



האם השוואה לאחרים הופכת אותנו ללא-ראציונלים?

גיא יצחקוב

שלום,

אני מתכבד לשלוח לכם פרסום נוסף מבית היוצר של עמיתי קרן גולדמן- לשיפור השרות הציבורי. הקרן, המופע־ לת בבית הספר לממשל ולמדיניות מזה כעשור, תומכת בסטודנטים לתארים מתקדמים, החוקרים נושאים שנועדו לשפר את השרות הציבורי ולתרום לעיצוב מדיניות בישראל.

המאמר שלפניכם, הנסמך על עבודת המ.א. של מר גיא יצחקוב, בוחן את האופן שבו ההשוואות שאנחנו משווים, משפיעים על העדפותינו בנוגע לנכסים חומריים. המחקר בוחן אלו תכונות אופי משפיעות יותר על העדפותינו וכן את רמת החשיבות השונה שאנחנו מעניקים לקבוצות התייחסות שונות שסביבנו.

מאמר זה הינו בעל עניין לעוסקים במדיניות כלכלית ובמדיניות של צדק חלוקתי ומסייע להבנה מדוע לעיתים מדיניות כלכלית הנדמית יעילה בתיאוריה, נכשלת בפועל.

בברכה,

ד"ר טל שדה

האם השוואה לאחרים הופכת אותנו ללא-ראציונלים?

הקדמה

התיאוריה הכלכלית מניחה שבני אדם הם יצורים ראציונלים, כאלו שמקבלים את ההחלטה הטובה ביותר מכלל האפשרויות העומדות בפניהם, או בשפה כלכלית, פועלים למען מקסום תועלת אישית, בין אם מדובר בכסף, מוצרי צריכה, החלטות תעסוקתיות ועוד. אך האם אכן מתקיים כך בחיי היום-יום? מחקרים רבים בתחומי הפסיכולוגיה והכלכלה מעידים על כך שהתשובה לשאלה היא לא! דוגמא מובהקת לחוסר הראציונליות שלנו הינה בתיאוריית ההכנסה היחסית (Duesenberry, 1949), הגורסת כי כאשר אנו משווים את עצמנו עם הזולת, אנו מתנהגים בחוסר ראציונליות.

תיאוריית ההכנסה היחסית היא תחום בכלכלה ההתנהגותית שמתפתח בהדרגה. התיאוריה נזנחה עם פרסומה על-ידי הכלכלנים בטענה שהיא בעייתית למדידה ולכימות, אולם בשנים האחרונות היא זוכה להתעניינות הולכת וגוברת בקהילה האקדמית. המחקר שלהלן בוחן את תקפותה של תופעה זו בנוגע למגוון משאבים ומחלק את נכסים היחסיים לשתי קטגוריות: נכסים יחסיים לא-חומריים (לדוגמא: מנת משכל ומחמאות) ונכסים יחסיים חוץ-מריים (לדוגמא: כסף וימי חופש). מן הממצאים עולה כי אנשים בוחרים בשיקולי נכסים יחסיים רק כאשר מדובר ממשאבים לא-חומריים. בנוסף, בחנו את השפעתם של גורמים פסיכולוגיים כמו ניטור-עצמי, העדפת שוויון והערכים של שוורץ (Schwartz, 1992) על שיקולי נכסים יחסיים, ונמצא כי מרבית הגורמים הפסיכולוגיים משפיעים רק על קטגוריית הנכסים היחסיים הלא-חומריים. יתרה מכך, מבחינת מובהקותן של קבוצות השוואה השונות, מתברר כי אנשים מודאגים ביותר מן ההשוואה בין נכסיהם ובין נכסיהם של עמיתיהם לעבודה וכן מן ההשוואה בין נכסיהם לבין נכסיהם של אנשים בעלי רמת השכלה הזזה לזו שלהם.

מבוא

מטרתו של מחקר זה היא להעמיק את הידע שלנו בעניין קבלת החלטות בכלל והעדפות נכסים בפרט: לבחון את מבנה העדפת הנכסים היחסית ולהציע הבחנות בין היבטים שונים של העדפות אלה. בנוסף, לבחון הקשר בין העדפות נכסים יחסיים ובין תכונות אישיות והשפעות של קבוצות השוואה השונות על ההעדפה לנכס יחסי גבוה (במקום לנכס אבסולוטי).

בשנים האחרונות קיים עניין הולך וגובר בהשוואות אותם אנו מבצעים כלפי הסביבה שבה אנו חיים ומתנהלים. (Frank 1999, 2005; Hopkins & Kornienko, 2004; Luttmer, 2005; Alonso-Carrera et al, 2005). כפרט, חשוב לי לדעת כמה החברים שלי מרוויחים בהשוואה אליי, איזה רכב יש לשכנים שלי, ומהי מידת היוקרה של הרכב שלי ביחס לזה שלהם. כאשר אני מקבל ציון במבחן אני מיד בודק עם שאר חברי הכיתה מהם הציונים שלהם כדי לדעת היכן אני עומד. האדם מבצע השוואות אלו ורבות נוספות כדי לקבל אומדן על הסטטוס החברתי שלו. קבלת ההחלטות שלנו מושפעת מהשוואות אלו. לדוגמה, נמצא שכאשר הכנסתם של שכניו של האדם עולה, כך רמת האושר הסובייקטיבית שלו פוחתת. בעוד שבעבר ההנחה רווחת הייתה כי אנשים מעדיפים תמיד נכס אבסולוטי גבוה יותר, כלומר, כמות גדולה יותר של נכסים, הרי שמחקרים שנערכו לאחרונה מתברר כי אנשים מייחסים חשיבות רבה לנכסים היחסיים שלהם, כלומר חשוב להם בראש ובראשונה שיהיו להם יותר נכסים מאשר אנשים חחרים בסביבתם (נכסים יחסיים). חשיבותם של נכסים יחסיים היא כה גדולה עד כי אנשים מעדיפים נכס אבסולוטי נמוך יותר על פני נכס גבוה יותר כל עוד הנכס שלהם יהיה גבוה ביחס לאנשים אחרים אליהם הם משווים את עצמם (Veblen 1899; Hirsch 1976; Solnick & Hemenway 1998, 2005).

ברצוני להביע את הערכתי הרבה לשני מנחי בעבודת התזה, פרופסור ניל גנדל ראש בית ספר לכלכלה באוניברסיטת ת"א ופרופסור סוניה רוקס, דיקן הלימודים האקדמיים וחברת סגל בכיר במחלקה לפסיכולוגיה באוניברסיטה הפתוחה. המיומנות המקצועית והניסיון המחקרי הרב של השניים סייעו לי לאין ערוך בעת ביצוע המחקר וכתיבת העבודה. פרופ' גנדל ופרופ' רוקס היו תמיד זמינים לעזור לי בשאלות ובקשיים שהתעוררו בזמן עבודת התזה. כמו כן אני גם רוצה להודות לפרופ' גילה מנחם, ראש החוג למדיניות ציבורית באוניברסיטת תל האביב, בעת היותי תלמיד בחוג, על תמיכתה הרבה. ברצוני להודות מקרב לב לבית הספר לממשל ומדיניות ע"ש הרולד הרטוך אשר העניק לי את מלגת גולדמן לשנת 2011. מלגה אשר סייע למימון מחקר זה. אני מודה לאישתי היקרה, שירלי, שתמיד נמצאת לצידי ותומכת בי באהבה בכל צעד.

קשר חיובי בין ניטור עצמי ובין העדפה לנכסים יחסיים.

שוויון מוגדר כהזדמנות שווה לכל בני האדם לבעלות על משאבים ללא קשר לזהותו של האדם (Bird, 2009). העדפה לנכסים יחסיים גבוהים יותר, מעצם הגדרתה, מנוגדת להעדפה לשוויון. בעוד שהעדפת שוויון מדגישה צורך באחידות, העדפת נכסים יחסיים גבוהים יותר מדגישה צורך בהיררכיה. לכן, ניתן לראות שהבדלים אישיים בהעדפת שוויון קשורים באופן שלילי להעדפות לנכסים יחסיים.

