند، چون دیگر رفته و قابل برگشت نیستند.
- ❖ فراموش نکنیم که هزینه‌ها باید در مقابل **منافع سنجیده** شوند.

اصل پنجم: بین هزینه‌ها و منافع خود، مقایسه کنید.

- برای این که **تصمیم‌گیری منطقی** باشد ← باید تمام منافع را با تمام هزینه‌ها مقایسه کنید ← و در نهایت به این نتیجه برسید که در گزینه‌ای که شما انتخاب کرده‌اید، منافع بیش‌تر از هزینه‌هاست. مثلاً هنگامی که می‌خواهید بین یک کسب و کار شخصی یا شرکتی انتخاب کنید و یا در مورد اضافه کردن یک خط تولید در کارخانه تصمیم بگیرید، باید بین منافع و هزینه‌های انتخابتان مقایسه کنید.
- ✓ همیشه مقایسه هزینه‌ها و منافع براساس اطلاعاتی که افراد از آن‌ها دارند، انجام می‌گیرد.
 - ✓ مقایسه میان منافع و هزینه‌های کسب و کار، از مهم‌ترین مراحل راه‌اندازی یا استمرار است.
 - ✓ همیشه **مقایسه هزینه‌ها و منافع براساس اطلاعاتی** که از آن‌ها داریم، انجام می‌شود، یعنی ممکن است در تشخیص دقیق منافع و هزینه‌ها اشتباه کنیم چون اطلاعاتی ناکافی داریم و در نتیجه انتخاب نادرستی داشته باشیم اما توجه کنید که در مورد اصل روشی «هزینه - فایده» هیچ‌گاه اشتباه نمی‌کنیم.
 - ✓ مقایسه منافع و هزینه‌ها بخشی از تصمیم‌گیری منطقی است ← اما **بهترین رویکرد** به نوع تصمیم شما بستگی دارد.

اولین دسته به یک انتخاب از میان گزینه‌های مختلف می‌پردازد.

دو نوع گسترده از انواع

برای مثال، گاهی اوقات گزینه‌های تصمیم ما این است که مطالعه کنیم یا به گردش برویم و گاهی نیز درباره میزان مطالعه یا مدت زمان گردش در حال تصمیم‌گیری هستیم.

✓ برای محاسبه «هزینه - فایده» می‌توان از فرمول زیر استفاده کرد.

$$\text{هزینه‌ها} - \text{منافع} = \text{منفعت خالص}$$

فرمول‌ها و روابط حاکم بر درآمد، هزینه و سود:

کل

محصول فروخته شده \times قیمت هر واحد = درآمد

هزینه‌های مستقیم (آشکار) + هزینه‌های غیرمستقیم (هزینه فرصت) = هزینه کل

هزینه‌های مستقیم (آشکار) - درآمد = سود حسابداری

هزینه‌های مستقیم و غیرمستقیم - درآمد = سود اقتصادی (سود ویژه)

سود حسابداری - درآمد = هزینه‌های مستقیم

هزینه‌های مستقیم و غیرمستقیم + سود اقتصادی = درآمد

درآمد < هزینه = سود

درآمد - هزینه = ضرر و زیان

فعالیت ۱

فرض کنید که پدرتان می‌خواهد از بین خودرو «A، B و C» یکی را برای خرید انتخاب کند. ستون دوم به ارزش گذاری ذهنی براساس معیارهای واقعی مثل نیاز، کیفیت، کارکردها، هویت، زیبایی و ... اشاره دارد. ستون سوم، مربوط به منافع داشتن آن خودرو است که به صورت عددی درآمده و مقداری است که خرید آن برای شما می‌ارزد و ستون چهارم قیمت آن در بازار است. سؤال ← به نظر شما کدام یک ارزش خرید بالاتری دارد؟ خودروی B، چون منفعت خالص آن بیش‌تر از دو خودروی دیگر است.

خودرو	ارزش گذاری ذهنی	منافع خودرو (به میلیون تومان)	هزینه خودرو (به میلیون تومان)	منفعت خالص = منافع - هزینه (به میلیون تومان)
A	عالی	۱۰۰	۱۲۰	-۲۰
B	خوب	۷۰	۶۰	۱۰
C	مناسب	۶۰	۵۵	۵

چقدر تولید کند؟

پاسخ دهد و تصمیم بگیرد.

