

**האוניברסיטה העברית בירושלים  
בית הספר למנהל עסקים  
ההתמחות בהתנהגות ארגונית**

## **עבודת גמר**

**השפעה של ביטול אפשרות של הפסד טוטאלי  
("ruin") על קבלת ההחלטות בתנאי סיכון תחת  
מיקוד הקידום**

מנחה: פרופ' אברהם קלוגר

מגיש: יהודה הופמן ת.ז. 309757797

**אוגוסט 2005**

**" אודה ה' בכל לבב בסוד ישרים ועדה ". (תהילים קי"א)**

**" ... למה נקרא שמה הדסה – על שם הצדיקים הנקראים הדסים ... " (מגילה י"ג, ע"א)**

לבי מלא בהכרת הטוב לאשתי היקרה, הדסה, שתמכה בי במשך כל תקופת  
הלימודים, וכל ההישגים שלי בזכותה.

**" ... עשה לך רב וקנה לך חבר ... " (פרקי אבות א,ו)**

אני מודה מקרב לב לפרופ' אברהם קלוגר, ראש ההתמחות בהתנהגות ארגונית  
ומנחה התזה, איש יקר ומדען מבריק, על הדברים הרבים שלמדתי ממנו ועל  
השקעתו המרובה בהנחיית התזה.

**" איש את רעהו יעזרו ואל אחיו יאמר חזק " (ישעיה מ)**

ברצוני להודות לאביטל קוויתי ומירב הורי, עוזרות מחקר מסורות, שטרחו הרבה  
בהכנה וביצוע של הניסוי עליו מתבססת התזה.

תודתי נתונה לחבריי לספסל הלימודים על חוויה נפלאה של לימוד משותף  
שתרמה רבות להצלחת לימודיי בהתמחות.

## תוכן העניינים

4	..... תקציר
5	..... מבוא
5	..... תופעת המסגור
6	..... תיאורית המיקוד הוויסות של Higgins והשפעתה על קבלת ההחלטות
8	..... המחקר של Kluger, Yaniv & Kühberger (KYK)
10	..... המחקר של Kluger (K2004)
11	..... השערות
14	..... השיטה
14	..... מערך הניסוי של K2004
15	..... מערך הניסוי המתוקן
16	..... הנבדקים
18	..... תוצאות ודיון
24	..... ביבליוגרפיה
26	..... נספחים
27	..... נספח 1 - שאלון הערכים הקצר של שוורץ
28	..... נספח 2 - שאלונים מתוקנים של K2004 עבור העבודה הנוכחית
32	..... Abstract

## תקציר

Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1984) מנבאה שמסגור שלילי של בעיית החלטה בתנאי סיכון יגרום לאהבת סיכון גבוהה יותר מאשר מסגור חיובי של אותה בעיה. Kluger et al. (2001) הראו שטענה זו נכונה תחת ההשפעה של מערכת המניעה (Higgins, 1997), שאחראית על צרכי בטחון ומופעלת להרחיק את אדם מסכנה. אך תתהפך תחת השפעה של מערכת הקידום, שאחראית על צרכי התפתחות ומימוש עצמי ומופעלת כדי לקרב את האדם למימוש ההזדמנויות. ניסויים שקלוגר וחבריו ערכו איששו את ההשערה בחלק מהניסויים, אך הניבו תוצאות הפוכות להשערתם בניסויים אחרים. מטרת עבודה זו היא להראות שההשערה של קלוגר וחבריו תאושש כאשר מהתרחישים מסולקים רמזים על הפסד טוטאלי ("ruin") אפשרי.

במסגרת המחקר נערך ניסוי בו טופללו מסגור הבעיה (חיובי/שלילי) ומוקד הויסות (קידום/מניעה), וכן נמדדו הבדלים בין אישיים במיקוד ויסות כרוני. הניסוי נערך באמצעות שאלונים ובהם ארבעה תרחישים במתכונת של בעיית המחלה האסימטרית, בקרב 433 נבדקים.

ממצאי העבודה לא מאוששים את ההשערה של קלוגר וחבריו, אולם הם מספקים רמז לקיום ההשפעה של מערכת ויסות על קבלת החלטות בתנאי סיכון בכיוון המשוער.

### תופעת המסגור

במרבית המקרים בהם נדרש אדם לקבל החלטה, קיימות כמה דרכי פעולה אלטרנטיביות להשגת המטרה. לכל דרך פעולה יש מספר (אחת או יותר) תוצאות אפשריות, כאשר ישנה הסתברות מסוימת לקבלת כל אחת מהתוצאות. אם לאלטרנטיבה מסוימת יש רק תוצאה אחת אפשרית, אזי אומרים שהאלטרנטיבה היא חסרת סיכון או "בטוחה". לעומת זה, כאשר קיימות כמה תוצאות אפשריות, אומרים שהאלטרנטיבה היא כרוכה בסיכון או "מסוכנת".

על פי הנחת הרציונאליות, אנשים בוחרים בין דרכי פעולה אלטרנטיביות ע"פ תוחלת התועלת הצפויה להם כתוצאה מבחירה בכל אחת מהדרכים, כאשר האלטרנטיבה בעלת תוחלת התועלת המכסימלית היא זו שתבחר ע"י מקבל החלטה רציונאלי. במקרה וקיימות מספר אלטרנטיבות בעלות תוחלת התועלת זהה, יהיה אותו מקבל החלטה אדיש לבחירה בין האלטרנטיבות, פרוש הדבר שהסיכוי שכל אחת מהאלטרנטיבות תבחר יהיה שווה. אולם בניגוד להנחות אלה מחקרים רבים מראים שהחלטות של אנשים סוטות מהמודל של תוחלת התועלת.

אחת מהתופעות המדגימות את סטיות אלו, היא תופעת המסגור. (1981) Tversky & Kahneman השתמשו במונח "מסגור" כדי לתאר תופעה של שינוי משמעותי בהעדפות של מקבל החלטה שנגרם ע"י החלפה של הניסוח המילולי של הביעה העומדת לפניו, כאשר תוחלת התועלת של כל אלטרנטיבה נשארת ללא שינוי. (1998) Levin et al. מבחינים בין שלושה סוגי מסגור שונים, ומגדירים את סוג המסגור האחראי לסטיות מהתנהגות רציונאלית בתחום זה של קבלת החלטות כ Risky choice frame (RCF).

דוגמא קלאסית ל RCF היא בעית המחלה האסימטרית העומדת במרכז של Prospect theory (Kahneman & Tversky, 1984). תופעה זו עוסקת בבחירה של אדם בין שתי דרכי פעולה בעלי תוחלת התועלת שווה. כאשר דרך פעולה ראשונה היא חסרת סיכון, ודרך פעולה שניה כרוכה בסיכון. לפי הממצאים של PT אנשים יטו יותר לבחור בדרך פעולה חסרת סיכון, כאשר הבעיה מנוסח במונחים של רווח, ולהפך יטו יותר לבחור בדרך פעולה הכרוכה בסיכון, כאשר הבעיה מנוסחת במונחים של הפסד. או במילים אחרות קיימת תופעה של "שנאת סיכון" במסגור חיובי של הבעיה, ולהפך, תופעה של "אהבת סיכון" במסגור השלילי של אותה בעיה.

לממצאים אלה של PT תמיכה מחקרית רחבה שמשתקפת היטב בתוצאות של מטאנליזות העוסקות בנושא של תופעת המחלה האסיייתית (Levin et al., 1998; Kühberger, 1998; Kühberger et al., 1999). אולם בין התוצאות של מטאנליזות אלו ישנם כמה ממצאים שדורשים הסבר נוסף להסבר הניתן ע"י PT. ראשית Kühberger (1998) מראה שבהתאם לממצאים של PT, אחוז האנשים הבוחרים את האלטרנטיבה המסוכנת גדול בכ 3. סטיות תקן במסגור השלילי של הבעיה לעומת המסוגר החיובי. אולם, ב 21% מהמחקרים, דווקא המסוגר החיובי של הבעיה גרם לאחוזי נטילת סיכון גבוהים יותר מהמסוגר השלילי. שנית, מהתוצאות של Kühberger et al. (1999) עולה שיחס בין מספר האנשים הבוחרים באלטרנטיבה מסוכנת לעומת מספר האנשים הבוחרים באלטרנטיבה בטוחה משתנה בצורה משמעותית כאשר תחום הבעיה משתנה. נתונים אלו מצביעים על קיום משתנה נוסף שמשפיע על תהליך קבלת ההחלטות בבעיות מסוג זה.

זיהוי של משתנה נוסף המשפיע על ההחלטות בתנאי בסיכון עשוי לתת מענה לחסרון המרכזי של PT, המתמקדת במשתנה של הצלחה וכשלון בלבד. ואולם, הצלחה וכשלון יכולים להיות תוצאה של ניסיונות לממש צרכים מוטיבציוניים שונים. לדוגמא, ע"פ Levin et al. (1998), תהליך קבלת ההחלטות בתנאי סיכון מושפע לא רק ע"י מסגור התוצאות האפשריות כרווח או כהפסד (Risky choice framing), אלא גם ע"י מסגור הבעיה עצמה כהזדמנות או כאיום (Goal Framing). Levin et al. טענו שבמחקרים רבים העוסקים בתופעת "המחלה אסיאתית" קיימת השפעה של שני סוגי מסגור אלה, ולכן לא ניתן לייחס את תוצאותיהם להשפעה של הצלחה וכישלון בלבד. המסגור של הבעיה עצמה כאיום או כהזדמנות עשוי להיות אותו משתנה נוסף שדרוש להתחשב בהשפעתו כדי לקבל הסבר מלא על תוצאות מחקרים אלו.

### תיאורית המיקוד הוויסות של Higgins והשפעתה על קבלת ההחלטות

על פי התיאוריה של Higgins (1997) קיימות שתי מערכות מוטיבציה אנושית שבכל עת פועלות במקביל במוחו של האדם: מערכת המניעה ומערכת הקידום. המטרה של המערכת המניעה היא להבטיח הימנעות מסכנות אפשריות. כאשר סכנות אלה מופיעות בפני אדם, מערכת המניעה מופעלת וגורמת לאדם להתרחק מהסכנה. כאשר מערכת המניעה מצליחה להרחיק את האדם מהסכנה מתפתחת אצלו תחושת רגיעה, וכאשר היא נכשלת מתפתחת תחושת דאגה או פחד מהסכנה. המטרה של מערכת הקידום, לעומת זאת, היא לאפשר לאדם התנסויות חדשות, התמודדות עם אתגרים והתקרבות לתגמולים עתידיים. כאשר אדם חווה הצלחה במטרות אלה, מתעוררת אצלו תחושת התלהבות, וכאשר הוא נכשל מעוררת אצלו תחושת אכזבה או דיכאון.

כאמור שתי מערכות אלה פועלות במקביל, ולכן הנטייה של מקבל החלטה לממש הזדמנויות מסוכנות או לוותר עליהם ולהישמר מהסכנה תהיה תלויה ביחסי הכוחות בין המערכות האלה בזמן קבלת ההחלטה. כאשר מערכת המניעה גוברת על מערכת הקידום, האדם נמצא במיקוד המניעה, ולהפך כאשר מערכת הקידום גוברת, האדם נמצא במיקוד הקידום. רמת הפעילות של כל אחת מהמערכות בזמן קבלת ההחלטה תלויה בכמה גורמים מרכזיים. אחד מהגורמים המרכזיים בין הגורמים האלה הוא תחום הבעיה העומדת בפני האדם. לדוגמה, הבעיות, שלפי התיאוריה של Maslow (1965) שייכות לקיום צרכים בסיסיים ובטחון כלכלי, יעוררו את מערכת המניעה (בעיות מתחום מניעה). לעומת זאת בעיות, שלפי Maslow שייכות לתחום מימוש העצמי, יעוררו את מערכת הקידום (בעיות מתחום הקידום).

