



האגודה הסטודנטאלית
אוניברסיטת בן-גוריון בנגב

באדיבות מדור אקדמיה, אגודת הסטודנטים, אוניברסיטת בן גוריון.
www.bgu4u.co.il

שיעור ראשון- 11/3/2020

נושא קבלת החלטות נוגע בתחומי דעת שונים: פסיכולוגיה, כלכלה, משפטים ועוד.

הקורס נולד מן החיבור בין פסיכולוגיה חברתית ומשפטים.

אי ודאות נמצאת בכל חלק של חיינו. רוב ההחלטות שנקבל לפיכך מלוות בחוסר ודאות. כך למשל מחליטים לבחור באופציה אחת ולא באחרת או לקבוע סדר עדיפויות בארגון או בחיים הפרטיים.

בחירה היא מושג מקושר להחלטה, אך הם אינם בהכרח אותו הדבר בכל סיטואציה. בקורס נתייחס לספרות העוסקת בבחירה כגורם לאושר. ככל שיש יותר חלופות ואפשרויות בחירה, כך נהיה יותר מאושרים?

חשיבה בתנאי אי-ודאות

איך נדע שהחלטה שהתקבלה היא טובה?

- לפי התוצאה, אם היא טובה סימן שההחלטה היתה טובה. חשיבה כזו מפחיתה את הנטייה לקחת סיכונים, אפילו קטנים ביותר.
- לשפוט החלטה לפי התוצאה זה לא תמיד רציונלי. יכול להיות פער בין התוצאה שהערכנו שתהיה לפי המידע שהיה ברשותנו ברגע ההחלטה, לבין התוצאה שהיתה בפועל אח"כ.
- זו פרספקטיבה שרואה את העולם ככזה שמתעורר רק כשיש בעיות (תוצאות לא טובות). למה מתעוררים פתאום? מניעה עדיפה על ענישה בדיעבד. איך נכון שיפעלו בביה"ס? לטפל באופן נרחב בבעיה או נקודתי? מי אשם- קבוצה שהתנהגה באופן שגוי או הפרט שבמקרה נתפס בשגיאה גדולה יותר?
- מה היה אילו? לאחר שנשקלו האפשרויות האחרות ומה יכול היה לקרות בדיעבד (counter factual thinking)
- "ללכת עם הלב", תחושות בטן ופעולה לפי אינטואיציות שונות.

הטיות

הטיה מאפיינת את רוב בני האדם או קבוצה מסוימת. זו נטייה גורפת לטעות בכיוון מסוים. בטעות, בניגוד להטיה, אין שיטתיות או חזרתיות. איך נדע שזו טעות? נשווה למדד או מודל נורמטיבי כלשהו.

ישנן הטיות ויזואליות. לדוגמא שני קווים באורך דומה, שלאחד יש קצוות עם חצים הפונים פנימה ולשני יש חצים הפונים החוצה. הקו עם הראשון יראה לכולנו ארוך יותר תמיד, למרות שאובייקטיבית הם זהים.

יש לנו הטיות מוטיבציות (בשירות העצמי), שגורמות לכולנו לעשות את אותן טעויות. למשל הטיות ייחוס (הצלחה שייכת לי, כישלון לאחר), זהו דפוס אדפטיבי שנועד לשמר את הדימוי העצמי, אך מבחינה חינוכית מקשה על שינוי וצמיחה. איך ניתן מקום לפרשנות של האדם ונשמר את מנגנון ההגנה שלו, אך במקביל נרחיב את הפרספקטיבה שלו ונעזור לו לראות במה הוא עצמו יכול להשתנות ולהשתפר.

הטיה של תופעת "הטוב מהמוצק"- רוב האנשים חושבים שיש להם תכונות טובות יותר משל האדם הממוצע. גם זו הטיה בשירות העצמי.

הטיות קוגניטיביות- הניבוי שלנו מושפע מהתוצאות הקודמות, במקום לזכור שההסתברות של כל תוצאה לא משתנה באמת. לדוגמא "כשל המהמרים", לקוביה אין זיכרון והסטטיסטיקה לא משתנה.

כשל ההיפוך נוצר כשאנשים מבלבלים בין ההסתברות שיקרה א' כשידוע ב', לבין ההסתברות שיקרה ב' כשידוע א'. כשל זה גורם להחלטות שגויות, בגלל חוסר הבנה של המציאות בתחומים

שונים. זה יכול להוביל להפליה נגד מיעוטים ודעות קדומות. למשל בגלל הידיעה שרוב העבריינים בהארלם שחורים, אך רוב השחורים בהארלם אינם עבריינים. מה שקורה הוא שתופסים את כל השחורים כעבריינים.

הכללה נתפסת כנכונה יותר ככל שהיא מתבססת על מדגם גדול יותר של אירועים. על המדגם להיות מייצג עבור האוכלוסיה אליה הוא מתייחס. מודל נורמטיבי רלוונטי יכול להיות הסטטיסטיקה.

"חכמה שבדיעבד" - לאחר שאנשים שומעים את התוצאה, הם שופעים את מקבל ההחלטה לפי התוצאה ולא לפי הנתונים שהיו בידיו והשיקול שלו בעת קבלת ההחלטה. מנהיגים רבים בארגונים נוטים לשיפוט כזה.

נכון יותר לשפוט החלטה לפי השיקול והבחירה של המחליט בהתאם לידע ולתנאים שהיו לרשותו בזמן קבלת ההחלטה.

עד תחילת שנות ה-70 נתפס האדם כסטטיסטיקאי אינטואיטיבי טוב, אך כאשר החלו מחקרים (כהנמן וורסקי) להתפתח נמצא שאותן אינטואיציות מטעות ומכשילות אותנו.

היוריסטיקה היא כלל אצבע שעוזר לנו להגיע מהר להבנה או החלטה, המתבסס של ידע ומיומנויות שכבר יש ברשותנו. זו פעולה שנובעת מאינטואיציה ומקצרת תהליכי מחשבה וארגון.

הטיות עוזרות לפעול ביעילות ומהירות מחד. מצד שני יש לקחת בחשבון את החיסרון של חשיפה לחשיבה מוטעית, דעות קדומות ואפליה.

מערכת מספר 1- מערכת אינטואיטיבית. זו מערכת קדומה בחשיבה שלנו. יש בה אינסטינקטים ותפיסות שמתבססות על ידע קודם, רגש או אינטואיציות. מערכת זו מאפשרת לנו שיפוט ותגובות מהירות יחסית ללא מאמץ, שעוזרות לתפקוד חלק ולהישרדות.

מערכת מספר 2- מערכת רציונלית. צורת חשיבה יותר איטית, מודעת ונשלטת יחסית. יש עיבוד של ידע מהעבר, ההווה והעתיד. החשיבה מתבצעת באופן לינארי ומבוקר. המערכת מתעוררת לא רק מגירויים, אלא גם בייצוגים סמליים של השפה.

אינטואיציה נמצאת בתווך שבין המערכת האוטומטית למערכת החושבת.

בספרו של כהנמן "לחשוב לאט לחשוב מהר", המחקר הראשוני החל בעצמו כאינטואיציות ובהמשך נוכח מידע שהתווסף הוא השתנה.

בהינתן גירוי שתי המערכות מופעלות. המערכת האינטואיטיבית מגיעה ראשונה בפתרון, כי היא מהירה יותר. לעתים המערכת הרציונלית לא תזהה שהתרחשה טעות בפתרון של האינטואיטיבית, כך קורות טעויות בשיפוט ובקבלת החלטות. לעתים המערכת הרציונלית כן תזהה ואז תתקן או שהפתרון האינטואיטיבי יהיה נכון ולא יידרש תיקון.

מצב חם הוא עוררות פיזיולוגית שאדם נמצא בו. בתנאי כזה יהיה יותר קשה לנהל את המערכת הרציונלית. לעומת זאת במצב קר, ניתן לנתח ולשקול אפשרויות תגובה באופן יעיל ונכון יותר. לכן עדיף ללמוד מהתנסויות קודמות ולנצל את המערכת הרציונלית כאשר יש זמן ונחת לכך. זה יכול לסייע לתגובות טובות יותר במצבים חמים, בהם המערכת האינטואיטיבית שולטת. מודעות היא שלב חיוני בטיפול.

שיעור שני- 18/3

איך מתרחשות הטיות? ראשית חושבים על הידע שיש לנו, מה שאנו מכירים. לפי זה מגיעים למסקנה.

כאשר קל לנו למצוא דוגמאות לתופעות בזיכרון שלנו, נוצרת לנו היוריסטיקת הזמינות. הזמינות מתורגמת לחשיבה שזוהי השכיחות של התופעות גם במציאות.

הטיה זו מושפעת מאד מהדיווחים באמצעי התקשורת, שבחרת אילו תופעות ובאיזה מין יכנסו לתוך מחשבותינו. לעתים התקשורת מדווחת על אירועים באופן לא פרופורציונלי לשכיחות שלה.

בולטות מוות- בספרות מדברים על כך שככל שהמוות בולט יותר במחשבותינו, הוא משפיע בצורה חזקה יותר על קבלת החלטות. המוות למעשה הוא נתון ידוע וזמין בתודעה באופן קבוע, לרוב מתמודדים בזמני משבר או קיצון (כמו התפרצות הקורונה בעולם) הוא בולט יותר והופך למשפיע יותר קריטי בקבלת ההחלטות.

שיפוט הוא נטול אחריות, בעוד שקבלת החלטות טומנת בחובה אחריות רבה. פעמים רבות דמויות בכירות נמדדות לפי מבחן התוצאה (הטיית חכמה בדיעבד), כאשר לוקחים זאת בחשבון הופכים לחשיבת מינימקס.

ישנם שני סגנונות החלטה: מינימקס- אדם שרוצה רק להימנע מהתוצאה הכי גרועה.

מקסימקס- רוצה לאפשר שהמקרה הכי טוב יקרה. דואג לתוצאה הטובה ביותר.

לכל דבר כמעט יש מחיר בחיים. עם זאת יש ערכים עליונים, שלא ניתן לסחור בהם. למשל ערך חי אדם. במקרים שערך עליון עומד על הפרק, החלטות מתקבלות באופן פחות רציונלי.

בהיוריסטיקה של זמינות יש ערבוב בין שני תהליכים שמתרחשים במקביל. מחד מוצאים מספר רב של דוגמאות ובנוסף יש חוויה של קלות שלילה מהזיכרון. מה משפיע יותר- חווית השליפה או מספר הדוגמאות?

שוורץ ניסה להבחין בין שני המרכיבים. ניתן לשלוט בכמות הדוגמאות, אך לא בחוויה. בניסוי כדי לבדוד את המשתנים, הקציבו מספר דוגמאות של זיכרונות ילדות. חילקו את הנבדקים לשתי קבוצות של משימה קלה (4 זיכרונות) ומשימה קשה (12 דוגמאות). הנבדקים שהעלו פחות דוגמאות דיווחו על חוויה טובה וקלה יותר, מכאן שהחוויה משמעותית יותר מכמות הדוגמאות. ממחקר זה התפתחו עוד מחקרים על קבלת החלטות. נלמד כי מתן דוגמאות רבות יותר מקל על שכנוע אנשים שמשוהו אינו נכון, לעומת מתן דוגמאות מעטות ש

הטיית העיגון- כאשר נצטרך לענות על שאלה, במיוחד בנושאים שאינם בקיאים בהם, נשענים על עוגן מספרי כלשהו. בפועל העוגן המספרי הוא מקרי ולא באמת רלוונטי, אך ההערכות המספריות שנעשה יושפעו מאד ממנו.

יש להטיה זו משמעות רבה בתהליכי מו"מ (מסחר, משפט וכו'). יש חשיבות למי הראשון שנוקב בסכום. מי שרוצה להצליח במו"מ צריך להיות הראשון שנותן הצעה, שתהיה העוגן. מומלץ גם להציע מעט יותר מהציפיות שיש לנו. עוגן משפיע יותר ככל שהוא ניתן באופן מפורש יותר.

מוצרים רבים משווקים באופן שמעניק לנו מסגרת. כמו למשל מבצעים של "שלוש ב-X" וכך גורמים לנו לקנות שלושה מוצרים, בלי שבהכרח היינו צריכים כמות כזאת. נותנים מסגרת של חיסכון, מסגרת זו היא סוג של עוגן.

עוגן נמוך מדי אינו טוב, אך גם גבוה מדי לא טוב כשרוצים לגייס תרומות. למשל פחות מ-10 שקלים הוא עוגן נמוך מדי. יש התלבטות, כי עוגן נמוך יכול לעודד יותר אנשים לתת לפחות משהו ועוגן גבוה מעודד תרומות יחסית גבוהות. אפשר להציע גם עוגן חברתי, בו אומרים לאחרים מה רוב האנשים עושים וזה נותן להם כיוון.

יש להבחין בין עוגנים שרירותיים ומקריים (כמו סיבוב רולטה) או עוגן שיש עמו אינפורמציה (כמו עוגן חברתי, מידע מה אחרים עושים).

במחקר של קנט והוך, בדקו כיצד משפיעה הגבלת רכישה על מוצר כלשהו במבצע. נמצא שההגבלה השפיעה על המכירות והן עלו. ככל שההגבלה היתה גבוהה יותר, כך נמכרו יותר יחידות.

אפקט המוקדמות- רושם ראשוני משפיע מאד על קביעת עמדה, לפני שהתקבלו כל הטיעונים. כך נוצרת הערכה. טיעונים שיושמעו בהמשך ישמשו לאישוש או החלשה של העמדה שכבר נקבעה.

אפקט המאוחרות- מידע שהגיע בשלב מאוחר או "ברגע האחרון" עלול להשפיע אף הוא על השיפוט. עם זאת כדי לסתור את אפקט המוקדמות, על המידע המאוחר להיות יחסית דרמטי.

מחקרים מאוחרים בדקו איך מעריכים חוויה. למעשה יש חוויות שנתפסות לרוב כחיוביות או שליליות (חופשה לעומת בדיקה רפואית), אך כל חוויה מורכבת מסך של מרכיבים שלא כולם טובים או רעים. בחוויה שהיא מתמשכת עובד יותר כלל "השיא והסוף" מאשר "מוקדמות/מאוחרות".

כלל השיא והסוף- רגעי השיא והסיום שיש בחוויה הם הדברים שהאדם הכי זוכר, לכן הם המנבאים המשמעותיים להחלטה אם אדם יחזור על חוויה או לא. המוח האנושי מזניח פרטים רבים במשך החוויה, אך מבליט את השיא והסוף. בעצם זיכרון של חוויה, חיובית או שלילית, נקבע על-פי הרגע הקיצוני ביותר בה ולפי ההרגשה בסיומה.

