

الاستهلاك الواعي – كيف نتخذ قرارات مدروسة

اتخاذ قرارات عقلانية مقابل قرارات عاطفية، والضغط الاجتماعي.

مرتکزات الدرس

الفئة المستهدفة: طلاب الصف التاسع.

المحور المركزي: الاستهلاك الواعي واتخاذ القرارات المالية.

موضوع الدرس: إن اتخاذ قرار مدروس لا يعتمد فقط على المعرفة، بل على القدرة على الدمج بين التفكير العقلاني، والوعي بالمشاعر، وتحديد التأثيرات الاجتماعية والتسويقية، والقدرة على التوقف، والفحص، والاختيار بشكل مستقل. في العصر الرقمي، حيث تشكل الإعلانات والخوارزميات والضغط الاجتماعي مساحة الاختيار، من المهم بشكل خاص تطوير وعي لدى الطلاب بالانحيازات، وبأساليب التلاعب، وبالاختصارات الفكرية التي تؤثر عليهم.

المفاهيم المركزية: نظام التفكير السريع والبطيء، كراهية الخسارة وتحديد الخيار الافتراضي، تحيز تأثير الإرساء (المرساة)، تحيز تأثير الطعم، تفضيل الحاضر، التفاؤل المفرط، مفارقة الاختيار: المعظمون مقابل المكتفون، نموذج HALT.

المهارات المركزية: التفكير النقدي، الثقافة اللغوية والرقمية، الضبط الانفعالي، التفاعل الاجتماعي.

القيم المركزية: المسؤولية الشخصية، الوعي الذاتي، الضبط الانفعالي، التفكير النقدي.

المدة الزمنية: 90 دقيقة.

رابط العرض المرافق للدرس: [رابط للشرح](#)

اعداد: يفعات بروش وماؤور بليتي

ترجمة : ليلي سليمان.

أهداف الدرس

- ان يميز الطلاب بين نظام التفكير السريع (النظام 1) ونظام التفكير البطيء والمحسوب (النظام 2) في عملية اتخاذ القرارات.
- ان يفهم الطلاب كيف تؤثر المشاعر والانحيازات المعرفية في اتخاذ القرارات المالية.
- ان يتعرّف الطلاب إلى انحيازات استهلاكية مركزية مثل الخيار الافتراضي، والإرساء، وتأثير الطعم، وسيقومون بتحديدّها في مواقف حياتية يومية.
- ان يطبّق الطلاب أدوات للضبط الانفعالي (نموذج HALT) من أجل اتخاذ قرارات مالية أكثر وعيًا ورشدًا.



وسائل مساعدة للدرس

- حاسوب - مكبر صوت - جهاز عرض

خطة الدرس

افتتاحية

سؤال: هل نتصرف دائماً بطريقة عقلانية؟

لعبة الألتيماتوم: العاطفة مقابل العقلانية

شرح عن اللعبة (في العرض التقديمي).

أسئلة للنقاش:

هل كنتم ستقبلون عرضاً غير عادل من أجل ربح المال، أم ترفضونه بسبب الشعور بعدم العدالة وعدم الإنصاف؟

ما الذي أثر أكثر في قراركم – الرغبة في الربح أم الشعور العاطفي تجاه العرض؟

من خلال لعبة الألتيماتوم رأينا أن الناس لا يتخذون دائماً القرار "العقلاني" الأكثر جدوى من الناحية الاقتصادية، بل يتأثرون بإحساس العدالة، أو الغضب، أو الشعور بعدم الإنصاف، أو الرغبة في المعاقبة. ومن هنا يمكن فهم أن عمليتي التفكير والمشاعر تعملان معاً في عملية اتخاذ القرارات.

محتوى الدرس والأنشطة

القسم 1- اتخاذ قرارات عقلانية – نظام التفكير السريع ونظام التفكير البطيء:

لغز الدفتر والقلم

للغز التالي لديكم 20 ثانية فقط للإجابة.

