

**שבויים באי-ודאות:
הנכונות לקיים עסקת שבויים
בתנאי ודאות ואי-ודאות**

יהונתן אלמוג

פברואר 2011

אודות בית הספר ע"ש פדרמן למדיניות ציבורית וממשל

בית הספר ע"ש פדרמן למדיניות ציבורית וממשל הוקם בשנת 2002 בעקבות החלטת האוניברסיטה העברית בירושלים להעמיד בראש סדר העדיפויות שלה תכניות עילית להכשרת מנהיגות מקצועית במגזר הציבורי. לשם כך פותחו תוכניות לימודים מתקדמות המיועדות הן למצטרפים פוטנציאליים והן לאלו הנמצאים כבר עכשיו בשירות הציבורי ומבקשים להוסיף ולהתמקצע.

בליבת תוכניות המוסמך של בית הספר ע"ש פדרמן מצויה תוכנית המצטיינים לתואר 'מוסמך במדיניות ציבורית'. מדי שנה מתקבלים לתוכנית הזו עד עשרים וחמישה תלמידים מצטיינים. התוכנית כוללת עריכת מחקר מקורי והתנסות מעשית המבטיחים כי הבוגרים ידעו לערוך מחקר בכוחות עצמם, ולהעריך את איכות מחקרי המדיניות של אחרים.

כדי לאפשר למוסמכים המצטיינים במה לפרסום מאמריהם, יזם ביה"ס את הסדרה הכתומה. הסדרה מאפשרת לחוקרים אלו, שרבים מהם השתלבו במגזר הציבורי, להשפיע על הדיון הציבורי בישראל באמצעות מחקריהם. אנו מפרסמים במסגרת הסדרה הכתומה רק את האיכותיות והמקוריות מבין העבודות המאושרות מדי שנה - עבודות שיש בהן כדי לעניין את הציבור הרחב ולסייע לקובעי המדיניות. פרסום זה מאפשר לכל קוראיו להתרשם ממגוון התחומים הנלמדים ונחקרים בבית הספר למדיניות ציבורית.

The Federmann School of Public Policy & Government

The Hebrew University of Jerusalem

The Faculty of Social Sciences

Mount Scopus, Jerusalem 91905

Tel: 972-2-5881533

Fax: 972-2-588047

Email: public_policy@savion.huji.ac.il

Homepage: <http://public-policy.huji.ac.il>

בית הספר ע"ש פדרמן למדיניות ציבורית וממשל

האוניברסיטה העברית בירושלים

הפקולטה למדעי החברה

הר הצופים, ירושלים 91905

טלפון – 02-5881533

פקס – 02-5880047

דוא"ל: public_policy@savion.huji.ac.il

אינטרנט: <http://public-policy.huji.ac.il>

תודות

ברצוני להודות לד"ר רענן סוליציאנו-קינן על ההדרכה, ההכוונה והליווי בכל שעה ובמיוחד ברגעים הקשים בהם המהמורות נראו כמכשול בלתי עביר. ברצוני להודות לד"ר תהילה קוגוט, אשר מעיין הידע התיאורטי והמעשי שלה, הנכונות לסייע בכל שאלה ומתן העצה הטובה ניכרים בכל אחד מעמודי העבודה.

ולבסוף, אחרונים חביבים, אני רוצה להודות למשפחה, לחברים ולבת זוגי לילך, על שתמכתם, הארתם, שיפרתם ואפשרתם הכל!

על המחבר

יהונתן אלמוג, יליד ירושלים, בוגר החוגים לחינוך וליחסים בינלאומיים באוניברסיטה העברית. את לימודי המוסמך סיים בהצטיינות במסגרת מחזור ו' של תוכנית המצטיינים בבית הספר למדיניות ציבורית. כיום יהונתן משמש כעוזר מחקר במאייירס-גיוינט-מכון ברוקדייל ועוסק במחקר חברתי יישומי. לצד זאת, הוא ממשיך לעסוק בנושאים מדיניים-ביטחוניים במסגרות שונות.

About the author

Yehonatan Almog, born in Jerusalem, has a B.A. in Education and International Relations from the Hebrew University of Jerusalem. He graduated with honors from the Federmann School of Public Policy Master's program. Today, Yehonatan serves as a research assistant at the Myers-JDC-Brookdale Institute, practicing applied social research. Alongside, he continues to engage in matters of national security and political issues.

תקציר

הנכונות לשחרר מחבלים מבתי הכלא בישראל בתמורה לפדיון שבויים ישראלים, מהווה שאלה מרכזית בתחום המדיניות הציבורית בישראל. העיסוק בנושא זה נמשך ביתר שאת בעשור הנוכחי ועומד בראש סדר היום הציבורי גם כיום (וינוגרד ואחרים, 2008).

למרות מרכזיות הנושא, מעטים הם המחקרים האקדמיים אשר בחנו היבטים שונים של עסקאות לפדיון שבויים ורוב הכתיבה בתחום נותרה פובליציסטית. מעטים עוד יותר הם המחקרים בהם נעשה שימוש בתיאוריות מתחום הפסיכולוגיה לשם בחינה של קבלת ההחלטות בעסקאות לפדיון שבויים.