במחקרי בחנתי הבדלים בין ערכים אישיים, תוך שהתבססתי על רשימת הערכים של שוורץ (Schwartz Value Inventory). ערכים קיימים אצל כל בני האדם. לרובנו יש ערכים דומים, אבל כל אחד מאיתנו חושב שישנם ערכים חשובים יותר או פחות עבורו. התיאוריה של שוורץ כוללת המשגה מקיפה של סוגי הערכים אשר קיימים על פני כל התרבויות (Schwartz, 1992). שוורץ ערך את המחקר בלמעלה מ-60 מדינות. המבנה אותו בנה הינו אוניברסלי ומתאים לכל התרבויות. שוורץ זיהה 57 ערכים שונים, וסיווג אותם לעשרה סוגים (תרשים של הערכים נמצא בנספחים). את עשרת הסוגים אפשר לסכם באמצעות שני ממדים: המימד הראשון הוא הרצף שבין הערך האדרה עצמית (self-enhancement) המדגיש את הרצון להשיג אינטרסים אישיים, ובין הערך התעלות עצמית (Self-transcendence), המדגיש דאגה לרווחה ולאינטרסים של אחרים. לדוגמה, אדם בעל ערך גבוה של התעלות עצמית יטה יותר לתמוך במדיניות של צדק חלוקתי על-ידי הגדלת תשלומי ההעברה, מאשר אדם בעל ערך גבוה של האדרה עצמית. המימד השני נע על הרצף בין הערך שימור (conservation) המדגיש הגבלה עצמית, סדר, והתנגדות לשינוי ובין הערך פתיחות לשינוי (openness to change), אשר שם דגש על עצמאות אישית ומוכנות לחוות דברים חדשים. לדוגמה, אדם שמרני שחי כל חייו בכפר לא יתמוך במעבר שלו ושל משפחתו לעיר, לעומת אדם הפתוח לשינויים שדווקא יאהב את האפשרות החדשה שנפתחה.

ניתן לראות, אם כן, שקיים קונפליקט בין ערכי האדרה עצמית ובין ערכי התעלות עצמית וכן כי קיים מתאם חיובי בין דרכי האדרה עצמית ובין ההעדפה לנכסים יחסיים, היות ששניהם מבטאים מוטיבציה להשיג מעמד גבוה מזה של אחרים, ולהיות בעלי משאבים רבים יותר מאחרים. מצד שני, ניתן לצפות למתאם שלילי בין העדפה זו ובין ערכי התעלות עצמית, היות שערכים אלה מדגישים דאגה לכל האנשים, שסותרת את הרצון להחזיק במשאבים רבים יותר מאחרים.

פרק 2 - כיצד משפיעה ההשוואה לסביבה על קבלת החלטות שלנו?

ווגמה מובהקת להשפעת ההשוואה עם הזולת על קבלת החלטות נמצא במשחק הידוע בשם "משחק האול" טימטום". מדובר על ניסוי כלכלי נפוץ בתורת המשחקים ובקבלת החלטות, ובו שני צדדים אנונימיים משחקים במשחק פעם אחת בלבד: לשני שחקנים סכום כסף מוגדר. השחקן הראשון פותח במשחק ומציע לשחקן השני סכום כסף מסוים. בפני השחקן השני עומדות שתי אופציות: הסכמה או סירוב. אם יסכים, יחולק הכסף לפי הצעת השחקן הראשון. אם יסרב, שני השחקנים לא יקבלו דבר. חוקי המשחק ידועים לשחקנים, הם אינם מכירים זה את זה ולפעמים אף אינם רואים זה את זה, והם משחקים במשחק פעם אחת בלבד, כך שאינטראקציה בעבר או בעתיד לא אמורה להוות שיקול מבחינתם. מבחינה כלכלית-ריאלית השחקן השני אמור להסכים לכל הצעת חלוקה של השחקן הראשון, אפילו אם יציע לו אגורה בודדת. אך למרבה הפלא, נמצא שהשחקן השני נוטה לסרב להצעה, אם מוצע לו פחות מ-20% מסך הסכום הכללי. התוצאות האלה הן הוכחה להפרה של המודל הכלכלי ("Homo Economicus"), שכן מדובר במצב שבו אדם מעדיף כלום על משהו, כלומר הוא לא שואף למקסם את הרווח הכלכלי שלו, והסיבה היא כמובן השוואה עם הזולת (השחקן האחר מקבל יותר).

תיאוריית ההכנסה היחסית כוללת הגדרה רשמית של התופעה המוצגת לעיל: התועלת שאנשים גוזרים מרמת צריכה נתונה, תלויה בגודלה היחסי בחברה ולא ברמה האבסולוטית שלה (Duesenberry, 1949). דוגמה בולטת

ההשוואה לסביבה וההערכה החברתית שאנו מקבלים כתוצאה מהשוואה זו היא בעלת משקל גדול יותר ממשותנים כגון כסף, מכונית יוקרה ומשרה נחשקת בכל הנוגע לקביעת רמת האושר שלנו. במחקר שבדק את הקשר בין סטטוס לאושר נמצא שקבלת הערכה והערצה מהסביבה מסבים לאדם אושר רב יותר מאשר כמות הכסף בחשבון הבנק שלו (Anderson, 2012). הסבר לתופעה זו הינו שקל לנו יחסית להתרגל לעליה במשכורת או לעושר לעומת זאת, אנו לא מתרגלים כל כך מהר למעמד חברתי משודרג ולכן כאשר אדם מרגיש מוערך ובעל השפעה חברתית, נמשכת תחושה זו זמן רב יותר והוא מסוגל להמשיך וליהנות ממנה לאורך זמן.

העדפותיהם של אנשים באשר לנכסים יחסיים נגזרות מהצורך שלהם במעמד ובהערכה עצמית (Rothschild, 1973). במחקר הנוכחי נבחנו אילו תכונות אישיות וערכים משפיעים על העדפות נכסים יחסיים באמצעות שאלון. כמו כן נכללו פריטים שמתייחסים לנכסים חומריים ולתכונות לא חומריות ונבחנו מבנה התשובות שניתנו לפריטים אלה.

הפרק הראשון בחיבור זה ידון באותן תכונות אישיות המאפיינות את אלה שמעדיפים נכסים יחסיים גבוהים יותר: ייטור עצמי, העדפת שוויון וערכים אישיים. מהגדרת תכונות אלו יובנו ההבדלים השונים בהעדפות בין נכסים יחסיים לנכסים אבסולוטיים. הפרק השני יסקור תיאוריות ומודלים שונים בנושא הכנסה יחסית והשפעות על האחר, ומשם תיבחן שאלת המחקר - האם בני אדם מתנהגים באופן לא רציונלי כשהם משווים עצמם לאחרים; וכן יוצגו השערות המחקר. בפרק השלישי תוצג שיטת המחקר, כולל כלי המחקר שיוצגו בנספחים לחיבור, ומיד לאחריו, בפרק הרביעי, יוצגו ממצאי המחקר והקשר שלהם לשאלת המחקר ולהשערות.

בסיכום יוצגו שוב ממצאי המחקר בקצרה וכן ממצאים נוספים, שלא עלו מן ההשערות, המגבלות שלהן היה נתון ממחקר, יוצגו אפשרויות למחקרים עתידיים בנושא ולבסוף יהיה דיון על השפעות אפשריות של הנושא על המדיניות הציבורית בנושא רווחה.

פרק 1 - מה הקשר בין תכונות אישיות וערכים לקבלת החלטות הקשורות לנכסים?

עד כה, ההעדפה לנכסים יחסיים בהשוואה לנכסים אבסולוטיים נבחנה כתופעה אוניברסלית שרלוונטית לכל בני האדם. עם זאת, סביר להניח שאנשים שונים זה מזה בהעדפותיהם, כלומר יש שמעריכים, יותר מאחרים, בעלות על נכסים יחסיים גבוהים. מטרתו של מחקר זה הייתה להבין טוב יותר את ההבדלים האלה ולבדוק אילו תכונות אישיות מאפיינות את אלה שמעדיפים נכסים יחסיים גבוהים יותר. על מנת לעשות זאת, יש להגדיר שלוש תכונות אישיות: ניטור עצמי, העדפת שוויון וערכים אישיים.