چه تعداد نیروی کار استخدام کند؟

در کجا تولید کند؟

یک شرکت برای تولید خود باید سوالاتی از قبیل

نکته: مقایسه ای میان هزینه‌ها و منافع و اینکه چه چیزی را هزینه و چه چیزی را منفعت به حساب بیاوریم وابسته به موقعیت‌ها و ارزش‌های فرهنگی و اجتماعی است.

فعالیت ۲

• فرض کنید که می‌خواهید خودرویتان را بفروشید، لاستیک‌های آن فرسوده‌اند اما میزان فرسودگی‌شان با هم یکسان نیستند. تعویض هر کدام هم اثر متفاوتی بر درآمد فروش خودرو خواهد داشت. براساس جدول زیر فکر کنید و بگویید که چند لاستیک را باید قبل از فروش خودرو تعویض کنید.

لاستیک تعویض شده	منفعت (به هزار تومان)	هزینه (به هزار تومان)	منفعت خالص (به هزار تومان)
۱- لاستیک در بدترین شرایط	۲۰۰	۱۰۰	۱۰۰
۲- لاستیک در شرایط بد	۱۵۰	۱۰۰	۵۰
۳- لاستیک در شرایط خوب	۹۰	۱۰۰	-۱۰

با توجه به فرمول منفعت خالص می‌توانیم بگوییم یک لاستیک در بدترین شرایط، چون منفعت خالصش از شرایط دیگر بهتر است.

چرا برخی مردم تصمیمات غیرمنطقی می‌گیرند.

فرض کنید قصد دارید به سینما بروید و تصمیم گرفته‌اید که ذرت بوداده نخرید؛ چون هزینه آن از منفعتی که برای شما ایجاد می‌کند، بیشتر است، شاید می‌خواهید پولش را صرف چیز دیگری کنید که برایتان ارزش بیش‌تری دارد یا فکر می‌کنید که خوردن آن شما را تشنه می‌کند و آن وقت مجبورید یک بطری آب هم بخرید. ولی بعد از ورود به سینما به محض این که بوی ذرت بوداده به مشام شما می‌خورد، ممکن است درگیر **قضاوتی زودگذر، آنی و از روی هوس** شوید.

هزینه و منفعت را فراموش کنید و ذرت بوداده را بخرید ← این نمونه یک **تصمیم‌گیری غیرمنطقی** است.

➤ تصمیم‌گیری غیرمنطقی، تصمیم‌گیری است که ← **هزینه‌های آن بیش‌تر از منفعتی** باشد که به دست می‌آوریم.

➤ برخی تصمیمات غیرمنطقی به دلیل **قضاوت‌های (۱) زودگذر (۲) آنی (۳) از روی هوس** می‌باشد.

• **اشتباه اول** ← اثرگذاری حقه‌های فروش بر تصمیم‌گیری‌ها

وقتی که جنس ۱۶۰ هزار تومانی که ۵۰ درصد تخفیف دارد را صرفاً بخاطر تخفیف آن بر جنس ۸۰ هزار تومانی ترجیح می‌دهید و فقط به دلیل این که حراج یا فروش ویژه اعلام شده خرید می‌کنید.

• **اشتباه دوم** ← توجه به هزینه‌های در رفته

وقتی غذایی را که سفارش داده‌شده، دوست ندارید، اما به خاطر پولی که داده‌اید تا آخر می‌خورید.

وقتی دوره آموزشی بی‌کیفیتی را چون پول داده‌اید، تا آخر می‌روید.

• **اشتباه سوم** ← بی‌صبری زیاد

وقتی به جای صبر در تحصیل و یادگیری و به‌رهمندی از منافع آتی آن، سراغ کارهای کم ارزش آنی می‌روید.

وقتی برای تأمین هزینه‌های مصرف فعلی، زیر بار سنگین انواع بدهی می‌روید.

• **اشتباه چهارم** ← اعتماد به نفس بیش از حد یا خودرأی بودن

وقتی درباره درآمد آینده خوشبینی زیادی دارید و برای نیازهای آتی، کمتر پس انداز می‌کنید.

سرمایه گذاری در زمینه‌ها پر خطر، بدون آمادگی لازم

• **اشتباه پنجم** ← چسبیدن به وضعیت فعلی

وقتی که با چسبیدن به وضعیت فعلی و پرهیز از بررسی گزینه‌های جدید با رویکرد منطقی هزینه - فایده تصمیم می‌گیرید.

پنج اشتباه رایج در

تصمیم‌گیری غیرمنطقی