במחקר הנוכחי נעשה שימוש בתיאוריות מתחום הפסיכולוגיה וקבלת ההחלטות לשם בחינה של הנכונות לבצע עסקה לפדיון חייל שבוי בתנאי ודאות ואי-ודאות. מידע זה על הנכונות להסכים לעסקה לפדיון שבויים, בתנאים שונים, מאפשר להבין טוב יותר את התהליכים העומדים בבסיס המדיניות הציבורית בעסקאות לפדיון שבויים בישראל. כבכל תחום, הבנה טובה יותר של הגורמים המשפיעים על קבלת ההחלטות בנושא מאפשרת תהליך קבלת החלטות מושכל ומחושב יותר.

במחקר נעשה שימוש בניסוי מבוקר שנערך באמצעות שאלונים שחולקו לסטודנטים באוניברסיטה העברית ובחנו את הנכונות להסכים לעסקה לשחרור חייל חטוף בתמורה לשחרור 1,000 מחבלים הכלואים בישראל. המניפולציה המחקרית התייחסה לעלות ודאית ולא ודאית של סירוב לעסקה זו.

במחקר נמצא כי בעוד שרוב הנבדקים תמכו בעסקה כאשר העלות של סירוב לה הייתה ודאית, כמעט שני שלישי מהנבדקים התנגדו לה כאשר עלות זו הייתה לא ודאית.

Abstract

The willingness to release terrorists from Israeli prisons in exchange for Israeli kidnapped soldiers and civilians is a central question in the domain of Israeli Public Policy. Concern with this issue intensified during the last decade and it stands at the top of the current public agenda (Vinograd et al., 2008).

Although a core subject, there are only a few academic studies that examine various aspects of exchange deals and writing on the subject remains mainly publicist. Even fewer studies utilize psychological theories to investigate decision-making in such situations.

The current research uses psychological and decision-making theories to examine the willingness to release terrorists in exchange for a kidnapped Israeli soldier under conditions of certainty and uncertainty. The information on the willingness to agree to an exchange, under various conditions, makes it possible to better understand the processes that underlie the public policy regarding this issue in Israel. As in any field, improved understanding of the factors influencing the decision-making process on this issue pave the way for a better informed and a more calculated decision-making process.

The study used a controlled experiment conducted with questionnaires distributed among Hebrew university students. The study examined the willingness to accept a deal to release a kidnapped Israeli soldier in exchange for 1,000 terrorists imprisoned in Israel. The manipulation in the research suggested a certain and an uncertain cost of rejecting the deal.

The study found that while most of the respondents supported the deal when the cost of refusing was certain, almost two-thirds of the respondents resisted it when this cost was uncertain.

תוכן עניינים

6	רשימת גרפים, טבלאות ותרשימים
7	הקדמה
8	מבוא
10	רקע תיאורטי
10	קבלת החלטות בעסקאות לפדיון שבויים
11	קבלת החלטות בתנאי ודאות וסיכון
12	אפקט ההפרדה
16	הסברים אפשריים לאפקט ההפרדה
18	הסברים מבוססי רגשות
21	מבנה דעת והשערות
21	שאלות המחקר
22	השערות המחקר
25	שיטת המחקר
27	ממצאים ודיון
27	ממצאים כלליים
28	אפקט ההפרדה
32	הסברים אפשריים לאפקט ההפרדה
37	דיון
40	סיכום
43	בבליוגרפיה
47	נספח מספר 1 – שאלונים
47	נוסח שאלון בתנאי הבקרה
50	נוסח שאלון בתנאי הוצאה להורג
51	נוסח שאלון בתנאי המשך השבי
51	נוסח שאלון בתנאי אי-הוודאות

רשימת גרפים, טבלאות ותרשימים

גרפים

28	עמדה כלפי עסקת שבויים בתנאי ודאות ואי-ודאות	1 גרף מס' 1
29	עמדה כלפי עסקת שליט בתנאי ודאות ואי-ודאות	2 גרף מס' 2
30	שיעור התמיכה בעסקה בתנאי ודאות, אי-ודאות ובקרה	3 גרף מס' 3
31	שיעור התמיכה בעסקה בתנאי הניסוי בחלוקה למגדר	4 גרף מס' 4
35	עוצמת הרגשות בתנאי ודאות ואי-ודאות	5 גרף מס' 5

טבלאות

15	אי-ודאות לגבי עלויות עתידיות במועדון טניס, תוצאות הניסוי	1 טבלה מס' 1
32	מוקד הרגש (מורחב) בתנאי הוודאות	2 טבלה מס' 2
32	מוקד הרגש (מצומצם) בתנאי הוודאות	3 טבלה מס' 3
33	מוקד הרגש של המתנגדים והתומכים בעסקה בתנאי הוודאות	4 טבלה מס' 4
33	רגש עיקרי בתנאי ודאות ואי-ודאות	5 טבלה מס' 5
34	מוקד הרגש בחלוקה לרגש עיקרי	6 טבלה מס' 6
34	רגש עיקרי בחלוקה למתנגדי ותומכי העסקה	7 טבלה מס' 7

תרשים

17	שני סבבי הטלת מטבע בתנאי ודאות ואי-ודאות	1 תרשים מס' 1
----	--	---------------

הקדמה

יבאיזה סולם כתובה הסוגטה לפסנתר מספר 29, אופוס 106, מאת בטהובן, הידועה גם בשם 'סונטת פסנתר הפטישיים'... איני יודע את התשובה לשאלה הזאת... התשובה היא א. או ג. תן לי את התשובה הנכונה ותהיה לראשון בהיסטוריה שזכה במיליארד רופי. תן לי את התשובה השגויה ותהיה הראשון בהיסטוריה שהפסיד מאה מיליון בפחות מדקה. מהי החלטתך?