يعرض المعلم على الطلاب:

دفتر وقلم يكلفان معاً 11 شيكلاً.

سعر الدفتر أعلى من سعر القلم بـ 10 شواقل. كم سعر القلم؟

بعد أن يجيب الطلاب، يسأل المعلم: "لماذا برأيكم أجاب معظمكم 1؟"



هذه إجابة حدسية وسريعة ناتجة عن النظام 1 – نظام التفكير السريع.

لكن إذا توقفنا، وفحصنا، وأعدنا الحساب من جديد، نكتشف أن الإجابة الصحيحة هي 0.5 شيكل. هنا يدخل إلى العمل النظام 2 – نظام التفكير البطيء، الدقيق، والمنطقي.

بلورة المفاهيم: شرح عن النظامين:

النظام 1 "الطيار الآلي": سريع، عاطفي، لا يتطلب جهداً، يبحث عن حلول بسيطة.

النظام 2 "المحلل المحسوب": بطيء، منطقي، يتطلب جهداً وتركيزاً.

خصائص النظام:

النظام 1 – التفكير السريع / العاطفي:

يعمل هذا النظام بسرعة، وبشكل حدسي وتلقائي. وهو يرتبط بالانطباع الأول، وبالإحساس بالإلحاح، وبلاستجابة العاطفية، وبالرغبة الفورية.

على سبيل المثال: شراء منتج لأنه "يبدو مناسباً"، أو لأن الجميع يشترونه، أو بسبب ظهور رسالة مثل: "تبقى فقط 10 دقائق على العرض".

النظام 2 – التفكير البطيء / العقلاني:

يتطلب هذا النظام التوقف، والتركيز، والفحص، والمقارنة. ويتم تفعيله عندما نفحص الأسعار، أو نسأل إن كنا بحاجة فعلاً إلى المنتج، أو عندما نبحث عن بدائل.

ملحق 1: ورقة عمل صفية "حدّثوا أي نظام يعمل"

1. المشتريات عند صندوق الدفع (الشراء الاندفاعي)

النظام 1 في العمل: نقفون في الطابور عند صندوق الدفع وترون قطعة شوكولاتة أو علبة. يلتقط الدماغ محفزاً لحظياً (ألوان بارزة، شعور خفيف بالجوع) ويقرر في جزء من الثانية: "أريد هذا". لا يوجد هنا حساب للتكلفة مقابل الفائدة الغذائية.

النظام 2 في العمل: نتوقفون لحظة وتساءلون: "هل هذا ضمن خطتي الغذائية؟" أو "لديّ بالفعل علبة علبة علبة في الحقيبة". هنا يتطلب الأمر جهداً ذهنياً لإيقاف الاندفاع التلقائي.

2. استراتيجية التسعير (تحيز الإرساء)

النظام 1 في العمل: ترون منتجاً كان سعره الأصلي 500 شيكل والآن أصبح 299 شيكل. يقفز النظام 1 إلى الاستنتاج: "هذا عرض ممتاز!" إذ يركّز على الفارق (الخصم) وليس على القيمة الحقيقية للمنتج.

النظام 2 في العمل: تفحصون ما إذا كان المنتج يُباع في مكان آخر بـ 250 شيكل دون "عرض"، أو تتحققون مما إذا كنتم بحاجة فعلاً إلى هذا المنتج الآن، بغض النظر عن حجم الخصم.

3. تأثير الكمية المحدودة (المخزون محدود)

النظام 1 في العمل: يعرض موقع حجز الفنادق رسالة باللون الأحمر: "تبقى غرفة واحدة فقط في هذه التواريخ!". يدخل النظام 1 في حالة "القتال أو الهروب" (الخوف من فوات الفرصة – FOMO)، ويدفعكم إلى الحجز فوراً حتى لا تضيع الفرصة.



