



מתבונן על העולם החדש

קבוצת נבדקים קיבלה

כדור נגד כאב ראש. למחציתם נאמר שמחירו של האספירין שקיבלו הוא 50 סנט; כאב הראש שלהם נעלם לגמרי. לחצי האחר של הנבדקים נאמר שמחיר האספירין סנט בודד. אף שקיבלו תרופה זהה, אלה מיהרו להתלונן שכאב הראש לא עובר. מה זה אומר מבחינה כלכלית? איפה נמצא המחיר האופטימלי מבחינת המוכר? אם אנשים רוצים לשלם מחיר גבוה רק מפני שנראה להם שהוא מבטיח ריפוי, אולי לא צריך להתאמץ להוריד את מחיר התרופות. או המוון, או השירותים הפיננסיים.

ע"מ שהסיכוי להתפתח נמוך או לא קיים. איפה ההיגיון מתברר שיש מצפון, שעדיין נמתן את ההתנהגות האנושית הצרופה. ועוד בעניין המצפון: אנשים מתפתים לגנוב יותר רוקא כשמושא הגניבה אינו כסף. אם למשל נאפשר לאנשים לגנוב ז'וטונים, שאותם יוכלו להמיר מיד בכסף, נראה הכפלה ברמת הגניבה. כי כרגע שאני חנו יכולים להכחיש, בבית הדין המוסרי הפי נימי שלנו, שמוכר בגניבה, ניעשה הרבה פחות ישרים.

אריאלי איננו

הראשון לתפוס עמדה כאות. רבים לפניו עמדו על האירציונליות בהתנהגות האנושית, העמידו מראה אל מול בני האדם. האווילות אינה רק משעשעת; היא גם מוכרת, לפחות ספרים. למשל, רב'המכר הוותיק "מצער האיוולת" של ברברה סטוקמן, שבו משרפת היסטוריונית הירי עה מנהיגים היסטוריים על החל טותיהם המטופשות; וכך בספרים המראים את הקלות שבה בני אדם נופלים בפח של אשליית אופטית או עושים טעויות חוזרות ונצפות בחישוב.

אצל אריאלי ובני הורד יש משהו נוסף, מרענן. בודם החרש של מחקר המנסה לשלב את הפסיכולוגי עם הלוגי יש ניסיון לראות באיזה אופן ממתנים הרגש והצורך החברתי את

מחקרים אחרים שאותם מתאר אריאלי מלמדים כי חוסר ההיגיון שלנו מתבטא בעו צמה מפתיעה של מושג ה"חנם". ההבדל בין מחיר אפס למחיר של שקל אחד נראה בעינינו הרבה יותר גדול מן ההבדל בין מחיר של שקל אחד לשישה שקלים, למשל. אנשים ייקחו עוד ועוד אוכל כש"הסלטים בחינם", גם אם הם שכעים עד להתפקע. ואנשים יהיו מוכי נים להשקיע סכומים גדולים וזמן רב, לנסוע מרחק גדול ולעמוד בתור, כדי לזכות בהנחה שערכה הכלכלי זניח ובוראי נמוך מעלויות הניסיעה וההמתנה. רמת הרציונליות מידרדרת עוד יותר כשאנחנו מתרגשים או נסערים. אחד המקומות שבהם אנחנו הפי חוקים מדיגיון הוא בהתייחסותנו למה שברשותנו.

כלכלית? איפה נמצא המחיר האופטימלי מבחינת המוכר? אם אנשים רוצים לשלם מחיר גבוה רק מפני שנראה להם שהוא מבטיח ריפוי, אולי לא צריך להתאמץ להוריד את מחיר התרופות. או המוון, או השירותים הפיננסיים.