ניטור עצמי מתייחס למוטיבציה של אדם וליכולתו להציג את עצמו בהתאם לציפיות החברה. אנשים שמאופיינים ברמות גבוהות של ניטור עצמי ערניים תמיד לרמזים מהסביבה שלהם בנוגע להתנהגות נאותה בכל מצב חברתי ומשנים את התנהגותם בהתאם לכך. הם עושים זאת כדי לשלוט ברושם שהם מותירים על אחרים (Snyder, 1974). דדם בעל רמה גבוהה של ניטור עצמי דואג להתמזג בסביבה שהוא נמצא בה עד כמה שאפשר. לדוגמה - פוליטיקאי אשר מטרתו להיבחר בבחירות צריך לדבר לרצון של הציבור, לכן יתאים את התנהגותו לסביבה החיצונית שאליה יגיע, הן מבחינה חיצונית, כגון לבוש והן מבחינת הדעות אשר יביע באותו המקום. לעומת זאת, אדם בעל רמה נמוכה של ניטור עצמי יתנהג באופן זהה בסביבות שונות, בין אם מדובר על הפועתו החיצונית ובין אם מדובר על הבעת דעות ועמדות.

ניטור עצמי והעדפה לנכסים יחסיים קשורים לרגישותו של אדם למוניטין שלו ולדעותיהם של אחרים. אנשים ממעדיפים נכסים יחסיים על פני נכסים אבסולוטיים דואגים למעמד שלהם ביחס למעמדם של אחרים. הם רגישים לדעותיהם של אחרים ולמעמדם החברתי של אחרים. אלה שמעדיפים נכסים אבסולוטיים מייחסים חשיבות פחותה להשוואות מול אחרים ולכן סביר להניח שהם פחות רגישים לדעותיהם ולמעמדם החברתי. לפיכך, קיים

יותר לנכסים יחסיים כשהתייחסו לקבוצות בעלות רמות תחרותיות גבוהות מאשר כשהתייחסו לקבוצות אחרות.

השערות המחקר

במהלך המחקר בחנתי שש קבוצות התייחסות: מגדר, גיל, רמת השכלה, שכנים, בני משפחה, ועמיתים לעבודה. טענתי שקבוצת ההשוואה המובהקת ביותר היא זו של העמיתים לעבודה, מאחר שההצטרפות לקבוצה זו כרוכה במאמץ הרב ביותר ומאחר שהקשרים בין עמיתים לעבודה תחרותיים יותר מן הקשרים בין חבריהן של הקבוצות האחרות.

המחקר כלל 6 השערות מרכזיות.

1. אנשים יתנהגו אחרת בבואם לקבל החלטות הקשורות לנכסים חומריים לעומת נכסים לא חומריים.
2. כאשר יוצגו למשתתפים מקרים שמתארים משאבים לא-חומריים (השכלה, יופי, מנת משכל וכדו') הם יהיו מוכנים לוותר על כמות בתמורה לשיפור מעמד היחסי ("נכסים יחסיים"). לעומת זאת, כאשר יוצגו בפניהם מקרים המתארים משאבים חומריים (כסף, חופשה וכרטיסים להופעות), הם ייחסו פחות חשיבות להשוואה עם הסביבה ועדיפו כמות אבסולוטית גבוהה יותר מאותו הנכס. ("נכסים אבסולוטיים").
3. בעלי רמה גבוהה של ניטור עצמי יעדיפו נכסים יחסיים, בעוד אנשים בעלי רמה נמוכה של ניטור עצמי יעדיפו נכסים אבסולוטיים.
4. אנשים בעלי נטייה גבוהה לשוויון יעדיפו נכסים אבסולוטיים, בעוד שאנשים בעלי נטייה נמוכה לשוויון יעדיפו נכסים יחסיים.
5. אנשים בעלי רמה גבוהה של הערך האדרה עצמית מעדיפים נכסים יחסיים. לעומתם, אנשים שהם בעלי רמה גבוהה של הערך התעלות עצמית יעדיפו יותר נכסים אבסולוטיים.
6. עמיתים לעבודה הם קבוצת ההשוואה החשובה ביותר למשתתפים.

פרק 3 - רקע קצר על מתודולוגיית המחקר

אוכלוסיית המחקר

במחקר זה השתתפו כ-254 סטודנטים. מהם 40.4% היו גברים (99 משתתפים) ו-59.6% היו נשים (146 משתתפות). הגיל הממוצע היה 31.31 (סטיית תקן=9.91). כ-56.3% מהמשתתפים היו סטודנטים לתואר שני, ואילו 44.7% היו סטודנטים לתואר ראשון. המשתתפים למדו במספר מחלקות של מדעי החברה. המחלקה לפסיכולוגיה הייתה ממחלקה שזכתה לייצוג הגבוה ביותר: 38.4% מהמשתתפים במחקר לומדים בה. הסטודנטים שהשתתפו במחקר לומדים במגוון מוסדות להשכלה גבוהה ברחבי ישראל: 40% מהמשתתפים לומדים באוניברסיטת תל אביב. כ-90.2% מהמשתתפים היו דוברי עברית ילידים. שפות אם אחרות כללו אנגלית, רוסית וצרפתית (2.9%, 6.1% ו-0.8% בהתאמה). המשתתפים ענו על השאלונים בקבוצות של 20-30 איש. הזמן שנדרש להם לענות היה 20-25 דקות. ההשתתפות הייתה מרצון ובעילום שם.

לתופעה ניכרת בהחלטות מדיניות בתחום המיסוי: כאשר מפחיתים את המס רק לקבוצות מסוימות באוכלוסייה, קבוצות אחרות מתרעמות כיוון שהן מרגישות שמצבן הורע. זאת כיוון שהן מודדות את מצבן באופן יחסי, ולא באופן אבסולוטי, כפי שטוענת הגישה הכלכלית הקלאסית.

מבנה העדפה לנכסים יחסיים

כלכלנים משתמשים במונח תועלת, בבואם להתייחס לרווחה שממנה אדם יכול ליהנות. ואולם, הם אינם מבחינים בין סוגים שונים של תועלות ורואים את ההעדפה לנכסים יחסיים כנטייה אחידה. עם זאת, ההבחנה בין ממדים שונים של נכסים יכולה להיות מועילה: אנשים עשויים להעדיף נכסים יחסיים גבוהים יותר בממדים מסוימים, נכסים אבסולוטיים גבוהים בממדים אחרים. אני טוען שיש לעשות הבחנה בין שתי הקטגוריות. הקטגוריה הראשונה מתייחסת לנכסים בצורה של החזקות חומריות. קטגוריה זו כוללת משאבים חיצוניים כגון כסף, זמן חופשה ואמצעים אחרים. הקטגוריה השנייה מתייחסת לנכסים בצורה של תכונות לא-חומריות. קטגוריה זו כוללת נכסים אישיים, כגון מנת משכל, השכלה, מידת אטרקטיביות והכבוד שזוכים לו מעמיתים. תכונות לא-חומריות אלה משפיעות על ההערכה העצמית של אדם, כיוון שהן קשורות ישירות לתכונותיו וליכולותיו האישיות. משאבים חומריים אפשר בקלות להעביר מאדם לאדם. ולכן, הם אינם מצביעים בהכרח על ערכו של האדם ומשום כך חשיבותם פחותה במידה מסוימת מן ההערכה העצמית שלו (Crocker & Park, 2004).

ההבחנה בין נכסים חומריים ונכסים לא-חומריים נבחנה בעבר במחקרים אודות ערכים ורווחה. חומריות נמצאה כגורם המשפיע על האושר היומיומי שלנו ועל הבריאות הנפשית שלנו. עם זאת, נמצא שברגע שיש לנו די מזון, מחסה וביגוד, רווחים חומריים נוספים תורמים מעט כדי לשפר את הרווחה שלנו. באופן פרדוקסלי, אנשים נוטים לרדוף אחר דברים חומריים כדי לנסות ולשפר את רווחתם. ואולם, כאשר הערכים שלהם סובבים סביב צבירת עושר או נכסים חומריים, רבים סיכוייהם להרגיש אומללות, חרדה, דיכאון, הערכה עצמית ירודה, ולסבול מבעיות הקשורות באינטימיות - יהיו אשר יהיו גילם, הכנסתם ותרבותם. מכאן שערכים חומריים בפועל עלולים לפגוע ברווחה שלנו, שכן הם מנציחים רגשות של חוסר ביטחון, מחלישים את הקשרים שמחברים אותנו, וגורמים לנו להרגיש חופשיים פחות (Kasser, 2002).

קבוצות השוואה והקשר שלהן להעדפה לנכסים יחסיים

קקירת התחום של נכסים יחסיים מעלה את השאלה לגבי קבוצות השוואה. האם אנשים שמבטאים העדפה לנכסים יחסיים יותר משווים את עצמם לקבוצות חברתיות ספציפיות (כמו למשל שכניהם, חבריהם או הקבוצה האתנית שלהם) או שהם פשוט רוצים להיות בעלי הנכסים הגבוהים ביותר?