בדומה ליכולת של סוגים שונים של בעיות לעורר את מערכות המניעה והקידום, גם לסוג האישיות של האדם יש השפעה על נטייה שלו להימצא במיקוד מסוים. אנשים שלפי Schwartz et al. (1999) יהיו בעלי ערכים חזקים מתחום הביטחון או לפי Holland (1985) יהיו מתאימים יותר לעבוד במקצועות מסורתית, יטו יותר להימצא במיקוד מניעה (מיקוד מניעה כרוני). לעומתם אנשים בעלי ערכים חזקים מתחום מימוש עצמי ומתאימים יותר למקצועות מתחום האומנות, יטו יותר להימצא במיקוד הקידום (מיקוד קידום כרוני) (לגבי טענה זו ר' גם Kluger et al., 2001).

בנוסף לחלוקה לסוגים שונים של צרכים מוטיבציוניים, מציע Maslow גם היררכיה ברורה בין צרכים אלו. ההיררכיה של Maslow מורכבת מחמש רמות של צרכים, כאשר התנאי להפעלה של רמת צרכים מסוימת, הוא סיפוק של כל הצרכים השייכים לרמות בסיסיות יותר בהיררכיה. לפי התיאוריה של Maslow, צרכי הביטחון הם הבסיסיים ביותר ומופעלים ראשונים, לעומת זה צרכים של מימוש העצמי נמצאים במקום הכי גבוה בהיררכיה ומופעלים רק כאשר כל שאר הצרכים סופקו. ההשערות של Maslow בקשר להיררכיה בת חמשת הרמות בין הצרכים מצאו תמיכה במחקרים מסוימים ונדחו במחקרים אחרים. אולם גם החוקרים שדחו את מודל חמשת הרמות של Maslow, זיהו במחקרים שלהם שני סוגי צרכים שונים: צרכי קיום וצרכי צמיחה, כאשר סיפוק של צרכי קיום קודם לסיפוק של צרכי צמיחה. למשל, בתחום קבלת החלטות, Lopes (1987) הציעה את עיקרון "safety first principle", שעל פיו אדם נותן זכות קדימה לצרכי בטחון לעומת מימוש הזדמנויות (לדיון נרחב בנושא זה ר' Kluger et al., 2001).

כאמור מערכות המניעה והקידום פועלות במקביל, כאשר בכל רגע נתון אחת מהמערכות היא דומיננטית וקובעת את צורת התנהגות של האדם. בהתאם להשערות ההיררכיה של Maslow מערכת המניעה אמורה

ברוב המקרים לגבור על מערכת הקידום, ולהיות המערכת הדומיננטית. לדוגמא, כאשר ניצב אדם מול חלון ראווה מושך ובור עמוק מפריד בינו לבין חלון הראווה, עשוי אדם שפוי קודם כל לדאוג שלא ייפול לתוך הבור ורק אחר כך להתקרב לחלון הראווה. יתרה מזו אנשים עשויים לראות איומים גם בבעיות שלכאורה שייכות לתחום הקידום, כגון בעיות הקשורות להשכלה או לזוגיות. אולם בעלי מיקוד קידום כרוני, שבדרך כלל מחפשים הזדמנויות, עשויים במקרים כאלה לתת משקל גדול יותר לפן ההזדמנות של הבעיה.

בעקבות האמור לעיל ניתן לשער, שהפעלה של מיקוד הקידום אצל מקבלי החלטה כמיקוד הדומיננטי, דורשת אינטראקציה של שלושה גורמי קידום מרכזיים: מקבל החלטה במיקוד קידום כרוני, בעיה מתחום קידום, ולבסוף מסגור חיובי של האלטרנטיבות, שיוצר אווירה של הזדמנות אפשרית. במקרה בו קיים הצירוף של שלושת הגורמים הנ"ל, תתאפיין התנהגות של מקבל החלטה בנטייה לתפוס את הזדמנות, והוא עשוי לקחת סיכונים כדי להגיע להזדמנות זו. לעומת זה בכל שאר המקרים תתאפיין ההתנהגות של מקבל החלטה ע"י מימוש הצורך למנוע סכנות אפשריות, שיתבטא בשנאת סיכון.

למרות ההבדלים בין התנהגות של בני אדם תחת השפעה של מיקוד שונה, מחקרים על PT השתמשו, כך נראה, בגירויים שעשויים לעורר בעיקר את מערכת המניעה, לדוגמא המחלה האסיאתית. מאידך בספרות המחקר קשה למצוא גירויים שיוצרים חווית התלהבות (מיקוד הקידום). העיקרון המרכזי של PT, שמיחס רגישות גדולה יותר להפסדים מאשר לרווחים ("Losses loom larger than gains"), עשוי להיות נכון אך ורק למצבי מניעה (Brockner & Higgins, 2001; Levin et al., 1998). טענה זו נתמכת ע"י הממצאים של כמה מחקרים נוספים שמראים שינוי בתופעות המוסברות ע"י ה PT, כאשר מקבל ההלטות נמצא במיקוד הקידום. לדוגמא Liberman et al. (1999) מצאו החלטות של "אפקט הבעלות" תחת ההשפעה של מיקוד הקידום, ו Kluger & Castro (2004) הראו שה Allais paradox, שגם הוא מוסבר ע"י ה PT, מתהפך, כאשר מקבל החלטה נמצא במיקוד הקידום. המסקנה הישירה מהממצאים אלו היא שהמודל של PT זקוק לתיקון והשלמה בתנאים בהם מיקוד הקידום הוא המיקוד הדומיננטי.

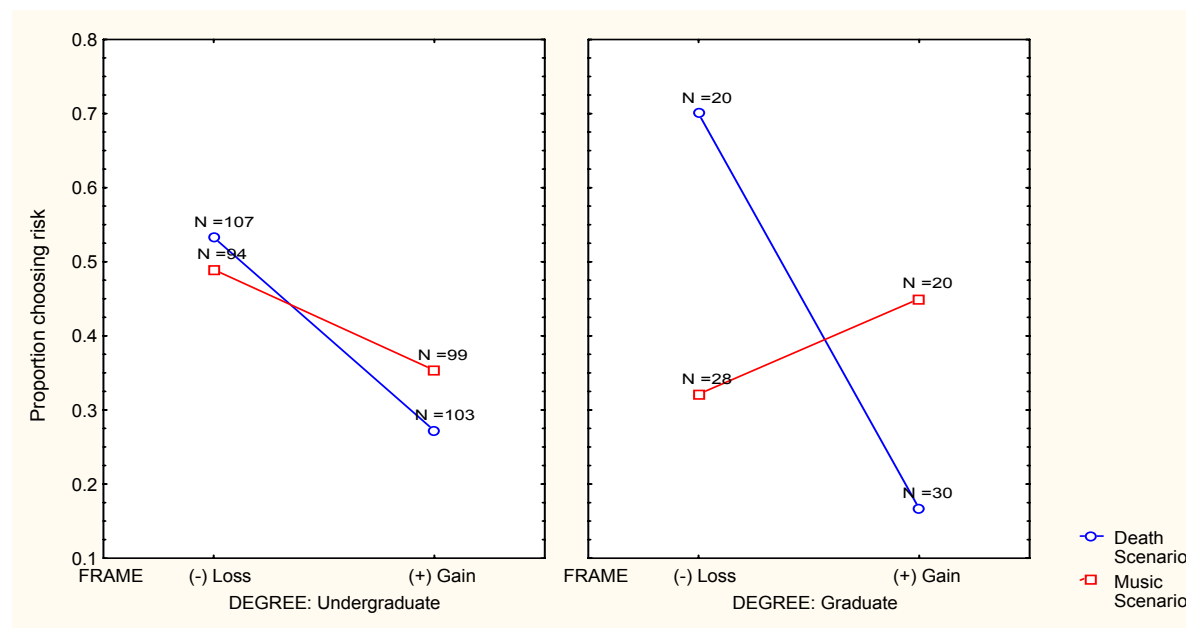
### המחקר של Kluger, Yaniv & Kühberger (KYK)

המחקר של Kluger, Yaniv & Kühberger (2001) התבסס על הנחות היסוד שנידונו בסעיף קודם ובדק את קיום האינטראקציה המשולשת בין תחום הבעיה, מסגור האלטרנטיבות ומיקוד כרוני של מקבל החלטה. ההשערה של KYK הייתה, שבהתאם לאמור לעיל, כאשר מקבל החלטה נמצא במיקוד



מניעה כרוני או הבעיה העומדת לפניו היא מתחום המניעה, אזי מסגור שלילי של האלטרנטיבות האפשריות יגרום לאהבת סיכון גבוהה יותר ממסגור החיובי של אותן האלטרנטיבות. עד כאן בהתאמה מלאה עם ממצאי PT ותופעת המחלה אסימטרית. אולם, לפי KYK, כאשר מקבל החלטה נמצא המיקוד הקידום כרוני והבעיה העומדת לפניו היא מתחום הקידום, אזי, להפך, יגרום מסגור חיובי של האלטרנטיבות האפשריות לאהבת סיכון גבוהה יותר ממסגור השלילי של אותן האלטרנטיבות.

במסגרת ניסוי 2 של KYK התבקשו סטודנטים לתואר ראשון ושני באוניברסיטה העברית לבחור בדרך פועלה מועדפת עליהם לגבי שתי בעיות שונות. בנחקר ראשוני זה KYK הניחו כי תלמידי תואר שני הם באופן כרוני ממוקדים יותר בקידום מתלמידי תואר ראשון (לגבי טענה זו ר' Kluger et al., 2001; Van-Dijk & Kluger, 2004). בעיה אחת עסקה בתרחיש של הצלת חיים ומוות (תחום המניעה), ובעיה השנייה עסקה בתחום לימוד מוסיקה לילדים (תחום הקידום). שתי הבעיות נבנו ע"פ תבנית של בעיית המחלה האסימטרית, כאשר יש שתי דרכי פעולה אלטרנטיביות, אחת חסרת סיכון ושנייה כרוכה בסיכון. תוצאות הניסוי, שניתן לראותם על איור 1, מספקות תמיכה חזקה להשערות של KYK:



איור 1: תוצאות Experiment של KYK

הגרף השמאלי מראה את אחוז הנבדקים במיקוד מניעה כרוני שבחרו באלטרנטיבה הכרוכה בסיכון בכל אחד משני המסגורים האפשריים. לעומתו הגרף הימני מראה את אחוז בקרב בעל מיקוד הקידום כרוני. בהתאם להשערות של KYK, תוצאות הניסוי מראות שרק תרחיש מתחום הקידום בצירוף של בעלי מיקוד קידום כרוני גרם לאחוזי נטילת סיכון גבוהים יותר במסגור החיובי מאשר במסגור השלילי.

בהמשך לניסוי הנ"ל ערכו KYK ניסוי נוסף (ניסוי 3), בו נבדקה נטייה של מקבלי החלטות לקחת סיכון בבעיות מתחום הקידום. ניסוי זה התבסס על "תרחיש המוזיקה" מהניסוי הקודם, אך היה שונה ממנו בפרט מרכזי אחד: בשונה מהניסוי הקודם, שהמערך שלו התבסס על ההנחה האפריורית בנוגע לנטיות של הנבדקים למיקוד כרוני מסוים, בניסוי הנוכחי, נמדדה נטייה זו ישירות. לצורך מדידה זו השתמשו KYK בשאלון הערכים של שוורץ (Schwartz et al., 1999). הנטייה של הנבדק למיקוד הקידום נמדדה כהפרש בין הניקוד אותו הוא נתן לטענות שמייצגות ערכים של מימוש עצמי ובין הניקוד אותו הוא נתן לטענות שמייצגות ערכים של שמרנות. כל הנבדקים שהנטייה שלהם למיקוד הקידום הייתה מעל הממוצע במדגם הוגדרו כ "High promotion", ושאר הנבדקים שהוגדרו כ " Low promotion".