לדוגמא הניסוי של כהנמן: נבדקים הכניסו ידם לקערה עם מים קרים מאוד בשני תנאים. בתנאי אחד כל השהות היתה לא נעימה (טמפרטורה זהה). בתנאי השני החוויה נמשכה יותר זמן והתרחשה הקלה קטנה לקראת סופה. בגלל שההערכה של אנשים נעשית באופן יחסי ולא רציונלי, אנשים העדיפו לחזור על חוויה לא טובה שיש בה הקלה בסיום מאשר על חוויה שכולה לא טובה. הסוף שהיתה בו הקלה האיר את כל החוויה באור חיובי יותר. אנשים רגישים יותר לשינוי מאשר למצב עצמו.

בולטות התכונות- כאשר מנסים לנמק את ההחלטות שלנו, רוצים להיאחז במשהו חזק ולכן מחפשים תכונות שהן בולטות יחסית. לא עושים ממוצע מעבר לתכונות, אלא מחפשים משהו בולט מאוד כדי שנוכל להצדיק את ההחלטה. בניסויים נמצא שבעלי תכונות בולטות נבחרים יותר בהחלטות הן לחיוב והן לשלילה, התכונות הבולטות מעפילות על הראיה ההוליסטית. אם אין בהכרח צורך לנמק החלטה, יש יותר סיכוי שנסתכל על התמונה הרחבה. כמו-כן יש הבדל בהחלטה שנקבל אם יאמרו לנו שנצטרך בהמשך לנמק את ההחלטה או לנמק את התוצאה (חכמת בדיעבד).

שיעור שלישי- 25/3

ערך מוגן (עליון) הוא ערך שאנשים לא מוכנים לסחור בו, לא ניתן להמיר אותו באף תשלום. בשל קיום ערכים אלה לעתים הדיון הופך ללא רציונלי. אם התסריט הדומיננטי הוא כזה שמייצג ערך עליון, הוא מעורר בנו המון רגש ומשתלט על השיקולים שלנו כך שנהיה מוכנים להגן עליו בכל מחיר (למשל עסקת שליט, משבר הקורונה-חיי אדם לעומת כלכלה).

Event splitting חלוקה של תוצאה למספר חלקים נתפסת כבעלת משקל רב יותר בהחלטה. אם מפרטים ומפרקים את הדברים הטובים/רעים שבאופציית הבחירה, היא נראית יותר/פחות אטרקטיבית. הפירוט מעורר את הדמיון והרגש, כי הדוגמאות עולות לנו בראש.

הטיות רבות שאנו לומדים לגבי קבלת החלטות באות לידי ביטוי באמצעי שיווק.

הטיית הייצוגיות- כשרואים משהו תואם סטראוטיפי, מתעלמים ממידע אחר שהוא לוגי או סטטיסטי (טברסקי וכהנמן). יש הנחה סמויה שדברים דומים הולכים זה עם זה, חבר בקטגוריה חייב להיות דומה לפרוטוטיפ של הקטגוריה ותוצאה חייבת להיות דומה לסיבה.

כשל השיעור הבסיסי- כאשר משתמשים בהיוריסטיקת הייצוגיות נוטים להתעלם משיעור הבסיס, המידע על השכיחות האמיתית של התופעה או האובייקט באוכלוסייה. אם משהו מייצג היטב דבר-מה אנחנו נותנים חשיבות רבה לייצוג ומתעלמים מהשיעור הקיים באוכלוסייה. ההטיה גורמת לשיפוט שלנו להסתמך יותר על דמיון ולא שכיחות.

דוגמא- הציגו אישה בשם לינדה וכמה תכונות שלה. רוב הנשאלים ייחסו לה את תסריט ב' שהיה יותר ספציפי ומתאים לייצוג מסוים, מאשר את תסריט א' שכלל בתוכו את ההסתברות לתרחיש ב'. תוצאות המחקר ממחישות את הטיית הייצוגיות, כי אנשים נטו לבחור במה שדומה יותר לייצוג ולא במה שסביר יותר.

תסוגה (רגרסיה) לממוצע- כלל שקובע כי אחרי תצפית קיצונית במדגם, צפוי שתגיע תצפית יותר מתונה או קרובה לממוצע. זאת משום שתצפיות קיצוניות הן נדירות בהתפלגות נורמלית. יכולה להיות הטיה אם לא זוכרים את התופעה הזאת, למשל

האדם כסטטיסטיקאי אינטואיטיבי

מתבססים על "תורת הערך" של טברסקי וכהנמן. במידה רבה יש לאדם אינטואיציות טובות, אך חשוב להצביע על מקומות בהם האינטואיציה מטעה אותה. ההבנה הסטטיסטית יכולה לעזור לנו להתנהל טוב יותר בעולם, מבלי לזלזל בערךן של היוריסטיקות.

הטיות צמחו כדי לעזור לנו לקבל החלטות לפי זמינות של מידע ולהתנהל, אולם עם הזמן הזמינות של נתונים בראשנו התרחקה מהזמינות האמיתית.

תורת הערך ותורת התועלת- איך אנחנו מעריכים דברים בעולם? האם אנחנו יודעים להעריך אותם לפי התועלת הסובייקטיבית לנו בצורה רציונלית?



באופן רציונלי, כל תוספת כסף אמורה להוסיף את אותה עליה בתועלת הסובייקטיבית.

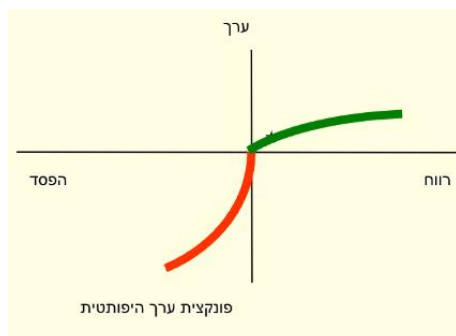
תועלת שולית פוחתת- נמצא ע"י הכלכלן ברנולי. היחס בין כסף ותועלתו הסובייקטיבית אינו ליניארי, אלא נראה שהועלת השולית פוחתת. הערך של התוספת בהתחלה משמעותי מאוד, אך החל מנקודה מסוימת העקומה מתגמשת וכל תוספת מביאה עמה פחות תועלת.

האפקט נכון גם במצב הפוך, בו יש נזק שולי פוחת.

נקודת הייחוס שלנו היא מה שקורה כאן ועכשיו, אנחנו רגישים לשינויים. לכל אחד יש את נקודת הייחוס (האדפטציה) האישית שלו, המצב שהפרט כבר הסתגל אליו. החל מנקודה זו נקבעת התועלת הסובייקטיבית שלו.

אנו רגישים לשינויים במצב מאשר למצב הבסיסי. רגישות האדם לשינויים לרעה כפולה מרגישותו לשינויים לטובה.

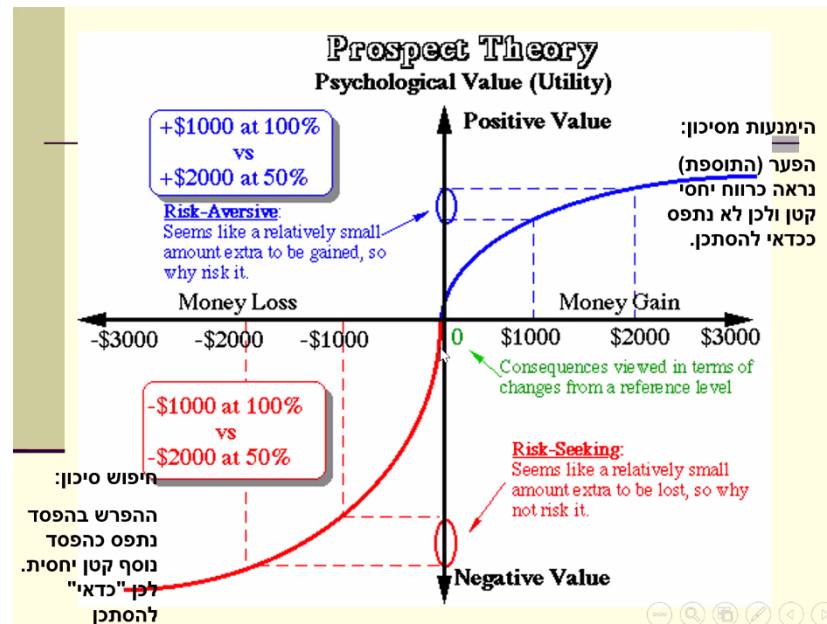
תורת הערך:



- נראה התייחסות לשינוי במצב הקיים ולא בכמות הכוללת.
- רגישות שולית פוחתת. שביעות הרצון עולה כלל שיש לנו יותר רציונלית, אך ההנאה השולית הולכת וקטנה. לכן מפחיתים בלקיחת סיכונים.
- שנאת הפסד- יש חוסר סימטריה בין החלק של רווח ושל הפסד. העקומה צונחת יותר מהר בצד של ההפסד. הכאב מהפסד גדול יותר מההנאה מהרווח של אותו סכום.

בניסוי נשאל אנשים מה יעדיפו- לקבל פרס 500 ₪ או להשתתף בהגרלה שהסיכוי להכפיל את הסכום או לקבל כלום הוא 50:50. תוחלת התועלת היא שווה, כלומר סטטיסטית היכולת להרוויח שווה בשתי האופציות. במדגם רוב האנשים בחרו באופציה הבטוחה.

במצב הפוך של הפסד ולא רווח, הנטייה לבחור באופציה הבטוחה פוחתת.



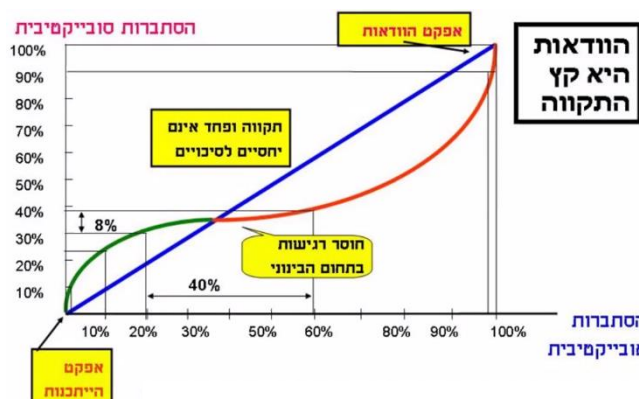
למה אנחנו נותנים יותר דגש לחוויות שליליות מאשר לחיוביות? זהו דפוס לא אדפטיבי, כי ההטיה הזו פוגעת ברווחה האישית שלנו (Well-being).

יתכן וזה תוצר של התפתחות אבולוציונית. בעבר חוונו סכנות קיומיות, לכן היה ערך רב יותר להבחין בסכנות שהנזק שלהן אינסופי מאשר בהזדמנויות שהנזק שבהן ספציפי. מכאן נשארה לנו ההטיה לתת משקל רב יותר לדברים שליליים כמו הפסדים וסכנות.

בעולם המודרני הדפוס הזה לא משרת אותנו יותר, כי המחיר של סכנות הוא בד"כ לא אינסופי כמו פעם. אולי הזדמנויות שנשים אליהן לב יסבו לנו יותר אושר והצלחה מאשר תשומת לב לסכנות (תורת האושר, פסיכולוגיה חיובית, New-age). במחקרים נמצא שאנשים מצטערים ומתחרטים יותר על הזדמנויות שפספסו מאשר על דברים שכן עשו ולא צלחו.

דיסוננס קוגניטיבי גורם לנו להישאר לאורך זמן יותר עם חרטות על דברים שפספסנו, כי לא ניתן למצוא מספיק הצדקות לדברים שלא קרו. לדברים שעשינו ולא צלחו יותר קל לנו למצוא הצדקות ולכן זה פחות מלווה אותנו.

שנאת הפסד - נוכח סכום שווה להפסד או רווח, יש חוסר סימטריה בהשפעה על החלטה. באופן טיפוסי האדם שונא סיכון כשהבחירה היא בין אלטרנטיבות של רווחים, אבל אוהב סיכון כאשר הבחירה היא בין תוצאות של הפסדים. טברסקי וכהנמן ההטיה הפסיכולוגית המסבירה את חוסר העקביות הזאת היא שנאת הפסד ולא שנאת סיכון. היפוך ההעדפות בין חיובי ושלילי (+/-) נקרא גם אפקט השיקוף.



עקומת ההסתברות הסובייקטיבית

החוויה הסובייקטיבית בעייתית, כי אין לנו תמיד אינטואיציות נכונות להערכת הסתברות. זה ניכר בעיקר בקצוות.

הסתברויות זעירות הן מופרזות או מוזנחות כליל.

הסתברויות נמוכות מוגזמות כלפי מעלה והסתברויות גבוהות מופחתות כלפי מטה.

אפקט הוודאות - אנשים מעדיפים דברים ודאיים, לרוב מטה את קבלת ההחלטות בקבלת רווחים.

אפקט ההיתכנות- עצם זה שנודע לנו שמהו אפשרי, מגדיל את ההסתברות שהוא יקרה לדעתנו. עצם ההיתכנות של משהו מותח את התחושה מעבר לאחוז של ההסתברות הודאית, כך קורה גם עם תקווה.

השפעת רגש בהערכת הסתברות- ככל שהנושא מעורר יותר רגש או קשר אישי, כך הערכת ההסתברויות גדלה ומשפיעה על קבלת החלטות. אם מדובר על תוצאה בעלת הקשר רגשי, בולט חוסר הרגישות לשינויים בהסתברות והאפקטים של ודאות או היתכנות מתחזקים.

כאשר מדובר בתוצאה בעלת הקשר רגשי (כמו פחד) קיימת אי רגישות בולטת לשינויים בהסתברות. אם מתרגשים מהאפשרות שנזכה במשהו או שנסבול ממהו, אנחנו מפסיקים לחשוב באופן הסתברותי ושינויים בסיכוי שהאירוע יקרה מאבדים את משמעותם.

שיעור רביעי- 1/4

כל דבר בתחושתנו הוא יחסי. מרגישים יותר את השינוי מאפס לנקודה מסוימת, מאשר מנקודה לנקודה.

השפעות תורת הערך על קבלת החלטות

אפקט המסגור/ההיצג- נקודת ההתייחסות משפיעה על ההעדפה שלנו בקבלת החלטה. תוצאה יכולה להיחשב טובה או רעה, כשהיא מוצגת באור חיובי או שלילי ביחס לנקודת ההתייחסות כלשהי. השאלה אם נותנים לתוצאות התרחיש מסגור של רווח או של הפסד. אנשים דרוכים יותר כשנעשה מסגור של הפסד.

לדוגמא בבעיית השפעת הסינית- אנשים העדיפו יותר לקחת סיכון על פני אופציה בטוחה של הקטנת ההפסד מאשר של הגדלת הרווח.