לאנשים שחיים בקהילות שמאופיינות ברמת הכנסה גבוהה יש נטייה לטפח שאיפות גבוהות יותר (Stutzer, 2004). נתון זה עשוי להצביע על כך שסביבת החיים של אנשים משפיעה על רמות ההתייחסות שלהם. לדוגמה, מחקרים ראו שרמות ההתייחסות של סטודנטים עלו באופן עקבי עם יכולותיהם (Falk and Knell, 2004). במחקר זה בחנתי גם האם העדפה לנכסים יחסיים שווה ביחס לכל קבוצות ההשוואה. זאת מאחר שיתכן שאנשים מעדיפים נכס יחסי בהתייחסם לקבוצה ספציפית, אך בהתייחסם לקבוצה אחרת, הם אינם מראים העדפות אלה.

המאמץ הנדרש להצטרף לקבוצות שונות הוא שונה. הצטרפות לקבוצות מסוימות, כמו למשל משפחה או קהילה דתית של אדם, דורשת מאמץ מועט אם בכלל. עם זאת, הצטרפות לקבוצות אחרות, כגון עמיתים לעבודה, דורשת מאמץ רב יותר. כאשר אדם עושה מאמץ להשגת יעד מסוים, הוא מגביר את חשיבותו של היעד ביחס לאני (Arkes & Ayton, 1999). לפיכך, במהלך המחקר ציפיתי שאנשים ייחסו חשיבות רבה יותר לנכסים היחסיים כשהתייחסו לקבוצות שהצטרפות אליהן כרוכה במאמץ, מאשר כשהתייחסו לקבוצות שהחברות בהן נטולת מאמץ. קיימים הבדלים בין הקבוצות גם במונחים של רמת התחרותיות בין החברים. ניתן לצפות שאנשים ייחסו חשיבות רבה

כלי המחקר

למשתתפים חולקו שישה שאלונים שעליהם ענו לפי הסדר הבא:

1. שאלון רשימת הערכים של שוורץ (Schwartz's Values Inventory)
2. שאלון הניטור העצמי של סניידר (Snyder's Self-monitoring questionnaire)
3. שאלון הנכסים היחסיים
4. שאלון העדפת שוויון
5. שאלון קבוצות השוואה
6. שאלון נתונים דמוגרפיים

הסברת הבדלים אישיים בנכסים יחסיים

למרות תשומת הלב המחקרית ההולכת וגוברת שמוענקת בשנים האחרונות לתחום הנכסים היחסיים, עד כה טרם נחקרו הבדלים אינדיבידואליים בנטייה זו. מטרה נוספת של מחקר זה הייתה לבחון אילו תכונות פסיכולוגיות חוזות העדפה לנכסים יחסיים. כדי לדון בכך, אבחן שוב את שלוש התכונות שהוצגו בפרק השני, הפעם בהתייחס לממצאים.

נבחנה השפעתה של רמת הניטור העצמי במסגרת הנטייה לנכסים יחסיים. ניטור עצמי מתאר את הפער בין האופן שבו אנשים מציגים את עצמם לסביבה החיצונית ובין תחושותיהם הפנימיות ומחשבותיהם (Snyder, 1974). אנשים בעלי רמה גבוהה של ניטור עצמי מוטרדים ממה אחרים חושבים עליהם ולפיכך משנים את התנהגותם בסביבות חברתיות שונות, ואילו אנשים שהם בעלי רמה נמוכה של ניטור עצמי אינם מוטרדים מכך. מן הממצאים עולה שניטור עצמי חוזה העדפה לנכסים יחסיים לא-חומריים. ממצא זה מאשש את השערת המחקר שלי. כאשר מדובר במשאבים לא-חומריים, אנשים בעלי רמה גבוהה של ניטור עצמי מוכנים להפחית את רמת המשאבים האבסולוטית שלהם, בתמורה לעלייה במעמד היחסי שלהם. אנשים בעלי רמה נמוכה של ניטור עצמי מעדיפים רמה אבסולוטית גבוהה יותר של משאבים לא-חומריים. עם זאת, נמצא כי ניטור עצמי לא חוזה העדפה לנכסים יחסיים חומריים.

תיאורית השוויון מנסה להסביר שביעות רצון יחסית במונחים של תפיסות של התפלגות משאבים הוגנת ולא הוגנת ממסגרת קשרים בין-אישיים. נמצא מתאם שלילי בין העדפת שוויון ובין העדפה לנכסים יחסיים לא-חומריים. כלומר, ככל שאנשים מעדיפים פחות שוויון, הם מעדיפים יותר נכסים יחסיים במקרים לא-חומריים וההפך. העדפת שוויון לא חזתה העדפה לנכסים יחסיים חומריים.

ייתן להסביר את העניין לפיו שתי התכונות, ניטור עצמי והעדפת שוויון, יכולות לחזות, לפי הממצאים, שתי קטגוריות שונות של נכסים, בכך ששוויון וניטור עצמי קשורים לתפיסתו של אדם את עצמו, את מחשבותיו הפנימיות ואת גישותיו ותפיסת עולמו. הדבר גם רלוונטי בנוגע לנכסים יחסיים לא-חומריים, שהוגדרו כמשאבים פנימיים שקשורים יותר לאני. מאידך, קטגוריית הנכסים היחסיים החומריים מוגדרת כמשאביו החיצוניים של אדם, ובתור שכאלה, הם פחות קשורים ל"אני" של האדם.

היו לי שתי השערות בנוגע להשפעת הערכים של שוורץ (האדרה והתעלות עצמית) על ההעדפה לנכסים יחסיים. ערכי האדרה עצמית לא חזו העדפה לסוג כלשהו של נכסים יחסיים (כלליים, חומריים או לא-חומריים). ההשערה השנייה, הנוגעת לערך התעלות עצמית, אושרה: אכן נמצא מתאם שלילי בין ערך התעלות עצמית ובין נכסים יחסיים חומריים, בעוד שלא נמצא מתאם עם נכסים יחסיים לא-חומריים. ממצאים אלה הוכיחו גם את חשיבותה של הקטגוריזציה של נכסים יחסיים.

נמצא מתאם שלילי בין שמרנות ובין נכסים יחסיים לא-חומריים (עם זאת, המתאם בין ערך זה ובין נכסים יחסיים חומריים לא היה מובהק). לא ציפיתי או שיערתי זאת, אבל ממצא זה הגיוני בהתחשב בכך שאנשים מודרניים נוטים להעריך את העובדה שמעמדם גבוה מזה של אחרים, אך לא כך הדבר בנוגע לאנשים שמרנים.

פרק 5 - סיכום - השוואה יחסית, צרכים אישיים והשפעתם על מדיניות כלכלית

מחקר זה בחן את רמת החשיבות שאנשים מייחסים למגוון קבוצות התייחסות כדי לברר אילו קבוצות מובהקות ויותר. הקבוצות היו: 1. שכנים, 2. מגדר, 3. בני משפחה, 4. קבוצת גיל, 5. אנשים בעלי רקע השכלה דומה, ו-6. עמיתים לעבודה. הממצאים אישרו את ההשערה שלי בנוגע לקבוצת השוואה החשובה ביותר להשוואה בין נכסים: המשתתפים ייחסו את המשמעות הרבה ביותר להשוואה בין נכסים עם עמיתיהם לעבודה ועם אנשים בעלי רמת

פרק 4 - ממצאים: ראציונלים? לפעמים כן ולפעמים לא, אך לגמרי לא במקרה

חלוקה לנכסים חומריים ולנכסים לא-חומריים

לפני ניתוח הממצאים, שיערתי שתהיה העדפה גבוהה יותר לנכסים יחסיים במקרה של נושאים לא-חומריים. התוצאות איששו את ההשערה שלי: המשתתפים אכן הראו העדפה גבוהה יותר לנכסים יחסיים רק כאשר נשאלו על מקרים לא-חומריים. ככלל, המשתתפים הביעו את העדפתם לנכסים יחסיים במחצית מהמקרים (51%). עם זאת, כאשר נעשתה הבחנה בין משאבים חומריים ולא-חומריים, הממצאים חושפים שהעדפה זו תלויה בסוג המשאב. ואכן, המשתתפים העדיפו נכסים יחסיים ב-61% מהפריטים שהיו קשורים למשאבים לא-חומריים. מאידך, הם העדיפו נכסים יחסיים רק ב-37% מהפריטים שהיו קשורים למשאבים חומריים.