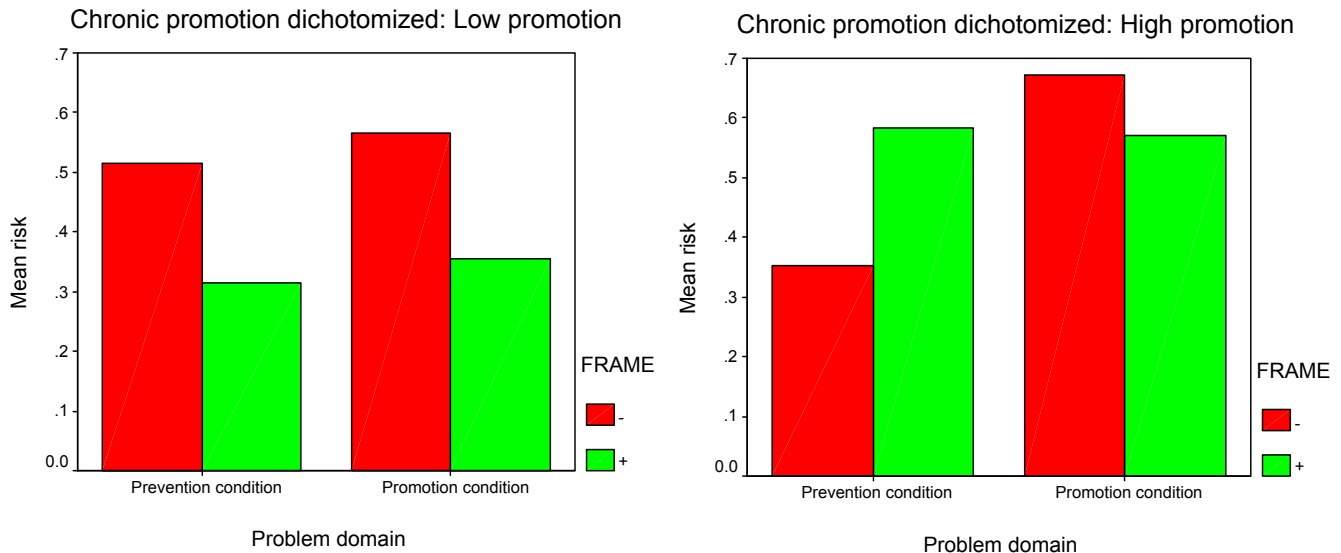
בדומה לתוצאות של ניסוי 2, גם התוצאות של ניסוי 3 מספקות תמיכה חזקה להעשרות של KYK. לפי תוצאות של הניסוי, 75% מהנבדקים שהוגדרו כ "High promotion" בחרו באלטרנטיבה מסוכנת במסגור החיובי, לעומת 33% שבחרו באלטרנטיבה מסוכנת במסגור השלילי. תוצאות האלה מראות הפרש של 42% בנכונות להסתכן לטובת המסגור החיובי (כיוון הפוך מהשערות של PT). בקרב האנשים שהוגדרו כ "Low Promotion" נצפתה תופעת המסגור חלשה בכיוון שתואם את ממצאים של PT: 46% מהנבדקים בחרו באלטרנטיבה המסוכנת במסגור החיובי, לעומת 55% שבחרה באלטרנטיבה מסוכנת במסגור השלילי.

### המחקר של Kluger (K2004)

מחקר נוסף שמטרתו הייתה לשחזר את תוצאות של KYK עבור תרחישים נוספים, הוא המחקר של Kluger (2004). במסגרת מחקר זה חולקו לנבדקים ארבעה סוגי שאלונים. כל אחד מהשאלונים כלל ארבעה בעיות מתחום מניעה או ארבעה בעיות מתחום הקידום, כאשר כל ארבעת הבעיות הופיעו בשאלון במסגור חיובי או במסגור השלילי (סה"כ ארבעה סוגי שאלונים אפשריים). בדומה לניסויים של KYK, כל הבעיות היו בעלות תבנית של בעיית המחלה האסימטרית, והנבדקים הוגדרו כ "High promotion" או "Low promotion" ע"פ תהליך זהה לניסוי 3 של KYK.

ניתן לראות שתוצאות של K2004 (איור 2) לא משחזרות את תוצאות של KYK. בניגוד לתוצאות של KYK, לפי הממצאים של K2004, אהבת הסיכון ממשיכה להיות גבוהה יותר במסגור שלילי גם כאשר

אנשים בעלי מיקוד הקידום כרוני טיפלו בבעיות מתחום הקידום. לעומת זאת, בניגוד ל PT ולתוצאות של KYK, אנשים בעלי מיקוד קידום כרוני נטלו יותר סיכון במסגור חיובי כאשר הבעיה הייתה מתחום המניעה.



איור 2: תוצאות הניסוי של K2004

### השערות

לעבודה זו שתי מטרות עיקריות. המטרה הראשונה היא להציע השערה שתיישב את הסתירה בין המחקרים של KYK ו K2004. המטרה הנוספת של העבודה היא לתקן את מערך הניסוי של K2004, בהתאם להשערה שתוצע, ולשחזר בניסוי המתוקן של K2004 את התוצאות של KYK. שחזור התוצאות של KYK ע"י מערך הניסוי המתוקן של K2004, יספק תמיכה מחקרית להשערה שתוצע במסגרת העבודה, ויהווה אישוש מחקרי נוסף להשערות של KYK.

ישנו לפחות הבדל משמעותי אחד בין הניסוי של KYK לניסוי של K2004. התרחישים של KYK עסקו בלימוד מוסיקה או במניעת מחלות עבור ציבור אבסטרקטי של אנשים. לעומת זאת התרחישים של K2004 התמקדו בסיטואציות מהחיים האישיים של בן אדם בודד. סביר להניח שהנושאים בהם עסקו תרחישים אלו (בטחון אישי, התקדמות בקריירה, עניין בעבודה), ברוב המקרים, היו הרבה יותר קרובים לחיים הפרטים של הנבדק מאשר פעילות ציבורית. יתרה מזו בשתי שאלות מתוך ארבע שהופיעו בשאלון של K2004, התבקשו הנבדקים לדמיין שסיטואציה מסוימת מתרחשת באמת בחיים הפרטים שלהם. סביר להניח שהפניה אישית לנבדקים ועיסוק בנושאים הקרובים לליבם יצרו רמת הזדהות גבוהה יותר

עם שאלות המחקר של K2004 מאשר במחקר של KYK. ניתן לשער שרמת הזדהות זו היא אחת מהגורמים המשפיעים על תוצאות הניסוי במסגרת מחקרים אלה. להשערה על ההשפעה של רמת הזדהות עם נושא השאלה, בה משתמשים כדי לבדוק את הנטייה של מקבלי החלטות לקחת סיכון, על תוצאות הניסוי, אוששה במספר מחקרים. (Levin et al. (1998) מראים במטאאנליזה שלהם שהשפעה של תופעת המסגור על קבלת החלטות תלויה ב"מעורבות אישית" של מקבל החלטה בתחום הבעיה. בנוסף לכך מצאו Levin et al. הבדלים בין צורת קבלת החלטות בבעיות העוסקות בחלוקה של משאבים ציבוריים ("commons dilemma"), ובין צורת קבלת החלטות בבעיות בהם נדרש אדם לתרום לחברה ("public goods") או קיימת סכנה שיינזק באופן אישי. לפי Levin et al., אנשים מוכנים לוותר בקלות רבה יותר על הרווח שיכלו לקבל מנכס ציבורי מסוים במטרה לשמור עליו, מאשר להסכים לקבל הפסד אישי.

Wang (1996) טוען שבכל תחום של החלטות אפשריות, יש למקבל החלטה רמה מינימאלית של התוצאה שתגרום לו תחושת סיפוק ("aspiration level"). לכן, הנטייה של מקבל החלטות בקשר לסיכון לא תהיה תלויה רק במסגור הבעיה, כפי שנטען ב PT, אלא ביחס בין התוצאות האפשריות של החלטה לאותה רמה מינימאלית הנדרשת ע"י מקבל החלטה בתחום ממנו באה הבעיה. לדוגמא, Wang הראה, שנכונות להמר כדי להרוויח כסף עולה מ 8% ל 42%, כאשר הרווח האפשרי בהימור יורד מ \$6,000 ל \$6, והרווח באלטרנטיבה הבטוחה יורד מ \$4,000 ל \$4 בהתאם. ההסבר לתופעה זו הוא, שהרווח של \$4,000 נמצא מעל ל aspiration level של אדם ממוצע בתחום הכסף, ולכן רוב רובם של המשתתפים בניסוי לא הסכימו להמר על סכום זה. לעומת זה רווח של \$4 איננו גורם לתחושת סיפוק ובטחון אצל חלק גדול מהמשתתפים, והם העדיפו להמר על סכום זה כדי להשיג סכום גדול יותר.

רעיון דומה לרעיון של Wang יכול לשמש הסבר לסתירה בין שני המחקרים הנידונים בעבודה. ההשערה המרכזית שעומדת מאחורי הניסויים של KYK ו K2004 היא שאופן טבעי קיימת דומיננטיות של מערכת המניעה על מערכת הקידום. ולכן כדי לגרום למערכת הקידום להתגבר ולהכניס את מקבל החלטה למיקוד הקידום דרוש צירוף מושלם של שלושה פרמטרים מרכזיים: מיקוד קידום כרוני של מקבל החלטה, בעיה מתחום הקידום ומסגור חיובי של התוצאות אפשריות. כאשר מתקיים צירוף של שלושת הגורמים הנ"ל, עשוי מקבל החלטה לחוות תחושת התלהבות מההזדמנות שנקרת לפניו. תחושה זו תגרום למקבל החלטה לבחור באלטרנטיבה הכרוכה בסיכון כדי לממש את ההזדמנות. אולם, ניתן לשער, שכאשר אלטרנטיבה זו היא בעלת פוטנציאל להפסד שאותו מקבל החלטה לא יכול לשאת, או לרווח מאכזב מאוד שבשום פנים ואופן לא מקובל עליו (מצבי "ruin"), עשוי אותו מקבל החלטה

לחוש גם תחושת איום חזקה כאשר ישקול את האלטרנטיבה. כאשר מקבל ההחלטה חש תחושות מעורבות, לא קיימת יותר אווירת הזדמנות שדרושה להתגברות מערכת הקידום. במצב כזה תחזור מערכת המניעה להיות דומיננטית, ומקבל ההחלטה יעדיף את האלטרנטיבה הבטוחה, למרות הקיום של שלושת התנאים הנ"ל.

בכל ארבעת השאלות מהשאלון של K2004, האלטרנטיבה המסוכנת היא בעלת פוטנציאל למצב של ruin. לדוגמא כאשר רקדנית מחול צריכה לבחור בין 20 הופעות סולו בטוחות בעונה ובין שילוב של הזדמנות ל 60 הופעות סולו וסיכון לא להופיע בתפקידי סולו במשך עונה שלמה, עשויה אותה רקדנית לחוות תחושה מעורבות של התלהבות מההזדמנות לעונה מעניינת במיוחד ופחד בפני האיום להישאר עונה שלמה מחוץ למעגל היצירה האומנותית משמעותית, מצב שהוא ruin מבחינתה. במקרה כזה, סביר להניח שהיא תעדיף לבחור באלטרנטיבה של 20 הופעות בטוחות. הדוגמא הנ"ל מסבירה היטב את תוצאות של K2004. במחקר זה לא הצליחו השאלונים ליצור תחושת התלהבות "נקייה" מתחושת האיום, ולכן ההחלטות שהתקבלו ע"י המשתתפים במחקר היו תוצאת הפעולה של מערכת המניעה והתאימו להשערות של PT.