למשל במחקר של מדווק, נמצא שהזוכים במדליית ארד באולימפיאדה היו מרוצים יותר מעמיתיהם שזכו במדליות כסף. ההסבר לשוני בתחושה הוא בנקודת ההתייחסות והמסגור שעשו להישג. אצל זוכי הכסף ההתייחסות היתה כלפי מעלה- מי שעקפו אותם וקיבלו זהב. זוכי הארד השוו את עצמם למקום הרביעי ומטה, שלא זכו במדליה כלל.

אפקט ההוצאה האבודה- הנטייה להמשיך במשימה לאחר שכבר הושקעו בה משאבים רבים (כסף, זמן, מאמץ), למרות שיש הפסדים. נוטים להמשיך להשקיע בפרויקט המפסיד ולנסות להצדיק את ההשקעה בו, במקום לוותר ולהפסיק להשקיע. ניתן להסביר זאת דרך תופעת "ההפסד השולי הפוחת", כי ההוצאה נראית קטנה יותר כשהיא מחוברת להוצאה גדולה שכבר היתה. נוטים להמשיך בפרויקטים מפסידים, כדי לא להיתפס כבזבזנים וטועים. תופעה דומה מתרחשת גם כאשר המשאב הוא חיי אדם.

מושקע מדי כדי לפרוש- השקעות ומאמצים שנעשו בעבר יראו חסרי משמעות אם נפרוש בלי שהשגנו דבר. אנחנו ממשיכים לעשות השקעות בידיעה שהן לא נבונות ומקווים שנצליח להצדיק או להחזיר את ההשקעות שעשינו בעבר. ככל שההשקעה שעשינו בעבר גדולה יותר, כך גדלה המחויבות שלנו להמשיך להשקיע עוד באותו הפרויקט.

לעתים ההשקעות הן בזהות, בסגנון החיים, בקשרים חברתיים ועוד. משתמשים בטיעון ש"כבר השקענו כל-כך הרבה..." באופן מודע ובלתי מודע, כדי להכריח את עצמנו להמשיך להשקיע ולהתמיד כשמהצב קשה לנו. קשה במיוחד לפרוש באופן חד ובלי לתת ניסיון נוסף. קשה לקבל את העובדה שנכשלו ועוד יותר את המסקנה שלא היינו צריכים להתחיל בכלל בפרויקט.

אפקט הבעלות- הטיה לפיה כשיש לנו בעלות או תחושת בעלות על משהו, אנחנו ניתן לו הערכת יתר. אחת הסיבות לתופעה היא "שנאת הפסד", כואב כפליים לוותר על משהו שכבר יש לנו ולכן ערכו עולה. הערך של הפריט גבוה יותר כשהוא ברשותנו לעומת ערכו כשמסתכלים עליו מבחוץ. סיבה נוספת היא מן "התאהבות" שנוצרת כלפי הפריט שכבר אצלנו, נעדיף לא להחליף אותו בתמורה למשהו בעל ערך אובייקטיבי זהה.

ההטיה הזו משבשת את כוחות השוק, במיוחד כשמדובר בסחר בין אנשים פרטיים. הערך הסנטימנטלי גורם לאנשים להעלות את דרישת המחיר שלהם לסחורה שברשותם, עד כדי כך שהוא מתרחק מאד מהשווי האובייקטיבי שלו ולכן מתקשים למצוא קונים. עד שאנשים לא יבינו שיש ערך אובייקטיבי וצריך להתאים אליו, לא יצליחו למכור.

מסתכלים על אספקטים שונים של בעת מכירה וקנייה, כך שנוצר פער בין המחירים שהקונה והמוכר מציעים עבור אותו מוצר. מכירה נתפסת כאובדן ואילו אי קניה נתפסת כוויתור על רווח.

בניסוי נמצא שנוצר אפקט בעלות מהר מאד. אנשים נוטים להעדיף את ברירת המחדל שניתנה להם, פשוט כי הם כבר מרגישים שייכות כלפי אותו מוצר רנדומלי. נמצא כי ככל שיש יותר זמן שהחפץ נמצא אצל הנבדקים, האפקט מתחזק.

נמצא שהערך הסובייקטיבי של משהו שבעלותנו עולה מאד בגלל האפקט, אפילו אם אין לו ערך ודאי כמו כרטיס הגרלה (הניסוי של כרמון ואריאל). כל התפיסה בתודעה ביחס למוצר משתנה. אצל אנשים שהחזיקו בכרטיס הגרלה, הכרטיס העלה להם מחשבות חיוביות על האווירה האצטדיון והשמחה שתהיה. אצל אנשים בלי כרטיס שרצו לרכוש, הכרטיס התקשר למחשבות על הוצאות כספיות שכרוכות בנסיעה ובהתארגנות ועוד.

אפקט הבעלות בכלכלה התנהגותית- מתוך הכרה בהשפעת האפקט, מוכרים מוכנים ואף מעודדים לעתים את הלקוחות לנסות את המוצר. למשל לקחת רכב לנסיעת ניסיון, למדוד בגד, לנגן על כלי בחנות, לעשות מנוי לחודש חינם בשירות כלשהו וכו'. ברגע שהאדם התנסה במוצר או בשירות הסיכוי שירכוש אותו גדל באופן משמעותי.

אפקט הסטטוס קוו- התופעה כולל בתוכה את אפקט הבעלות, כשיש מן בעלות על המצב הקיים. לעתים רבות אנשים מעדיפים להישאר במצב הקיים ומפחדים לבצע שינוי, אלא אם ידוע ברמת וודאות גבוהה שהשינוי יוביל למצב טוב יותר באופן משמעותי. יש נטיה לדבוק בסטטוס-קוו במחשבה שהחיסרון בלעזוב אותו גדול מהיתרון להשיג משהו חדש.

יש נטייה להתמיד גם במצבים שלא בהכרח טובים לנו, מעדיפים להישאר "תקועים" במצב הקיים והעיקר לא לעסוק בהתאמות ושינויים שנתפסים כטרחה או איום.

אנחנו נאחזים במצב הקיים, מתוך מחשבה שאנחנו כבר מכירים אותו וזה נותן לנו תחושה של שליטה וגם ודאות. המצב הקיים והמוכר הוא המקום הנח ורוצים להישאר בו.

מעדיפים להשאיר את המצב כמו שהוא וכאילו לא לקבל החלטה. שינוי הסטטוס-קוו מעביר את האדם למצב של עשייה, כך שבעקבות זאת הוא ייתפס כבעל אחריות רבה יותר לתוצאה של ההחלטה. השארת המצב הקיים גורמת לאדם המחליט להרגיש פחות חרטה ואחריות מחד, מאידך גם מפחיתה את השיפוטיות שתהיה כלפיו אצל שופטים חיצוניים.

לדוגמא מאמר על התנגדות לחיסוני. גילו שאנשים נוטים להימנע מעשייה אקטיבית (חיסון הילד) שעשויה לגרום נזק. זאת למרות שההימנעות מעשייה בעצמה עלולה לגרום לנזק גדול יותר. אנשים התקשו לחשוב על מצב בו הפעולה שלהם תוביל לסיכון הילד, יותר ממצב בו ימנעו מפעולה שיכולה להציל אותו. אם הילד יפגע בגלל החיסון האדם ירגיש אשם, אם הוא יפגע בגלל שלא עשו חיסון זו גזרת גורל וההורה יחוש פחות אשם. בדקו את התגובה בתנאי אי ודאות ונמצא שאנשים נטו לבחור שלא לחסן את ילדם, לאחר שנודע להם שיש קבוצת סיכון והם לא יודעים אם הילד נכלל בתוכה.

אי-עשייה או לא לקבל החלטה הן בעצם אשליה, כי בסופו של דבר גם זו החלטה עם השלכות. אנשים מעדיפים אי-עשייה על פני עשייה, במחשבה שכך יחוו פחות חרטה במצב של כישלון. עם זאת שינוי ואקטיביות במצב של הצלחה יגדילו את ההנאה.

שינוי משמעותי ויתור על מה שיש כעת (בעלות) תמורת מה שעדיין אין לנו. הכאב הנגרם מוויתור שלרוב גדול יותר מההנאה הנגרמת מקבלת התחליף.

ככל שמספר אפשרויות הפעולה גדל, כך גדלה הנטייה לבחור להישאר במצב הקיים. כמו-כן ככל שההשקעה במצב הקיים גדולה יותר, כך תגבר הנטייה להישאר בו (הוצאה אבודה).

התקשרות לחפץ- בדקו את הקשר בין סגנון ההתקשרות של אינדיבידואלים לבין מחירים שיהיו מוכנים להציע על חפץ בבעלותם.

שיעור שלישי- 22/4

האם לאנשים יש העדפות יציבות באופן יחסי? עד כמה יציבות ההחלטות שלנו באופן כללי?

תום סויר- ילד שנמצא אצל דודתו ומתנהג בחוצפה. כעונש הוא נדרש לצבוע את הגדר. כאשר כל הילדים האחרים הולכים לטיול באגם והוא לא יכול להצטרף, הוא מספר שהוא עסוק בפעילות יותר משעשעת ומהנה שהיא צביעת הגדר. הילדים מוכנים לשלם כדי לצבוע חלקים מהגדר במקומו. המסגור החיצוני יכול להשתנות, האם צביעת הגדר היא עונש או פרס? הרמזים בסביבה הם שקובעים אם משהו הוא טוב ורצוי או לא.

אפקט תום סויר- המסגור החיצוני גורם לנו להבין אם משהו טוב לנו או לא, כך שנוכל להחליט אם לשלם עליו או לשלם כדי לחמוק ממנו. לאותה התנהגות או מטלה יש את הפוטנציאל לקבל מסגור חיובי או שלילי.

יש הרבה דברים בחיינו שאנחנו תופסים דרך המסגור של הרמזים בסביבתנו. בפועל אנחנו לא באמת יכולים להיות בטוחים לגבי דברים מסוימים אם הם טובים לנו או לא, בגלל המסגור שכבר יש לנו. דרך מודעות לאפקט הזה, אפשר לבחור איזה מסגור לתת להחלטות שלנו, כדי שיהיה לנו ולזולת יותר אטרקטיבי לקבל את אותן.

ניסוי 1 - תוצאות

תנאי "קבלת תשלום" (n=71)	
"האם תשתף בריסיל תמורת 2 דולר?"	59% ענו "כן"
"האם תגיע לריסיל בחינם?"	8% ענו "כן"
תנאי "מתן תשלום" (n=75)	
"האם תשלם 2 דולר תמורת השתתפות בריסיל?"	3% ענו "כן"
"האם תגיע לריסיל בחינם?"	35% ענו "כן"

החוקרים אריאלי ולורנשטיין סיפרו לסטודנטים לכלכלה שיש רסיטל שירה מודרנית אחרי השיעור. לקבוצה אחת אמרו שיש לשלם עבור צפיה במופע ולקבוצה אחרת אמרו שמי שיהיה מוכן לבוא יקבל תשלום. לאחר-מכן שאלו אותם איך הם מעריכים שיהיה הרסיטל? מי שחשבו שעליהם לשלם ציפו לאירוע מהנה ומוצלח. מי שעבר מסגור שהוא יקבל תשלום על הגעה, ציפה שהרסיטל יהיה משעמם וגרוע. הרמז החיצוני- לשלם או להרוויח כסף, משפיע על איך תופסים את אופי החוויה.

מחיר נתפס אצל אנשים כקשור לאיכות, לא בצדק בהכרח. חשוב שנדע למסגר את עצמנו נכון- להציע את המחיר הזול ביותר לא תמיד מושך יותר, אלא יכול לפגום בדימוי שלנו.

לעתים לקבל תשלום מסוים או סמלי אפילו מושך יותר אנשים, מאשר להציע משהו בחינם.

היפוך העדפות- מצב בו אנשים מעדיפים אופציה א' על פני ב' בסיטואציה אחת, אבל בסיטואציה אחרת הם משנים את דעתם. ניתן לראות היפוך העדפות למשל דרך שינוי המדידה, פער בין מצב של ביצוע בחירה למצב של ביצוע תשלום.

נניח שאנשים מראים העדפה לערך אחד (חיסון קורונה) על פני ערך אחר (מחשב אישי) במצב אחד של בחירה. אולם כאשר נדרשים להשקיע כסף, יעדיפו לשלם יותר עבור הערך השני יותר. גם אם נצטרך להשקיע את אותו הסכום, נעדיף קודם להשקיע בערך האישי על פני הציבורי כי כך רגילים.

construal level theory- מרחק של האדם מכל דבר (מרחקים פסיכולוגיים שונים : גיאוגרפי, חברתי, זמן, החלטה). ככל שחושבים יותר רחוק החשיבה יותר אידאליסטית ומהותית. ככל שהמרחק יותר קרוב החשיבה יותר פרגמטית וקונקרטית.

יש הרבה שחיקה בתפקידי ניהול למשל, בגלל הפער בין חשיבה על החזון והפרקטיקה העכשווית. אם להחלטות המיידיות יהיה יותר חיבור לחזון הכללי תהיה יותר תחושת סיפוק לאורך זמן.

שיטה נוספת להיפוך העדפות היא שינוי ממצב של הערכה נפרדת להעדפה משותפת. בהערכה נפרדת נבחן ערך של מוצר בתוך סקאלה מסוימת, עם מסגור של מוצר בודד. בהערכה משותפת נסתכל על הערך האבסולוטי של הדברים, בלי להתייחס למסגור הקודם.

כאשר אנחנו ממוסגרים בחלופה בודדת, נסתכל על מאפיינים שונים ומתמקדים במאפיינים שבוולטים בסיטואציית היחידות ואלו לא תמיד המאפיינים העיקריים של המוצר. אם קולטים פגם אחד, זה צובע את כל ההערכה שלנו. אם מסתכלים באופן משותף, מתייחסים למאפיינים שיותר רלוונטיים וחשובים וההערכה שלנו יותר רציונלית.

ניתן ללמוד מכך שתמיד עדיף לראות לפחות עוד חלופה אחת, כי ברגע שמסתכלים על מוצר בצורה השוואתית החשיבה שלנו תהיה יותר רציונלית (הערכה משותפת). כך נוכל לשים לב למאפיינים שחשובים לנו יותר. למרות זאת, לעתים יכול לקרות מצב הפוך בו ההשוואה תגרום לנו בלבול ונצטרך להתמקד מחדש על מה שבאמת רלוונטי לנו.

היפוך העדפות בהחלטות על תרומה - יש נטייה גבוהה יותר לעזור לפרט בודד מאשר לקבוצה. ככל שיש יותר הזדהות אישית, כך תהיה התגייסות רבה יותר לסייע.

לדוגמה מהמחקר של תהילה - במצב של תרומה ליחיד היו יותר תרומות (תגובה ספונטנית). במצב של הצגת יחיד וגם קבוצה התרומה התחלקה. במצב בו הוצגו שתי האפשרויות ונבדקים נדרשו לבחור רק באחת, התרחש היפוך העדפות ותרמו יותר לקבוצה. זו היתה ההערכה הרציונלית, שגרמה לאפקט ההתגייסות הגבוהה בתגובה הספונטנית להתפוגג.

