

## איך מחליטים? / רותי צפרוני

אז מה? מתלבטים?

מתקשים לקבל החלטה?

דוחים את ההחלטה ונמנעים מלקבל אותה?

אתם בחברה טובה.

לרובינו לא קל להחליט ואנו מוצאים את עצמינו מתעסקים בעניין ומשקיעים בו הרבה אנרגיה. לפעמים אנרגיה מיותרת.

אספתי עבורכם סדרה של כלים לשכלל את התהליך ולסייע לכם לפתור את הדילמות שבדרך להחלטה.

### אני מבחינה בין 3 סוגים של החלטות-

#### החלטות "קטנות"

קשורות לסוגיות יום יומיות. לדברים בעלי משמעות מוגבלת ואורך חיים קצר.

כמו – "מה לבחור בתפריט....סושי או נודלס?" או "מתי לקפוץ לסופר....היום או מחר? או אולי בכלל מחרתיים בדרך חזרה מהעבודה?"

#### החלטות "בינוניות"

קשורות לסוגיות בעלות משקל כבד יותר. החלטות שמרחב ההשפעה שלהן מקיף יותר ובעל משמעות לאורך זמן של ימים אחדים או שבועות ספורים.

כמו – "לאיזה סדרת הרצאות להירשם?...אני לא יכול להחליט, הכל כל כך מעניין". או "האם להגיד לו את מה שאני באמת חושבת או להימנע כי הוא ייעלב?"

#### החלטות "גדולות"

קשורות לסוגיות כבדות משקל. החלטות שמשפיעות לאורך זמן רב, שכרוכות בהשקעת משאבים כבדים ובעלות השפעה בכמה רבדים..

סוגיות שקשורות בבחירת תחום לימודים, בבחירת מקום מגורים, תחום תעסוקה, מקום עבודה בחירת בני זוג, שותפים וכד'.

### מה הקשר בין סוג ההחלטה לקושי בהכרעה?

האם הקושי שלנו לקבל החלטה הוא בכל סוגי ההחלטות או שהוא מתאפיין רק בהחלטות גדולות? סביר להניח שככל שההחלטה גדולה יותר כך גדל גם הקושי להחליט, וכך גדלה גם ההשקעה בדרך לקבלת ההחלטה.

אך לא תמיד.

לעיתים הקושי הוא זהה בכל החלטה ומעיד על הסיבה ממנה נובע הקושי

## ממה נובע הקושי שלי להחליט?

- חסר לי מידע.
- אני חושש מהמחיר שהחלטה תגרום לי לשלם כבד מידי.
- יש לי חוסר בטחון בשיקול הדעת שלי. לא כל כך סומך על עצמי.
- ההתלבטות ומשיכת הזמן נותנת לי משמעות. עוזרת לי למשוך תשומת לב. נותנת לי הרגשת חשיבות.
- נדמה לי שהרווח של שתי אופציות ביניהן אני מתלבט הוא זהה. אז איך אחליט?

## עלות אל מול תועלת

לכל החלטה שאנחנו עושים יש מחיר. כשאנחנו מחליטים משהו, אנחנו מוותרים על משהו אחר. אם אני מחליט לצאת הערב לסרט, אני מוותר להיות בבית. אם אני מחליט להירשם ללימודים באוניברסיטת באר שבע, אני מוותר על לימודים באוניברסיטה אחרת או במכללה או בכלל על החופש שבאופציה לא ללמוד בכלל. היכולת שלנו למדוד את הרווח שיהיה להחלטה שנקבל- אל מול המחיר שהיא תגבה מאתנו – מאפשר לנו לנהל מאזן חשוב. המאזן הזה מסייע לנו לקבל החלטות.

## תמיד נשאף למצב בו הרווח שלנו גבוה יותר מהמחיר.

ההנאה שתהיה לי מהיציאה, תהיה בעל משקל כבד יותר מהוויתור על הספה מול הטלוויזיה בבית. או, הרווח שיהיה לי מלימודים בבאר שבע יהיה גבוה יותר מהמחיר שאשלם על הוויתור ללמוד במקום אחר, או על הוויתור לגור במקום לא מוכר ומרוחק מהסביבה הטבעית שלי.

## גם לא להחליט – זאת החלטה!

חוסר מידע הקשור בהחלטה מעכב אותנו בקבלת ההחלטה.