לכאורה, בדומה למחקר של K2004, גם השאלות שהוצעו למשתתפים במחקר של KYK שילבו פוטנציאל למצב של ruin. אולם השאלות של KYK היו מתחום של commons dilemma, להבדיל מהשאלות של K2004, בהם התבקשו המשתתפים לקבל החלטות כאילו הם נוגעות להם באופן אישי. כפי שהוזכר לעיל, השאלות של commons dilemma גורמות להזדהות חלשה יותר מצד מקבל ההחלטה מאשר השאלות שנוגעות לו באופן אישי. בשאלות מסוג זה עשוי מקבל החלטה להיות סובלני יותר לתוצאות האפשריות של בחירתו, ולהיות רגיש פחות למצבים של ruin. לדוגמא, בנוגע לשאלה שעילה מתבססות עיקר התוצאות של KYK, המצב שבו אף ילד מהתוכנית של משרד החינוך לא יצליח ללמוד מוזיקה, עשוי עדיין להיות בתחום הנסבל עבור מקבל ההחלטה אקראי. ההבדל המשמעותי הנ"ל בין התרחישים בהם השתמשו KYK ו K2004 יכול להסביר למה תוצאות של KYK לא הושפעו מתופעת ה "ruin".

בעקבות האמור לעיל, נראה שסילוק מצבי ה "ruin" מהשאלונים של K2004 היה גורם לתוצאות המחקר של K2004 להתהפך ולשחזר את התוצאות של KYK.

H1: תמצא אינטראקציה משולשת בין גורמי הקידום, כפי שמשוער במחקר של KYK, כאשר מסולק איום ה ruin. במילים אחרות, כאשר תוצג לפני מקבל ההחלטה בעל מיקוד קידום כרוני בעיית החלטה מתחום הקידום שכל התוצאות האפשריות שלה הם בטווח הסביר עבור אותו מקבל ההחלטה, אזי מסגור החיובי של הבעיה יגרום אהבת סיכון גבוהה יותר מאשר המסגור השלילי.

## השיטה

כפי שהזכרנו לעיל, המטרה המרכזית של עבודה זו היא לשחזר את מערך הניסוי של K2004 בתוספת התיקונים הנדרשים מתוקף ההשערה H1. לכן מערך הניסוי היה זהה למערך של K2004, למעט תיקון של שאלוני המחקר, שנועד להסיר מהם מצבים שעשויים להיתפס ע"י המשתתפים כ"ruin". בסעיפים הבאים נתאר את מערך הניסוי של K2004 ואת התיקונים שבוצעו בו, כפי הנדרש.

### מערך הניסוי של K2004

במחקר של K2004 השתתפו 280 נבדקים. כל אחד המשתתפים התבקש למלא שאלון שמורכב משני חלקים. משתתפים התבקשו למלא את חלק הראשון של השאלון ורק אז לעבור לחלק השני. בחלק הראשון התבקש כל משתתף למלא את שאלון הערכים הקצר של שוורץ (Schwartz et al., 1999) (נספח 1). מטרת חלק זה היא לזהות את מידת הנטייה הכרונית של המשתתף בניסוי למיקוד הקידום.

החלק השני של השאלון היה מורכב מארבע שאלות שנבנו בתבנית של בעיית המחלה אסימטרית. כל ארבעת הבעיות שהופיעו בשאלון שקיבל משתתף מסוים היו מתחום זהה (מניעה או קידום) והופיעו באותו מסגור (חיובי או שלילי). בסה"כ כדי לכסות את כל הציורופים האפשריים בין תחום הבעיה ומסגור, הוכנו ארבעה סוגים של שאלונים, שחלוקו באופן אקראי בין המשתתפים. כל אחת מארבעת בעיות החלטה שהופיע בשאלון הייתה מורכבת מאלטרנטיבה בטוחה ואלטרנטיבה מסוכנת. לדוגמא, אחת מארבעת השאלות שהופיעה בגרסת השאלון המשלבת את תחום הקידום עם מסגור החיובי:

מרים היא רקדנית מחול מודרני צעירה ובעלת פוטנציאל רב. לאחרונה קיבלה הצעה להצטרף לשתי להקות מחול מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 60 הופעות:

בלהקה א' מובטח לה שב- 20 מופעים יתאפשר לה לקבל תפקיד סולו.

בלהקה ב' יש לה סיכוי של 1/3 שיתאפשר לה לקבל תפקידי סולו בכל 60 המופעים וסיכוי

של 2/3 שלא יתאפשר לה לקבל תפקיד סולו באף אחד מ 60 המופעים.

באיזו להקה תמליץ לה לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

המשתתפים התבקשו לציין את העדפותיהם בין אלטרנטיבה א' לאלטרנטיבה ב' עבור כל אחת מארבעת הבעיות המופיעות בשאלון.

עיבוד תוצאות הניסוי כלל שלושה שלבים עיקריים. בשלב ראשון, עבור כל משתתף בניסוי חושבה, בעזרת שאלון הערכים של שוורץ, מידת הנטייה שלו למיקוד הקידום כרוני. הנטייה של הנבדק למיקוד הקידום נמדדה כהפרש בין הניקוד אותו הוא נתן לטענות שמייצגות ערכים של מימוש עצמי (שאלות 5,6,8,11,12,17,19) ובין הניקוד אותו הוא נתן לטענות שמייצגות ערכים של שמרנות (שאלות 1,2,3,7,9,14,15,15). על בסיס נטייה זו הוגדר משתנה "מיקוד כרוני": כל הנבדקים שהנטייה שלהם למיקוד הקידום הייתה מעל החציון במדגם הוגדרו כ "High promotion" (מיקוד כרוני = 1), ושאר הנבדקים שהוגדרו כ "Low promotion" (מיקוד כרוני = 0). חישוב זה יצר למעשה שמונה קבוצות של ניסוי (תחום הבעיה: קידום/מניעה X מיקוד כרוני: קידום/מניעה X מסגור חיובי/שלילי).

בשלב שני חושב אחוז ממוצע של המשתתפים הבחורים באלטרנטיבה הכרוכה בסיכון עבור כל אחת משמונת הקבוצות שנוצרו (התוצאות של חישוב זה מוצגות בצורה של גרף באיור 2). חישוב זה והצגת הגפרית אפשרו בחינה ראשונית של תוצאות הניסוי. במקרה של K2004, כבר בשלב ראשוני זה ניתן היה לראות שלא נמצאה תמיכה להשערות של KYK בניסוי זה.

בשלב השלישי נבדקה בשיטת ANOVA השפעה של שלושת המשתתנים (תחום הבעיה, מיקוד ויסות הכרוני ומסגור הבעיה) על הנטייה של המשתתפים לקחת סיכון והאינטראקציה המשולשת ביניהם, שאמורה להמצא בתוצאות הניסוי לפי ההשערות של KYK. כמון כן נבדקו גם כל האינטראקציות הזוגיות בין מסגור הבעיה ותחום הבעיה, ובין מסגור הבעיה ומיקוד כרוני.

### מעריך הניסוי המתוקן

כאמור, מעריך הני"ל של K2004 ושיטת עיבוד התוצאות נשארו ללא שינוי במסגרת עבודה זו. אולם מתוקף ההשערה H1 נדרש תיקון בשאלוני המחקר. כפי שהזכרנו כבר, הסיבה המשוערת לאי התאמה בין תוצאות של K2004 לתוצאות של KYK היא המצאות של מצבי ruin בשאלוני המחקר. לדוגמה בשאלה הני"ל שעוסקת ברקדנית מחול, קיום ההסתברות של 2/3 לא להופיע בתפקידי סולו במשך העונה שלמה עשוי להיות בלתי נסבל עבור מקבל החלטה שמזדהה עם הבעיה המוצעת. כדי למנוע מהמשתתפים לחוות איום ממצבי ruin, הכנסנו תיקון קטן אך משמעותי לתוך השאלונים כך שתהיה רמה מינימאלית שונה מאפס של רווח או הפסד בכל אחת מהשאלות (נספח 2). לדוגמה, שאלת "הרקדנית":



מרים היא רקדנית מחול מודרני צעירה ובעלת פוטנציאל רב. לאחרונה קיבלה הצעה להצטרף לשתי להקות מחול מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 80 הופעות. בחוזים המוצעים למרים מובטח לה להופיע בתפקיד סולו ב- 20 הופעות. לגבי 60 ההופעות הנתרות:

בלהקה א' מובטח לה שב- 20 מופעים נוספים יתאפשר לה לקבל תפקיד סולו.  
בלהקה ב' יש לה סיכוי של 1/3 שיתאפשר לה לקבל תפקידי סולו בכל 60 המופעים וסיכוי של 2/3 שלא יתאפשר לה לקבל תפקיד סולו באף אחד מ 60 המופעים.  
באיזו להקה תמליץ לה לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

משמעות התיקון הנ"ל היא שבכל מקרה של החלטה מובטחות לרקדנית 20 מופעי סולו בעונה. מספר זה מהווה רק 1/4 מכמות המופעים המכסימלית האפשרית. יחס זה, מספק לה 20 הופעות בטוחות, עשוי להיות בגבול הסביר עבור הרקדנית, ובכל מקרה הוא שונה לטובה בצורה ממשמעותית מאפשרות מעשית לא להופיע בכלל במשך העונה.

### הנבדקים

במסגרת המחקר השתתפו 433 נבדקים, מתוכם 52.7% גברים. ממוצע גילאי הנבדקים הוא 27 (טווח הגילאים נע מ 18 עד 66). מספר ממוצע של שנות השכלה בקרב הנבדקים הוא 14.

במחקר הנוכחי שערנו שמערכת הקידום תגבר על מערכת המניעה אך ורק בקרב האנשים עם הנטייה למיקוד קידום כרוני. כפי שהזכרנו בפרק המבוא, סביר להניח שקיים קשר בין הנטייה של אדם למיקוד כרוני מסוים ובין נטייתו למקצוע מסוים (Kluger et al., 2001). אנשים, שלפי התיאוריה של Holland יהיו מתאימים יותר לעבוד במקצועות מסורתיים, יטו יותר להימצא במיקוד מניעה (מיקוד מניעה כרוני). לעומתם אנשים מתאימים יותר למקצועות מתחום האומנות, יטו יותר להימצא במיקוד הקידום (מיקוד קידום כרוני). על כן הנטייה של הנבדקים לסוגי מקצועות שונים עשויה להיות אחד מהמאפיינים החשובים של המדגם. בטבלאות הבאות ניתן לראות את ההתפלגות של מקצועות בקרב הנבדקים. הטבלה הראשונה מראה את התפלגות מקצוע בו עובד הנבדק (סה"כ 132 נבדקים שצינו שהם עובדים במקצוע מסוים), והטבלה השנייה מראה את התפלגות חוגי הלימוד של הנבדקים (סה"כ 307 נבדקים ציינו שהם לומדים בחוג מסוים):

Occupation		
	Frequency	Valid Percent
Artistic	7	5.3
Social	22	16.7
Enterprising	13	9.8
Conventional	52	39.4
Realistic	24	18.2
Investigative	14	10.6
<b>Total</b>	<b>132</b>	<b>100.0</b>

Studying Department		
	Frequency	Valid Percent
Artistic	27	8.8
Social	80	26.1
Enterprising	99	32.2
Conventional	21	6.8
Realistic	1	.3
Investigative	79	25.7
<b>Total</b>	<b>307</b>	<b>100.0</b>