שיעור רביעי- 6/5

כאשר אנו מגיעים לקבלת החלטות בכלל או בנושא הגשת עזרה בכלל, חשוב שנעצור לשאול את עצמנו כמה שאלות רלוונטיות: המקרה מעורר אותנו רגשית? כמה חלופות אחרות שקלנו? מה התכונות שבחנו והאם הן רלוונטיות? מה העיקר ומה התפל?

במצבי תרומה או רכישה אנחנו מתעוררים מבחינה רגשית, חשופים למניפולציות שונות או מנותקים מההקשר הרציונלי- עצם המודעות לכך יכולה לסייע לנו לקבל החלטות מושכלות יותר.

קבלה ודחיה: הבדל בין שני תהליכים של בחירה בין מספר חלופות

השלכות מעשיות על טיב הבחירה

איך בוחרים מבין מבחר גדול של אפשרויות?

קבלה/הכללה (Inclusion) - בחירת מספר חלופות עיקריות שנראות המתאימות ביותר. מסמנים כמה אפשרויות מתוך המבחר הגדול, כדי שבהמשך נבחר מתוכן.

אלימינציה/דחיה - סינון של החלופות שנראות הכי פחות מתאימות. מסמנים את האפשרויות שפחות רלוונטיות, כדי לצמצם את האפשרויות.

Consideration set - סט החלופות שנשארו אחרי הסינון הראשוני (של קלה או דחיה), אלה שאנחנו עדיין מוכנים לשקול.

מחקרים מראים שבתנאי של סינון דחיה נשארות יותר אפשרויות לשקול בסט, לעומת מי שעבד עם תנאי של בחירה. זו מגמה שנמצאת נכונה כ-70% מהמקרים. ככל שיש פחות חלופות הבחירה תהיה פשוטה יותר בהמשך. מצד שני ככל שהסינון גדול יש יותר סיכוי שלא נגיע לשקול חלופה שיכולה להיות טובה, כי אופציות שסוננו בשלב הראשון לא נוכל לשקול בשלב השני.

הסבר להבדל

- הסיבה להבדל בגודל סט הבחירה המתקבל בשתי שיטות הסינון מוסבר במונחים של הסטאטוס קוו:

כאשר עובדים בשיטת הקבלה, הבסיס, נקודת ההתחלה- היא חוסר חלופות ולכן מקבל ההחלטה צריך למצוא סיבה טובה לכלול חלופה בסט הבחירה. כך מספר החלופות שיכלול יהיה מוגבל.

כאשר עובדים בשיטת הדחיה, נקודת ההתחלה היא כלל כל החלופות. לכן מקבל ההחלטה צריך למצוא סיבה טובה להחסיר חלופה מתוך הרשימה הקיימת בידו. כך מספר החלופות שיפסול יהיה מוגבל ובסוף הנותר יותרו יותר חלופות.

הסטים שנותרים לאחר סינון קבלה או דחיה לא שונים רק בגודל, אלא גם במהות. בסינון מסוג קבלה נתמקד בדברים בודדים ובולטים ולא נראה את התמונה הגדולה יותר, כך ניתן לפספס אופציות שיש בהן הרבה יתרונות שפשוט לא בלטו בשלב הראשון.

יש מרכיב אישיותי לבחירה באופן הסינון וגם מרכיב של המלצות. אנשים שנוטים להזירות

וחוסר ודאות יעדיפו אלימינציה, יהיה להם יותר קשה לוותר על אופציות לפני שבחנו אותן היטב. אנשים תכליתיים ובטוחים בעצמם נוטים לעשות סינון מסוג קבלה. ככל שיש יותר חוסר ודאות, נעדיף יותר לסנן בצורת דחיה מחשש שנפספס חלופות טובות.

ניתן להסביר את הפערים בגודל הסט דרך מסגור. בתנאי של דחיה יש מסגור של הפסד, כאילו יש הרבה אפשרויות ברשותנו וקשה לנו לוותר עליהן. כך משאירים יותר אפשרויות בידינו כביכול. בתנאי של הכללה יש מסגור של רווח, רואים את הסינון כהזדמנות להרוויח משהו שאין לנו.

הסבר נוסף הוא הנטייה של אנשים לפאסיביות. ההחלטה לסנן דרך הכללה דורשת יותר מאמץ וחשיבה וגם משקפת נכונות לפעול למען דברים ספציפיים. אלימינציה לא דורשת החלטה של מה כן, אלא רק לסנן את מה שלא וזה צעד פחות אקטיבי.

לפי המחקר של תהילה: בתנאי קבלה מנהלי בית ספר הרשו לעצמם לסמן ולבקש חלופות שנחשבות מותרות באופן יחסי, כמו "ילדים בחנות צעצועים". כאשר חושבים על דברים חיוביים, מרשים לעצמנו להעדיף פינוקים. כאשר בוחנים דברים לשלילה מתסכלים על דברים בסיסיים וחיוניים יותר, נוהרים יותר ומתקשים לדחות צרכים הכרחיים.

יש קונפליקט בין סימון חלופות should או won't, מה שרוצים לעומת מה שצריך. בהכללה מסמנים את החלופות לפי הרצונות והשאירות שלנו. בדחיה מסננים חלופות לפי מידת הנחיצות שלהן לדעתנו.

במקרים של רווחה ונוחות אפשר לסנן בהכללה, להרשות לעצמנו לדייק אתה הבחירות שלנו בסט מצומצם ומפנק יותר. לעומת זאת במצבי של אחריות ציבורית או צורך להצדיק ולהישפט מול אחרים, עדיף לסנן באלימינציה ולהעדיף צרכים על פני רצונות.

מה נחשב מותרות ומה נחשב הכרח נקבע לפי קבוצה אחרת של מנהלים, שהתבקשו לדרג את חשיבות כל האפשרויות בסולם של 1-7. עם זאת כאשר נדרשו לעשות סינון, לא תמיד הראו עקביות בבחירה שלהם למה שראו כחשוב בהתחלה. הסינון הראשוני משפיע על אופן הבחירה גם בשלב השני. מנהלים הראו יותר עקביות בבחירותיהם לעומת סטודנטים.

נראה שיש יותר עקביות ככל שיש מומחיות בתחום הבחירה. כך שסטודנטים היו פחות עקביים בסינון חלופות בהקשר של בייס לעומת הקשר של אוניברסיטה. ככל שיש לנו יותר מומחיות בנושא, השפעת ההטיות פחות משפיעות עלינו בקבלת החלטות ("יודעים מה טוב").

ככל שפחות מכירים ומבינים בתחום הבחירה, כך השיטה שנבחר לסנן תשפיע יותר על הבחירה שלנו ולכן חשוב במיוחד להיות מודעים לתהליך הסינון.

רוב האנשים מעדיפים לקבל החלטות בעצמם, מתוך הנחה שבחירה שהם עשו תעשה אותם מאושרים יותר מאשר מצב שבו אחרים יבחרו בשבילם. בעולם המערבי מקדשים ומעריכים את הבחירה האישית. האם בחירה באמת גורמת לנו אושר?

מחקר מתחום השיווק בחן עד כמה בחירה גורמת אושר ובאיזה סט. נתנו לאנשים לבחור מבין סוגי ריבות בשני תנאים: כאשר יש 6 אופציות או כאשר יש 20. בדקו כמה אנשים מגיעים לדוכן הטעימות וכמה אנשים בוחרים לממש קופון ולרכוש ריבה.

נמצא שביום בו היו יותר אופציות, יותר אנשים ניגשו לדוכן הטעימות (טעמו בערך את אותה כמות). ביום בו היו פחות אופציות התבצעו יותר רכישות. נמצא כי עומס בקבלת ההחלטה גורם לאנשים לדחות את ההחלטה ולעתים לוותר עליה בעקבות זאת.

בנוסף, ממשיכים לחשוב על האופציות שלא נבחרו. ככל שהן רבות יותר, זה מכביד עלינו יותר ולכן נשארים בחוסר עשייה. תהליך הבחירה הופך ליותר מייסר ופחות נעים, כי עסוקים יותר בחרטה ובפחות בהנאה.

שיעור חמישי - 13/5/2020

במחשבה הנאיבית שלנו, בעולם מושלם אנחנו מחליטים הכל עבור עצמנו וזה משרת אותנו ומשמח אותנו. בפועל המחקר מראה שזה לא לגמרי נכון.

מחקר אחר נתן לסטודנטים 3 מטלות להגיש. קבוצה אחת נדרשה להגיש כל מטלה בשליש אחר של הסמסטר. קבוצה שניה נדרשה להגיש את כולן מתי שירצו עד סוף השנה. הקבוצה השלישית התבקשה לקבע את שלושת ההגשות מראש בתאריכים שיבחרו. ככל שהיו יותר אילוצים חיצוניים, כך השתפרו העמידה בזמני ההגשה וגם טיב העבודות. המסקנה היא שמסגור חלקי או מלא בכללים או דרישות חיצוניות, עוזר לנו לתפקד טוב יותר ומקל את תהליך קבלת ההחלטות.

דוגמא נוספת- נתנו לאנשים לבחור אם לקבל עונש מאדם אחר או להציע עונש לעצמם. 90% העדיפו לבחור את העונש לעצמם, במחשבה שכך יקבלו את הרע במיעוטו. אולם תהליך הבחירה היה קשה ומייסר יותר, כי הם דמיינו את עצמם בכל החלופות שהן רעות. גם התוצאה גורמת ליותר סבל, כי יותר קשה להתמודד עם המצב הרע בידיעה שאנחנו הבאנו את עצמנו לשם.

במחקר של איינגר ובוטי בדקו את ההעדפה של אנשים לבחור עבור עצמם, בתנאי של חלופות רצויות או בלתי רצויות. נתנו להם לבחור בין סוגים של יוגורט, בין טעמים שהוצגו כטעמים וכאלה שהוצגו כגרושים.

התוצאות הראו שהמשתתפים שבחרו בתנאי הבחירה של אופציות רצויות, תיארו יותר מאפיינים חיוביים של האופציות עמדו לרשותם. הם חוו יותר הנאה כאשר בחרו לעצמם מאשר מצב בו בחרו להם.

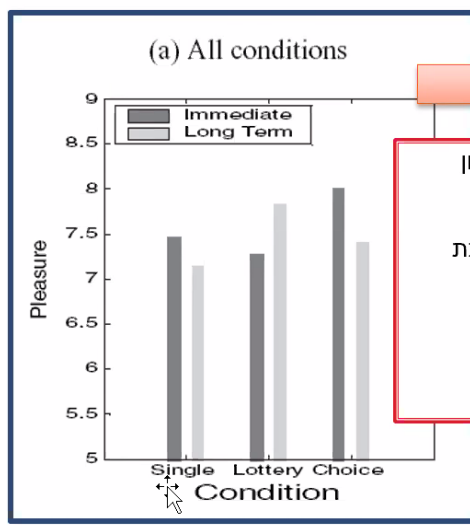
המשתתפים שבחרו בעצמם בתנאי של אופציות לא רצויות התמקדו בתכונות השליליות של האופציות יותר מאשר אלו שאחרים בחרו עבורם. הם גם חוו יותר כאב בתהליך הבחירה כאשר הבחירה היתה בידיהם. בנוסף הם גם אכלו פחות מהיוגורט כאשר הם היו אחראים לבחירה.

כאשר אנחנו בוחרים לעצמנו חלופה לא נעימה, אנחנו מאשימים את עצמנו על הבחירה שפגעה בנו וגם מייסרים את עצמנו יותר במחשבות על האפשרויות שלא בחרנו- "למה לא לקחתי משהו אחר?". לעומת זאת בבחירה בין חלופות חיוביות, התוצאה נעימה יותר ופחות עולות לנו מחשבות על החלופות שלא נבחרו.

עצם הבחירה עבור עצמנו יכולה להיות המפתח לאושר או לגרום לייסורים?

אילנה ריטוב בדקה את שביעות הרצון של אנשים מבחירה בתחום לימודים. מי שהיה להם קונפליקט לפני הבחירה, חשו פחות מרוצים מהבחירה שלהם לקראת סיום לימודיהם. בעצם תהליך הבחירה היה יותר מורכב ומשמעותי ולכן גרם להם סבל.

היא הציגה בניסוי אחר תופעה של spreading apart. זה מנגנון פסיכולוגי, שנועד לסייע לנו להרגיש טוב עם הבחירה שעשינו. בתהליך הבחירה חושבים על הדברים הטובים באופציה שבחרנו ודברים רעים על מה שלא בחרנו, כך שהפער ביניהם הולך וגדל.



נתוני כל קבוצות הבחירה:

בחירת מתנה - מידת שביעות הרצון הולכת ופוחתת ככל שעובר הזמן.

הגרלה - מידת שביעות הרצון הולכת וגדלה ככל שחולף הזמן.

בחירה חפשית של מתנה - מידת שביעות הרצון הולכת ופוחתת עקב counterfactual thinking.

הניסוי נערך בתנאי של אופציות חיוביות. נראה שברגע הבחירה, עצם הבחירה עושה לנו טוב כי יש מנגנון פסיכולוגי של הצדקה. אולם לאורך זמן האפקט של המנגנון דועך וכך גם שביעות הרצון פוחתת. מי שבחרים עבורם לא חווים את אותה הירידה בשביעות הרצון.

Counterfactual thinking - המחשבה על "מה היה קורה אילו הייתי עושה משהו אחר".

רבים מעידים שהפחתת הצורך לבצע בחירות על בסיס יום-יומי, מקל עליהם. למשל בהנהגת תלבושת אחידה- תלמידים רבים מרגישים יותר רוגע.

ככל שאנחנו מקבלים עוד ועוד החלטות, המשאב הקוגניטיבי שלנו לעשות זאת מידלדל. במצבים של בחירות והחלטות רבות וחוזרות, יש התשה קוגניטיבית ופיזית. במחקרים נמצאה אפילו ירידה במדדים פיזיים כמו רמת סוכר ופגיעה באיכות החיים. מי שנדרשים לבצע המון בחירות כל הזמן חווים עומס, לכן הם נוטים עם הזמן לעשות החלטות זהירות יותר.

הפחתת הצורך לבחור כל הזמן יכולה להוסיף לנו אושר. מנגד אם חושבים על כך שאחרים בוחרים ואנחנו לא, זה מקשה עלינו ויוצר חוסר אונים. צריך למצוא מן האזון.

חֶרְטָה היא אויב האושר- בניסוי של דן אריאלי, הוא נתן לסטודנטים לבחור תמונה שתייצג אותם בתחרות. לקבוצה אחת נאמר שזו בחירה סופית ולשניה נאמר שאפשר להתחרט. נמצא שמי שבחרו באופן סופי היו שלמים עם ההחלטה והמשיכו את השבוע שלהם ברוגע. מי שיכלו לשנות את דעתם היו מתוסכלים מהתהליך ונפגעה להם השלווה לכל השבוע.