אני מוציא את רופי המזל שלי. עץ - תשובתי תהיה א. פאלי - תשובתי תהיה ג. בסדר?

הקהל עוצר את נשימתו למשמע תעוזתי... אני זורק את המטבע.

כל העיניים מרותקות אל המטבע היחיד בהיסטוריה שמיליארד רופי תלויים בו. הוא נוחת על שולחני ומסתובב לרגע לפני שהוא נעצר. פרם קומר רוכן להביט בו ומכריז. זה עץ!

אם כך, תשובתי היא א... הטלת המטבע החליטה את תשובתי, והיא א.

התשובה היא א. ! נכון בהחלט, במאה אחוז! מר ראם מוחמד תומס, אתה עשית היסטוריה וזכית בקופה הגדולה בעולם. מיליארד רופי, כן, מיליארד רופי, הם שלך וישולמו לך בקרוב מאוד. גבירותיי ורבותי, בבקשה קבלו את הזוכה הגדול של כל הזמנים בתשואות חמות!"

ויקאס סווארופ, נער החידות ממומביי, עמ' 337-339.

אי-ודאות בסוגיות גורליות אינה נחלתו של מר ראם מוחמד תומס בלבד. קבלת החלטות כרוכה פעמים רבות באי-ודאות מסוגים שונים כמו אי-ודאות לגבי מה שכבר התרחש ואינו ידוע עדיין או לגבי העתיד לבוא. ואיזו היא סוגיה גורלית כמו סוגיית פדיון השבויים העומדת בראש סדר היום הציבורי בישראל מזה כ- 30 שנה וביתר שאת בעשור האחרון?

העיסוק שלי בנושא עסקאות לפדיון שבויים החל לפני למעלה משנה, עת ישבתי במשרדו של מנחה העבודה, ד"ר רענן סוליציאנו-קינן, והוא הצביע לעבר קלסר ריק שעליו נכתב - עסקאות שבויים. מכיוון שהמנגנונים הפסיכולוגיים אשר באו לידי ביטוי בעסקאות לפדיון שבויים שערכה ישראל העסיקו אותי עוד קודם לכן, בחרתי להתמקד במחקר בתחום זה.

סוגיית עסקאות פדיון השבויים מציפה רגשות קשים וכואבים המקשים על העיסוק בנושא, אך היא מרתקת ומורכבת מאין כמוה. במחקר זה בחרתי לעסוק ברגשות הללו תוך התמקדות בעמדות הנבדלות ביחס לעסקאות לפדיון שבויים, כתלות במידת הוודאות הכרוכה בהן.

מבוא

יבאותו הערב, כשרק הכנסתי אותך הביתה ולפני שסיפרת לי את סיפוריך, אתה הטלת מטבע. למה?

לא הייתי בטוח אם אני יכול לבטוח בך. הטלת המטבע הייתה מנגנון קבלת ההחלטות שלי. עץ - לספר לך הכל. פאלי - להגיד לך שלום. התוצאה הייתה עץ.

כלומר, אם התוצאה הייתה פאלי ולא עץ, לא היית מספר לי את הסיפור?

בכל מקרה התוצאה לא הייתה פאלי.

אתה כל כך מאמין במזל?

מה הקשר למזל? הנה, תסתכלי על המטבע. אני שולף מהזיקט שלי את הרופי ומושיט לה אותו. היא מביטה במטבע והופכת אותו. ואז הופכת אותו שוב.

זה... עץ משני הצדדים!"

ויקאס סווארופ, נער החידות ממומביי, עמ' 343-344.

הסופר ההודי ויקאס סווארופ מגלה לנו בקטע המובא, בניגוד למה שהיה אפשר לחשוב בפתח פרק ההקדמה, כי הטלת המטבע אינה משמשת עבור נער החידות כאמצעי להטלת גורל אלא כאמצעי משוכלל לחשיפת העדפות. אך מדוע יש צורך לחשוף את ההעדפות ולא מספיק לחשוב על התוצאות של כל חלופה, ללא הטלת מטבע, ולבחון איזו תוצאה עדיפה? מנגנון קבלת ההחלטות המוצע מעיד על כך שלעיתים האדם שרוי במצב של חוסר ודאות לגבי העדפותיו והוא זקוק לחשיבה אקסקלוסיבית על חלופה אחת בכדי לבטל את אי-הוודאות ולחשוף את העדפתו.

מנגנון זה שמציע סווארופ עולה בקנה אחד עם ספרות העוסקת בקבלת החלטות תחת תנאים של אי-ודאות. Tversky ו-Shafir (1992) מצביעים על כך כי הבחירה בין חלופות בתנאי ודאות תהיה לעיתים שונה מהותית מהבחירה בין חלופות בתנאי אי-ודאות. לממצא זה קראו החוקרים אפקט ההפרדה בבחירה תחת אי-ודאות.