טבלה 1: התפלגות הנבדקים לפי השתייכותם למקצועות שונים ע"פ Holland

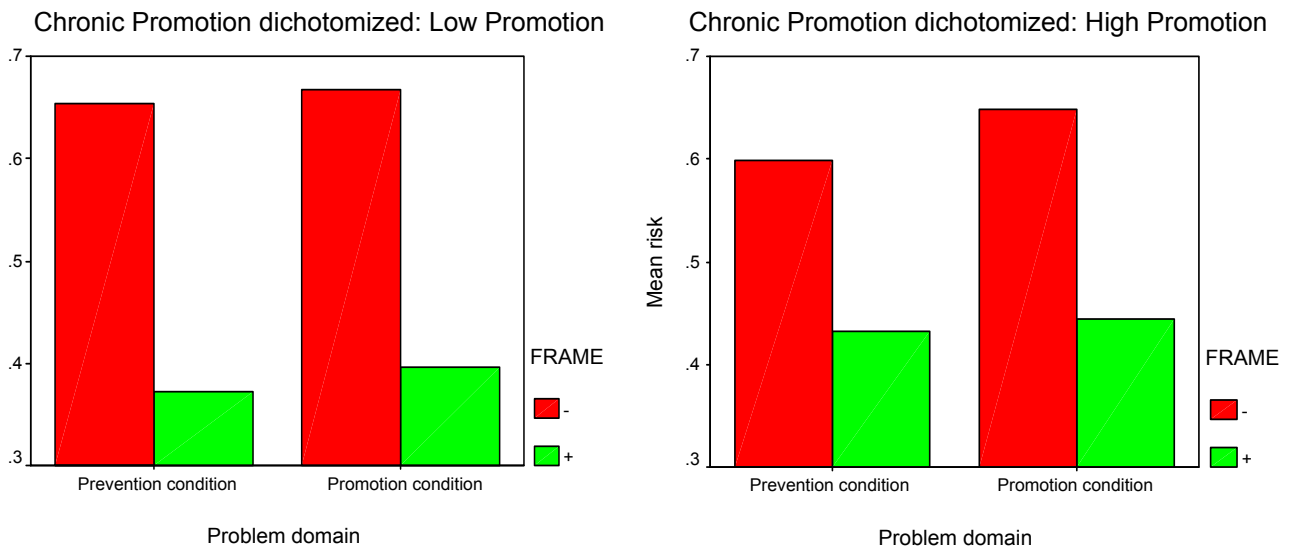
בטבלאות אלה ניתן לראות שבמדגם ישנם רק 32 אנשים (כ 7.5% בלבד מהנבדקים) שדיווחו על השתייכות למקצוע אומנותי (ב 2 מקרים הנבדק גם עובד וגם לומד מקצוע אומנותי). חשוב לציין, שגם כאשר לוקחים בחשבון את הנבדקים שדיווחו על השתייכות למקצוע של חוקר, שגם הוא מזוהה במידה מסוימת עם נטייה למיקוד קידום כרוני, נקבל שע"פ נתונים אלו רק לכ 28% מהמשתתפים בניסוי היו בעלי מקצועות שמתאפיינות ע"י נטייה מסוימת למיקוד הקידום. לעומת זאת במחקר המקורי של K2004 202 מבדקים מתוך 280 (כ 72%) דיווחו על השתייכות למקצוע אומנותי.

כפי שהזכרנו לעיל, מערך הניסוי המקורי כלל בניית סולם הערכים שמוודד את הנטייה של הנבדק למיקוד הקידום. לאחר מכן חושב החציון של הסולם במדגם, כאשר כל הנבדקים שהיו מעל החציון הוגדרו בעלי נטייה חזקה למיקוד הקידום, והשאר הוגדרו כבעלי הנטייה חלשה. הניסוי הנוכחי התנהל כולו ע"פ מערך זה לחלוטין למערך של K2004 (למעט סילוק ה "ruin" מהתרחישים), על כן במסגרתו נבנה סולם זה לסולם של K2004. החציון של הסולם בניסוי הנוכחי הוא 0.183 (הטווח נע בין -1.63 ל 1.76, הממוצע הוא 0.16), לעומת 0.683 (הטווח נע בין -1.73 ל 1.93, הממוצע הוא 0.6) בניסוי של K2004. מנתונים אלה ניתן לראות בבירור שהנטייה הממוצעת של הנבדקים למיקוד הקידום הייתה חזקה הרבה יותר בניסוי של K2004 מאשר בניסוי הנוכחי.

לסיכום, ניתן לראות בבירור שהמדגם הנוכחי שונה במספר מאפיינים מרכזיים מהמדגם של K2004. לשוני זה יכולה להיות השפעה מכרעת על תוצאות הניסוי. על השפעה אפשרית זו, ועל דרך לנטרל אותה בניסויים בעתיד, נדון בהרחבה בפרק תוצאות ודיון.

## תוצאות ודיון

התוצאה העיקרית של הניסוי היא העדר האינטראקציה המשולשת בין מסגור הבעיה, תחום הבעיה, ומיקוד כרוני של הנבדק (גורמי הקידום). המחקר הנוכחי לא משחזר את תוצאות ה KYK, ועל כן הוא לא מספק תמיכה מחקרית ישירה להשערה H1. בגרף ובטבלה הבאה אפשר לראות את עיקר תוצאות ניסוי, בפורמט זהה לתוצאות של K2004:



איור 3: עיקר תוצאות הניסוי

### Tests of Between-Subjects Effects

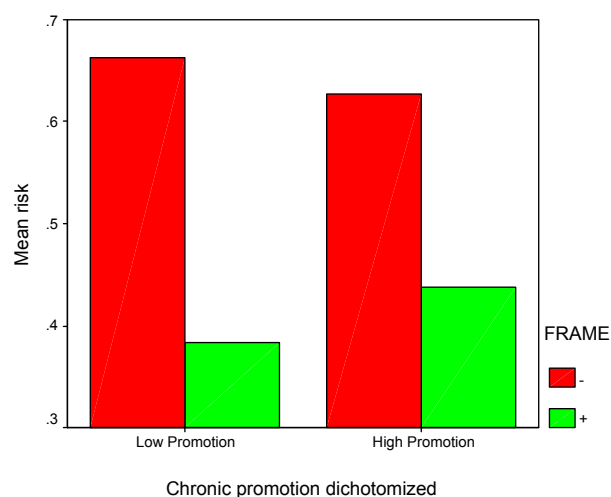
Dependent Variable: RISK

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Eta Squared
Corrected Model	6.561 <sup>a</sup>	7	.937	8.873	.000	.128
Intercept	106.329	1	106.329	1006.5	.000	.704
A (תחום הבעיה)	4.093E-02	1	4.093E-02	.387	.534	.001
B (מסגור)	5.831	1	5.831	55.190	.000	.115
C (נטיה למיקוד קידום כרוני)	.188	1	.188	1.783	.183	.004
A*B	6.102E-03	1	6.102E-03	.058	.810	.000
A*C	4.057E-02	1	4.057E-02	.384	.536	.001
B*C	.358	1	.358	3.388	<b>.066</b>	.008
A*B*C	1.255E-03	1	1.255E-03	.012	<b>.913</b>	.000
Error	44.793	424	.106			
Total	166.382	432				
Corrected Total	51.355	431				

a. R Squared = .128 (Adjusted R Squared = .113)

טבלה 2) פלט (SPSS): בדיקת האינטראקציה בין המשתנים בשיטת ANOVA

כפי שהזכרנו לעייל, מהתוצאות הנ"ל ניתן לראות, שלא קיימת אינטראקציה משולשת בין שלושת גורמי הקידום ( $p=.91$ ), וקל וחומר לא שוחזר היפוך של העדפות בנוגע לסיכון כפי שהראו KYK. אולם מהטבלה הנ"ל ניתן לראות תוצאה חשובה נוספת: לפי ממצאי הניסוי קיימת אינטראקציה זוגית בין המסגור והנטייה של הנבדק לקידום כרומי. אינטראקציה זו היא על גבול המובהקות ( $p<.07$ ), וסביר להניח שהיא הייתה הופכת למובהקת במדגם שמכיל יותר אנשים המשתייכים למקצועות קידום או פשוט במדגם גדול יותר. במילים אחרות יש בתוצאה זו כדי לספק רמז חזק לנכונות השערות של KYK ו K2004, ותמיכה מחקרית נוספת לממצאים של חוקרים אחרים (ר' רקע תיאורטי), שטענו שלאישיות של מקבל החלטה יש השפעה משמעותית על העדפותיו בנוגע לסיכון. וזאת בניגוד ל PT, שלא מתחשבת באישיות מקבל החלטה כלל. ניתן לראות את האינטראקציה הזוגית בין המסגור לאישיות בגרף הבא:



איור 4: אינטראקציה זוגית בין מסגור לאישיות

בגרף זה ניתן לראות שהפער בין מידת הסיכון אותו מוכנים לקחת מקבלי החלטות במסגור שלילי ובין מידת הסיכון אותו מוכנים לקחת מקבלי החלטות במסגור חיובי, מצטמצם, במעבר מאנשים בעלי נטייה חלשה למיקוד הקידום לאנשים עם נטייה חזקה למיקוד הקידום. כאמור, תופעה זו היא קרובה ביותר לגבול של מובהקות סטטיסטית.

הרמז לקיום האינטראקציה הזוגית בין המסגור לאישיות, והעדר אינטראקציה זוגית בין מסגור לתחום הבעיה, מצביע על כך שהסיבה להעדר האינטראקציה המשולשת טמונה במשתנה של תחום הבעיה. למעשה, ישנן שתי סיבות אפשריות להעדר אינטראקציה זו שקשורות במשתנה של תחום הבעיה. ראשית כל, ע"פ תוצאות המחקר הנוכחי, לא ניתן לשלול את האפשרות, שבהתאם ל PT, תחום הבעיה אכן אינו משפיע על העדפה של אדם ביחס לקבלת החלטות בתנאי סיכון. אך טענה זו תסתור שורה

ארוכה של מחקרים, שחלקם מראים ישירות להשפעה של תחום קידום/תחום מניעה על העדפות אלה (כגון: Kluger & Castro, 2004; Kluger et al., 2001; Kluger et al., 2004; Liberman et al., 1999; Brockner & Higgins, 2001), וחלקם מראים השפעה של תחום הבעיה על העדפות בלי להשתמש במונחים של קידום/מניעה, אך בעקיפין מעלים רמזים שניתן לתרגם השפעה זו גם למונחים של מניעה וקידום (Wang, 1996; Rottenstreich et al., 2001; Lopes, 1987). בנוסף לכך, קיום השפעה של הנטייה כרונית של אדם על החלטותיו בתנאי סיכון גם הוא מהווה רמז לאינטראקציה האפשרית עם תחום הבעיה, היות הנטייה הכרונית ותחום הבעיה הם שני אמצעים דומים שגומרים במצטבר להפעלת אותו מנגנון פסיכולוגי של מערכת קידום.

על כן, כתוצאה מהנימוקים הנ"ל, יש לשקול את האפשרות השנייה להסביר את כשלון הניסוי הנוכחי לגרום לאינטראקציה משלושת בין גומרי הקידום, וזאת ע"פ ההסבר הבא: אומנם קיימת אינטראקציה בין שלושת גורמי הקידום, אך מערך הניסוי הנוכחי או הבעיות שהרכיבו את השאלונים לא הצליחו לעורר בקרב הנבדקים תחושה חזקה מספיק של הזדמנות וליצור אווירת קידום "נקייה". הסבר זה ניתן לבדיקה ע"י הסרת פגמים אפשריים מתוך השאלונים או מתיקון אחר של מערך הניסוי במקומות בהם השפעה על מערכת הוויסות עשויה להיפגע, ואחרי כן ע"י ביצוע מחקר חוזר על בסיס המערך המתוקן.