החלוקה שעשיתי לנכסים לא-חומריים ולנכסים חומריים עוזרת לחדד את ההבנה של תופעת הנכסים היחסיים, כיוון שהיא מראה שאנשים יכולים לפעול באופן ראציונלי בקטגוריה אחת ובאופן אי-ראציונלי בקטגוריה אחרת. ממצאים אלה מאירים אור חדש על תחום זה, שעד כה התייחס לתופעה זו כאל נטייה כללית. עד עתה, התופעה יייתה חד-ממדית, קרי, או שהאדם הביע שיקולים יחסיים בנוגע למשאבים או שהביע שיקולים אבסולוטיים. במחקר זה נמצא מימד נוסף: סוג המשאב: היותו של משאב חומרי או רוחני משפיע על אופן ההחלטות בנוגע אליו (יחסיים או אבסולוטיים). לדוגמה, אדם יעדיף מצב שבו משכורתו תעלה באופן אבסולוטי על חשבון ירידה ברמתה היחסית (במקום בו ירוויח יותר אך יחסית לאחרים משכורתו תהיה פחות גבוהה) אולם יביע שיקולים הפוכים (יחסיים) כאשר מדובר על רמת המשכר של בנו (דהיינו יעדיף שבנו יהיה חכם יותר באופן יחסי לקבוצת הגיל שלו, מאשר שיהיה בעל מנת משכל גבוהה יותר אך בקרב חברים חכמים יותר).

בנוסף, הממצאים מדגישים את חשיבותה של ההבחנה בין העדפות הקשורות לנכסים חומריים ובין העדפות הקשורות לנכסים לא-חומריים. לכל קטגוריה היה קשר עם גורמים פסיכולוגיים שונים: להעדפה לנכסים לא-חומריים היה מתאם שלילי עם העדפה לשוויון ועם ניטור עצמי, בעוד שלהעדפה לנכסים יחסיים חומריים היה מתאם שלילי עם התעלות עצמית. לשתי הקטגוריות לא היה מתאם עם האדרה עצמית. כלומר ככל שהאדם מתאפיין בניטור עצמי גבוה יותר ומחשיב יותר את ערך השוויון, כך הוא מביע רמה נמוכה יותר של שיקולים יחסיים במשאבים רוחניים. לעומת זאת ככל שערך התעלות עצמית גבוה יותר כך רמת השיקולים היחסיים במשאבים חומריים פוחתת. לדוגמה, ניתן לטעון שאם אני פעיל חברתי המנסה לקדם צמצום פערים בחברה הישראלית, יהיה לי חשוב פחות להיות בעל מנת משכל גבוהה יותר משל חבריי ובעל הכנסה גבוהה יותר באופן יחסי.

לבסוף, ניטור עצמי משפיע באופן שלילי על רצונם של אנשים לשוויון וצדק. אני מאמין שממצא זה נגזר מן הפער שבין התנהגות החיצונית של אדם בעל רמה גבוהה של ניטור עצמי ובין המחשבות והעמדות הפנימיות שלו. אנשים בעלי רמה גבוהה של ניטור עצמי מתאימים את התנהגותם לכל סביבה נתונה כדי לזכות במוניטין חיובי ומעמד גבוה יותר. יעדים אלה סותרים את הרצון לשוויון - מכאן המתאם השלילי.

נכסים יחסיים והשפעתם האפשרית על החלטות מדיניות

ממצאי המחקר ומהדיון שנעשה עליהם ניתן להסיק כי הכרת הסיבות להעדפת נכסים יחסיים עשויה לשפר החלטות מדיניות רלבנטיות. רווחה חברתית תלויה, לפחות בחלקה, בנכסים יחסיים (Boskin & Sheshinsky 1978). חקרו כמה מן המשמעויות של מדיניות ציבורית, בכל הנוגע להתפלגות מחדש של ההכנסה באמצעות דאגות ממיסוי. הם מצאו הדאגה החזקה ביותר הנוגעת לצריכה יחסית עשויה להגדיל במידה ניכרת את שיעור המס השולי האופטימלי. הקדשת תשומת לב למצב היחסי מסייעת להסביר פרדוקסים בצדק החלוקתי. לדוגמה, כיצד ייתכן שאנשים בעלי הכנסה נמוכה יכולים להפסיד משוויון רב יותר? הסיבה לכך היא שהעניים, שנותרים מאחור כאשר הכנסתם של אחרים עולה כתוצאה מעלייה בשוויון הכללי, מתקשים יותר להבחין באנשים עם הכנסות דומות לשלהם או נמוכות מהן. זאת ועוד, הם רואים את ההוצאה המוגברת על צריכה של מי שנהנו מהשינוי בהתפלגות ההכנסה וכתוצאה מכך מתמודדים עם לחץ חברתי להעלות את רמת הצריכה שלהם. לעומת זאת, בראש התפלגות ההכנסות, גידול בשוויון יקטין את התחרות למעמדות הגבוהים יותר, שכן הוא עשוי לצמצם את וורות העשירים. אך למעשה יוצא מכך שהעשירים נהנים מן הגידול בשוויון (Hopkins & Kornienko, 2004). קוֹ- בעי מדיניות יודעים, שאפילו פעולות המדיניות המתוכננות הטובות ביותר נכשלות לא פעם בגלל הקונפליקט בין קבוצות אינטרסים יריבות. ניתוח עלות-תועלת המבוסס על רווחה מוחלטת יכול להיות מספק מנקודת מבט אתית ופילוסופית. עם זאת, הוא מתעלם מכך שיריבויות בין-אישיות משפיעות על התגמולים הנתפסים ועלולות לפגוע בנכונות לציית לכללים ולמוסדות חדשים שנוצרו (M. Fafchamps & F. Shilpi, 2008). יתרה מכך, דאגות לנכסים יחסיים עלולות להשפיע גם על תרומה מרצון למוצרים ציבוריים. לדוגמה, בספרם על ניהול משאבים משותפים, צציגים (Baland & Platteau, 1995) אינספור דוגמאות לקהילות קטנות שלא הצליחו לתאם אספקת מוצרים ציבוריים. בנייתו הם מדגישים את ההשפעה הפוגעת של הטרוגניות, נקודה שהם שבים אליה במאמרים מאוחרים יותר (לדוגמה, Baland & Platteau, 1997, 1998, 1999). חקירת גורמי האישיות, שגורמים לאנשים כל העת להשוות את עצמם לסביבותיהם, יכולה לסייע להבין מדוע מדיניות כלכליות רבות כל כך, שבתיאוריה נראות יעילות, נכשלות בפועל. הבנה זו עשויה לסייע בעיצוב קווי מדיניות ופרויקטים טובים יותר.

השכלה דומה. ההשערה הייתה מבוססת על ההנחה שלפיה מבין כל קבוצות ההשוואה שנבחנו, אנשים עושים את המאמץ הרב ביותר להצליח בהשוואה לשתי קבוצות אלה. טוב יעשו מחקרים עתידיים אם יבחנו את ההשפעה של כמות המאמץ הנחוצה להצטרף לכל אחת מקבוצות ההתייחסות שבחנתי, על הנטייה להעדיף נכסים יחסיים.

לא-חומרי לעומת חומרי; הקשר שלהם עם הבדלים אישיים

מתאם חזק נמצא בין נכסים יחסיים לא-חומריים ונכסים יחסיים חומריים; עם זאת, ההעדפה לשניהם הושפעה על-ידי תכונות אישיותיות שונות. למרות העובדה שהן הקטגוריה הלא חומרית והן הקטגוריה החומרית מתייחסות לאותה תופעה של נכסים יחסיים, במרבית המקרים, גורמים אישיותיים השפיעו רק על ההעדפה לנכסים יחסיים לא-חומריים (רק התעלות עצמית השפיעה על ההעדפה לנכסים יחסיים חומריים).

ניתן להסביר ממצא זה בעזרת היררכיית הצרכים של מסלו. מסלו מתאר חמישה סוגי צרכים, המפורטים להלן (מהנמוך לגבוה): 1. פסיכולוגי, 2. ביטחון, 3. אהבה/השתייכות, 4. הערכה

ו-5. האדרה עצמית. שלושת הראשונים נקראים "מניעי חסך", שכן הם פוסקים מלהניע אדם מרגע שסופקו. שני האחרונים, הנקראים גם הרמות העליונות, נקראים "מניעי גדילה", שלעולם לא יסופקו - אנשים תמיד ישאפו לה־ שגתם (Maslow, 1954).