הסבר מרכזי לכך, על-פי החוקרים, הוא כי בעוד שבתנאי ודאות הסיבה לבחירה בחלופה מסויימת ברורה לאדם והעדפתו הנובעת מכך גם כן ברורה לו, בתנאי אי-ודאות לעיתים לא תהיה סיבה אחת קוהרנטית לבחירה בחלופה מסויימת ולכן העדפות האדם בנושא יהיו מבולבלות ולא ברורות. במצב זה, האדם יעדיף לבחור בחלופה המהווה ברירת מחדל, שהיא בדרך כלל שמירת הסטטוס-קוו. המנגנון אשר מציע סווארופ נועד להתגבר על אי-הוודאות ולחשוב על ההעדפה של האדם כאילו קיימת ודאות לגבי מצב העולם.

בעוד שמחקרים רבים בחנו את אפקט ההפרדה בהקשר של החלטות כלכליות אישיות, קיומו של האפקט טרם נבחן בשאלות של מדיניות ציבורית בכלל ובשאלות הכרוכות בחיים ומוות בספירה הציבורית בפרט.

כמו כן, בעוד שעסקאות שבויים עומדות בראש סדר היום הציבורי בישראל מזה זמן, עד כדי הגדרתן כנושא אסטרטגי, ובעוד שיש בנושא גם עניין בינלאומי בעידן הטרור הגלובאלי, המחקר האקדמי בתחום הוא חסר ובתחומים מסויימים כמעט שאינו קיים. למעשה, ניתוח פסיכולוגי של עסקאות לפדיון שבויים שלא על-פי המודל הרציונאלי הקלאסי הוא אחד מאותם תחומים, אשר העיסוק הפובליציסטי בהם ניכר לאין שיעור מהעיסוק האקדמי.

לכן, כדי לבחון את אפקט ההפרדה בשאלה אמיתית של מדיניות ציבורית ובכדי להעשיר את הספרות האקדמית בנושא עסקאות שבויים, שאלת המחקר המרכזית שתיבחן בעבודה זו היא באיזה אופן מידת הוודאות לגבי עלויות עתידיות של סירוב לעסקה לפדיון שבויים תשפיע על שיעור התמיכה בעסקה זו?

עסקאות לפדיון שבויים הן נושא שכל ישראלי היה חשוף לו בשנים האחרונות והוא בעל בולטות תקשורתית גבוהה. סביר להניח כי למרבית הישראלים דעה בנושא, אשר אותה הם גיבשו ביחס לעסקאות ספציפיות שהתרחשו וביחס

לנושא העקרוני שבוודאי הקדישו לו מחשבה. לכן, המחשבה הסבירה היא כי מניפולציה פשוטה ביחס למידת הוודאות לגורלו של השבוי בהיעדר עסקה, לא תשנה עמדה בסיסית זו שגיבש האדם. אך סקירת הספרות, בנושא אפקט ההפרדה, הביאה להשערה המנוגדת להנחה זו. לפי השערה זו, אי-ודאות לגבי העלויות העתידיות של סירוב לעסקה צפויה להפחית את שיעור התמיכה בעסקה, ביחס לתנאים בהם עלויות אלה הן ודאיות.

אישוש של השערת מחקר זו, יאשר לראשונה כי אפקט ההפרדה מתקיים בשאלות של חיים ומוות בספירה הציבורית. כמו כן, ההשערה תבהיר עד כמה הטיות חשיבה מתרחשות גם בתחום עסקאות השבויים וכי יש להמשיך ולחקור את הנושא באמצעות תיאוריות מתחום הפסיכולוגיה וקבלת ההחלטות אשר אינן מניחות רציונאליות טהורה.

המענה לשאלת המחקר בעבודה זו נעשה באמצעות ניסוי מבוקר, על-ידי שאלונים שמילאו כ- 250 סטודנטים באוניברסיטה העברית. הנתונים שנאספו יוצגו בעבודה באופן תיאורי ותוך שימוש בניתוחים סטטיסטיים. שיטת מחקר זו נהוגה ברוב המחקרים שעסקו באפקט ההפרדה עד כה ולכן שימשה גם במחקר הנוכחי.

העבודה תיפתח בסקירת ספרות שתעסוק במחקרים הרלוונטיים ביותר בתחום עסקאות השבויים ובתחום קבלת ההחלטות. לאחר מכן יוצגו שאלות המחקר והשערות המחקר הנובעות מהן. בפרק שיטת המחקר יוצגו פרטים על אודות מערך הניסוי המבוקר ויובאו נוסחי השאלונים אשר שימשו במחקר. לאחר מכן, יוצגו תוצאות הניסוי וייערך דיון שיעסוק במענה על השערות המחקר ובתובנות שונות העולות מהן. בסיום יוצג סיכום של מסקנות המחקר, השלכות וכיוונים למחקר עתידי ותובנות למקבלי ההחלטות.

רקע תיאורטי

סקירת הספרות, בה אתייחס לתיאוריות ולמחקרים הרלוונטיים למחקר זה, תכלול שני מרכיבים עיקריים. תחילה אתאר בקצרה את הרקע התיאורטי בתחום עסקאות לשחרור שבויים, שהינו נושא המחקר הנוכחי. סקירה זו תתרכז בהצגה של גישות המחקר השונות ומגמות המחקר בתחום. לאחר מכן, יוצג בהרחבה המחקר התיאורטי מתחום הפסיכולוגיה וקבלת ההחלטות אשר ישמש לניתוח הממצאים של מחקר זה. בחלק זה יתואר אפקט פסיכולוגי המכונה אפקט ההפרדה וההסברים האפשריים להתרחשות האפקט.