דוגמא, לתיקון מסוג זה היא הסרת האפשרות ל "ruin" מתוך התרחישים של K2004 שבוצעה במסגרת המחקר הנוכחי. למרות שתיקון זה לבדו לא הצליח להביא לשחזור התוצאות של KYK במערך הניסוי של K2004, בכל זאת ניתן לראות מתוצאות הניסוי שתיקון זה היה נצרך ביותר. כפי שהזכרנו הפרק המבוא, אחד הממצאים של K2004 היא שאנשים בעלי מיקוד קידום כרוני נטלו יותר סיכון במסגור חיובי כאשר הבעיה הייתה דווקא מתחום המניעה. ממצא זה נוגד את PT ואת ההשערות של KYK ו K2004 כאחד, ולא נמצאה לו תמיכה במחקרים אחרים. במסגרת מחקר הנוכחי שערנו, שכאשר יוסר ה "ruin", יהיו תוצאות הניסוי במקרה זה זהות למנובא ע"י ה PT, דבר שאכן נמצא בדיעבד בתוצאות הניסוי. על כן, מסתבר שהסרת ה "ruin" היה תיקון חשוב אך לא מספק כדי ליצור "אווירה טהורה" של קידום, שנצרכת כדי להתגבר על עליונות של מערכת המניעה. להלן נציע כמה תיקונים נוספים שעשויים לשפר את מערך הניסוי ולהסיר מהשאלונים פגמים נוספים שכנראה מנעו את הפעלת מערכת הקידום בניסוי הנוכחי.

ההשערה המרכזית שעומדת אחורי הניסוי הנוכחי היא שניתן להגיע להיפוך העדפות של מקבל החלטה בנוגע לסיכון במסגור החיובי אך ורק כאשר מקבל החלטה הוא בעל נטייה כרונית למיקוד הקידום והבעיה היא מתחום הקידום. או במילים אחרות בעיות מתחום הקידום לא צפויות לגרום לשינוי משמעותי בהעדפות אצל אנשים שנוטים יותר למיקוד מניעה כרוני, או שנטייתם למיקוד הקידום לא חזקה מספיק. אולם, כפי שהראנו בפרק השיטה, המדגם הנוכחי התאפיין דווקא ע"י עודף גדול של אנשי מניעה יחסית למחקרים אחרים. פרוש הדבר, למשל, שחלק גדול מהנבדקים שנטייתם למיקוד הקידום נמצאה מעל החציון במדגם, והם הוגדרו כ High promotion, למעשה לא מתאפיינים ע"י נטייה חזקה מספיק לקידום עד כדי רגישות לסוג התרחישים העומדים לפניהם. על כן ייתכן מאוד שהסיבה לכך שלא נמצא הבדל בין העדפות של הנבדקים לגבי תרחישי קידום לעומת תרחישי המניעה (גם שלצורך ניתוח התוצאות השתמשנו בנטייה לקידום כפונקציה רציפה ללא חלוקה לחציונים), טמונה בכך שאנשי המניעה, שהם הרוב הגדול של הנבדקים, באמת אדישים לסוג התרחיש העומד לפניהם. והשינוי העדפות בקרב אנשי הקידום בנוגע לתרחישי קידום לא מהווה תופעה חזקה מספיק כדי לראות אותה במדגם שכלל רק 32 אנשי קידום מובהקים.

על ההסבר הנ"ל ניתן לשאול שאלה בנוגע להשפעה של אישיות הנבדק על העדפותיו, שכן הגיעה לגבול המובהקות הסטטיסטית בניסוי זה. למה את השפעה זו ניתן, או כמעט ניתן, לראות על מדגם "גרוע" זה, לעומת ההשפעה של תחום הבעיה שלא ניתן לראותה כלל? תשובה אפשרית לשאלה זו היא שלנטייה של אדם למיקוד מסוים, כתכונה מהותית של אישיותו יש השפעה חזקה יותר על העדפותיו, מאשר לתחום הבעיה שמהווה גורם חיצוני שמשפיע על החלטות שלו. יתרה מזו השפעה חיצונית זו פועלת דרך האישיות של מקבל החלטות ונעזרת בה. על כן כדי שתרחישי קידום יפעלו על מקבל החלטה, עליו להיות בעל רמה מסוימת של הנטייה לקידום. ייתכן ורוב המוחלט של האנשים שמרכיבים את המדגם הנוכחי הם מתחת לרמה זו, אולם דבר זה משמעותי פחות עבור ההשפעה החזקה של האישיות שניתן לראות אותה גם כאשר הנטייה לקידום היא קטנה יחסית. לסיכום, כפי שאמרנו, ניתן יהיה לעמוד על אמיתות של השערה זו דרך חזרה על הניסוי הנוכחי במדגם שנוטה לקידום בצורה חזקה יותר מהדגם הנוכחי.

מעבר ל"שיפור" המוצע במדגם והגדלתו, שלפי השערתנו עשויים לאפשר תנאים נאותים יותר להפעלת מערכת הקידום ובמקביל להגביר את כוחו הסטטיסטי של הניסוי, ניתן להמליץ על כמה תיקונים בגוף התרחישים שישפרו את יכולתם לעורר את מערכת הקידום. ראשית כל, ראוי לציין, שמערך הניסוי הנוכחי לא מייחס חשיבות מספקת לנושא הכללי של התרחיש, לסיפור הרקע אותו הוא מספר לנבדק. הבעיות שהרכיבו את השאלונים סווגו לתחום מניעה או קידום ע"פ נושא השאלה בלבד. לדוגמא, הבעיות

שבמרכזם עמדה שאלה על פציעות או הצלת חיים סווגו כתחום מניעה, לעומת הבעיות עם שאלות על הופעות סולו או פריצות דרך טכנולוגיות סווגו כתחום הקידום. אולם לא נלקח בחשבון שכל התרחישים המופיעים בשאלונים מתייחסים לתחום העיסוק המקצועי, שעשוי לעורר במידה נכרת את מערכת המניעה. המטרה של שימוש בתרחישים שמתייחסים לארבע תחומי עיסוק שונים היא למנוע מהנבדק להזדהות מדי עם הרקע של התרחיש, לקשור אותו עם נושא של בטחון תעסוקתי, וע"י כך לפועל מתוך מניעה. אולם מידת ההצלחה של אמצעי זה למנוע הפעלת מערכת במניעה כתוצאה מהזדהות עם סיפורי רקע של התרחישים השונים לא נבדקה במסגרת הניסוי.

נוסיף ונומר שהשאלות שבמסגרת המחקר הנוכחי סווגו אפריורי כמעוררות את מערכת הקידום, עשויות לכלול מרכיב משמעותי של איום שלא מאפשר קיום של אווירת קידום נטולת איומים. למשל Kluger et al. (2004) הראו שהנושא של פיתוח רעיונות במסגרת העבודה, במקביל עם תחושת התלהבות, מעורר גם תחושת איום חזקה עד כדי כך שהיא עולה על תחושה דומה שמעוררת ע"י נושאי מניעה מובהקים, כגון חיסון נגד שפעת וסכנה לאבד גמישות בחלק מהגוף. החוקרים הנ"ל הראו ממצאים דומים לגבי שני תרחישי קידום נוספים: הנושא של דייט אפשרי והנושא של יכולות בתחום תחביב מסוים, אולם מידת האיום המעוררת ע"י נושאים אלה הייתה קטנה בהרבה. למרות ממצאים אלה שמצביעים על שוני מהותי בנוגע לרגשות אותם מעוררים תרחישים שונים שנחשבים לתרחישי קידום, לא נבדקה יכולת מעשית של התרחישים מהניסוי הנוכחי לעורר את תחושת ההתלהבות בלי שהם במקביל מעוררים את תחושת האיום.

מהאמור לעיל, ניתן להסיק שהסיבה האפשרית הנוספת לכישלון לשחזר את התוצאות של KYK במערך הניסוי של K2004 היא שהתרחישים של K2004 עשויים לכלול רמזים משמעותיים לכיוון המניעה, שיכולים לנבוע גם מהשאלות עצמן וגם מהרקע של התרחישים. ועל כן אין ביכולתם של תרחישים אלה ליצור אווירת קידום נקייה מאיומים אפשריים. לעומת זה, ככל הנראה, התרחיש של לימוד מוזיקה לילדים, בו השתמשו KYK, היה מוצלח יותר בלעורר את אווירה זו. על כן, כדי לוודא שהנבדק שאמור להיכנס למצב של קידום לא נתון להשפעה מעורבת של התלהבות ואיום, יש לבדוק מה הן התחושות המתעוררות אצלו בנוגע לכל תרחיש, להתחשב בתוצאות בדיקה זו לצורך ניתוח העדפותיו, ובמידת הצורך להחליף תרחישים מסוימים לתרחישי קידום טהורים יותר.

ולבסוף נתייחס לביקורת שהושמעה במהלך הניסוי ע"י כמה מהנבדקים בנוגע למידת הבהירות של התרחישים וההיגיון במספרים שנכללים בתוכם. הטענה העיקרית שחזרה על עצמה כמה פעמים במהלך

הניסוי הייתה לגבי משמעות האופציה הבטוחה. לדוגמא, כמה מהנבדקים טענו שהם הבינו שמשמעות האופציה של הצלחה בטוחה בפיתוח של 2 תהליכים פורצי דרך פירושה שמובטחת הצלחה בפיתוח של 2 תהליכים, אבל עדיין יש סיכוי מסוים להצליח בפיתוח תהליכים נוספים. לעומת זה הכוונה באופציה זו הייתה להצלחה בטוחה בפיתוח 2 תהליכים ולא יותר. אין ספק שלבהירות התרחישים המוצעים לנבדקים תפקיד חשוב במערך ניסוי, ויש להשתדל לשפר את בהירותם כחלק מתיקונים המוצעים למערך זה.

לסיכום, ככל הנראה, אין בכישלון של הניסוי הנוכחי לשחזר את תוצאות של KYK די כדי לסתור את השערותיהם בנוגע לאינטראקציה משולשת בין גומרי הקידום, היות ובמערך הניסוי הנוכחי, שהתבסס על המערך של K2004, התגלו פגמים משמעותיים. אדרבא, תוצאות הניסוי מספקות רמז נוסף בנוגע לקיום השפעה של מערכת הוויסות על תהליך קבלת ההחלטות. הפגמים שהתגלו במערך הניסוי מתייחסים בעיקר ליכולת התרחישים ליצור אווירת קידום "נקייה" ע"פ תיאורית מיקוד הוויסות של Higgins, לכן ייתכן שלאחר הסרת פגמים אלה מהמערך הנוכחי, יהיה ניתן לשחזר בעזרתנו את התוצאות של KYK.



Brockner, J., & Higgins, E. T. (2001). Regulatory focus theory: Implications for the study of emotions at work. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86(1), 35-66

Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280-1300.

Holland, J. L. (1985). Making vocational choice: A theory of careers. NJ: Prentice Hall: Englewood Cliffs.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.

Kluger, A. N. (2004). Unpublished data: *The Hebrew University of Jerusalem*.

Kluger, A. N., & Castro, D. R. (2004). When two birds in the bush are better than one in the hand: A reversal of the Allais paradox. *Under review*

Kluger, A. N., Stephan, E., Ganzach, Y., & Hershkovitz, M. (2004). The effect of regulatory focus on the shape of probability-weighting function: Evidence from a cross-modality matching method. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95, 20-39..

Kluger, A. N., Yaniv, I., & Kühberger, A. (2001). Needs, Self-regulation, and Risk Preference. *Paper presented at the 2nd Annual meeting of the Society of Personality and Social Psychology, San Antonio, TX.*

Kühberger, A. (1998). The influence of framing on risky decisions: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75(1), 23-55.

Kühberger, A., Schulte-Mecklenbeck, M., & Perner, J. (1999). The effects of framing, reflection, probability, and payoff on risk preference in choice tasks. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 78(3), 204-231.

Levin, I., Schneider, S., & Gaeth, G. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 149-188.

Liberman, N., Idson, L. C., Camacho, C. J., & Higgins, E. T. (1999). Promotion and prevention choices between stability and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1135-1145.

Lopes, L. L. (1987). Between hope and fear: The Psychology of risk. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 255-295.

Maslow, A. H. (1965). Eupsychian management. *Homewood: The Dorsey Press*.

Rottenstreich, Y., & Hsee, C. K. (2001). Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk. *Psychological Science*, 12(3), 185-190.