النظام 2 في العمل: تتوقفون للتحقق مما إذا كانت هذه حيلة تسويقية شائعة، وتفحصون فنادق مشابهة في المنطقة، وتتأكدون من أن السعر عادل فعلاً وليس مرتفعاً بسبب الضغط.

4. الاستثمارات وسوق الأسهم (على مستوى المستهلك الفردي)

النظام 1 في العمل: يهبط سهم شركة معروفة بشكل حاد بسبب عنوان سلبي في الأخبار. تكون الاستجابة التلقائية هي الخوف، والاندفاع الفوري هو بيع كل شيء "لإنقاذ ما تبقى".

النظام 2 في العمل: إجراء تحليل أساسي لتقارير الشركة، وفهم نموذج الإيرادات، واتخاذ قرار بشأن ما إذا كان الانخفاض ضجيجاً مؤقتاً أم تغييراً جوهرياً في قيمة الشركة. هذه عملية تتعارض مع غريزة البقاء الفورية. الاستنتاج: يميل دماغنا إلى اختيار الإجابة السريعة والحسنية للنظام 1، فقط بعد التوقف وتفعيل النظام 2 نصل إلى حل أكثر دقة.

القسم 2- الانحيازات الاستهلاكية في الواقع – الاختصارات الذهنية للعقل

1. كراهية الخسارة وتحديد الخيار الافتراضي

قصة "تاكسي المال" – سؤال استطلاع

صعدتم إلى "تاكسي المال" ووصلتم إلى مرحلة سؤال المضاعفة.

نحتم في جمع 7,000 شيكل. يسأل السائق: هل ترغبون في الإجابة عن سؤال المضاعفة؟

إذا أجبت إجابة صحيحة – سيتضاعف المبلغ إلى 14,000 شيكل.

إذا أخطأتم – ستخسرون كل شيء.

يسأل المعلم ويطلب رفع الأيدي، ويتم معاً تحليل نتائج الاستطلاع.

النتائج:

يختار معظم الطلاب عدم المخاطرة ويفضّلون البقاء مع المبلغ الحالي.

يوضح ذلك الميل إلى تجنّب الخسارة، والمبدأ المعروف: عصفور في اليد خير من اثنين على الشجرة.

الاستنتاج: يميل الناس إلى تجنّب القيام بعمل عندما يكون هناك خوف من الخسارة. فالشعور بالخسارة يؤثر عليهم أكثر من إمكانية الربح.

وفقاً لأبحاث دانيال كانيمان وعاموس تفيرسكي، فإن مرارة الخسارة أقوى تقريباً بمرتين من فرحة الربح نفسه، ولذلك يفضل الناس أحياناً عدم القيام بأي خطوة لتجنّب خسارة محتملة.

أمثلة:

يمتنع كثير من الناس عن التغيير حتى عندما يمكنهم الحصول على شروط أفضل، مثل: الانتقال من شركة تأمين إلى أخرى، أو من شركة اتصالات خلوية إلى أخرى، أو من بنك إلى بنك آخر – رغم إمكانية التوفير المالي.

تأثير الخيار الافتراضي على اتخاذ القرارات:

يؤثر الخيار الافتراضي علينا لأن الناس يميلون إلى البقاء مع الخيار القائم وتجنّب التغيير، حتى عندما يكون التغيير أكثر جدوى.



أمثلة إضافية لتأثير الخيار الافتراضي على اتخاذ القرارات:

مثال 1: بطاقة آدي (بطاقة التبرع بالأعضاء)

سؤال للنقاش: لماذا نسبة الموقعين على بطاقة آدي في إسرائيل منخفضة جدًا مقارنة بسويسرا؟

الاستنتاج:

في إسرائيل، لكي يكون الشخص متبرعًا بالأعضاء عليه التسجيل بشكل فعال للحصول على بطاقة آدي. أي أن الخيار الافتراضي هو أن الشخص ليس متبرعًا، ولذلك لا يقوم كثيرون بأي خطوة ويبقون على الوضع القائم. أما في دول مثل سويسرا، فإن الخيار الافتراضي معاكس – الجميع يُعتبرون متبرعين بالأعضاء، ومن لا يرغب عليه القيام بخطوة وإزالة اسمه من القائمة. وبما أن الناس يميلون إلى تجنب القيام بأي إجراء، فإن نسبة المتبرعين هناك أعلى.