קבלת החלטות בעסקאות לשחרור שבויים

עסקאות לשחרור שבויים הן חלק מתחום רחב יותר המכונה בפי מומחי טרור פיגועי מיקוח. פיגועי מיקוח הם פיגועים שבהם מוחזקים אנשים או נכס מסוים בידי גורמים עוינים לצורך מיקוח (Sandler & Arce M., 2003). במחקר מקובל להפריד בין שני סוגים עיקריים של פיגועי מיקוח - פיגועי התבצרות (Barricade) בהם מיקוח בני-הערובה ידוע לרשויות ופיגועי חטיפה (Kidnap) בהם החטופים מוחזקים במקום מסתור. סוגי פיגועים אלו נבדלים בכמה מישורים כגון הידיעה לגבי מיקוח השבויים, המספר הממוצע של בני-הערובה/החטופים, האפשרות לקיום מצור, משך האירוע הממוצע, סוגי המו"מ הרלוונטיים (ישראל/עקיף), אמצעי הלחץ האפשריים, כמות המידע הקיימת, אפשרויות הסיקור התקשורת, אפשרויות סיום הפיגוע ועוד (Corsi, 1981; Lambert, 1997; Wilson, 2000).

אופי ניהול המו"מ של פיגועי חטיפה מחושב יותר, משך הזמן לקבלת החלטה ארוך יותר, וקיים פחות לחץ מובנה בתהליך. בדרך כלל הצדדים אינם חשופים זה לזה באופן יום-יומי, וקיים זמן רב להתייעצות, למחשבה ולניתוח. בפיגועי התבצרות לעומת זאת, קבלת ההחלטות רציפה יותר (מספר גדול יותר של החלטות מתקבל בפחות זמן), ומרכיב הלחץ משמעותי יותר. הצדדים באים בדרך כלל במגע על בסיס של דקות או שעות, והזמן לקבלת החלטות קצר יותר (Corsi, 1981; Lambert, 1997; Miller, 1990). המחקר הנוכחי עוסק בתרחיש התואם לפיגוע מסוג חטיפה בלבד. דיון בשאלת היכולת להחיל את מסקנות המחקר על פיגועי התבצרות יערך בפרק המסקנות.

המחקר בנושא עסקאות שבויים מועט יחסית ונעשה לרוב במסגרת המחקר של שני תחומי דעת - תיאוריות של יחסים בינלאומיים וביטחון ותיאוריות של משא-ומתן. תיאוריות של יחב"ל וביטחון מנתחות את הנושא תוך שימוש במושגים של יחסי כוחות, אינטרסים, דיפלומטיה, דעת קהל, פוליטיקה פנימית, פוליטיקה בינלאומית וכדומה. תיאוריות של מו"מ בוחנות את הנושא מתוך פריזמה של דינמיקת המו"מ, גישות לניהול מו"מ, תרבות, שיטות מיקוח, שלבי המו"מ וכדומה.

שתי הגישות הללו לניתוח עסקאות שבויים משתמשות לעיתים במושגים ובתיאורים מתחום הפסיכולוגיה וקבלת ההחלטות כמו ניתוח אישיותי, תורת המשחקים, בחירה רציונאלית, אהבת סיכון, שנאת סיכון ועוד. ברוב המחקרים מתחום הביטחון יחידת הניתוח היא המדינה והממשלה ולא האינדיבידואל. רק מחקרים מעטים עוסקים במימד הפסיכולוגי אצל יחידים. הניתוח הפסיכולוגי מתמקד פעמים רבות במושגים כגון מקסום התועלת, סכמות פעולה ומושגים נוספים מתורת המשחקים, בעוד שההתייחסות להטיות חשיבה והפרות של כללי החשיבה הרציונאלית נדירה יותר.

כך למשל, Sandler ו-Arce (2003) מציעים להשתמש בתורת המשחקים לצורך ניתוח מו"מ לשחרור בני ערובה. החוקרים סוקרים מחקרים שעסקו בנושא וטוענים למשל ששני הצדדים במו"מ מסוג זה פועלים באופן אסטרטגי תוך התחשבות בציפיות שלהם לפעולות הצד שכנגד ולשם מקסום התועלת באופן רציונאלי. Roseendorff ו-Sandler (2005) מצביעים אף הם על תורת המשחקים ככלי ראוי לניתוח של טרור בינלאומי ובכלל זה במקרים של

לקיחת בני ערובה ושבוים. לשיטתם יש לנתח את הצדדים במו"מ כשחקנים רציונאליים המבקשים לנצל באופן מרבי את יתרונותיהם ולהביא למקסום התועלת עבורם.

מיעוט קטן של מחקרים יוצא מנקודת מבט פסיכולוגית שאינה מניחה רציונאליות כמעט טהורה. מחקר מרכזי בגישה זו הוא מחקרה של McDermott (1992) אשר עוסק בניתוח קבלת החלטות במהלך משבר השבויים בין איראן וארה"ב בתחילת שנות ה-80. במחקר נעשה שימוש בתיאוריית הערך לשם ניתוח החלטת ארה"ב לצאת למבצע צבאי לחילוץ החטופים האמריקאיים שנשבו במהלך השתלטות מפגינים איראניים על שגרירות ארה"ב בטהרן.