אחד הוויכוחים המעניינים שמי לווים את המחקר הכלכלי עוסק בהיגיון האנושי. זה דורות רבים "מניחים" הכלכלי נים התנהגות רציונלית כמפגש בין קונים למוכרים, בין ממשלות למשלמי המסים, בין מעסיקים לעובדים. הכלכלה מניחה שבני האדם שאותם היא חוקרת הם היגיונים ומי חושבים, תמיד ינסו לשפר את מצבם כמונחים אובייקטיביים, ותמיד יהיו מונעים משקולים חומריים שאפשר למרוד. אבל באיזו מידה הם אכן כאלה? רב'המכר "Predictably Irrational" ("אירציונליות ניתנת לחיזוי") מעלה מחדש את שאלת ההיגיון האנושי ומשיב עליה בצורה מפתיעה, אולי אפילו לא היגיונית. חתום עליו פרופ' דן אריאלי, ישראלי המכונה באוניברסיטאות אמריקאיות מובילות. אריאלי מצטרף לשורה מוכרת של חוקרים ערכניים בתחום

מתברר שאנחנו מעריכים את מה שיש לנו כיקר יותר רק בזכות הבעלות עליו. אפקט הבעלות (endowment effect) הוא אחת התהי נהגויות המורדות ביותר שחוקרים כלכלנים התנהגותיים. אריאלי מרגיש זאת בניסוי שערך בקרב סטודנטים שצבאו על הקופות במשחקי הקבוצה החביבה עליהם. הוא בירר מה הסכום הגבוה ביותר שהם היו מוכנים לשלם תמורת הכרטיסים. מיד אחרי שזכו בכרטיסים, הציע להם אריאלי למכור אותם. הסכום המינימלי שהזוכים הטריים היו מוכנים לקבל עבור הכרטיסים שבידיהם היה גבוה הרבה מהסכום המקסימלי שהיו מוכנים לשלם רגע קודם כדי לרכוש אותם. אפקט הבעלות הוא הוכחה לאיבוד רציונליות ככל שצוברים רכוש.

זה ממשקי. אריאלי מוכיח שאפילו חבר סר היושר שלנו אנחנו לא היגיונים, בסדרת מחקרים על שקרים, בלופים וגניבות "טענות". כמחקר שערך בקרב מאות תלמידי האוניברסיטאות היוקרניות ביותר באמריקה הוא מראה שיש לנבדקים נטייה ברורה לרמת ולגנוב – גם כשהרווח הפוטנציאלי נמוך מאוד. לכאורה הממצא הזה תומך בהנחת ההיגיון: אנשים פו עלים ברציונליות כדי להיטיב את מצבם החרי מרי. אבל אריאלי אינו עוצר כאן; הוא מצא שאותם נבדקים אינם מרמים יותר כשהם יוד

הגיהולה, הכלכלה, הפסיכולוגיה והשיווק, שאצלם השאלה "מי אמר שיש היגיון" אינה רטורית. תשובתם, שאריאלי משמש לה פה רהוט, היא שבמקרים רבים אכן אין היגיון. שאי אפשר להניח כברירת מחול שהאדם רציונלי. שהנחת ההיגיון פשוט מופרכת. אריאלי יורה את המטח הטרי ביותר שסודק את הביטחון בהיגיון. לפי ספרו, במקום להניח שהאדם הוא לוגי, יש לחטט במסד הפסיכולוגי. אבל אריאלי חולך עוד צעד קדימה: החרוש שלו הוא שהאי-היגיון במידה רבה צפוי וניתן לחיזוי. אריאלי מראה איך באופן קבוע אנחנו מקבלים החלטות לא מאוזנות ולא שקולות: משלמים יותר מדי, משקיעים פחות מדי, מעריכים באופן מוטעה, ממהרים כשצריך להאט, מאחרים כשצריך לדייק – בניגוד למה שהיה נכון לעשות, ובסתירה מוחלטת למה שטוב לנו לעשות.

חוסר ההיגיון הוא גם חוסר מפתיע בדאגה לעצמי. אריאלי מראה שאנשים הם פחות אגואיסטים ממה שאפשר היה לצפות. שהם לא עוברים קשה יותר ולא מתאמצים במידה רבה יותר כשהשכר או הפרס המובטחים גבוהים יותר. והם מאמינים ששכשלוּקחים מהם הרבה כסף, זה לטובתם. הרוגמה בראשית הטרור הזה לקוחה מספרו, ומבוססת על ניסוי שערך.

כרופ' שיזף רפאלי הוא ראש בית הספר לניהול והמרכז לחקר חברת המידע באוניברסיטת חיפה. sheizaf.rafaeli.net