أي أنه يمكن التأثير في أنماط سلوك الجمهور من خلال تحديد خيار افتراضي مناسب.

مثال 2: الفنادق

سؤال: كيف يمكن لشبكة فنادق أن تزيد من إيراداتها أو تقلل من نفقاتها؟

الفندق أ:

"نحن نبذل أغطية السرير كل يوم.

إذا شعرت أن ذلك غير ضروري – اترك البطاقة على الوسادة في الصباح."

هنا الخيار الافتراضي: يتم تبديل الأغطية

يجب على النزيل القيام بإجراء حتى لا يتم التبديل.

الفندق ب:

"إذا رغبت أن نبذل أغطية السرير،

يرجى ترك البطاقة على السرير."

هنا الخيار الافتراضي: لا يتم تبديل الأغطية

يجب على النزيل القيام بإجراء حتى يتم التبديل.

بعد النقاش يمكن الوصول إلى الاستنتاج:

الاستنتاج:

في معظم الحالات لا يقوم النزلاء بأي إجراء، ولذلك:

في الفندق أ سيتم تبديل الأغطية.

في الفندق ب لن يتم تبديل الأغطية.

نفس الإمكانية، لكن تغيير الخيار الافتراضي يغيّر سلوك المستهلك ويؤثر في مستوى ربحية الفندق.

مثال 3: تغيير مسار دراسي

أنت طالب في الصف العاشر، اخترت التوسع في موضوع التربية المالية، وبعد شهر تقريبًا أدركت أن الموضوع لا يناسبك وتريد الانتقال. مركز الطبقة أعطتك استمارة انتقال، وعليك توقيع الاستمارة من المعلم المختص، ومربي الصف، والمدير، ومركز الطبقة، والمعلم الذي تريد الانتقال إليه، إضافة إلى الوالدين.



استطلاع: من منكم سيقوم بتوقيع الاستثمار؟

الاستنتاج:

يمتنع كثير من الطلاب عن تغيير المسار لأن العملية تتطلب تعبئة نماذج والحصول على موافقات، وهذا التعقيد يؤدي إلى البقاء في الخيار الافتراضي (البقاء في نفس المسار).
الخيار الافتراضي لدى البشر هو عدم القيام بإجراء، والبقاء في الوضع القائم، وتجنب التغيير. يستغل كثير من أصحاب الأعمال هذا الميل، ولذلك ينجحون في تحقيق أرباح بملايين، عندما يستمر الزبائن في خدمات قائمة حتى لو لم تكن الأكثر جدوى بالنسبة لهم.

2. تحييز تأثير الإرساء (Anchoring) – يميل دماغنا إلى الاعتماد المفرط على أول معلومة يتلقاها ("المرساة").

تمرين سريع: متطوعان، كل واحد يحصل على تمرين في ورقة ويُطلب منه تقدير النتيجة بسرعة.

الطالب أ يحصل على التمرين: $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$

الطالب ب يحصل على التمرين: $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$

النتائج:

سيعطي الطالب أ تقديرًا أقل بكثير مقارنة بالطالب ب، وذلك بسبب "المرساة" المنخفضة في بداية التمرين.

أين نلتقي بهذا في عالم الاستهلاك؟

مثال 1: سعر البنطل

يعرض المعلم على اللوح طرق التسعير.

صورة لسعر كان 500 وانخفض إلى 250.

سؤال: لماذا عندما ينخفض السعر يميل الناس إلى الشراء؟

الاستنتاج: عندما ترى سعرًا "أصليًا" 500 شيكل وسعر "عرض" 250 شيكل، فإن 500 هو المرساة. حتى لو كان المنتج يساوي فقط 100 شيكل، فإن 250 تبدو فجأة صفقة مذهلة.