המחקר מסביר את התנהגותם של מקבלי החלטות כמו נשיא ארה"ב, היועץ לביטחון לאומי ועוד על-פי תיאוריית הערך. הוא טוען למשל כי הנשיא קרטור בחן את האירועים מתוך פרספקטיבה של הפסדים בזירה הפנימית והבינלאומית. כתוצאה מכך, פעל קרטור כאוהב סיכון ולכן תמך במבצע החילוץ הצבאי, למרות הסיכון הצבאי והפוליטי שהיה כרוך בו (McDermott, 1992).

מחקרים מתורת המו"מ אומנם עוסקים באופן נרחב יותר בהיבטים פסיכולוגיים של קבלת החלטות, אך מתמקדים בעיקר בהשפעת האופי המשברי של המו"מ, במצב המבני של הצדדים במו"מ, בהשפעות התרבותיות (כמו מושג הכבוד) וכדומה. גם מחקרים אלו לא בחנו באופן סדור את קיומן ואופן פעולתן של הטיות פסיכולוגיות במו"מ לפדיון שבויים (Dolnik, 2003; Faure, 2003; Feldmann & Johnson, 1995).

המחקרים בנושא קבלת החלטות ומו"מ בעסקאות לשחרור שבויים עשו שימוש במתודולוגיות מגוונות. מתודולוגיות נפוצות הן חקר מקרה, מחקר השוואתי, ניתוח כמותי ומחקר תיאורטי. עם זאת, עד כה לא נעשה שימוש במתודולוגיה של ניסוי מבוקר לשם בחינת היבטים שונים של קבלת החלטות בעסקאות לשחרור שבויים. אף שמחקרים מסוימים עשו שימוש בתיאוריות פסיכולוגיות כמו תיאוריית הערך וניתוח אישיותי, תיאוריות אלה שימשו לחקר אירוע והממצאים לא חוזקו או אומתו על ידי ניסוי מעבדה.

קבלת החלטות בתנאי ודאות וסיכון

הספרות בתחום הפסיכולוגיה וקבלת החלטות עשירה במחקרים העוסקים בהעדפות של האדם בתנאים שונים, בהשפעות שונות הפועלות על החשיבה האנושית, בהטיות חשיבה פסיכולוגיות וכדומה. אחת מהתופעות הפסיכולוגיות שנמצאו בהקשרים שונים של קבלת החלטות בתנאי ודאות ואי-ודאות היא אפקט ההפרדה. במחקר הנוכחי קיום אפקט זה ייבחן בהקשר של קבלת החלטות בעסקאות לפדיון שבויים.

התיאוריה הרציונאלית הקלאסית מניחה מספר הנחות יסוד לגבי ההעדפות של האדם. לפי התיאוריה הרציונאלית, העדפות של אנשים הן קבועות, שלמות וטרנזיטיביות. בין חלופות יהיו בהכרח יחסים של העדפה או אדישות. לפיכך, במצב עולם נתון, אדם אשר מעדיף את חלופה A על פני B, לא ישנה העדפה זו לאורך ציר הזמן. כמו כן, אם הוא מעדיף את חלופה A על פני B ואת חלופה B על פני C הוא יעדיף בהכרח את חלופה A על פני חלופה C (Baron, 2000).

Savage (1954) התבסס על מקצת הכללים של התיאוריה הרציונאלית כאשר הציג את עקרון "הדבר הבטוח" (במקור: STP- Sure Thing Principle). לפי סאבג', כאשר אדם מעדיף את אפשרות X על פני אפשרות Y אם אירוע A התרחש, ומעדיף את אפשרות X על פני אפשרות Y אם אירוע A לא התרחש, הרי שהוא יעדיף את אפשרות X על פני אפשרות Y גם אם הוא שרוי במצב אי-ודאות ואינו יודע אם אירוע A התרחש או לא. לפיכך, אם יש דרך פעולה העדיפה בכל מצבי העולם, הרי שהיא עדיפה גם במצב של חוסר ודאות לגבי מצב העולם (Tversky & Shafir, 1992b).

אפקט ההפרדה

הנחה לוגית זו באשר להתנהגות האדם, אשר עלתה בקנה אחד עם הגישה הרציונאלית, הפכה מקובלת מאוד. עם זאת, במרוצת השנים החלו להתפתח גישות ביקורתיות כלפי התיאוריה הרציונאלית אשר מערערות על הנחות היסוד שלה כמנבאות את ההתנהגות האנושית בפועל. כ- 40 שנה לאחר שנטבע המונח 'עקרון הדבר הבטוח', הראו לראשונה Tversky ו-Shafir (1992) כי הוא לא תמיד עומד במבחן המציאות.

באמצעות סדרה של ניסויי מעבדה הצביעו טברסקי ושפיר על מקרים שבהם הנבדקים מעדיפים את אפשרות X על פני אפשרות Y אם אירוע A התרחש, ומעדיפים את אפשרות X על פני אפשרות Y אם אירוע A לא התרחש, אך מעדיפים את אפשרות Y על פני אפשרות X אם הם נמצאים במצב של אי-ודאות ואינם יודעים אם אירוע A התרחש או לא.

