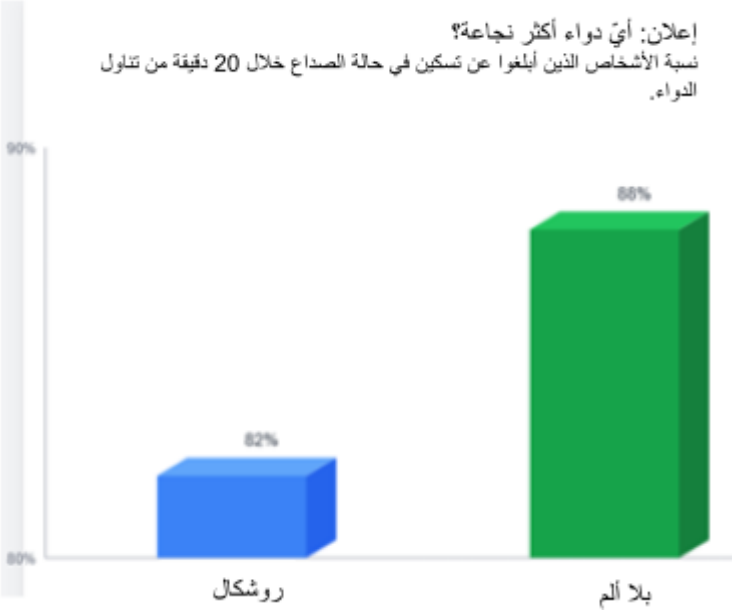
محاربة صداع الرأس💊 (جامعة حيفا)

شركة أدوية طوّرت دواءين جديدين لتسكين صداع الرأس: "روشكال" و"بلا ألم".
قامت الشركة بإجراء أبحاث لفحص نجاعتهما ونشرت النتائج. نحن، كمستهلكين أذكياء وناقدين، سنفحص المعطيات وطريقة عرضها.

نشرت شركة الأدوية في الصحيفة الإعلان التالي الذي يعرض نسبة المرضى الذين أبلغوا عن تسكين صداع الرأس خلال 20 دقيقة من تناول الدواء.



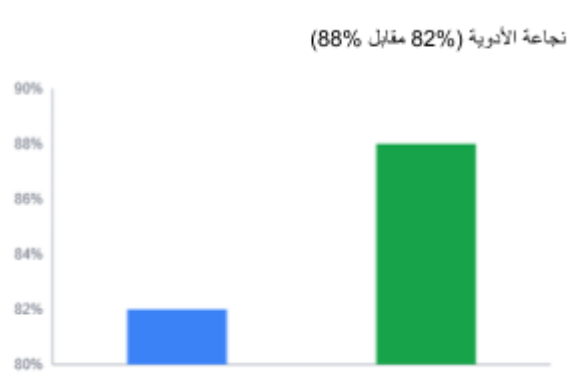
1. تمعّنوا في الإعلان، أي دواء يبدو أكثر نجاعة **بشكلٍ ملحوظ** من الآخَر؟
2. كم مرّةً تقريبًا يساوي طولُ عمود "بلا ألم" طولَ عمود "روشكال"؟ (مرّتين؟ ثلاث مرّات؟)"
3. الآن، تمعّنوا في المعطيات الدقيقة التي بُنيَ عليها الرسم البيانيّ:
   - **روشكال:** 82% من المرضى أبلغوا عن تحسّن.
   - **بلا ألم:** 88% من المرضى أبلغوا عن تحسّن .

هل الانطباع الأوليّ الذي حصلتم عليه من الرسم يتطابق مع المعطيات الرقميّة؟ اشرحوا لماذا حدث فرق بين الانطباع والواقع. (تلميح: انتبهوا إلى المنظور ثلاثيّ الأبعاد وإلى زاوية النظر إلى الرسم البيانيّ).

مهمّة لتعميق الفهم

المشكلة: مديرة التسويق في الشركة حصلت على نفس معطيات النجاعة (روشكال: 82%، بلا ألم: 88%) وطُلب منها إعداد نسختين من الرسوم البيانيّة لمعروضتين مختلفتين:

- معروضة للمستثمرين: لإبراز ميّزة "بلا ألم" الجديدة.
- عرض للجنة الأخلاقيات الطبيّة: لعرض المعطيات بأكثر طريقة موضوعيّة ممكنة.



الرسم البياني I



الرسم البياني II

أسئلة:

1. **تحليل طرق العمل:**
   - أي رسم بيانيّ (I أو II) ستختار مديرة التسويق لمعروضة المستثمرين؟ علّلوا لماذا يخدم هذا الرسم هدفها بشكل أفضل.
   - أي رسم بيانيّ ستختاره لمعروضة لجنة الأخلاقيّات الطبيّة؟ علّلوا لماذا يُعتبر هذا الرسم البيانيّ "عادلًا" أو "موثوقًا" أكثر للمعطيات.
2. **تقييم الاستراتيجيات:**
   - صفوا بكلماتكم ما هو "التكتيك" البيانيّ المستخدم في الرسم الذي اخترتموه للمستثمرين لتضخيم الفرق بين الدواءين.