מקורה של הגישה הפסיכולוגית הוא במלחמת העולם הראשונה. שדה הקטל העצום במערב אירופה במלחמת העולם הראשונה העלה את השאלה כיצד משפיעה הפסיכולוגיה על ההמון שבשם הפטריוטיות והנאמנות למדינה נותן לגייסם לבצע קטל עצום בעם האחר. בהמשך תופעות כמו עלייתו של היטלר והובלתו את הצבא הגרמני לדריסתה של אירופה תוך כדי השמדת העם היהודי וכן הצלחתם של מנהיגים אגרסיביים כמו סטאלין ומוסוליני, חיזקו את הצורך בהבנה של ההמונים, המנהיגים והארגונים. כך נוצרה דרישה להסבר של תופעות במדעי המדינה באמצעות הגישה הפסיכולוגית. עד שנות השישים מנותחות התופעות בהסתכלות על הפסיכולוגיה של ההמון ושל מנהיגים שמובילים לאסונות. בשנות השישים הגישה הפסיכולוגית מבקרת את הרציונליות לכשעצמה. היא איננה מבטלת את הרציונליות אלא מגדירה את מגבלותיה. בשל הבדלי אישיות והטיות של בני האנוש וביניהם מנהיגים.

ע"פ תיאוריית הבחירה הרציונלית שלוש הנחות יסוד :

1. לבני האדם יש העדפות.
2. העדפות מפורקות לרכיבים ולכל רכיב משקל שונה.
3. נעשים חישובים הסתברותיים כדי להעריך ולקבל החלטות.

הגישה הפסיכולוגית מציפה את מגבלות הבחירה הרציונלית באמצעות השוני הקיים בין בני האדם וההטיות אליהן הם חשופים. ההטיות מחולקות לשני סיווגים עיקריים:

1. הטיות קוגניטיביות – חשיבתיות. דפוס או נטייה שיטתית של בני אדם לטעויות בתפיסה, בזיכרון, בחשיבה או בשיפוט. (ויקיפדיה).
2. הטיות רגשיות – אמוציונליות. אלו הטיות הנובעות מרגש לדבר מסוים ו/או לאדם מסוים ו/או למידע מסוים. לכן נגרמת הטיה בהחלטה בנושא הקשור. לדוגמה אם נקבל מידע על עובד שחולה במחלה קשה, נתקשה לפטרו למרות שאינו מתאים לעבודה בכישוריו.

הטיות אלו יפורטו בהמשך בהקשר השפעתן על חיל האוויר.

אין פתרון להטיות אותן מביאה הגישה הפסיכולוגית אך החידוש הוא במודעות להטיות ולהשפעתן על האנשים. ניתן לומר אם כן, כי הגישה הפסיכולוגית גם אם אינה עומדת בזכות עצמה בלבד לניתוח של תחום מסוים, יש בה מן היכולת להסביר ולתמוך הסבר של תופעה כזו או אחרת. בנוסף הגישה מוכיחה את השפעתו של הפרט על ארגון או על התרחשות של תופעה מסוימת.

הטיות העיגון – ע"פ הטיה זו נתון ראשון שיוצג ישמש כעוגן בהמשך. דבר זה נכון כמובן למשא ומתן כלכלי אך נכון גם לתחומים נוספים כגון לחימה. חיל האוויר הישראלי הצליח למצב את עצמו כארגון מצטיין בעל מצוינות ארגונית המשיג תוצאות יוצאות דופן. חיל האוויר נתפס כמנצח. כבר מהצלחת שיתוק צבאות האויב במבצע "מוקד" במלחמת ששת הימים, דרך הניצחון המוחץ במלחמת לבנון הראשונה בה הפיל חיל האוויר כ80 מטוסי אויב ולא איבד אפילו מטוס אחד. יתרה מכך, חיל האוויר נתפס בעיני הציבור ובעיני אנשיו כ"מנצח על האפס". במלחמות לבנון הראשונה והשנייה וכן בכל המערכות האחרונות בעזה, הצליח חיל האוויר להביא את התוצאות הנדרשות ממנו מבלי לאבד כלי טיס כתוצאה מפגיעה ישירה של האויב. גם הפגיעה במסוק הימי במלחמת לבנון השנייה הייתה בעת שהותו על ספינת חיל הים והוא אף שופץ וחזר לשירות. הציבור בישראל ואנשי חיל האוויר מצפים כי גם במערכה הבאה ינצח חיל האוויר "על האפס". נוצר עוגן תפיסתי כי כל תוצאה בעימות הבא אם חיל האוויר יספוג נפגעים משמעותיים ולא ינצח ע" על האפס" תחשב ככישלון. בשדה קרב משתנה ובלחימה אסימטרית על פיהם הארגונים פועלים מתוך אסטרטגיות הישרדות והבאת הישג נקודתי המבוסס על התפתחות ושינוי טכנולוגי כגון טילי קרקע אוויר חדשים בלבנון קיים סיכוי לא קטן כי יהיו נפגעים לחיל האוויר. חיל האוויר צריך להיות מוכן למצב זה בו לא יצליח שלא לספוג הפתעות בשדה הקרב המשתנה ומכך לספוג אבדות במערכה הבאה מול ארגוני טרור.