Schwartz, S., Lehmann, A., & Roccas, S. (1999). Multimethod probes of basic human values. In A. J & K. Y (Eds.), *Social Psychology and Culture Context: Essays in Honor of Harry C. Triandis* (pp. 107-123). Newbury Park, CA: Sage.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.

Van-Dijk, D., & Kluger, A. N. (2004). Feedback sign effect on motivation: Is it moderated by regulatory focus?, *Applied Psychology: An International Review* (Vol. 53, pp. 113-135).

Wang, X. T. (1996). Framing effects: Dynamics and task domains. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 68(2), 145-157.

## נספחים

- 27 נספח 1 - שאלון הערכים הקצר של שוורץ
- 28-31 נספח 2 - שאלונים מתוקנים של K2004 עבור העבודה הנוכחית

שלום! לפניך שאלון עם שלושה חלקים קצרים המוגש לך במסגרת מחקר על ערכים והעדפות הנערך ע"י צוות המחקר של פרופ' אבי קלוגר מן האוניברסיטה העברית. בשאלון זה אין תשובות נכונות ולא נכונות, עליך לסמן את התשובה המתאימה ביותר עבורך. מטעמי נוחיות בלבד, השאלון מנוסח בלשון זכר, עמך הסליחה.

**חלק א':** לפניך תיאורים שונים. קרא בבקשה כל תיאור, וחשוב עד כמה הוא דומה או לא דומה לך. סמן x בריבוע המראה עד כמה הדמות המתוארת דומה לך.

מאוד דומה לי	דומה לי	די דומה לי	קצת דומה לי	לא דומה לי	בכלל לא דומה לי
					1. חשוב לי להיות מנומס כלפי אנשים אחרים כל הזמן. אני מאמין שאני תמיד צריך להתייחס בכבוד להורי ולאנשים מבוגרים ממני.
					2. חשוב לי לעשות דברים בדרך שלמדתי ממשפחתי. אני רוצה לנהוג לפי המנהגים והמסורות של המשפחה.
					3. הביטחון של המדינה מאד חשוב לי. אני רוצה שארצי תהיה מוגנת מפני אויבים.
					4. אני תמיד רוצה לעזור לאנשים הקרובים אלי. מאד חשוב לי לדאוג לאנשים שאני מכיר ומחבב.
					5. אני מחפש הרפתקאות ואוהב לקחת סיכונים. אני רוצה שיהיו לי חיים מלהיבים.
					6. אני מאד רוצה ליהנות מהחיים. מאד חשוב לי לבלות.
					7. אני מאמין שאנשים צריכים לעשות מה שאומרים להם. אני חושב שאנשים צריכים לנהוג לפי החוקים והכללים כל הזמן, גם כשאף אחד לא מסתכל.
					8. אני אוהב לקבוע לעצמי מה אני עושה. חשוב לי להיות חופשי ולבחור בעצמי את התכניות והפעילויות שלי.
					9. הביטחון של המשפחה שלי מאד חשוב לי. אני אעשה כל דבר כדי להבטיח שמשפחתי תהיה בטוחה תמיד.
					10. אני שאפתן ומוכן לעבוד קשה כדי להתקדם. חשוב לי להגיע להישגים גבוהים במה שאני עושה.
					11. אני לא רוצה להיות תלוי באחרים. אני רוצה להיות מסוגל להסתדר בעצמי בכל מצב.
					12. חשוב לי לחשוב על רעיונות חדשים ולהיות יצירתי. אני אוהב לעשות דברים בדרך מקורית משלי.
					13. אני רוצה שיהגו בצדק כלפי כל האנשים, גם כאלו שאני לא מכיר. אני חושב שצריך להגן על אנשים חלשים בחברה.
					14. חשוב לי להתרחק מכל מצב שעלול להיות מסוכן עבורי. אני תמיד מקפיד לשמור על הביטחון האישי שלי.
					15. אני רוצה מאד שהשלטון במדינה יהיה יציב והסדר החברתי יישמר. חשוב לי שהחיים במדינה יתנהלו בשקט ובבטחה.
					16. אני משתדל להתנהג בהתאם לציפיות של המבוגרים. חשוב לי להיות ממושמע.
					17. אני אוהב הפתעות ותמיד מחפש דברים חדשים לעשות. חשוב לי לעשות בחיים שלי הרבה דברים שונים זה מזה.
					18. אני אוהב להגיד לאנשים מה לעשות ולהיות אחראי עליהם. אני רוצה שאנשים יעשו מה שאני אומר.
					19. חשוב לי להתעניין בדברים. אני סקרן ומנסה להבין כל דבר.

חלק ב': עתה תקרא ארבעה תרחישים דמיוניים, ותבקש לענות על העדפתך בכל תרחיש. השתדל לענות בהתאם לאופן בו היית נוהג אילו היה התרחיש אמיתי.

1. יוסי הוא כדורגלן צעיר בעל פוטנציאל רב. לאחרונה קיבל הצעה להצטרף לשתי קבוצות כדורגל מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 80 משחקים. בחוזים המוצעים ליוסי מובטח לו לעלות על המגרש ב- 20 מהמשחקים. לגבי 60 המשחקים הנותרים:

ב' קבוצה	א' קבוצה
יש לו סיכוי של 1/3 שהוא יעלה על המגרש בכל 60 המשחקים הנותרים וסיכוי של 2/3 שהוא לא יעלה באף אחד מ- 60 המשחקים הנותרים.	מובטח לו שב- 20 משחקים נוספים הוא יעלה על המגרש.

באיזו קבוצה תמליץ לו לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

2. מרים היא רקדנית מחול מודרני צעירה ובעלת פוטנציאל רב. לאחרונה קיבלה הצעה להצטרף לשתי להקות מחול מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 80 הופעות. בחוזים המוצעים למרים מובטח לה להופיע בתפקיד סולו ב- 20 הופעות. לגבי 60 ההופעות הנותרות:

ב' בלהקה	א' בלהקה
יש לה סיכוי של 1/3 שיתאפשר לה לקבל תפקיד סולו בכל 60 ההופעות וסיכוי של 2/3 שלא יתאפשר לה לקבל תפקיד סולו באף אחד מ- 60 ההופעות.	מובטח לה שב- 20 הופעות נוספות יתאפשר לה לקבל תפקיד סולו.

באיזו להקה תמליץ לה לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

3. התקבלת לעבודה חדשה במשרה מלאה (60 שעות שבועיות) בחברה שאתה נלהב להצטרף אליה. מבחינתך בחברה החדשה ישנם תפקידים בתחום המרתק אותך ומלהיב אותך במיוחד וישנם תפקידים שהם בתחומים סתמיים (אך לא משעממים או שנואים עליך). בשתי המשרות מובטח לך 15 שעות שבועיות בתחום המרתק אותך ומלהיב אותך. עליך להחליט איזה משני תפקידים מוצעים לבחור:

ב' בתפקיד	א' בתפקיד
יש סיכוי של 1/3 שיתר שבוע העבודה שלך (45 שעות) יהיה בתחום המרתק אותך ומלהיב אותך במיוחד וסיכוי של 2/3 שיתר שבוע העבודה שלך יהיה בתחום סתמי.	15 שעות עבודה נוספות מיועדות להיות בתחום המרתק אותך ומלהיב אותך במיוחד.

באיזו תפקיד תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

4. בחברתך מקצים זמן פיתוח לפרויקט עתידי וחדשני לפיתוח מחשב משוכלל יותר ממה שהוכר עד כה. לפיתוח המחשב יש צורך בהמצאה של 8 תהליכים פורצי דרך. מניסיוןך אתה מרגיש כי תוכלו בוודאות לפתח 2 תהליכים פורצי דרך. לגבי יתר התהליכים עליך לבחור בין:

ב' אפשרות	א' אפשרות
לעבוד על פיתוח כל 6 התהליכים פורצי הדרך הנוספים. יש סיכוי של 1/3 שתצליחו לפתח את כל 6 התהליכים הנוספים וסיכוי של 2/3 שלא תצליחו לפתח אף לא תהליך אחד.	לעבוד על פיתוח 2 תהליכים פורצי דרך נוספים שאותם תצליחו לפתח בוודאות.

באיזו אפשרות תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

חלק ג': אנא מלא את הפרטים הבאים. פרטים אלו ישמשו אך ורק לצורך מחקר זה ויישארו אנונימיים. גיל: \_\_\_\_\_ מין: ז / נ (הקף בעיגול)

מקצוע: \_\_\_\_\_ מספר שנות השכלה: \_\_\_\_\_  
במידה והנך סטודנט מלא את הפרטים הבאים: \_\_\_\_\_  
חוג לימוד ראשון: \_\_\_\_\_ חוג לימוד שני \_\_\_\_\_ הקף בעיגול את החוג אתו אתה מזדהה יותר.

לימודים לקראת תואר (הקף בעיגול): ראשון / שני / שלישי

בתודה,  
צוות המחקר

**חלק ב': עתה תקרא ארבעה תרחישים דמיוניים, ותתבקש לענות על העדפתך בכל תרחיש. השתדל לענות בהתאם לאופן בו היית נוהג אילו היה התרחיש אמיתי.**

1. יוסי הוא כדורגלן צעיר בעל פוטנציאל רב. לאחרונה קיבל הצעה להצטרף לשתי קבוצות כדורגל מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 80 משחקים. בחוזים המוצעים ליוסי מובטח לו לעלות על המגרש ב- 20 מהמשחקים. לגבי 60 המשחקים הנותרים:

בקבוצה א' הובהר לו שב- 40 משחקים נוספים הוא יישאר לשבת על הספסל.  
בקבוצה ב' יש לו סיכוי של 2/3 לשבת על הספסל בכל 60 המשחקים וסיכוי של 1/3 שהוא לא יישאר על הספסל באף לא אחד מ- 60 המשחקים.

באיזו קבוצה תמליץ לו לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

2. מרים היא רקדנית מחול מודרני צעירה ובעלת פוטנציאל רב. לאחרונה קיבלה הצעה להצטרף לשתי להקות מחול מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 80 הופעות. בחוזים המוצעים למרים מובטח לה להופיע בתפקיד סולו ב- 20 הופעות. לגבי 60 ההופעות הנותרות:

בלהקה א' מובטח לה שב- 40 הופעות נוספות היא תהיה מנועה מלקבל תפקיד סולו.  
בלהקה ב' יש לה סיכוי של 2/3 שהיא תהיה מנועה מלקבל תפקיד סולו בכל 60 ההופעות וסיכוי של 1/3 שהיא לא תהיה מנועה מלקבל תפקיד סולו באף אחד מ- 60 ההופעות.

באיזו להקה תמליץ לה לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

3. התקבלת לעבודה חדשה במשרה מלאה (60 שעות שבועיות) בחברה שאתה נלהב להצטרף אליה. מבחינתך בחברה החדשה ישנם תפקידים בתחום המרתק אותך ומלהיב אותך במיוחד וישנם תפקידים שהם בתחומים סתמיים (אך לא משעממים או שנואים עליך). בשתי המשרות מובטח לך 15 שעות שבועיות בתחום המרתק אותך ומלהיב אותך. עליך להחליט איזה משני תפקידים מוצעים לבחור:

בתפקיד א' 30 שעות עבודה נוספות מיועדות להיות בתחום סתמי.  
בתפקיד ב' יש סיכוי של 2/3 שיתר שבוע העבודה שלך (45 שעות) יהיה בתחום סתמי וסיכוי של 1/3 שיתר שבוע העבודה שלך יהיה בתחום המרתק אותך ומלהיב אותך במיוחד.

באיזו תפקיד תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

4. בחברתך מקצים זמן פיתוח לפרויקט עתידיני וחדשני לפיתוח מחשב משוכלל יותר ממה שהוכר עד כה. לפיתוח המחשב יש צורך בהמצאה של 8 תהליכים פורצי דרך. מניסיונך אתה מרגיש כי תוכלו בוודאות לפתח 2 תהליכים פורצי דרך. לגבי יתר התהליכים עליך לבחור בין:

אפשרות א' לעבוד בדרך בה תכשלו בוודאות בפיתוח 4 תהליכים.  
אפשרות ב' לעבוד בדרך בה יש סיכוי של 2/3 שלא תצליחו לפתח אף לא אחד מ- 6 התהליכים הנוספים וסיכוי של 1/3 שתצליחו לפתח את כל 6 התהליכים.