ההעדפה לנכסים לא-חומריים וההעדפה לנכסים חומריים מקושרות לצרכים של מניעי גדילה, מאחר שהן מתייחסות לנטייתו של אדם להשוות את עצמו לאחרים. אנשים יכולים להתחיל לחשוב על המעמד שלהם רק לאחר שסיפקו את מניעי החסך שלהם. עם זאת, הקטגוריה של נכסים יחסיים חומריים שייכת לרמה הרביעית של צרכי הערכה, מאחר שהיא קשורה למשאבים שנראים לאחרים. אנשים חשים הערכה כאשר הם מציגים את המשאבים החומריים שלהם. ההעדפה לנכסים יחסיים לא-חומריים קשורה לרמה החמישית של צרכים - האדרה עצמית. קשה להציג את סוגי המשאבים האלה לעומת סוגי משאבים אחרים הקשורים לנושא. לאור האמור לעיל, אני סבור שהסיבה שנמצא מתאם רק בין מרבית המאפיינים האישיותיים ובין נכסים יחסיים לא-חומריים היא שהם נכללים בקטגוריה של מניעי גדילה.

ממצאים נוספים

במהלך המחקר זהו מספר ממצאים נוספים הנוגעים לניטור עצמי, שלא נכללו בהשערות. נמצא מתאם מובהק בין ניטור עצמי ובין שלוש מתוך ארבע קבוצות הערכים ברשימת הערכים של שוורץ. ראשית, נמצא מתאם שלילי בין ניטור עצמי ובין ערכים של התעלות עצמית. כלומר, ככל שאנשים מוטרדים יותר מדעותיהם של אחרים, הם רודפים פחות אחר אינטרסים חברתיים. הנתון מפתיע משום שהוא עומד בסתירה לכך שאפשר לצפות שככל שלאדם אכפת יותר מדעותיהם של אחרים, כך הוא ירצה יותר להיות מעורב חברתית כדי להותיר רושם של היותו אדם טוב ונעים.

שנית, ניטור עצמי משפיע בצורה חיובית על פתיחות לשינוי. אנשים בעלי רמה גבוהה של ניטור עצמי פתוחים יותר לשינוי מאשר אנשים בעלי רמה נמוכה של ניטור עצמי. נתון זה אינו מפתיע, מאחר שאנשים בעלי רמה גבוהה של ניטור עצמי מתאימים את התנהגותם בהתאם לסביבות שונות, עליהם להיות פתוחים לשנות את הערכים שלהם ולהציג מגוון התנהגויות. אנשים בעלי רמה נמוכה של ניטור עצמי מתנהגים בצורה הפוכה, וזה מסביר את המתאם החיובי.

שלישית, ניטור עצמי משפיע בצורה חיובית על ערכים של האדרה עצמית. ניתן להסביר ממצא זה בכך שהמניע לשפר ולהגשים את צרכיו האנוכיים של אדם בא על סיפוקו, כאשר אחרים מביעים לו כבוד. אנשים שמבקשים להתקדם אישית נמצאים בחיפוש תמידי אחר מוניטין טוב.

Shye, S., Elizur, D., & Hoffman, M. (1994). Introduction to facet theory: Content design and intrinsic data analysis in behavioral research. Applied Social Research Methods Series: Vol. 35. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.

Snyder, M. (1974). The self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.

Solnick, S.J., & Hemenway, D. (2005). Are positional concerns stronger in some domains than in others? *The American Economic Review*, 95 (2), 147-151.

Solnick, S.J., & Hemenway, D., (1998). Is more always better? A survey on positional concerns. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 37 (3), 373-383.

Stutzer, A. (2004). The role of assets aspirations in individual happiness, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 54, 89-110.

Veblen, T. (1899). *The theory of the leisure class*, New York: Macmillan.

Alonso-Carrera, J., Caballe', J. & Raurich, X. (2005). Growth, habit formation, and catching-up with the Joneses. *European Economic Review*, 49, 1665-91.

Arkes, H. R., & Ayton, P. (1999). The sunk cost and Concorde effects: Are humans less rational than lower animals? *Psychological Bulletin*, 125(5), 591-600.

Bird, K (2009). *Building a fair future: why equity matters*. London: Overseas Development Institute.

Crocker, J., & Park, L. E. (2004). The costly pursuit of self-esteem. *Psychological Bulletin*, 130, 392-414.

Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.

Duesenberry, J.S., (1949). *Assets, saving and the theory of consumer behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press:

Falk, A., & Knell, M., (2004). Choosing the Joneses: endogenous goals and reference standards. *Scandinavian Journal of Economics*, 106 (3), 417-435.

Frank (1999). *Luxury fever: money and happiness in an era of excess*. New York: Free Press.

Frank (2005). Positional externalities cause large and preventable welfare losses. *American Economic Review*, 45, 137-41.

Gandal, N. Roccas, S. Sagiv, L. & Wrzesniewski., A. (2005). Personal value priorities of economists, *Human Relations*, 58, 1227-1252.

Hirsch, F., (1976). *Social limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Hopkins, E. & Kornienko, T. (2004). Running to keep in the same place: consumer choice as a game of status. *American Economic Review*, 94, 1085-1107.

Kasser, T. (2002a). *The high price of materialism*. Cambridge, MA : MIT Press

Luttmer, E.F. (2005). Neighbors as negatives: relative earnings and well-being, *Quarterly Journal of Economics*, 120, 963-1002.

Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper, 1954.

Rothschild, M, (1973). Models of market organization with imperfect information: a survey, *The Journal of Political Economy*, 81(6), 1283-1308.

Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 25, pp. 1-65). New York: Academic Press.

נספחים

שאלון מספר 1

בשאלון זה עליך לשאול את עצמך: "אילו ערכים חשובים לי כעקרונות מנחים בחיי, ואילו חשובים לי פחות?" בהמשך העמוד מופיעה רשימת ערכים. בסוגריים ליד כל ערך מופיע הסבר שיכול לעזור לך להבין את משמעותו. עליך לציין את מידת החשיבות של כל ערך עבורך, כעקרון מנחה בחייך. השתמש בסולם החשיבות שלמטה:

(0) משמעותו שהערך כלל אינו חשוב לך, כלומר אינו רלוונטי לך כעיקרון מנחה.

(3) משמעותו שהערך חשוב לך.

(6) משמעותו שהערך חשוב לך מאד.

ככל שהמספר גבוה יותר (0,1,2,3,4,5,6), כך הערך חשוב לך יותר כעקרון מנחה בחייך.

(1-) יציין ערכים המנוגדים לעקרונות המנחים אותך בחייך.

(7) יציין ערך בעל חשיבות עליונה כעקרון מנחה בחייך; בדרך כלל לא צפויים להיות יותר משניים כאלה.

ליד כל ערך רשום את המספר (0,1,2,3,4,5,6,7,1-) המצביע על חשיבותו של אותו ערך עבורך אישית. נסה להבחין ככל האפשר בין הערכים על-ידי שימוש בכל המספרים. יהיה עליך, כמובן, להשתמש באותו מספר יותר מפעם אחת.

| כעקרון מנחה בחיי, הערך: | | | | | | | | | |
|-------------------------|-----------|---|---|------|---|---|---------|-------------|--|
| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 0 | -1 | |
| בעל חשיבות עליונה | חשוב מאוד | | | חשוב | | | לא חשוב | מנוגד לערכי | |

לפני שתתחיל, קרא את הערכים 1 עד 46 ובחר את הערך החשוב ביותר עבורך. ציין את חשיבותו.

לאחר מכן, בחר את הערך המנוגד ביותר לערכיך, וציין אותו ב-1. אם אין כזה, בחר בערך הפחות חשוב עבורך, וציין אותו ב-0 או ב-1, לפי חשיבותו. לאחר מכן, ציין את חשיבותם של שאר הערכים. השתמש בסולם שלמעלה.