אני לא ממש יודע איך זה ללמוד בבאר שבע, או מה רמת האוניברסיטה או איך זה לגור שם או מי עוד הולך ללמוד שם בתקופה שלי – ולכן יש לי קושי להעריך את הרווחים שיהיו לי. האם יש לי אפשרות לאסוף ולהשלים לעצמי את המידע החסר? אני חייב להשקיע בכך ולמצוא את הדרך אל המידע הנחוץ! ברגע שהמידע יושלם יהיו לי יותר כלים בכדי להעריך עלות אל מול תועלת ובכך לסייע לעצמי לקבל החלטה.

## האתגר שלנו הוא להשלים את המידע החסר.

מידע חסר גורם לעיכוב בקבלת ההחלטה, להשתהות, לדחייה של קבלת ההחלטה ולתסכול עצום. חשוב לזכור- גם לא להחליט זאת החלטה. החלטה שהמחיר עליה הרבה יותר גבוה ממה שאנחנו מוכנים להודות. הימנעות מהחלטה היא אופציה זמנית- עד לשלב שבו יש בידי את כל המידע האפשרי. איסוף המידע חייב להיות מוגבל בזמן בכדי לזוז מהמקום שמשהה את ההחלטה ומשלם על כך מחיר משמעותי.

## **אני לא יכול להחליט!**

האם אני לא יכול להחליט כי אין לי מספיק מידע לקבל את ההחלטה או כי אני לא מסוגל לשלם את המחיר שקבלת ההחלטה תגבה ממני?

או, שבהרגשה שלי יש איזון בין המחיר לרווח. יש כאן מחיר ורווח כמעט זהים או רווחים זהים לשתיהם אופציות ביניהן צריך לבחור (סושי או נודלס.....)?

בחרו מתוך הרשימה את השאלות שרלוונטיות לכם ושאלו את עצמכם-

- **מה האופציות? מה האלטרנטיבות?** אם אף אחת מהאפשרויות האחרות לא אטרקטיבית – אני מבין שעלי להתכנס לאופציה הטובה ביותר, גם אם אינה מושלמת ולהתמקד בהתמודדות עם ההשלכות.
- **מה יקרה אם אחליט באופן מסוים? מה יהיה המחיר? מה נחוץ לי כדי להיות מסוגל לשלם אותו?** ברגע שאני מבין את המחיר אני משפר את היכולת להתמודד עם הסיכונים ולצמצם אותם. אם אני רוצה לצאת להיפגש עם חברים אבל גם ממש זקוק להרפיה בבית אני יכול להחליט להיפגש עם החברים מוקדם ואחר כך "להיזרק" בספה מול הטלוויזיה או להיפגש עם החברים היום ולנוח בבית מחר. בהחלטות קטנות אני מבין כאן שהמחיר זניח ולכן בגלל שסושי ממש טעים לי זה יעזור לי לשחרר את הנודלס לפעם אחרת. צמצום חווית המחיר מאד עוזר לקבל החלטה!
- **מה יקרה אם לא אחליט? מה יהיה המחיר כאן? האם יהיה גבוה יותר או נמוך יותר מלהחליט?** בואו באמת נבדוק את העניין הזה. נשים על המאזניים המדומים את המשמעות של לא להחליט. נבחן את ההשלכות ונראה מה כדאי יותר – להחליט או להמשיך לא להחליט. וגם, עד מתי אני יכול להרשות לעצמי להתלבט עם ההחלטה.
- **מה המחיר האמיתי? מה הרווח האמיתי? האם אני מעריך נכון? האם הם תואמים לסיפור שאני מספר לעצמי? כאן יש הזמנה לדייק בפרטים.** ליישר קו עם המציאות ולשחרר את הסיפורים. בואו לא נסדר לעצמינו את המציאות כמו שנוח לנו אלה נסדר את ההחלטות שלנו ביחס למציאות כפי שאנו מבינים אותה.
- **למה אני עכשיו תקוע על העניין הזה?** (סושי או נודלס?...). יכול להיות שזה ממש לא חשוב ואני מתעסק בזה כדי לא להתעסק במשהו אחר? שימו לב! אנחנו נוטים להפנות את האנרגיה שלנו למקום שנתפס לנו כקל יותר אבל זה תרגיל הטעיה עצמי שלא באמת מקדם אותנו. אם אתם מוצאים את עצמכם מבזבזים אנרגיה על "שטויות" תשאלו את עצמכם – מה הנושא האמיתי פה? מה מטריד אותי באמת? ותשנו את הנתיב לכיוון הנכון.