3. تحييز تأثير الطعم

إضافة خيار ثالث هدفه فقط جعل أحد الخيارات الأخرى يبدو أكثر جدوى.

مثال: البيتزا

في مطعم البيتزا في الحي يُعرض:

بيتزا شخصية – 25 شيكل

بيتزا عائلية – 60 شيكل

بماذا ستختار ولماذا؟

في اليوم التالي تُضاف إمكانية أخرى:

بيتزا متوسطة – 55 شيكل ← (الطعم)



בماذا ستختار ولماذا؟

نقاش: غالبًا ما يغير الناس قرارهم ويختارون البيتزا العائلية لأنها تبدو أوفر وأكثر فائدة مقارنة بالبيتزا المتوسطة , من المهم أن تعرفوا أن هدف البائع منذ البداية هو بيعكم البيتزا العائلية.

مثال: الفشار

أنتم تذهبون إلى السينما ويُعرض عليكم:

فشار صغير – 18 شيكل

فشار متوسط – 28 شيكل

فشار كبير – 30 شيكل

ماذا ستختارون ولماذا؟

معظم الزبائن سيختارون الفشار الكبير،

وهذا بالضبط ما أرادته السينما.

الاستنتاج: الطعم لم يُصمَّم ليتم اختياره، بل للتأثير في قرارنا.

4. تفضيل الحاضر

التعريف: ميلنا إلى تفضيل إشباع فوري وصغير "هنا والآن" على مكافأة أكبر وأكثر أهمية في المستقبل. دماغنا يتعامل مع "الذات المستقبلية" تقريبًا كأنها شخص غريب، ولذلك يصعب علينا التضحية من أجلها.

تحليل موقف: جواد يدّخر لشراء هاتف جديد ثمنه 3,200 شيكل. ينقصه فقط 400 شيكل للوصول إلى الهدف. مساء يوم الخميس. يريد نوعم وأصدقائه طلب همبرغر وبطاطا وحلوى عبر تطبيق وولت. حصة نوعم في الطلب تكلف 120 شيكل.

صراع الاقتراب مقابل الابتعاد:

الاقتراب – يتنازل جواد عن الوجبة ولا يستمتع اليوم ويقترّب من الهدف.

الابتعاد – يشتري جواد الوجبة ويستمتع اليوم ويبتعد عن الهدف.

السياق الاجتماعي: المكانة الاجتماعية مهمة. يتحوّل تحييز الحاضر إلى أقوى عندما يستهلك الجميع حولنا "هنا والآن".

5. التفاؤل المفرط

التعريف: الاعتقاد الخاطئ بأن احتمال حدوث أمور إيجابية لنا أعلى من المتوسط، بينما احتمال حدوث أمور سلبية (مثل الدخول في ديون أو عدم استخدام منتج) منخفض جدًا.

تحليل موقف: قرر جواد أن يبدأ بممارسة الرياضة. في صالة الرياضة يعرضون عليه خيارين: دخول لمرة واحدة بـ 50 شيكل، أو اشتراك سنوي بـ 2,400 شيكل (أي 200 شيكل شهريًا). جواد متأكد أنه سيأتي على الأقل 4 مرات أسبوعيًا، لذلك يوقع على الاشتراك السنوي. في الواقع، بعد أسبوعين يتوقف عن الذهاب، لكنه يستمر في الدفع كل شهر.



נקطة للنقاش: ما الذي جعل جواد يلتزم بمبلغ كبير كهذا مسبقاً؟ هل قيم قدرته على الاستمرار بشكل صحيح؟

القسم 3- مفارقة الاختيار: الباحثون عن الأفضل مقابل المُكتفين

تذهب نورا وصديقتها رشا إلى مركز تجاري بهدف شراء ملابس رياضية. تمر نورا بين جميع المتاجر في المركز التي تبيع ملابس رياضية قبل أن تقرر ماذا تشتري. رشا تفحص متجرين فقط وتقرر.