הטיית הזמינות – ע"פ הטיה זו מה שזמין בראש כתוצאה מחשיפה לאחרונה יישלף ראשון. שדה הקרב המשתנה מביא עמו שינויים תכופים בתורות הלחימה ובטכנולוגיות של האויב. חיל האוויר עוקב ומגיב לשינויים אלו ככל שניתן אך נוצר מצב בהתאם להטיית הזמינות כי כל שינוי או חידוש בזירה מביא את חיל האוויר לקחת את מירב משאביו לטובת הפתרון והמענה לנושא ובכך לרדוף אחר פתרונות לאיום הזמין התורן. דוגמת המענה האווירי למנהרות, לרחפנים וכיוצ"ב. מצב זה יוצר שחיקה לאורך זמן ופגיעה בהכנת הכוח לטווח הארוך, תרחיש הלחימה הכללי ולגיוס אסטרטגיה ארוכת טווח. הן בהקשרים של תורת לחימה והן בהקשרים משאביים של בניין הכוח בתחום האימונים, אמצעי הלחימה, כוח אדם ועוד.

הטיית העדר – כאשר מישהו מוביל או פופולרי לוקח לכיוון מסוים, תהיה נטייה ללכת אחריו ואחרי המצטרפים אליו. כמו כל ארגון היררכי גם חיל האוויר חשוף להטיית העדר. אנשי הארגון שואפים להבין את דעתו דל מפקד חיל האוויר וללכת לאורה. בשדה קרב משתנה בו צצים תרחישים שונים באופן תכוף ידרשו הגורמים בשטח כגון הבסיסים, הטייסות ואנשי צוות האוויר בקוקפיט להגיב ולהחליט ללא קבלת אג'נדה מסודרת בנושא ממישהו בכיר בחיל אוויר.

הטיית העדפה האישית – אדם יעדיף את מה ששלו על פני את מה של האחר. בדיוק בהתאם להטיה זו גם ארגון כמו חילל האוויר צפוי להעדיף את מה ששלו על פני אפשרויות אחרות. חיל האוויר דחף למרכזיותו במערכה ולהפעלת כליו החדשנים בעימותים מול האויב. שדה הקרב המשתנה מציב שאלות שהמענה המהיר והמיטבי אליהן יכול להגיע דווקא ממסגרות אחרות כגון סייבר, תהליכים מדיניים ועוד. חיל האוויר יצטרך להשכיל ולפנות מקום לדרכי פעולה נוספות מעבר ליכולות הכוח האווירי כדי למצות את המענה המיטבי לסוגיות הצצות בשדה הקרב.

הטיית מה שאושר – נעדיף מה שאושר ואין צורך לאשרו או להוכיחו. בשדה הקרב המשתנה בו תורות הלחימה של האויב משתנות בקצב גבוה יש צורך לתת מענה ולהתאים את תורת הלחימה בצה"ל ובחיל האוויר. לאור הסרבול ההיררכי והקושי לאשר כל תוכנית ותורת לחימה צפויים מצבים כי יעשה שימוש בתורת לחימה ושיטות עבודה קיימות אל מול שיטות ותורות חדשניות של האויב גם אם אינן מתאימות רק כדי להימנע מתהליך אישורם או הוכחתם.

הטיית בת היענה – התעלמות ממידע שלילי, הנוחות להישאר עם המידע שתומך את החלטתך או תפיסתך המקורית ולהתעלם ממידע חדש שמערער אותה. לחיל האוויר אין מענה לכל האיומים החדשים שצצים ללא הרף בשדה קרב משתנה. בוודאי לא בשלב הראשון. הנטייה הארגונית הטבעית בהתאם להטיה זו היא התעלמות מהמידע השלילי והדחקתו. גם אם יתקיים עיסוק במידע וחיפוש פתרון לנושא, לא יופנם האיום ולא יעשו שינויים מהותיים המעידים על ההכרה באיום עד שימצא לו פתרון הולם. מכאן שבכל שלב בו תפתח לחימה יהיו נושאים מסוימים מולם נמצא חיל האוויר שלב ההדחקה של איום אליו עדיין אין לו מענה.

הטיית תוצאה – מה שהצליח בעבר יצליח גם הפעם. גם כאן לחיל האוויר רגישות גבוהה. התוצאה המוצלחת של חיל האוויר בתחומים רבים במערכה קודמת תביא אותו לנבא בסבירות גבוהה הצלחה באותו תחום גם במערכה הבאה. דוגמת ההגנה מפני טילים, הן במלחמת לבנון השנייה והן במערכות כעזה הצליח חיל האוויר להגן באופן מוצלח על ישובי ישראל מפני הטילים ולאפשר המשך חיים אזרחיים כמעט רגילים. כמות טילים בקרב האויב שגדלה פי 10 וכן רמת הדיוק שעלתה תעמיד את יכולות ההגנה של חיל האוויר במבחן חדש לחלוטין שאין הכרח כי התוצאה הקודמת היא זאת שתהיה במערכה הבאה.

הטיית ביטחון עצמי מופרז – החלטה שמתבססת על האגו והביטחון העצמי מעבר למצב החדש בשטח.