1. _____ שוויון (שוויון הזדמנויות לכל)
2. _____ כוח חברתי (שליטה על אחרים, דומיננטיות)
3. _____ עונג (סיפוק צרכים)
4. _____ חופש (חופש פעולה ומחשבה)
5. _____ סדר חברתי (יציבות החברה)
6. _____ חיים מרגשים (חוויות מרגשות ומלהיבות)
7. _____ נימוס (אדיבות)

8. _____ עושר (רכוש, כסף)
9. _____ בטחון לאומי (הגנה על ארצי מפני אויבים)
10. _____ השבת טובות לזולת (הימנעות מחובות לזולת)
11. _____ יצירתיות (ייחודיות, דמיון)
12. _____ עולם של שלום (משוחרר ממלחמות וסכסוכים)
13. _____ כבוד למסורת (שמירת מנהגים שהתבססו עם הזמן)
14. _____ משמעת עצמית (ריסון עצמי, עמידה בפני פיתוי)
15. _____ בטחון המשפחה (ביטחונם של אהובים)
16. _____ אחדות עם הטבע (השתלבות בטבע)
17. _____ חיים מגוונים (מלאי אתגרים, חידושים ושינויים)
18. _____ חכמה (הבנה בוגרת של החיים)
19. _____ סמכות (הזכות להנהיג או לפקד)
20. _____ עולם של יופי (יופי הטבע והאמנות)
21. _____ צדק חברתי (תיקון עוול חברתי, דאגה לחלשים)
22. _____ עצמאי (סומך על עצמי, מספק את צרכי עצמי)
23. _____ מתון (נמנע מקיצוניות ברגשות ובמעשים)
24. _____ נאמן (מסור לחברי ולבני קבוצתי)
25. _____ שאפתן (עובד קשה, בעל אמביציה)
26. _____ רחב אופקים (סובלני לדעות ואמונות שונות)
27. _____ עניו (צנוע, מצניע עצמי)
28. _____ מעז (מחפש הרפתקאות, סיכונים)
29. _____ מגן על הסביבה (שומר על הטבע)
30. _____ בעל השפעה (משפיע על אנשים ומאורעות)
31. _____ מכבד הורים וזקנים (נותן כבוד)
32. _____ בוחר את מטרותיי (בוחר את יעדי)
33. _____ בעל יכולת (מתמודד בהצלחה, יעיל)
34. _____ משלים עם חלקי בחיים (מקבל את נסיבות החיים)
35. _____ ישר (כן, אמיתי)
36. _____ שומר על כבודי (מגן על תדמיתי הציבורית)
37. _____ צייתן (ממלא הוראות וחובות)
38. _____ עוזר (פועל לרווחת אחרים)
39. _____ נהנה מהחיים (נהנה מאוכל, מין, בילויים וכו')
40. _____ אדוק (דבק באמונות דתיות)
41. _____ אחראי (ניתן לסמוך עלי, מהימן)
42. _____ סקרן (מגלה עניין בכל, חוקר)
43. _____ סלחן (מוכן לסלוח לאחרים)
44. _____ מצליח (משיג מטרות)
45. _____ נקי (מסודר)
46. _____ מפנק את עצמי (עוסק בדברים נעימים)

שאלון מספר 2

ההגדים לעיל מתייחסים לתגובות האישיות שלך. אין שני הגדים זהים, לכן אגא שקול כל היבט לפני סימון תשובתך. לגבי כל הגד יש לסמן האם הוא נכון או לא נכון לגביך. השאלון כתוב בלשון זכר אך מתייחס לנשים וגברים כאחד.

1. קשה לי לחקות אחר התנהגות אחרים **נכון / לא נכון**
2. ההתנהגות שלי היא בדיכ ביטוי של תחושותי הפנימיות, גייתי ואמונותי. **נכון / לא נכון**
3. במסיבות וארועים חברתיים אני לא מנסה לומר דברים שאנשים בסביבתי יאהבו. **נכון / לא נכון**
4. אני מתווכח רק על דברים שאני מאמין בהם. **נכון / לא נכון**
5. אני מסוגל לאלתר נאומים אפילו על נושאים אשר אין לי כמעט ידע לגביהם. **נכון / לא נכון**
6. אני מתנהג בצורה מסויימת כדי שאנשים יאהבו אותי או כדי להצחיקם. **נכון / לא נכון**
7. כאשר אני בטוח כיצד להתנהג בסיטואציה חברתית, אני בוחן את התנהגותם של אחרים בסביבתי לצורך רמזים. **נכון / לא נכון**
8. אני יכול להיות שחקן טוב. **נכון / לא נכון**
9. אני כמעט ולא שומע בעצותיהם של חברי לגבי בחירת סרטים, ספרים ומוסיקה. **נכון / לא נכון**
10. לפעמים אחרים חושבים שאני חווה רגשות עמוקות יותר מכפי שאני באמת חווה. **נכון / לא נכון**
11. אני צוחק יותר כאשר אני צופה בקומדיות עם אחרים מאשר כשאני צופה בהם לבד. **נכון / לא נכון**
12. נדיר שבקבוצה אני מרכז העניינים. **נכון / לא נכון**
13. במצבים שונים עם אנשים שונים, אני מתנהג כמו שני נאשים שונים. **נכון / לא נכון**
14. אני לא ממש מוצלח בלגרום לאנשים לחבב אותי. **נכון / לא נכון**
15. אפילו אם אני לא נהנה במצב מסויים אני מתנהג כאילו אני נהנה. **נכון / לא נכון**
16. אני לא תמיד האדם שחושבים שאני. **נכון / לא נכון**
17. לא אשנה את דעותי (או את הדרך בה אני עושה דברים) כדי לרצות אחרים או לזכות בחיבתם. **נכון / לא נכון**
18. שקלתי להיות בדרן. **נכון / לא נכון**
19. כדי שיחבבו אותי, אני נוטה להתנהג כפי שאחרים מצפים שאתנהג. **נכון / לא נכון**

20. מעולם לא הייתי טוב במשחקי ניחוש ואימפרוויזציה. **נכון / לא נכון**
21. קשה לי להתאים את התנהגותי לאנשים שונים ומצבים שונים. **נכון / לא נכון**
22. אני מאפשר לאנשים לספר בדיחות והערות על חשבוני. **נכון / לא נכון**
23. אני מרגיש לא בנוח בחברה ולא מותר אחרי רושם טוב כמו שהייתי רוצה. **נכון / לא נכון**
24. אני מסוגל להביט למישהו בעניים ולשקר. **נכון / לא נכון**
25. אני מסוגל להטעות אנשים שאני מחבב אותם כשפועל ההפך הוא הנכון. **נכון / לא נכון**

שאלון מספר 3

בשאלות הבאות, נא בחר את האפשרות המועדפת עליך. השאלות הינן בלתי תלויות אחת בשנייה. משמעות המילה "אחרים" בשאלון היא האדם הממוצע החי באותה חברה. שים לב, שערך המחירים (כח הקנייה של הכסף) זהה בכל מצב. בשאלון זה אין תשובה נכונה או שגויה, המטרה היא לבדוק את העדפותיך האישיות בלבד.

מקרה מספר 1

אפשרות א: ההכנסה השנתית הנוכחית שלך היא \$50,000; אחרים מרוויחים \$25,000
אפשרות ב: ההכנסה השנתית הנוכחית שלך היא \$100,000; אחרים מרוויחים \$200,000

מקרה מספר 2

אפשרות א: אתה בעל 12 שנות השכלה (תיכונית); אחרים בעלי 8 שנות השכלה (תיכונית).
אפשרות ב: אתה בעל תואר ראשון; אחרים בעלי תואר שני.

מקרה מספר 3

אפשרות א: אתה מקבל מהעבודה תלושי קנייה לחג בסך 1000 ש"ח, בעוד שאר עמיתך לעבודה מקבלים תלושים בסך 400 ש"ח.
אפשרות ב: כל עמיתך לעבודה, כולל אותך, מקבלים תלושים בסך 500 ש"ח לחג.

מקרה מספר 4

אפשרות א: יש לך שבועיים חופשה בשנה; לאחרים יש שבוע.
אפשרות ב: יש לך 4 שבועות חופשה בשנה; לאחרים יש 8 שבועות.

מקרה מספר 5

אפשרות א: אתה ננזף ע"י המנהל בעבודה פעמיים בשנה; שאר העובדים פעם אחת.

אפשרות ב: אתה ננזף ע"י המנהל בעבודה 4 פעמים בשנה; שאר העובדים, 8 פעמים בשנה.

מקרה מספר 6

אפשרות א: רמת המשכך שלך היא 110; רמת המשכך הממוצעת של אחרים היא 90.