إذا طُلب منكم تحديد موقعكم بين نورا و رشا (محور نورا مقابل رشا)، أين ستضعون أنفسكم ولماذا؟

نقاش:

نورا – نمط الباحث عن الأفضل: هم الذين يجب أن يفحصوا جميع الخيارات للعثور على الأفضل. يميلون إلى الشعور بالخوف من فوات الفرصة (FOMO) والندم.

رشا – نمط مُكتفٍ

المُكتفون: يبحثون عن خيار "جيد بما فيه الكفاية" ويتخذون قراراً سريعاً.

مثال:

في خزانة مارك زوكربيرغ توجد فقط قمصان زرقاء.

سؤال للنقاش: لماذا برأيكم لديه فقط قمصان زرقاء؟

الاستنتاج:

الفكرة هي أنه لا ينبغي إضاعة الوقت والجهد على قرارات غير مهمة، وبذلك يمكن الحفاظ على الطاقة الذهنية لقرارات أكثر أهمية.

مثال: أين يلتقي هذا في حياتكم اليومية؟

لماذا يُطلب منكم ارتداء زي موحد؟

القسم 4- الضبط الانفعالي – نموذج HALT

سيفهم الطلاب العلاقة بين الحالة الانفعالية والجسدية وبين اتخاذ القرارات الاستهلاكية، وسيكتسبون أداة عملية للتوقف قبل الشراء الاندفاعي.

قصة: سيقراً المعلم القصة التالية:

خرج جواد متعباً من المدرسة بعد يوم دراسي طويل. لم يتناول الطعام منذ الصباح، تشاجر مع صديقه المقرب، وإضافة إلى ذلك – رسب في امتحان. في طريق عودته إلى البيت مرّ بجانب متجر ورأى جهازاً إلكترونياً جديداً في عرض. شعر بدافع قوي لشرائه فوراً، رغم أنه لم يخطط لذلك ولم يكن بحاجة إليه. قبل أن يُخرج محفظته، توقف وفكر: هل أحتاج هذا حقاً، أم أنني متأثر فقط باليوم الذي مرّ عليّ؟

نقاش صفي: تحليل الحالة

يطرح المعلم أسئلة للنقاش ويكتب إجابات الطلاب على اللوح:

لماذا برأيكم أراد جواد شراء المنتج في تلك اللحظة تحديداً؟



هل كان هذا قرارًا نابغًا من حاجة حقيقية أم من حاجة إلى "تعويض"؟

ما المشاعر أو الحالات الجسدية التي أثرت عليه؟

مشاركة شخصية: هل حدث أن اشتريتم شيئًا فقط لأنكم كنتم في حالة مزاجية معينة (حزينين، تشعرون بالملل، جائعين)؟

عرض نموذج HALT

يعرض المعلم نموذج HALT كأداة للتوقف قبل الشراء:

Hungry – جائعون (يجعلنا نشترى طعامًا أكثر مما نحتاج أو منتجات "مريحة").

Angry – غاضبون (يجعلنا نتصرف بدافع الإحباط ونبحث عن "انتقام" أو تنفيس من خلال الشراء).

Lonely – وحيدون (يجعلنا نحاول ملء فراغ عاطفي عبر أشياء جديدة).

Tired – متعبون (يضعف قوة الإرادة والقدرة على التفكير العقلاني).

يشرح المعلم أن هذه الحالات تؤثر في اتخاذ القرارات وقد تؤدي إلى مشتريات غير مخططة.

أسئلة:

أي من الحالات في النموذج ظهرت لدى جواد؟

ماذا كان من الأفضل أن يفعل جواد قبل الشراء؟

يستنتج الطلاب أن التوقف القصير والفحص وفق نموذج HALT يمكن أن يساعد في اتخاذ قرارات مالية أكثر وعيًا.