ניסוי ראשון שערכו טברסקי ושפיר הראה כי נבדקים מוכנים לשלם כדי לפתור אי-ודאות אף שזו אינה אמורה להשפיע על ההחלטה שלהם, מכיוון שההעדפה שלהם דומה בכל מצבי העולם. בניסוי זה, קבוצה אחת של נבדקים נשאלה האם יהיו מעוניינים לרכוש חופשה בהוואי במחיר אטרקטיבי אם היו יודעים שנכשלו במבחן חשוב. קבוצה אחרת נשאלה שאלה זהה, אך להם נאמר כי עברו בהצלחה את המבחן החשוב. לקבוצה שלישית נאמר כי תוצאת המבחן אינה ידועה עדיין והיא תיוודע מחר. לנבדקים ניתנה אפשרות לרכוש את החופשה, לא לרכוש אותה או לשלם \$5 בכדי לשמור על הזכות לרכוש אותה עד מחרתיים.

נמצא כי כ- 55% מהנבדקים היו מעוניינים לרכוש את החופשה כאשר תוצאות המבחן (הצלחה או כישלון) כבר היו ידועות להם ורק כ- 30% בחרו לדחות את ההחלטה. אך בעוד שהן הנבדקים שנכשלו במבחן והן הנבחנים שהצליחו במבחן בחרו לרכוש את החופשה, נבדקים שטרם ידעו מהן תוצאות הבחינה בחרו ברובם לשלם עבור דחיית ההחלטה (61%) ורק מיעוטם (32%) רכשו אותה על אף חוסר הוודאות. ניסוי זה מדגים כיצד הנבדקים היו מוכנים לשלם עבור מידע שלכאורה אמור להיות חסר חשיבות לפי הנחתו של סאבג'.

לפי החוקרים, הפרה זו של 'עקרון הדבר הבטוח' תתקיים בהינתן שני התנאים הבאים:

א. למקבל ההחלטות סיבות שונות לבחירת אותה דרך פעולה אם האירוע התרחש או אם לא התרחש. כלומר, אם אירוע A התרחש יש לאדם סיבה Z להעדפת אפשרות X על פני אפשרות Y ואם אירוע A לא התרחש יש לאדם סיבה W להעדפת אפשרות X על פני אפשרות Y. סיבה Z היא בהכרח שונה מסיבה W.

ב. סיבות אלו (Z ו-W) אינן ברורות ואינן בולטות עבור מקבל ההחלטות במצב של אי-ודאות לגבי התרחשות אירוע A.

בשל הצורך בסיבות שונות (נפרדות) לבחירה באותה החלופה לשם הפרה של 'עקרון הדבר הבטוח', בחרו החוקרים בשם "אפקט ההפרדה" (Disjunction effect) לתיאור המצב שבו קיימת העדפה מסוימת כאשר יש וודאות לגבי גורלו של אירוע A, וכאשר יש אי-ודאות לגבי ההעדפה משתנה (Tversky & Shafir, 1992b).

לאור ממצאים אלה, טברסקי ושפיר הציגו ניסוי נוסף שבו הנבדקים נאלצו לבחור בין חלופות ללא אפשרות של תשלום עבור פתרון אי-הוודאות. בנוסף, בניסוי זה החוקרים בחנו מצב של סיכון (Risk) ולא של אי-ודאות (Uncertainty). במצב של סיכון, ההסתברות לקיום כל חלופה ידועה ואילו במצב של אי-ודאות הסתברויות אלו הן בגדר השערה או חוסר ידיעה מוחלט. מכיוון שבעבר נמצאו הבדלים בקבלת החלטות תחת שני תנאים שונים אלה, קיימת חשיבות להדגמת אפקט ההפרדה גם במצבי סיכון ולא רק במצבי אי-ודאות.

בניסוי זה הנבדקים בחרו אם להשתתף בהימור הטלת מטבע בו יש סיכוי של 50% לזכות ב-\$200 ו-50% סיכוי להפסיד \$100. לנבדקים מוצג מצב ודאי שבו הפסידו/הרוויחו בסיבוב קודם של המשחק. כמו כן, לנבדקים מוצג גם מצב סיכון שבו נאמר כי בסיבוב קודם של המשחק הוטל המטבע אך התוצאות עדיין לא ידועות. כעת, לאחר שנודעו/לא נודעו לנבדקים תוצאות הסיבוב הקודם של ההימור, עליהם להחליט אם להשתתף בסיבוב נוסף.

החוקרים מצאו כי בשני מצבי הוודאות (רווח/הפסד) רוב הנבדקים בחרו להמשיך לסיבוב נוסף (69% מאלה שזכו בהימור קודם ו-59% מאלה שהפסידו בהימור הקודם). לפיכך, לפי 'עקרון הדבר הבטוח' מצופה כי אם גם במצב הפסד בהימור קודם וגם במצב רווח רוב הנבדקים בוחרים להמשיך לסיבוב נוסף, הרי שגם אלה שעדיין לא יודעים אם זכו או הפסידו בסיבוב הראשון יבחרו להמשיך לסיבוב שני. אך שפיר וטברסקי מצאו כי במצב של סיכון 64% מהנבדקים בחרו לא להמשיך לסיבוב נוסף ובכך הפרו את 'עקרון הדבר הבטוח'. למעשה הבחירה הנפוצה ביותר (27% מהנבדקים) הייתה הסכמה לסיבוב נוסף הן במצב הפסד והן במצב רווח, אך אי הסכמה לסיבוב נוסף במצב של סיכון¹.