אפשרות ב: רמת המשכך שלך היא 130; רמת המשכך הממוצעת של אחרים היא 150.

מקרה מספר 7

הנח שרמת היופי ניתנת למדידה בסולם של 1 (הכי נמוך) עד 10 (הכי גבוה).

אפשרות א: רמת היופי שלך היא 6; רמת היופי הממוצעת של אחרים היא 4.

אפשרות ב: רמת היופי שלך היא 8; רמת היופי הממוצעת של אחרים היא 10.

מקרה מספר 8

אפשרות א: אתה מקבל מחמאה מהמנהל בעבודה פעמיים בשנה; אחרים לא מקבלים מחמאה.

אפשרות ב: אתה מקבל מחמאה מהמנהל בעבודה 5 פעמים בשנה; אחרים מקבלים מחמאה 12 פעמים בשנה.

מקרה מספר 9

אפשרות א: הילד שלך בעל 12 שנות השכלה (תיכונית); לילדים של אנשים אחרים יש 8 שנות השכלה (תיכונית).

אפשרות ב: הילד שלך הוא בעל תואר ראשון; לילדים של אנשים אחרים יש תואר שני.

מקרה מספר 10

אפשרות א: רמת המשכך של הילד שלך היא 110; רמת המשכך הממוצעת של ילדי אנשים אחרים היא 90.

אפשרות ב: רמת המשכך של הילד שלך היא 130; רמת המשכך הממוצעת של ילדי אנשים היא 150.

מקרה מספר 11

אפשרות א: רמת היופי של הילד שלך היא 6; רמת היופי הממוצעת של ילדי אנשים אחרים היא 4.

אפשרות ב: רמת היופי של הילד שלך היא 8; רמת היופי הממוצעת של ילדי אנשים אחרים היא 10.

מקרה מספר 12

אפשרות א: כל עמיתך לעבודה מקבלים 10 ימי חופש בשנה ואילו אתה מקבל 15 ימי חופש.

אפשרות ב: כל עמיתך לעבודה, כולל אותך, מקבלים 12 ימי חופש בשנה.

מקרה מספר 13

אפשרות א: יש לך שבוע חופשה בשנה; לאחרים אין חופש.

אפשרות ב: יש לך שבועיים חופשה בשנה; לאחרים יש 4 שבועות של חופש.

מקרה מספר 14

אפשרות א: אתה צריך להגיש 2 עבודות; אחרים צריכים להגיש עבודה אחת.

אפשרות ב: אתה צריך להגיש 3 עבודות; אחרים צריכים להגיש 4 עבודות.

מקרה מספר 15

אפשרות א: אתה וחברך כתבתם יחד עבודה סמינריונית. שניכם השקעתם את אותה רמת מאמץ, אתה קיבלת 95 ואילו החבר קיבל 82.

אפשרות ב: אתה וחברך כתבתם יחד עבודה סמינריונית. שניכם השקעתם את אותה רמת מאמץ. כל אחד מיכם קיבל 85.

מקרה מספר 16

אפשרות א: אתה מקבל מתנה מהעבודה, 4 כרטיסים להופעה של הלהקה האהובה עליך, בעוד שאר העובדים מקבלים 2 כרטיסים כל אחד.

אפשרות ב: אתה מקבל מתנה מהעבודה, 6 כרטיסים להופעה של הלהקה האהובה עליך, בעוד שאר העובדים מקבלים 8 כרטיסים.

מקרה מספר 17

אפשרות א: אתה יכול להרשות לעצמך יום כיף בספא מפואר (כולל ז'קוזי, מסאז' וכו') 5 פעמים בשנה, האחרים 3 פעמים.

אפשרות ב: אתה יכול להרשות לעצמך יום כיף בספא מפואר 6 פעמים בשנה, האחרים 10 פעמים בשנה.

מקרה מספר 18

אפשרות א: מקום העבודה שלך שלח את כל העובדים ומשפחותיהם לחופשה משותפת. בעוד כל העובדים מקבלים את החדרים הסטנדרטיים, אתה ומשפחתך מקבלים את הסוויטה המפוארת.

אפשרות ב: מקום העבודה שלך שלח את כל העובדים ומשפחותיהם לחופשה משותפת. על העובדים כולל אותך, מקבלים את החדר הסטנדרטי.

שאלון מספר 4

כמה חשובה לך ההשוואה בין הכנסתך להכנסתם של האנשים הבאים:

| חשוב בצורה קיצונית | לא חשוב כלל | | | | | | |
|--------------------|-------------|---|---|---|---|---|--------------|
| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | שכניך |
| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | חבריך |
| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | בני מינך |
| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | עמיתך לעבודה |
| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | בעלי השכלתך |
| 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | בני גילך |

אנא מלא/י את הפרטים הדמוגרפיים הבאים:

גיל- _____ מין- ז / נ מוסד לימוד- _____ מגמת לימוד- _____

שפת אם _____ שנת עלייה _____ לומד לתואר: ראשון / שני

מקרה מספר 19

אפשרות א': אתה ועמיתך לעבודה השקעתם מאמץ רב במשך 9 חודשים על פרויקט אינטנסיבי. כתוצאה מהפרויקט ייבלת העלאה של 10% למשכורת בעוד עמיתך לא קיבל העלאה כלל. הנח כי השקעתם את אותה רמת מאמץ בפרוייקט.

אפשרות ב': אתה ועמיתך לעבודה השקעתם מאמץ רב במשך 9 חודשים על פרויקט אינטנסיבי כתוצאה מהפרוייקט שניכם מקבלים העלאה של 5% למשכורת.

מקרה מספר 20

אפשרות א': כל חבריך לפלוגה נדרשים לשרת 40 ימי מילואים בשנה, בעוד אתה מתבקש לשרת 20 יום.

אפשרות ב': כל חבריך לפלוגה כולל אותך נדרשים לשרת 25 ימי מילואים בשנה.

מקרה מספר 21

אפשרות א': אתה ושני אחיך קיבלתם ירושה מדודכם שנפטר. אתה קיבלת \$300,000 בעוד שני אחיך קיבלו \$90,000 כל אחד. הנח כי הייתם קרובים באותה מידה לדוד.

אפשרות ב': אתה ושני אחיך קיבלתם ירושה בסך \$150,000 כל אחד, מדודכם שנפטר. הנח שהייתם קרובים באותה מידה לדוד.

מקרה מספר 22

אפשרות א': המועצה המקומית סוללת כביש חדש בשכונת מגוריך. כל תושב בשכונה נדרש לשלם \$4000. בעוד אתה, כתוצאה מטעות בירוקרטית, נדרש לשלם \$1000.

אפשרות ב': המועצה המקומית סוללת כביש חדש בשכונת מגוריך. כל תושבי השכונה כולל אותך, נדרשים לשלם \$2300.

תאוריית הערכים של שוורץ



עבודה זו בוחנת את האופן בו ההשוואה לסביבה משפיעה על קבלת ההחלטות של בני אדם בנוגע לנכסים חומריים (כגון כסף ימי חופשה) ונכסים לא חומריים (כגון כבוד והשכלה). היסוד התאורטי העומד בבסיס המחקר מושתת על "תיאוריית ההכנסה היחסית" (Duesenberry, 1949). במחקר נמצא כי בני אדם נוטים להתייחס יותר להשוואה עם אחרים כאשר מדובר על נכסים לא חומריים. כמו כן, נבדקו כיצד מבנה הערכים (שוורץ 1992), מידת הניטור העצמי (סניידר, 1974) והעדפת שוויון משפיעים על מידת ההשוואה עם הסביבה ומהי קבוצת ההשוואה החשובה ביותר לאדם. השלכות המחקר בתחום קביעת מדיניות מפורטות בסוף המאמר. מאמר זה נכתב במסגרת עבודת התזה לתואר "מוסמך" (M.A) בחוג למדיניות ציבורית באוניברסיטת ת"א).

אודות הכותב

גיא יצחקוב, בוגר תואר ראשון (בהצטיינות) בכלכלה ופסיכולוגיה מהאוניברסיטה הפתוחה. בעל תואר שני במסלול המחקרי (בהצטיינות) במדיניות ציבורית, אוניברסיטת ת"א. כיום דוקטוראנט למנהל עסקים בהתמחות התנהגות ארגונית באוניברסיטה העברית. משמש כמרצה בקורסים לכלכלה וניהול במוסדות אקדמיים שונים.