באיזו אפשרות תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

**חלק ג': אנא מלא את הפרטים הבאים. פרטים אלו ישמשו אך ורק לצורך מחקר זה ויישארו אנונימיים.**

גיל: \_\_\_\_\_ מין: ז / נ (הקף בעיגול)

מקצוע: \_\_\_\_\_ מספר שנות השכלה: \_\_\_\_\_

במידה והנך סטודנט מלא את הפרטים הבאים:

חוג לימוד ראשון: \_\_\_\_\_ חוג לימוד שני: \_\_\_\_\_ הקף בעיגול את החוג אתו אתה מזדהה יותר.

לימודים לקראת תואר (הקף בעיגול): ראשון / שני / שלישי

בתודה,  
צוות המחקר

**חלק ב': עתה תקרא ארבעה תרחישים דמיוניים, ותבקש לענות על העדפתך בכל תרחיש. השתדל לענות בהתאם לאופן בו היית נוהג אילו היה התרחיש אמיתי.**

1. יוסי הוא כדורגלן צעיר בעל היסטוריה של פציעות במשחקים. לאחרונה קיבל הצעה להצטרף לשתי קבוצות כדורגל באירופה לחוזה הכולל 80 משחקים. בחוזים המוצעים יש ליוסי סיכון רב, אולם בשתי הקבוצות יהיה יוסי מוגן בוודאות מפגיעה פיזית ב-20 מהמשחקים. לגבי 60 המשחקים הנותרים: בקבוצה א' מובטח לו שב-20 משחקים נוספים הוא יהיה מוגן מפגיעה פיזית. בקבוצה ב' יש לו סיכוי של 1/3 שיהיה מוגן מפגיעה פיזית בכל 60 המשחקים וסיכוי של 2/3 שלא יהיה מוגן מפגיעה פיזית בכל 60 המשחקים.

באיזו קבוצה תמליץ לו לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

2. מרים היא רקדנית מחול מודרני צעירה ובעלת פוטנציאל רב. לאחרונה קיבלה הצעה להצטרף לשתי להקות מחול מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 80 הופעות. בחוזים המוצעים יש למרים סיכון רב, אולם בשתי הלהקות תהיה מרים מוגנת בוודאות מפגיעה פיזית ב-20 מההופעות. לגבי 60 ההופעות הנותרות: בלהקה א' מובטח לה שב-20 הופעות נוספות היא תהיה מוגנת מפגיעה פיזית. בלהקה ב' יש לה סיכוי של 1/3 שתהיה מוגנת מפגיעה פיזית בכל 60 ההופעות וסיכוי של 2/3 שהיא לא תהיה מוגנת מפגיעה פיזית בכל 60 ההופעות.

באיזו להקה תמליץ לו לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

3. התקבלת לעבודה חדשה במשרה מלאה (60 שעות שבועיות) בחברה שאתה מקווה שתוכל להעניק לך ביטחון תעסוקתי ולסייע לך להיחלץ ממשבר כלכלי. מבחינתך בחברה החדשה ישנם תפקידים בתחום ששנוא עליך ודוחה אותך במיוחד וישנם תפקידים שהם בתחומים סתמיים (אך לא מרתקים או מלהיבים). בכל אחד מהתפקידים מובטח לך 15 שעות שבועיות בתחום סתמי. עליך להחליט איזה משני תפקידים מוצעים לבחור:

בתפקיד א' 15 שעות עבודה נוספות מיועדות להיות בתחום סתמי.  
בתפקיד ב' יש סיכוי של 1/3 שיתר שבוע העבודה שלך (45 שעות) יהיה בתחום סתמי וסיכוי של 2/3 שיתר שבוע העבודה שלך יהיה בתחום ששנוא עליך ודוחה אותך במיוחד.

באיזו תפקיד תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

4. בחברתך מקצים זמן פיתוח לפרויקט בטיחות חיוני ודחוף שיקטין סכנת מוות מהעובדים והציבור. לפיתוח הפרויקט יש צורך בפיתוח 8 אמצעי הגנה. מניסיוןך אתה מרגיש כי בוודאות תצליחו לפתח 2 אמצעי הגנה. לגבי יתר האמצעים עליך לבחור בין: אפשרות א' לעבוד בדרך בה תצליחו בוודאות לפתח 2 אמצעי הגנה נוספים. אפשרות ב' לעבוד בדרך בה יש סיכוי של 1/3 שתצליחו לפתח את כל 6 האמצעים הנוספים וסיכוי של 2/3 שלא תצליחו לפתח אף לא אחד מ 6 האמצעים.

באיזו אפשרות תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

**חלק ג': אנא מלא את הפרטים הבאים. פרטים אלו ישמשו אך ורק לצורך מחקר זה וישארו אנונימיים.**

גיל: \_\_\_\_\_ מין: ז / נ (הקף בעיגול)

מקצוע: \_\_\_\_\_ מספר שנות השכלה: \_\_\_\_\_

במידה והנך סטודנט מלא את הפרטים הבאים:

חוג לימוד ראשון: \_\_\_\_\_ חוג לימוד שני \_\_\_\_\_ הקף בעיגול את החוג אתו אתה מזדהה יותר.

לימודים לקראת תואר (הקף בעיגול): ראשון / שני / שלישי

בתודה,  
צוות המחקר

**חלק ב': עתה תקרא ארבעה תרחישים דמיוניים, ותבקש לענות על העדפתך בכל תרחיש. השתדל לענות בהתאם לאופן בו היית נוהג אילו היה התרחיש אמיתי.**

1. יוסי הוא כדורגלן צעיר בעל היסטוריה של פציעות במשחקים. לאחרונה קיבל הצעה להצטרף לשתי קבוצות כדורגל באירופה לחוזה הכולל 80 משחקים. בחוזים המוצעים יש ליוסי סיכון רב, אולם בשתי הקבוצות יהיה יוסי מוגן בוודאות מפגיעה פיזית ב-20 מהמשחקים. לגבי 60 המשחקים הנותרים:
- בקבוצה א' הובהר לו שב-40 משחקים נוספים הוא יהיה חשוף לפגיעה פיזית.  
בקבוצה ב' יש לו סיכוי של  $\frac{2}{3}$  להיות חשוף לפגיעה פיזית בכל 60 המשחקים וסיכוי של  $\frac{1}{3}$  שהוא לא חשוף לפגיעה פיזית באף לא אחד מ-60 המשחקים.

באיזו קבוצה תמליץ לו לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

2. מרים היא רקדנית מחול מודרני צעירה ובעלת פוטנציאל רב. לאחרונה קיבלה הצעה להצטרף לשתי להקות מחול מהמובילות באירופה לחוזה הכולל 80 הופעות. בחוזים המוצעים יש למרים סיכון רב, אולם בשתי הלהקות תהיה מרים מוגנת בוודאות מפגיעה פיזית ב-20 מההופעות. לגבי 60 ההופעות הנותרות:
- בלהקה א' הובהר לה שב-40 הופעות נוספות היא תהיה חשופה לפגיעה פיזית.  
בלהקה ב' יש לה סיכוי של  $\frac{2}{3}$  להיות חשופה לפגיעה פיזית בכל 60 ההופעות וסיכוי של  $\frac{1}{3}$  שהיא לא תהיה חשופה לפגיעה פיזית באף לא אחד מ-60 ההופעות.

באיזו להקה תמליץ לו לבחור (הקף בעיגול): א' או ב'

3. התקבלת לעבודה חדשה במשרה מלאה (60 שעות שבועיות) בחברה שאתה מקווה שתוכל להעניק לך ביטחון תעסוקתי ולסייע לך להיחלץ ממשבר כלכלי. מבחינתך בחברה החדשה ישנם תפקידים בתחום ששנא עליך ודוחה אותך במיוחד וישנם תפקידים שהם בתחומים סתמיים (אך לא מרתקים או מלהיבים). בכל אחד מהתפקידים מובטח לך 15 שעות שבועיות בתחום סתמי. עליך להחליט איזה משני תפקידים מוצעים לבחור:
- בתפקיד א' 30 שעות עבודה נוספות מיועדות להיות בתחום ששנא עליך ודוחה אותך במיוחד.  
בתפקיד ב' יש סיכוי של  $\frac{2}{3}$  שיתר שבוע העבודה שלך (45 שעות) יהיה בתחום ששנא עליך ואתך ודוחה אותך במיוחד וסיכוי של  $\frac{1}{3}$  שיתר שבוע העבודה שלך יהיה בתחום סתמי.

באיזו תפקיד תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

4. בחברתך מקצים זמן פיתוח לפרויקט בטיחות חיוני ודחוף שיקטין סכנת מוות מהעובדים והציבור. לפיתוח הפרויקט יש צורך בפיתוח 8 אמצעי הגנה מניסיוןך אתה מרגיש יודע כי בוודאות תצליחו לפתח 2 אמצעי הגנה. לגבי יתר האמצעים עליך לבחור בין:
- אפשרות א' לעבוד בדרך בה בוודאות תכשלו בפיתוח של 4 אמצעי הגנה נוספים.  
אפשרות ב' לעבוד בדרך בה יש סיכוי של  $\frac{2}{3}$  שלא שתצליחו לפתח אף לא אחד מ-6 האמצעים הנוספים וסיכוי של  $\frac{1}{3}$  שתצליחו לפתח את כל 6 האמצעים.

באיזו אפשרות תבחר (הקף בעיגול): א' או ב'

**חלק ג': אנא מלא את הפרטים הבאים. פרטים אלו ישמשו אך ורק לצורך מחקר זה וישארו אנונימיים. גיל: \_\_\_\_\_ מין: ז / נ (הקף בעיגול)**

**מקצוע: \_\_\_\_\_ מספר שנות השכלה: \_\_\_\_\_**

במידה והנך **סטודנט** מלא את הפרטים הבאים: חוג לימוד ראשון: \_\_\_\_\_ חוג לימוד שני: \_\_\_\_\_ **הקף בעיגול** את החוג אתו אתה מזדהה יותר.

לימודים לקראת **תואר** (הקף בעיגול): ראשון / שני / שלישי

בתודה,  
צוות המחקר



## **Abstract**

Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1984) suggests that negative framing of a risky choice task will increase risk preference compared to a positive framing of the same task. Kluger et al. (2001) hypothesized that this phenomena be found largely under the influence of prevention focus (Higgins, 1997), which is responsible of safety needs and act in order to move somebody away from danger; But, this effect will reverse under the influence of promotion focus, which is responsible of moving somebody closer to realizing opportunities. Some experiments by Kluger and his colleagues supported this suggestion, but not all. This thesis proposed that Kluger et al.'s hypothesis will be consistently supported when the possibility of "ruin" outcomes is eliminated from the experiment scenarios. To test this explanation, I ran an experiment (N= 433) using questionnaires that contained four different scenarios varying the verbal content of the classical Asian Disease Problem. Specifically, in the experiment I manipulated framing (positive/negative) and regulatory focus (promotion/prevention), and in addition, I measured interpersonal differences in chronic-regulatory focus. The findings did not support Kluger et al.'s hypothesis, but showed some indications that regulatory focus influence decision making in a direction consistent with their theoretical rationale.

Hebrew University of Jerusalem  
School of Business Administration  
Department of Organizational Behavior

## **MBA Thesis**

The effect of removing the possibility  
of “ruin” outcomes on risky choice  
decisions under promotion focus

**Thesis supervisor: Prof. Avraham N. Kluger**

**Submitted by: Yehuda Hoffman**

**August 2005**