תפקיד הרגש בקבלת החלטות

בתחילת המחקר לא ניתן מקום לרגש כפונקציה בקבלת החלטות. התייחסו רק לתהליכים קוגניטיביים. כאשר התחילו לדבר על רגשות, זה היה בהקשר של רגשות עתידיים. כלומר חשבו על שיקול של רגש עם קבלת התוצאה, אבל לא התייחסו לרגשות מיידיים שמופיעים במהלך ביצוע ההחלטה.

המחקר הקלאסי הראשוני התייחס להחלטה כמשימה קוגניטיבית, בה בודקים את האלטרנטיבות. הרגש הופיע רק כשיקול בהקשר של איך נרגיש ביחס לתוצאה הסופית. המודלים הנוכחיים נותנים לרגש תפקיד יותר מיידי. למשל איך המצב הרגשי שלנו ממש כרגע משפיע על קבלת החלטות. הרגש שלנו משפיע על האופן בו אנחנו מפרשים את הגירויים בתוך אותה סיטואציה ומשנה את ההקשר בו מתבצעת הבחירה.

האם אצל אנשים במצב רוח רע או חרדה מעלים רק פרשנויות שליליות, או שעולות אצלם מספר אפשרויות והם בוחרים בשלילית בגלל מצבם הרגשי?

תחושות שליליות שאנחנו חווים, צובעות את המחשבות שלנו. בניסוי מצאו כי תחושה שלילית מובילה לשיפוט פסימי יותר לגבי הסתברות של אירועים טרגיים בכלל, לא בהכרח קשורים לאירוע שנחשפנו אליו.

מודל הרגשות כאינפורמציה (קלור)- הרבה פעמים לא זוכרים פרטים בחוויה, אבל זוכרים את הרגש שעלה בנו. האינפורמציה שאנחנו מקבלים בשיפוט או החלטה נשענת על הרגש באופן ישיר ומיידי. רגשות חיבה או סלידה משפיעים על השיפוט שלנו ביחס לאנשים. ההסתמכות על רגשות בשיפוט, עלולה להוביל לבחירה מוטעית ביחס לאנשים או פרטים.

במחקרים מסוימים בחנו פסימיים לעומת אופטימיים. הפסימיים דייקו יותר בהערכת הסתברות של אירועים במציאות, לעומת האופטימיים. עם זאת שביעות הרצון מהחיים לאורך זמן גבוהה בהרבה אצל האופטימיים.

יש סף אושר פנימי אצל כל אחד, שהוא מולד לרוב. כך ששינויים ומכשולים לאורך זמן לא משפיעים על רמת שביעות הרצון, כי מסתגלים ואז היא חוזרת לסף הראשוני. שינויים חיצוניים משפיעים על האנשים, אבל הם לא נשארים בנקודה גבוהה או נמוכה וחוזרים לסף האופטימום שלהם. כך שפסימיות או אופטימיות הן בעצם תכונות מולדות וקבועות.

מי יותר צודק בתפיסת העולם? זו שאלה של מסגור החיים. האופטימיים מסוגלים לראות את הטוב גם במצבים הניטרליים, בעוד הפסימיים לא מתייחסים אליהם ומתמקדים הדברים שבולטים לרעה. יש המון דברים ניטרליים, אם בוחרים לראות אותם כטובים אז האופטימיסט צודק ויש יותר דברים טובים.

מחשבה פסימית והתכוננות לתרחישים רעים היא לא בהכרח מועילה, כי כשקורה משהו רע הוא בכל מקרה יהיה קשה והמנגנון הטבעי שלנו ידע להתמודד איתו. כמו שהעין מתרגלת לחושך שקורה פתאום.

Affect heuristic (פטרס וסלוביק)- הרגש יכול להשתלט על ההיגיון ולהטעות אותנו. רגשות מתעוררים כלפי מושג מסוים ומשפיעים על החלטות באותו נושא. כך למשל יש קונוטציה רגשית שלילית מאוד לאנרגיה גרעינית בכלל פצצות האטום, לכן לא נבחר להשתמש באנרגיה זו גם אם היא יכולה לחסוך כסף רב בהפקת חשמל.

הרגש משפיע בצורה הפוכה לרציונליות על קבלת החלטות ויכול להשתלט עליהן. פעמים רבות אנשים חווים פחד חזק יותר מתוצאה אפשרית שיש לה הסתברות נמוכה (התרסקות מסוק), לעומת תוצאה אפשרית שיש לה הסתברות גבוהה יותר (תאונות דרכים). כך נראה למשל אנשים שבחרים לנסוע ברכב מאשר במטוס.

היפותזת הסיכון כרגשות (לוונשטיין)- הרגש הוא גורם מרכזי בקבלת החלטות. הוא פועל בצורה יותר מהירה וחזקה מההיגיון. כאשר מתבססים על רגש בקבלת החלטות מרגישים יותר ביטחון.

התיאוריה מניחה שהחלטות ביחס למצבי סיכון נגרמות בחלקן מהשפעה ישירה של רגשות. הרגשות יכולים לסטות מההערכה הקוגניטיבית לאותו סיכון, כך שיכול להיווצר קונפליקט בין הרגש והקוגניציה. במקרים כאלה התגובה הרגשית יכולה להיות נפרדת ומנותקת מהקוגניציה. לעיתים התגובה הרגשית ישירה ומהירה כ"כ, שלא נעשה לפניה תיווך של הערכה קוגניטיבית.

תגובות רגשיות וקוגניטיביות נבדלות בשני אופנים עיקריים:

- הרגשות מושפעים ממשתני הסיטואציה, שבהערכה קוגניטיבית מקבלים תפקיד שולי בלבד. מתייחסים למימד הזמן (פער בין מועד ההחלטה לבין התוצאה), עד כמה הסיטואציה מוצגת באופן חי ועשיר ואיזה אסוציאציות מתעוררות באותו מצב.
- התגובה הרגשית מתייחסת אחרת מהערכות קוגניטיביות לתוצאות ההחלטה האפשריות, להסתברות שלהן לקרות ולמשקל שלהן בקבלת ההחלטה.

במחקר כלשהו, מרצה אמר לסטודנטים שלו שמי שיספר בדיחה מול הכיתה יקבל פרס. רבים נרשמו. ביום השיעור אמר שמי שרוצה יכול למחוק את עצמו. כמעט כולם מחקו. מדוע? הרגש מושפע מהזמן, המיידיות וגם מן החיות של הפרטים. פתאום כשהגיע מועד הביצוע עלו חששות רבים יותר ולכן רבים ויתרו. זה מראה שרגשות משתנים נוכח שינוי בסיטואציה למרות שהעובדות נותרו במקומן, לעומת זאת השיקולים הקוגניטיביים לא השתנו.

תיאור חי משפיע יותר על הרגש, משום שכך נזכרים ביותר פרטים ומשתכנעים יותר שהאירוע חמור או חשוב. בנוסף מאמינים שחשיפה למידע מעניין ומושך גורמת לאנשים לחשוב שהם יותר משוכנעים מאותו מידע שהוצג בצורה "חיה".

שיעור שישי- 20/5/2020

הספרות מתייחסת לשני סוגי רגש: אינטגרלי ואינסדנטלי.

אינסדנטלי- רגש מקרי, מלווה אותנו בלי שום קשר להחלטה שיש לקבל. למשל מצב-רוח אקראי או רגש שנוצר באירוע קודם ולא קשור.

אינטגרלי- רגש שקשור למושא ההחלטה. לוקחים בחשבון גם את הרגש שעמו הגענו לסיטואציה וגם את הרגשות שהסיטואציה עצמה מעוררת בנו. למשל עצב שעולה בנו כשפוגשים הומלס.

תיאוריית ההבניה (טרופה וליברמן)- עוסקת במרחק הפסיכולוגי המתקיים ביני לבין ההחלטה. ישנם ארבע מימדים למרחק פסיכולוגי: מרחק במרחב, מרחק בזמן, מרחק חברתי ומרחק היפותטי. ככל שהמרחק הפסיכולוגי ביני לבין ההחלטה גדול יותר, כך החשיבה יותר אידאליסטית ורציונלית. כאשר המרחק קטן החשיבה הופכת ליותר קונקרטית ופרקטית. בטווח המידי יש משקל רב לדברים פרגמטיים ובטווח הרחוק מתייחסים לחזון גבוה.

יש פער משמעותי בין החלטות שצריכות להתקבל עם מרחק פסיכולוגי קטן לעומת גדול. גם אם מבקשים מאותו אדם להחליט באותו נושא, אם יש פער פסיכולוגי בין מועדי ההחלטה- לרוב יהיה פער בין התשובות שלו בהתאם.

מה שצפוי להתרחש בקרוב יותר מלחיץ ממה שבעתיד. אנחנו חווים את הרגשות של עצמנו ולא את של האחרים, לכן נדמה לנו שגם תחת אותם תנאים הם יעשו החלטה שונה לחלוטין מאיתנו. עם זאת כאשר יש אחר קונקרטי, יותר קל לדמיין את החוויה והמחשבה שלו והפער בין ההחלטות שנקבע לו ולנו מצטמצם. הרגשות מאד משפיעים על ההחלטה של כאן-עכשיו-אני, אך פחות ככל שמדובר על שם-בעתיד-אחרים. ככל שמרחק הפסיכולוגי גדל כך ההחלטות מתבססות יותר על רציונליות.

אם האדם מסוגל למסגר את החלטות היום-יום כביטוי עצמי, מימוש הערכים שלו והגשמת חזון כך יש יותר תחושה של משמעות בעשיה. אם עסוקים ב"כיבוי שריפות" כל הזמן, יש שחיקה רבה יותר בעבודה והרגש משתלט על ההחלטות. הן הופכות לפרקטיות ופחות אידאולוגיות.

קיים הבדל בתהליך החלטה בין חלופות ניטרליות לבין חלופות שמעוררות רגש. ככל שמושא ההחלטה מעורר בנו יותר רגש, כך יש יותר נטייה להתעלם מההסתברות שאותה חלופה תתקיים בכלל. ניתן משקל יתר לאירועים בעלי הסתברות נמוכה, רק בגלל העוררות הרגשית שמשפיעה עלינו. מתמקדים בפרט במקרה של תוצאה שלילית או תקווה במקרה של תוצאה חיובית.

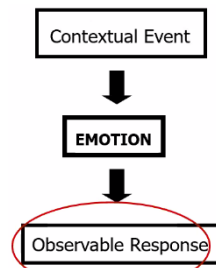
יש החלטות שלא צריך בהכרח לקבל באופן רציונלי, למשל המשך מערכת יחסים רומנטית. עם זאת החשיבה הרציונלית נכונה במקרים שאפשר לראות הסתברויות ממשיות, כמו ברכישת מוצר בחנות. זו הזדמנות טובה לחשוב על ההחלטה כאילו היא עבור אדם אחר, כך מנטרלים את השפעת הרגש בהחלטה.

Mental accounting - חשיבה בה מתייחסים לכסף במן דימוי של תת-קופות שונות בראש. חושבים כמה כסף כבר השארנו בכל תחום באופן נפרד. זה יכול להוביל לחשיבה רציונלית וחיסכון. מנגד לעתים היא לא רציונלית, כאשר חושבים על הוצאות נפרדות שעשינו ולא חושבים על סה"כ מצטבר. האם לעשות הרבה רכישות קטנות במקומות שונים חוסך לנו כסף או לא? האם בונים שקיבלנו מתקוזז עם רכישת מותרות ופינוקים באותה מידה?

ויסות רגשות - אנשים בוחרים לסנן ולשלוט ברגשות. בוחרים איזה רגשות לחוות, באיזה אופן לחוות, איך להביע רגשות, באיזו עצמה, ממה להימנע ועוד. זהו תהליך שלא תמיד נראה לעין ולכן הוא משתנה נסתר במחקר.

ניתן לווסת רגשות בעזרת:

1. בחירה של מצב- בוחרים לקדם או להרחיק נושאים, סיטואציות, אנשים או סביבות שונות. זה יכול להוביל לבריחה או הימנעות. בחירה זו טובה לנו כשהיא מקדמת אותנו. היא מזיקה כשהיא לא אדפטיבית, כשזה מקפיא או מעקב התמודדות והתקדמות בחיים.
2. שינוי/התאמה של מצב- דרך התמודדות אדפטיבית. אפשר לממש גם עם תוכן שמעורר רגש שלילי, כי בוחרים בהקשר בו עצמת הרגש נשלטת יותר. שליטה במוקד תשומת הלב באירוע או בהקשר, כדי להפחית או להגביר רגש.
3. פריסה/הקצאה של תשומת לב- שליטה במוקד תשומת הלב באירוע או בהקשר, כדי להפחית או להגביר רגש. למשל דרך הסחת הדעת, התמקדות בהיבטים קוגניטיביים והתעלמות מרגש או הרהור ברגשות ובהשלכות שלהם.
4. שינוי קוגניטיבי- הערכה מחודשת בחשיבה על המצב. דרך פרשנות חדשה, מנסים להרגיע את עצמנו ולהיכנס לפרופורציות. למשל הפיכת כישלון להצלחה או חשיבה על רווחים שיכולים להיות לנו בעקבות התגברות על הקושי. זו דרך התמודדות די אדפטיבית, כי היא מובילה לשיפור בהרגשה הכללית בהווה וגם בעתיד.
5. התאמת התגובות- ניסיון להשפיע על הביטוי החיצוני של החוויה הרגשית, בכוונה למתן את השפעתה. זה שומר על שליטה בסיטואציה או בניהול הרושם שלנו. זו דרך התמודדות



לא אדפטיבית, כי לרוב מנסים לדכא את הרגש. ככל שאנו עסוקים בדיכוי הביטוי של הרגש, כך נדרשים מאמצים רבים וגם יש יותר מודעות לרגשות המדוכאים וסובלים.

לאחר דילול משאבים, כמו שיש אחרי דיכוי רגשי, רואים השפעה ישירה יותר של רגש על ההתנהגות.

ויסות אינטגרטיבי- מודעות לרגש, שואלים את עצמנו ממה נובע הרגש ומה כדאי לעשות. שינוי קוגניטיבי הוא אדפטיבי, אך לא מאפשר לחוות את הרגשות שמציפים אותנו במלואם. צריך למצוא איזון בין חוויה מלאה של רגש מציף בזמנים מסוימים, לבין פרשנות קוגניטיבית שמסתכלת על הדברים במבט על ומושכת אותנו להמשיך הלאה.

בצורה אופטימלית היינו מצפים שאנשים ינצלו את המידע הרגשי כשהוא משמעותי, אך ימזער את השפעות כשהוא לא משמעותי או יכול להפריע. בפועל הרגשות יכולים להשתלט עלינו. עצם המודעות עוזרת לנו להתמודד טוב יותר עם רגשות במצבי סיכון ולחץ. כך נוכל להתנהל טוב יותר בקבלת החלטות.