الرسالة المركزية: عندما نكون في إحدى حالات HALT، فإن قدرتنا على اتخاذ قرارات مدروسة تنخفض بشكل ملحوظ. وغالبًا ما يكون الشراء في هذه الحالات محاولة لحل مشكلة عاطفية عبر حل مادي.

تلخيص – 10 دقائق.

8 نصائح لاتخاذ قرارات مدروسة	
لا تستسلم لتأثير الآخرين: ما يناسب الآخرين ليس بالضرورة مناسبًا لك، لذلك فكر بما يلائم احتياجاتك أنت.	فعل نظام التفكير العميق: توقف لحظة قبل القرار وفكر بهدوء بدل التصرف التلقائي.
تحدّ الخيار الافتراضي: الخيار الجاهز ليس دائمًا الأفضل، ابحث عن بدائل تناسبك أكثر.	افحص نموذج HALT: لا تتخذ قرارات عندما تكون جائعًا أو غاضبًا أو وحيدًا أو متعبًا لأن حكمك يتأثر.
تجنّب التفاوض المفرط: لا تعتمد فقط على الشعور بأن كل شيء سيكون جيدًا، بل افحص الواقع والمعطيات.	احذر من تأثير الانطباع الأول: لا تدع أول معلومة تؤثر عليك، قارن بين الخيارات قبل القرار.
كن مكثفًا وليس مثاليًا: اختر ما هو مناسب لك بدل البحث عن الخيار الكامل لتقليل التردد.	انتبه لتأثير الإغراء: أحيانًا تُعرض خيارات إضافية فقط لجعل خيار معين يبدو أفضل.

أفكار مهمة – ملاحق



الملحق 1: تحديد النظام (ورقة عمل صفية للطلاب)
 أمامكم 12 موقفًا. حدّدوا أي نظام يعمل، وعلّلوا لماذا.

الحدث	تحديد النظام	التعليل
قراءة التقارير المالية لشركة وفهم نموذج أرباحها قبل شراء سهم.		
شعور بالذعر ورغبة قوية في حجز غرفة في فندق فور ظهור العبارة: "تُبَقَّتْ غرفة واحدة فقط!"		
التوقف عند صندوق الدفع والفحص: "هل هذه الشوكولاتة ضرورية لي الآن فعلاً أم أنه مجرد اندفاع لحظي؟"		
النظر إلى منتج انخفض سعره من 500 شيكل إلى 299 شيكل والموافقة فوراً على أنه "عرض مذهل".		
بيع سريع لجميع الأسهم في محفظة الاستثمار فور رؤية عنوان مخيف في الأخبار.		
البحث في Google عن المنتج في أماكن أخرى للتأكد من أن "سعر العرض" هو بالفعل الأرخص في السوق.		
مدّ اليد بسرعة نحو علبة علكة ملوّنة قرب صندوق الدفع فقط لأنها تبدو جذابة.		
مقارنة الأسعار بين فنادق مشابهة في نفس المنطقة للتأكد من أن ضغط الحجز مبرّر.		
تحديد تعبير الغضب على وجه صديق حتى قبل أن ينطق بكلمة.		
حساب نتيجة التمرين ذهنيًا: 17×24		
اختيار علامة تجارية معيّنة من		

		حبوب الإفطار فقط لأن العبوة تبدو فاخرة والألوان جميلة.
		قراءة قائمة المكونات على ظهر العبوة للتحقق من كمية السكر الموجودة في المنتج.

روابط واثرء

معلومات إضافية، روابط وغيرها لإثراء المعلم:

<https://www.youtube.com/watch?v=k9xaUEPqR8s>

دان أرينيلي – اتخاذ القرارات

<https://www.youtube.com/watch?v=ELgHDdpEEWA>

دان أرينيلي – اتخاذ القرارات في حالة عدم اليقين

<https://www.youtube.com/watch?v=ruchCITUwNw>

نظرية الألعاب مع ليراز مرغليت / الحلقة 1