החלטות במצב חס ומצב קר

אנחנו לא מודעים לדברים שמשפיעים עלינו "במצב חס", שהופכים את החשיבה לפחות רציונלית, אלא רק אחרי שאנחנו חווים אותם.

איך התחושות המיידיות שלנו גורמות לנו לשפוט את עצמנו ואחרים? האם אנחנו מודעים לכך שהמצב המיידית משפיע על השיפוט שלנו? מה אפשר ללמוד מכך?

אחת הבעיות שיש בשיפוט לגבי השפעת הרגש היא חוסר היכולת להבין את העצמה ומשך הזמן, בהן הדברים משפיעים עלינו.

הגורמים המשפיעים על ביצועיו הכושלים של הסטודנט			
עייפות	תכונות אופי (משמעת, מוטיבציה, כוח רצון)	סטודנטים עייפים	מידת העייפות של הסטודנט הנשאל
במידה רבה	במידה מועטה	סטודנטים בעלי עייפות מתונה	
במידה בינונית	במידה בינונית	סטודנטים ערניים	
במידה מועטה	במידה רבה		

בניסוי הציגו לסטודנטים תסריט של סטודנט שנכשל. הם התבקשו לשפוט האם הכישלון הוא בגלל עייפות (ייחוס חיצוני) או אופי (פנימי). בתוצאות ניכר כי המצב המיידית של הצד השופט משפיע על האופן בו הוא שופט את האחר שמופיע בתסריט. הפרספקטיבה היתה שונה בין מי שהזדהו עם הדמות ההיפותטטית וייחסו את הכישלון לעייפות, לבין מי שלא הזדהו וייחסו את הכישלון לתכונות אופי.

האמפתיה נובעת מחוויה אישית שהובילה אותנו ל"מצב חס" ועוררות פיזית. אם יאמרו לנו להזדהות באופן מלאכותי, לא תהיה הזדהות עד שלא נרגיש את הדברים בעצמנו.

כאשר אדם סובל, הוא מתמקד בעצמו. כאשר האדם במצב נינוח הוא לא מזדהה עם סבל. אפילו אם הוא חווה סבל בעבר, הוא פשוט שוכח מזה ולא מגלה אמפתיה. הזיכרון שלנו לתחושות הוא קצת מועד ונראה שלא לומדים ממנו לקח לעתיד.

מתי אנשים יותר נוטים לתרום ולעזור לזולת- כשהם חווים סבל או הקלה?

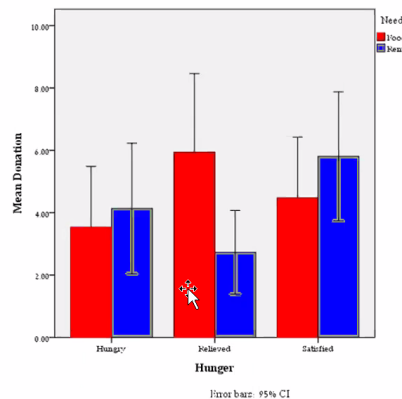
ניסוי (תהילה וענבל) סיפרו לנבדקים שרוצים לבדוק קשר בין צריכת סוכר וזיכרון. חילקו אותם לשלוש קבוצות: רעבים (באו רעבים וצמו בהמשך), רעבים עם הקלה מסוימת (באו רעבים וקיבלו חטיף בהתחלה) ושבעים (קבוצת ביקורת). בדקו כמה תרמו ולאיזה תחום.

Results: Mean donations to purchase food and to help with rental payments as a function of the experimental hunger condition

The interaction between hunger and need was significant ($F(2, 190) = 3.07, p < 0.05$).

The difference between the two needs was significant only in the relieved condition.

Only in the rental payments condition participants in the satisfied condition donated more money than participants in the two other conditions.



נמצא שמי שסובל תורם הכי פחות. שבעים תרמו יותר. מי שתרמו הכי הרבה היו מי שחוו הקלה, כי הם הזדהו עם הכאב מחד ולא חשו מצוקה רבה מדי והתמקדות בעצמם.

שיעור שביעי- 27/5/2020

אנו מאמינים שיכולת לבחור מגבירה עצמאות, אותנטיות וחופש ולפיכך היא מגבירה אושר. בפועל בעולם של בחירה אין-סופית בתחומי חיים שונים, אנחנו עסוקים בקבלת החלטות באופן אין-סופי. עודף בחירה יכול לשתק, לגרום לדחיית החלטות, תחושות החמצה ובסופו של דבר מפחית אושר מהתוצאה.

חרטה היא תופעה פסיכולוגית קשה וכואבת. היא כואבת יותר מאכזבה, כישלון או מתסכול. היא מתמקדת בחשיבה שיכול היה להיות הרבה יותר טוב אם אנחנו היינו מתנהגים אחרת.

למה בחירה מובילה לאומללות?

- חרטה צפויה ולא צפויה
- Opportunity costs- המחיר שמשלמים, התייחסות לאופציה שלא נבחרה. יש לנו כבר דימוי בראש של כל האפשרויות אחרי ששקלנו אותם. אלה שלא נבחרו נשארות איתנו ולעתים נראה לנו שיכול היה להיות לנו טוב יותר אילו בחרנו בהן.
- רמת הציפיות עולה
- האשמה עצמית- החרטה כואבת יותר כשאנחנו אלו שביצעו את ההחלטה שהובילה לתוצאה. האחריות מכבידה עלינו יותר והיינו חווים פחות חרטה אם מישהו אחר היה בוחר עבורנו.

במחקר בפסיכולוגיה החברתית נוטים להתעלם מהבדלים אינדיבידואליים, במקום זאת מתייחסים להבדלים בין קבוצות. בפועל הבדלים אלה לא באים לידי ביטוי תמיד, כי יש ערבוב אקראי של נבדקים (למשל אנשים עם החלטות יותר וכאלה שפחות).

סף אושר הוא מולד וניתן לזהות אותו מגיל צעיר. שביעות רצון אפשר לפתח ולהגביר, בקידום תנאים מתאימים ועבודה פנימית. דברים חיצוניים לא ימלאו את מי שלא עושה עבודה עצמית, כמו התמקדות במה שמצוי מולנו.

Set point- יש לנו מן מנגנון מולד של התנהלות עם אושר. אפשר להמשיך לגלגל העין. המנגנון שואף לאיזון. אחרי שקורה משהו טוב או רע יש תקופת הסתגלות, שאחריה חוזרים למצב האושר הממוצע שיש לכל אחד באופן אישי.

גם אם חוזים אילו אירועים יהיו משמעותיים, החיזוי הרגשי לוקה בחסר. לא יודעים לנבא את כמויות או משך זמן שהאושר מתוצר כלשהו יביא לנו. כמו-כן נמצא כי אנשים מעריכים את העתיד יותר מאשר את העבר.

אנחנו יודעים מה יכול לעשות לנו תחושה טובה או רעה, אך נוטים להגזים בהערכת העוצמה והמשך של השפעת אירועים. לדוגמה חושבים שרכב יוקרה יעשה אותנו מאושרים לנצח, אבל בפועל אחרי שבוע מתרגלים ורמת האושר מתאזנת למטה בחזרה.

ניתן להתגבר ולעבוד עם מנגנון זה דרך הרבה דברים קטנים:

- ייצור יותר רגעי שיא קטנים מאשר רגעי שיא נדירים.
- לנסות להתמקד במה שיש ולהנות מזה, פחות להתחרט או להסתכל קדימה.
- חשוב לזכור שהמנגנון פועל לאיזון גם ביחס לאירועים שליליים. כך מוצאים נחמה ותחושת האומללות לרוב מווסתת בזמן קצר יותר ממה שאפשר להעריך.

לפי כהנמן יש הבחנה בין שני מצבים של האדם:

1. "האני החווה" - כאשר מרגישים כל רגע ורגע.
2. "האני הזוכר" - זה ההיסטוריון של עצמי, שמציין רק אירועי שיא או מצבים חריגים.

בזיכרון שלנו יש "ציאנקים" של אירועים, מסדרים לפי תקופות או מקומות שעברנו בהם. ככל שיש יותר אירועי שיא בתקופה מסוימת, כך הזמן הפסיכולוגי מתארך ויש יותר משמעות והנאה בחוויות.

בתקופות שיש מעט אירועי שיא, "האני הזוכר" מציין מעט מאוד מידע והתקופות מתכווצות ל"ציאנק" אחד. יש לאותן חוויות מתקופות אלה פחות משמעות. עדיף לנו לגוון ולחדש כמה שיותר, כדי להיאבק בנטייה שלנו להסתגל. כך הזמן הפסיכולוגי יותר משמעותי ואפשר להנות ולזכור יותר.

מנגנון Set point הוא אבולוציוני ליצירת מוטיבציה להתקדם בחיים, למרות שתמיד מתאזנים אנחנו שוכחים מהמנגנון הזה. אם נחשוב שכל תופעה היא ברת חלוף, כי תמיד מתאזנים בסוף- אז לא נרצה לטרוח ולהשקיע בכל דבר. המנגנון הטבעי גורם לנו להמשיך לחשוב על דברים במושגים של חיים ומוות, לכן ממשיכים להיאבק על השגת רווח או הימנעות מהפסד. התוצאה היא שדואגים להישרדות העצמית, לומדים מטעויות, משקיעים כדי להתקדם בתחומים שונים ועוד. לקחת סיכון ולצאת מאזור הנוחות שלנו בסופו של דבר מביא לנו יותר אושר.

פער האמפתיה- אנחנו לא יודעים לנבא כיצד נרגיש לגבי דברים, אפילו אם חוונו אותם או משהו דומה להם בעבר. קשה לנו לדמיין איך הדברים יהיו וישפיעו עלינו בפועל. אנחנו לא אמפתיים לעצמנו ומבקרים את ההחלטות שעשינו, למרות שבזמנו חשבנו שהן טובות לנו. בנוסף קשה לנבא איך נרגיש במצב "חס", כאשר אנחנו נמצאים במצב "קר".

ניתן להתמודד עם זה אם נחשוב על סיטואציה מראש לפרטי פרטים. לחשוב יכול ולהעריך טוב יותר איך היא תגרום לנו להרגיש ולמה. כך הופכים את האפשרות מפנטזיה למשהו יותר מוחשי, כדי שנוכל להעריך טוב יותר מה נרגיש אם נבחר בה.

החוקר דניאל ריד ערך ניסוי, בו אמר לסטודנטים שלו שיתן להם חטיף בסוף כל שיעור. הם התבקשו לבחור בין שלושה חטיפים במשך שלושה שבועות. קבוצה אחת בחרה מיידית בסוף כל שיעור, בעוד הקבוצה השנייה בחרה ותכננה שלושה שיעורים קדימה. בקבוצה הראשונה נטו לבחור יותר פעמים את אותו חטיף. הם גם חוו יותר לחץ כי התמודדו עם יותר מועדי בחירה.

אשליית המיקוד- כאשר אנשים מתבקשים להתייחס למשקל שיש לגורם בודד על שביעות רצונם מהחיים, הם נוטים להפריז בחשיבותו. עצם השאלה הישירה על האושר, משפיעה על המענה לשאלות אחרות בהמשך. בפועל הערכת האושר בחיים מורכבת מגורמים רבים, בגלל מיקוד בדבר אחד יש הזנחה של גורמים אחרים. הנטייה למקד את תשומת הלב בדבר אחד שעליו נשאלים, גורמת להעריך את החיים לאורו.

לדוגמה, במחקר ביקשו מסטודנטים לענות עד כמה הם מאושרים בחיים. אח"כ שאלו אותם לכמה דייטים יצאו בחודש האחרון. לא היה קשר סטטיסטי בין השאלות, אך נמצא קשר מובהק ביניהן כשזה סדר השאלות היה הפוך. הנבדקים התמקדו בהיבט ספציפי של חייהם (דייטים), לכן

הפריזו בחשיבותו כשהתבקשו להעריך את שביעות הרצון הכללית מהחיים. היה מן צורך לבסס את התשובה השנייה לפי התשובה הראשונה.

האם כסף קונה אושר?

לכסף יש השפעה על רמת האושר הכללית, אבל רק עד גבול מסוים. עד להשגת הצרכים הבסיסיים לפי מאסלו, כסף מעלה את רמת האושר. החל מסף זה הכסף מוסיף אושר ברמה קטנה עד אפסית.

במחקרים רבים זיהו שהמתאמים בין רמת הכנסה לאושר חלשים. רמת הכנסה נמצאה במתאם גבוה יותר עם אושר כללי, מאשר עם אושר נחוה.

מחקר רחב היקף בארה"ב, מצא שרמת האושר של בעלי הכנסה גבוהה מאד היתה כמעט כפולה מזו של בעלי הכנסה נמוכה מאד. אולם לא נמצא כמעט הבדל בין בעלי הכנסה גבוהה מאד לבעלי הכנסה ממוצעת.

ניתן להסביר את הקשר הנמוך בין אושר וגובה הכנסה, דרך פער האמפטיה ואשליית המיקוד. כאשר אנשים מדמיינים איך תשפיע על חייהם הכנסה גבוהה, הם מדמיינים את עצמם מבלים הרבה ויותר מאושרים בזכות הכסף. בפועל עליה בהכנסה מלווה בד"כ בעליה באחריות ועומס מטלות, כך שרמת האושר לא בהכרח תעלה.

הסבר אחד נוסף להבדלים, הוא בכך שגובה ההכנסה היחסי משפיע על רמת האושר יותר מאשר גובה ההכנסה האבסולוטי. אנשים משווים את מצבם לזה של אחרים בסביבה שלהם, הם פחות מתייחסים להשוואה בין מצבם בעבר ובהווה. זה יכול להסביר גם למה לא עלתה שביעות הרצון הכללית מהחיים בעשורים האחרונים, למרות שהחברה כולה נהנית מיותר אמצעים ומשאבים.

שיעור שמיני- 3/6/2020

יחסיות- אם נעשה השוואה בין עצמי כיום ביחס לעצמי בעבר, תהיה לנו התייחסות אופטימית יותר. כאשר נשווה את עצמנו לאחרים לא נוכל להיות מאושרים. אם לא נוכל לעצור ולהעריך את מה שישנו מה שהשגנו, אלא רק מסתכלים קדימה על הזמן- לא נהיה מאושרים.

אליזבת דן (עם גילברג ווילסון)- אם הכסף שלך לא גורם לך לאושר, זה כנראה כי אתה לא משתמש בו נכון. במחקר שלהם הם הציעו איך להשתמש בכסף כדי להיות מאושרים יותר:

- לקנות יותר חוויות ופחות מוצרים מוחשיים- אם כסף יכול לקנות אושר, זה דרך חוויות. זיכרונות מחוויה מלווים אותנו לאורך החיים, כך שהם ממלאים אותנו באושר לאורך זמן. חפצים מספקים אושר לטווח זמן קצר מאד.
- לעזור לאחרים במקום לעצמנו- הוצאות על אחרים כמו מתנות או צדקה מעוררים יותר אושר, מאשר הוצאות על עצמי. יש מעגליות- מי שמאשר יותר מוכן לתרום יותר, בעוד מי שתורם יותר מאשר יותר.
- העיסוק בנתינה מקנה תחושות חיוביות של משמעות, דימוי עצמי טוב וחמימות. תחושת משמעות בחיים מניבה אושר, להיות משמעותי עבור מישהו אחר מעניק לנו תחושה כזאת.
- לקנות הרבה הנאות קטנות במקום מעט הנאות גדולות- התדירות חשובה יותר מהעצמה, כי ההנאה השולית פוחתת עם הזמן. אפקט ההסתגלות חזק כשההוצאות גדולות, אבל חריגות מאד וכך יש הנאה לאורך יותר זמן.
- לקנות פחות ביטוחים- ניתן להסתגל למצבים קשים גם בלי ביטוח, שההסתברות להשתמש בו קטנה מלכתחילה. ביטוחים נותנים תחושת ביטחון לא רציונלית ומנפחים את ההוצאות החודשיות.

תרבות האשראי- שלם עכשיו וקבל אח"כ, פוגעת לנו באושר. עדיף להכין את עצמנו מראש ולהנות מהמוצר, מאשר להנות ממנו ולהמשיך לשלם עליו ולסבול לזמן רב יותר. לא מרגישים את ההוצאות באופן מוחשי ולכן תרבות זו גורמת להוצאות רבות יותר, בהמשך מקבלים את החשבון וסובלים וגם יש פחות חסכוניות לעתיד.

השיטה של להנות עכשיו ולשלם אח"כ מונעת את הציפייה לדבר הרצון. הצפייה היא הנאה בפני עצמה והיא ללא תשלום, לכן היא תורמת לתחושת המיטביות. בנוסף אנחנו מעריכים את העתיד יותר מאשר את העבר.

Counterfactual thinking

החשיבה על מה היה קורה אילו פוגעת לנו באושר. הרגש שמלווה אותה הוא בעיקר חרטה. כאשר משווים בין התוצאות המתרחשות בפועל, לבין תוצאות אלטרנטיביות שהיו יכולות להתרחש. אם נראה לנו שיכול היה להיות טוב יותר אנחנו מייסרים את עצמנו. דפוס זה בולט יותר בתרבויות מערביות, בעוד שבמזרח יש יותר השלמה עם הגורל ושהיה בהווה.

בטווח הקצר אנשים מצטערים על דברים שהם עשו, אולם בטווח הרחוק הם מצטערים יותר על מה שהם לא עשו. הסיבה הפסיכולוגית לכך היא שגם אם בחרנו לא טוב, יש מנגנונים שמחפים עלינו ומצדיקים את המעשים שעשינו. לעומת זאת לדברים שלא עשינו אין לנו הצדקות ולכן קשה יותר להתמודד עם החמצות. לרוב אלו חרטות על דברים קונקרטיים ולא היפותטיים.

Counterfactual thinking לרוב מעורר חשיבה ורגשות שליליים. חשיבה זו יכולה להיות חיובית רק במקרה והצלחנו בדקה ה-90 לחמוק מנזק, אז אנחנו שמחים שלא הלכנו "בדרך שלא נבחרה".

גורמים המשפיעים על מחשבות נגד עובדתיות:

- ככל שהפסד קרוב יותר, כך המחשבה על מה היה יכול לקרות חזקה יותר. התגובה הרגשית מתחזקת והטרגדיה נתפסת כגדולה יותר.
- ככל שהפסד נתפס כקצר יותר בזמן, המחשבה "מה היה קורה אילו" חזקה יותר והאירוע נתפס כטרגי יותר.
- יציאה משגרה- כאשר הפעולה יוצאת דופן, המחשבות הנגד-עובדתיות חזקות יותר והאירוע נתפס כטרגי יותר. מחפשים שיטתיות במקום שהיא לא קיימת ומרגישים אחראים לנזק.

כאשר נכנסים ללופ של מחשבות נגד-עובדתיות, חווים מצב של רומינציה. כל הזמן משחזרים את מצב הבחירה ושוקעים במחשבות על כל האלטרנטיבות שלא נבחרו. התהיות מתרבות ומתחזקות, עד שהן הופכות למעיקות ומקשות על התפקוד.

פסימיזם בדיעבד- מנגנון התמודדות עם תחושות אכזבה מכישלון ופספוס שמתעצם ככל שהיינו קרובים יותר להצלחה. האדם מספר לעצמו שהכישלון היה בלתי נמנע או מאד צפוי. קל יותר להתמודד עם התחושה שלא היה לנו סיכוי בלי קשר למה שהיינו עושים, זה עוזר להפסיק לחשוב על "מה היה קורה אילו".

בניסוי יצרו 4 תסריטים המורכבים משילובים של: הפסד גדול או הפסד קטן ומרחק מהשגת המטרה שהוא גדול או קטן. הנבדקים העריכו את הסיכוי להחמצה בצורה אובייקטיבית יותר, כשההפסד היה קטן. לעומת זאת בתנאי של הפסד גדול, יותר אנשים מפעילים את מנגנון ההגנה ולא מעריכים רציונלית את הסיכוי להפסיד.

השיפוט שלנו מושפע לא רק מנקודת המבט, אלא גם ממה שאנחנו מרגישים כלפי ההתרחשויות ובמה שאנחנו רוצים להאמין בו. מנגנון דיכוי מחשבות נגד-עובדתיות הוא מוטיבציוני, כי משתמשים בו יותר ככל שיותר קשה להתמודד עם המצב.

עלינו לחסום מחשבות נגד-עובדתיות, כדי להאמין שלא היה לנו סיכוי להצליח. כאשר מרחק הפספוס קטן והחרטה גדלה, הצורך בנחמה פסיכולוגית גדל בהתאם. יש לאדם צורך פסיכולוגי להפוך אירוע של כמעט הצלחה לאירוע שבו הוא ההצלחה היתה רחוקה עד בלתי אפשרית.

חשיבה מאגית

חשיבה מאגית היא מנגנון לא רציונלי, שמונע מפעילות של מערכת 1 (אינטואיציה). זה מנגנון אוטומטי שמתחזק מהפחדים שקיימים בנו ותחושות האחריות שמעצימה את הקושי להתמודד עם תוצאות של החלטות.

אנשים לא רוצים להתגרות בגורל וזה גורם להם להאמין באמונות תפלות, למרות שהם אינטליגנטים ויכולים להבין שאין לדברים אחיזה המציאות. למשל אנשים נמנעים ללבוש בגד של פושע או לרכוש דירה שהתרחש בה רצח.

לאנשים יש שתי מערכות שיפוט ביום-יום, אינטואיציה וחשיבה. הן מעבדות מכלול אסוציאציות שנבנה ומאוחסן ע"י המערכת הרגשית. זה גורם לתחושות בטן חזקות או מתן פרשנות למעשים, שהם עשויים להביא "מזל רע".

מעשים שנתפסים כהתגרות בגורל:

- יהירות (היבריס)- כאשר אדם מתנהג ביהירות ולוקח סיכון מיותר. בתודעה בולטים לנו מקרים שאנשים באו בביטחון ומצליחים מפסיקים לחשוב על זה מהר, אם נכשלו זה נצרב בתודעה. זה מפחיד אותנו ואנחנו לומדים לקח שאסור להיות יהירים, כדי לא להתרסק בעצמנו.
 - פעולות שנפרדות מהסטטוס-קוו ומהתנהגות טיפוסית, נורמטיבית ושכיחה. מצטערים יותר ומרגישים יותר אחריות כשמפריים את השגרה. חושבים ששבירת הדפוס הרגיל היא התגרות בגורל.
 - פעולות שמתרחשות לא כשורה- מרגישים אחראים לנזק ועולים יותר רגשות של חרטה ומבוכה. המחשבה היא שקרה דבר לא כשורה בגלל שפעלנו לא כשורה.
- אנשים מפחדים מתוצאה רעה בגלל התגרות בגורל, עד כדי כך שהם נמנעים מהפעולות שנראות להם כהתגרות מראש. החשיבה המאגית גורמת להסתברות לדבר הרע להיראות יותר גבוהה, כאילו ההתגרות בגורל היא שגרמה לאירוע להתרחש.

בניסוי נמצא שאנשים העריכו את ההסתברות לכישלון כגבוהה יותר, אם זיהו פעולה של התגרות בגורל. בנוסף מעריכים שהאדם יהיה עצוב יותר בעקבות הכישלון אם היתה התגרות בגורל מצדו, יותר מאשר אם היא לא התקיימה.

אפקט ההתנהגות מראה שיש חשיבה מאגית, לפיה כאשר מדובר בנו נרגיש שיש יותר סיכוי שניכשל או ניתפס בכישלון מאשר האחרים. בעצם לא רוצים להעניש את האחר, אך אם יהיה עונש נחשוב ההסתברות שאנחנו נקבל אותו גבוהה יותר מאחרים (דווקא לי זה יקרה).

החוקרים טענו שהחשיבה המאגית עולה באופן אוטומטי, כי החשיבה של מערכת 1 עובדת ומגיבה מהר יותר. לשם כך בדקו את מהירות התגובה לסופים שונים אחרי שהציגו לנבדקים תסריטים. נמצא כי כאשר מזהים התגרות בגורל, התגובה לכישלון תהיה מהירה יותר כי עולה בנו מיד בהתחלה המחשבה על התרחיש הרע. זה מתיישב עם מה שחשבנו מראש, כי צופים סוף רע למי שמתגרה בגורל. התגובה מהירה אפילו יותר כשמדובר במקרה שקורה לנו מאשר לאחר.

שיעור תשיעי- 10/6/2020

במחקר נמצא שאנשים רוכשים ביטוח במחשבה שהרכישה תקטין את הסיכוי להתרחשות אירוע רע. הביטוח גורם לנו להרגיש מוגנים מאירועים שליליים ולא מהפיצוי הכספי, לכן קונים יותר ביטוחים גם כשהם לא שימושיים לנו. ככל שאדם חושש יותר מאסון, כך הוא נוטה להשקיע יותר בביטוחים. בכל מקרה מי שקנה ביטוח מרגיש מוגן יותר מאסון- גם אם הוא חשש מאד או מעט.

בניסוי בדקו כמה תנאים- אנשים שעשו ביטוח מרצון או באופן לא רצוני (החליטו בשבילים) ומי שלא עשו ביטוח. בדקו מה הערכתם שיקרה להם משהו רע. מי שעשו ביטוח מרצונם מרגישים הכי מוגנים, מי שלא עשו ביטוח מרגישים מאד פגיעים. זה ממחיש את החשיבה המאגית, כי התחושה היא שדווקא בגלל לא נעשה ביטוח יקרה משהו (חוק מרפי).

תרומה הגנתית- מנגנון שמונע לעתים סירוב לתרומה, בגלל שלאחר שאדם מסרב לבקשת תרומה הוא ירגיש פגיע לאותו דבר שהתבקש לתרום עבורו. ההערכה של ההסתברות עולה כתוצאה מחשיבה מאגית ולא רציונלית. אם רואים את התרחישים של תרומה וסירוב בנפרד, אפשר לתפוס את ההסתברות בצורה יותר רציונלית. ההצמדה של התרחישים וסדר ההצגה שלהם מעודדת חשיבה מאגית ומשפיעה על הערכת ההסתברות.

לרוב אנשים לא פוחדים מחוסר כסף במצב רע, הם חוששים מעצם ההתרחשויות של המצב הרע. חברות שונות יכולות לנצל את התערבות החשיבה המאגית עם ושיבוש הרציונליות, כדי להזכיר עוד מצבים רעים ודימויים שליליים שחודרים למחשבות הלקוחות. דרך הפחדה מוכרים יותר ביטוחים, כך שרבים מחזיקים ביותר ביטוחים ממה שהם צריכים ואף בכפילויות.

להשקיע בקארמה - כאשר ממתנינים ומצפים לתשובה או החלטה חשובה, נוטים לתרום יותר מתוך מחשבה מאגית שזה יעזור למזל שלנו. זו עוד דרך לספק הגנה דרך התרומה, כי דרך מעשה טוב כללי מצפים שהעולם יחזיק לנו טוב בחזרה. זה לא רציונלי כשאין קשר בין גורם ההחלטה וגורם התרומה.

קארמה היא המצאה שנוצרה מחשיבה מאגית. זה מתחבר לרצון האנושי ליצור אשליה של שליטה. מחפשים חוקיות בעולם כאוטי, כאשר חוקיות אינה קיימת. כך מספקים גם דרכים לנבא את העתיד הלא ידוע, להוספת תחושת ביטחון.

יש ביטוי לחשיבה מאגית בהקשר של תרומה גם בחשיבה הדתית, בכל מיני דתות. למשל ביהדות "צדקה תציל ממוות". חלק מן הפרקטיקות בדת שנחשבות רציונליות עבור דתיים וחשיבה מאגית עבור חילונים.

לאמונה, רצון והתכוונות יש השפעה על תוצאות מעשים. זה בגלל שהם משפיעים על המאמץ והביטחון בו מבצעים משימות, לא בגלל שליטה חיצונית או גורל. אם לא נחשוב שיש קשר בין מעשים ותוצאות, זה יגרום לייאוש ויוריד את המוטיבציה לפעול בכלל.

המדע מסביר צירופי מקרים דרך תשומת לב וזיכרון אנושי. כאשר קורה צירוף מקרים, אנחנו זוכרים אותו מאד ומדגישים אותו יותר מאשר מצבים בו המקרים אינם מצטרפים. למשל אם חולמים על משהו ואז פוגשים אותו, ניתן לזה יותר תשומת לב מהרגיל.

אמונה בעולם צודק - בחנו במחקרים רבים את המידה בה אנשים מאמינים בצדק בעולם, שיש קשר בין מעשה ותוצאה. מי שמאמינים בעולם צודק נוטים לעשות יותר מעשים טובים. התפיסה הזו חזקה יותר בהסתכלות על עצמנו מאשר על אחרים. המנגנון הזה מאד תורם לתחושה עצמית טובה (well being) ולכן המנגנון הזה נשמר ביציבות יחסית.

בהקשר של תרומה יש שני מנגנונים. העולם הצודק ביחס לעצמי, שמעודד פרו-חברתיות. החשיבה המאגית מתגברת ומרגישים מוגנים ככל שתורמים יותר. אמונה בעולם צודק לאחר מעודדת חוסר פרו-חברתיות, הצדקת האשמת הקורבן במצבו והצדקת הרוב השולט על פני המיעוט הסובל. במנגנון זה אין חוקיות ובעקבות הכאוס יש יותר רציונליות.

תורת המשחקים

זהו תחום גדול מתוך כלכלה התנהגותית, בו התחילו בניסיון לדמות קבלת החלטות דרך משחק. יוצאים מנקודת הנחה שכל שחקן הוא רציונלי ורוצה להגדיל את הרווח שלו ככל האפשר.

משחק הדיקטטור - מחלקים את השחקנים לשני תפקידים. "מחלק" שמקבל החלטות ו"מקבל" שהוא פסיבי. מניחים שבאופן רציונלי המחלק ייתן את המינימום האפשרי לאחר. בפועל הוא נותן בממוצע בין 20%-30% מהסכום שברשותו, נפוצה גם חלוקה של חצי-חצי. זאת למרות שאין קשר בין השחקנים ואין המשכיות למשחק או לקשר ביניהם.

הביקורת העיקרית על המשחק היא שמתעלמים מהרגשות של השחקנים, בחיים יש מוטיבציות שונות מעבר לרצון ברווח. מוטיבציה אחת היא "שנאת חוסר שוויון", אנחנו מרגישים יותר נח כשיש שוויון. ככל שהפער ביני לבין האחר גדול יותר, כך מרגישים יותר סבל ואשמה. אנחנו יצורים חברתיים, לכן השיא בהרגשה שלנו הוא בנקודת השוויון ולא בנקודת הרווח המקסימלית.

"שנאת חוסר השוויון" נפוצה גם במצבים של רווח וגם בהפסדים. המצב היחיד בו חוסר שוויון לא פוגע בנו הוא כאשר יש רגשות שליליים כלפי אחר מסוים, כך שנרצה להתעלות עליו.

משחק האולטימטום - שני צדדים אנונימיים בתפקידים דומים למשחק הדיקטטור. המחלק מציע דרך לחלוקת כסף ביניהם. המקבל יכול להחליט אם לקבל את ההצעה ואת הכסף או לדחות

אותה ושניהם לא יקבלו דבר. ההנחה הרציונלית היא שהמחלק ירצה לשמור לעצמו כמה שיותר כסף ושהמחלק יעדיף להגדיל את הרווח שלו ולקבל כל סכום על פני כלום.

במציאות ההצעות נעות בממוצע בין 35%-50% מהסכום העומד לחלוקה, החלוקה השכיחה היא של חצי-חצי. הצעות מתחת ל-20% מהסכום לרוב נדחות, כי המקבל מתחשב בשיקולים של נורמות חברתיות והוגנות. לעתים דוחים הצעה כדי לנקום או לחנך את הצד השני, לא רוצים לעודד אגואיזם ועושים "דווקא". מעדיפים לחשוב על ההפסד של הצד השני מאשר להרוויח את המעט שהוא מציע לנו. לא מבינים שאין אפקט חינוכי ושמדובר במפגש חד פעמי ואנונימי.

ההבדל המשמעותי שנוצר בין המשחקים הוא במוטיבציה לנתינה. במשחק הדיקטטור המוטיבציה מתמקדת בנתינה אלטרואיסטית, כי המניעים לתת הם פנימיים או מוסריים בלבד. במשחק האולטימטום הנתינה נובעת מחשיבה אסטרטגית, כי המחלק מבין שהצד השני יכול להשפיע על הרווח שלו.

רבים יעדיפו להיות בצד המקבל במשחק בו יש להם השפעה ובחירה, אבל יש מצבים בהם הנתינה ממניעים אלטרואיסטים תניב יותר רווח למקבל מאשר נתינה אסטרטגית. למשל כאשר יש נסיבות מעוררות רגש או נטייה חזקה לאלטרואיזם של האדם שנבחר להיות בצד המחלק. המחשבה איך "לעבוד" על הצד השני מתקיימת במשחק האולטימטום ובדיקטטור לא. המחלק הדיקטטור לא מנצל את עמדת הכוח הכלכלית במו"מ כמו בניתוח אסטרטגי "קר" של המצב.

שיעור עשירי- 17/6/2020

שביעות הרצון שלנו לא תלויה רק במה שאנחנו מקבלים, אלא גם במה האחר מקבל. מגיל צעיר נטמעים בנו ערכים לגבי שוויון, הגינות ועוד. בנוסף אנו לומדים להעריך דברים בעצמנו לפי השוואה מול אחרים, לכן משתמשים באחר כנקודת ייחוס גם בנוגע לשביעות רצון מרווח.

אנשים מחזיקים בדימוי עצמי לפיו הם הוגנים, מוסריים וטובים. לפיכך לקבל יותר ממישהו אחר פוגע בדימוי העצמי, אלא אם יש הצדקות שאפשר לתת למצב (הוא אדם לא ראוי, אנחנו השקענו יותר וכו'). תחושת ההגינות מאד חשובה לדימוי העצמי, זה דבר שמחזיק את החברה מהתפרקות מוסרית מוחלטת.

יש הבחנה בין מסגור עסקי ומסגור של יחסים בין-אישיים. ב"תורת המשחקים" השחקנים הם אנונימיים, כי יש לאנשים צורך להרגיש טוב עם עצמם והם מתייחסים למסגרת בין-אישית. לעומת זאת כאשר יש מסגור עסקי, מוצאים יותר הצדקות וערכים קפיטליסטיים ותחרותיים הולכים ומתחזקים.

מחקרים על הוגנות- ככל שסיטואציה היא עמומה יותר, לא ברור במי פוגעים ואיך, מוצאים יותר הצדקות. כך מרגישים פחות מחויבות לערכים מוסריים. אנשים מנצלים את המצב לטובתם כשהם בתחום אפור, בלי לפגוע בדימוי העצמי. במצבים ברורים מרבית האנשים יבחרו לנהוג בהגינות ולא לפגוע באחרים או להרוויח על חשבונם. לדוגמא מציאת שטח אנונימי ברחוב לעומת מציאת ארנק עם פרטים מזהים.

טיפוסים שונים באוריינטציה ערכית-חברתית, בהתייחסות לחלוקת משאבים :

- אינדיבידואליסט- לא מתעניין מה קורה אצל אחרים, מרוכז בעצמו. המטרה היא לבחור בחלוקה שבה יוכלו להחזיק בכמה שיותר רווח ומשאבים בסוף. בין 30%-40% באוכלוסייה, משתנה בין תרבויות וחברות שונות.
- תחרותי- משווה את עצמו לאחרים ושואף רק למצב בו יהיה לו יותר מהם. 5%-10% בערך מתוך האוכלוסייה.
- פרו-חברתי- שואף לשוויון בינו לבין האחרים. בערך 60% מהחברה.
- אלטרואיסט- מסתכל תמיד על מה האחר מקבל, מוכן גם לא לקבל כלום בעצמו. בין 5%-10% מהאוכלוסייה.

ניתן לראות שרוב האנשים בחברה רוצים לדאוג גם לאחרים ולהרגיש שוויוניים או אפילו לתת יותר לאחרים.

ישנם מצבים בהם צריך לקבל החלטות בנוגע לחלוקת משאבים בין אחרים, שהאדם המחלק לא תופס צד ולא מקבל מן החלוקה. השאיפה גם פה היא לשוויון, חוששים לחלק בצורה לא שוויונית אם לא מוצאים הצדקות לכך. זה מוביל לחשיבה לא רציונלית שמסתיימת לעתים בבחירה להעדיף להשליך את המשאב כך שאף אחד לא ייהנה ממנו, מאשר לחלק באופן שלא מרגיש לנו הוגן. הצורך בהוגנות משפיע מאד על ההחלטות.

גם בתרומה צריך לעשות בחירה. ההחלטה לתת תרומה מעצמי נותנת הרגשה טובה בעקבות ערך הנתינה. במידה וזה מתנגש עם ערך ההוגנות, למשל מצב בו יש מולי שני גורמים הזקוקים לתרומה. אם בסיטואציה ערך הנתינה חזק יותר אז נוקטים בפרו-חברתיות, אם ההוגנות חזקה יותר אז יכולים לוותר על עצם התרומה ולשמור את הכסף.

במחקר של תהילה קוגוט נמצא שבמצב שמודגשת הבחירה בין נתרמים שונים, יש יותר סיכוי לנשירה וחוסר תרומה. רוב האנשים יעדיפו לתרום כשדגש הוא על נתינה ועזרה. ההסבר נובע מאפקט היחיד המזוהה והשאיפה לפרו-חברתיות, כך מתחזק הדימוי העצמי. הבחירה היא אם לתרום לדמות שנבחרה ע"י החוקרים או לא. מגד אם יש צורך לבחור בין פרטים מזוהים, הבחירה קשה יותר ומלווה בחשיבה נגד-עובדתית ומחלישה את הסיכוי שתינתן תרומה בכלל. במידה ואפשר לחלק בין שני הפרטים, נבדקים יעדיפו לתת לכל פרט סכום נמוך יותר ושווה לשני מאשר לתת סכום גדול רק לאחד.

ממתי הוגנות משחקת תפקיד בבחירות שלנו?

ילדים הם אגואיסטים מטבעם, אך הם מתחילים להתנהג בצורה פרו-חברתית מגיל שנה או שנתיים. מתחילים בעזרה אינסטרומנטלית או אמפתיה, אך מתקשים לחלק משאבים יקרי ערך. כאשר מתחילים להכיר את הנורמות והחוקים, מזדהים איתם ופועלים בהגינות מסיבות חיצוניות של גמולים או עונשים כמו בתיאוריית ההתפתחות של קוהלברג. כאשר נדרשים לחלק עם אחרים, הילדים יכולים להסכים לחלק אולם זה לא משמח אותם.

לומדים דרך סוציאליזציה איך החברה שמצפה שנתנה. בנוסף התפתחות של TOM תומכת ביכולת להבין את האחר ולנהוג כלפי בהגינות. לקראת סיום היסודי מתחילים להפנים את השוויון ופועלים בהגינות מתוך מוטיבציה פנימית. חלוקת משאבים עם אחרים מביאה לתחושה טובה, עד שחלוקה שווה הופכת למצב עם שיא שביעות רצון.

יש תנועה בהתפתחות לקראת אימוץ ערכים של הגינות. החל מינקות יש הבנה בסיסית של הוגנות וטוב, אך לא יודעים איך ליישם אותה. ילדים בשנים הראשונות של ביה"ס לומדים את הנורמות של שוויון, חולקים כי צריך ולא כי רוצים. החלוקה המועדפת היא די נוקשה ומוכתבת מתוך הנורמה החברתית. החל מכתה ד' מאמצים חשיבה של מבוגר ורוצים לחלק מתוך שאיפה לשוויון, כשהנתינה תורמת יותר לשביעות הרצון.

בתורת המשחקים ניתן לזהות:

ילדים קטנים מבינים את הנורמה, הם חושבים שחלוקת חצי-חצי היא האופציה היחידה לחלוקה. הם לא ממלאים אותה אם אינם חייבים והם שמחים לשמור לעצמם את כל הרווח. הילדים הגדולים שלמים עם עצמם, הם מבינים את יחסי הכוח ומודעים לכל שיש להם אפשרויות בחירה רבות. הם גם הכי מרוצים מהבחירה לתת לאחר ושמחים מחלוקה שוויונית.

שיעור אחד עשר - 24/6/2020

במטלת הסיום עלינו לבחור שאלה מחקרית, שיש לענות עליה בעזרת מחקרים קיימים או לנסח הצעת מחקר. לשם כך בשיעור זה יודגם כיצד מפרקים שאלת מחקר בנושא הקורבן המזוהה, להיבטים שונים או גורמי רקע.

התמוטטות החמלה- מודל ייחודי ומפתיע, שקורה כאשר מעריכים חיי אדם. מעריכים את האדם הראשון (הקורבן היחיד המזוהה) הכי הרבה וככל שמוסיפים אנשים יש דעיכה בעניין וגם בביטוי שלה בתרומה וסיוע. קשה לנו לשים את עצמנו בנעליים של יותר מאדם אחד.

בהנחת הרציונליות ככל שנעזר ליותר אנשים נרגיש יותר טוב, אבל בפועל יש קריסה של הרצון לעזור ככל שמוסיפים עוד אנשים נזקקים. זה גם מתחבר לאפקט התועלת השולית הפוחתת.

החלטות ציבוריות

אפקט ההומוגניות של קבוצה זרה- יש פחות הבחנה וזיהוי בין פרטים ששייכים לקבוצה שונה מאיתנו (למשל סינים ביחס לישראלים). כאשר מבחינים באדם ששייך לקבוצה החברתית שלנו, מזהים אותו יותר בקלות והמאפיינים האישיים שלו בולטים יותר.

השפעת המקרה הספציפי על החלטות חינוכיות- האם עדיף לנסח תקנון כללי או להתייחס לכל מקרה יחיד לגופו?

ניסו לבחון כיצד תרבות משפיעה על התפתחות האפקט, לכן השוו בין השפעת קולקטיביזם לבין אינדיבידואליזם. גם אנשים מחברה קולקטיביסטית וגם מחברה אינדיבידואליסטית מופעלים ע"י אפקט הקורבן המזוהה. מה שמשתנה זה הדעיכה ככל שמתווספים עוד קורבנות, עבור אינדיבידואליסטים הדעיכה תלולה יותר. ניתן להגדיל את התרומה לקבוצה, כאשר מטמיעים באדם חשיבה קולקטיביסטית.

היבט התפתחותי של האפקט נחקר אף הוא. האם האפקט הוא מולד? כיצד הוא מתפתח? החל ממתי ניתן לזהות אותו?

התפתחות האמפתיה בקרב ילדים תלויה בהתפתחות Theory of mind, היכולת להבין שהאחר הוא בעל תודעה ועולם פנימי נפרדים משלנו. היכולת הזו מתפתחת מינקות, אבל רק בגיל הגן מתחילים להביע סימני התפתחות באופן מילולי. לרוב במהלך היסודי משלימים את ההתפתחות.

הזיהוי נותן לנו משהו להשליך עליו רגשות והם עשויים להיות שליליים או חיוביים. לעתים הזיהוי הוא לרעת המזוהה. כאשר רגשות כמו כעס או שנאה מתמקדים רק באדם אחד, נבטא אותם בעצמה רבה ואף נעניש אותו יותר בחומרה. ניתן ללמוד מתי כדאי לנו להציג את עצמנו כיחיד עצמאי ומתי להציג את עצמנו כחלק מקבוצה או בורג קטן בתוך המערכת.

כדי לגייס תרומות, הכי טוב להשתמש בקורבן מזוהה ושאינו נתפס כאשם במצבו. אם אנשים יחשבו שהוא אחראי למצוקה שלו, הרגשות שלהם כלפיו יהיו שליליים והם לא יתגייסו לעזור. במצבים בהם הייחוס למצוקה הוא חיצוני, אפקט הקורבן המזוהה יגדיל מאד את התרומות.