כמו כן, נמצא שההעדפה במצב שבו הנבדקים לא ידעו מהי תוצאת ההימור הקודם הייתה דומה להעדפה של נבדקים במצב של הימור יחיד שבו לא נאמר לנבדקים דבר לגבי סיבוב ראשון של הימור. במצב של הימור יחיד 67% מהנבדקים בחרו לא להשתתף במשחק בדומה ל-64 האחוזים שבחרו כך במצב של חוסר הוודאות. זאת לעומת 30% - 40% בלבד במצבי הוודאות. כלומר, ייתכן שאנשים מתעלמים ממידע לא ודאי ומקבלים את החלטותיהם כאילו מידע זה לא היה קיים (Tversky & Shafir, 1992b).

מחקר אחר עשה שימוש בניסוי זה כדי לבחון עקבות דינאמית בהחלטות במצב אי-וודאות. הנבדקים נשאלו מה תהיה להערכתם תוצאת ההגרלה בסיבוב הראשון. לאחר מכן הם התבקשו להעריך מה תהיה החלטתם לגבי השתתפות בסיבוב ב' לאור הערכה זו. בשלב השלישי נודעו להם תוצאות ההגרלה והם התבקשו לקבל החלטה סופית לגבי השתתפות בסיבוב ב'. נמצא, שגם בקרב נבדקים שהעריכו באופן נכון את התוצאה בסבב א' נרשמה חוסר עקביות בין ההחלטה שחשבו שיקבלו להחלטה שיקבלו בפועל.

בפועל, הנכונות להמר גברה לאחר הפסד אמיתי לעומת ציפייה להפסד, בעוד שהנכונות להמר פחתה בעת זכייה אמיתית לעומת מצב של ציפייה לזכייה. במילים אחרות, אהבת סיכון במצב הפסד והימנעות מסיכון במצב רווח נחו יותר לאחר חוויית הזכייה/הפסד האמיתיים ביחס לציפייה להם (Barkan & Bussemeyer, 1999; Bussemeyer, Weg, Barkan, Li, & Ma, 2000).

נראה אפוא כי יש צורך בחשיבה אקסקלוסיבית על הצלחה או על כישלון כדי להבין את ההשלכות שלהם (Shafir, 1994). נוכחות אי-הוודאות יכולה לטשטש את ההעדפות של האדם, והן מתבררות רק כאשר אי-הוודאות נפתרת (Bastardi & Shafir, 1998).

טענה זו מסבירה את שיטת קבלת החלטות המיוחסת לסופר זוכה פרס הנובל ש"י עגנון. מסופר על עגנון שכאשר שאלו אותו איך הוא מקבל החלטה חשובה הוא השיב שהוא נוהג להטיל מטבע. כשתמהו השומעים על השימוש בגורל לשם קבלת החלטות חשובות, עגנון הסביר שאם הוא מרגיש נוח עם תוצאת ההטלה הוא מקבל אותה ואם הוא אינו שבע רצון הוא בוחר באפשרות השנייה. שיטות קבלת החלטות של סווארופ² ועגנון מדגימות את האופן

¹ מכיוון שאפקט ההפרדה נמצא גם במצבים שבהם ההסתברויות ידועות וגם במצבים עמומים, מעתה ייעשה שימוש במושג אי-וודאות וחוסר ודאות לתיאור כלל המצבים. המושג סיכון עשוי להתפרש בהקשר של המחקר הנוכחי כסכנה פיזית ולא כמושג המתייחס להסתברויות בלבד, ולכן הועדף השימוש במושגים האחרים.

² השיטה שתוארה בספרו של סווארופ "נער הזידות ממומביי" מובאת בפרק המבוא.

שבו אנשים אינם מצליחים לחזות כיצד ירגישו אם יבחרו בכל חלופה אפשרית ולכן נעזרים באמצעי כמו הטלת מטבע כדי לחשוב אקסקלוסיבית על הרגשתם לגבי תוצאות החלופות השונות.

ניסוי נוסף של טברסקי ושפיר מצביע על קיום אפקט ההפרדה גם במצבים שבהם קבלת החלטות היא בעלת אופי אסטרטגי (Tversky & Shafir, 1992b). בעוד ששני הניסויים הראשונים שתוארו כללו אי-ודאות חיצונית (Exogenous uncertainty) המתייחסת למצב העולם, בניסוי הבא מתקיימת אי-ודאות אסטרטגית (Strategic uncertainty), כזו המתייחסת לבחירה של יריב אסטרטגי (Croson, 1999).

ניסוי זה, בתוך נבדקים, מתבסס על משחק דילמת האסיר המאפשר בחינה של קבלת החלטות אסטרטגית. במצב הוודאות נאמר לנבדקים במפורש שהאסיר השני בגד בהם או שיתף עימם פעולה. במצב אי-הוודאות נעשה שימוש במשחק הקלאסי בו הנבדק אינו יודע מהי בחירתו של האסיר השני. בניסוי עלו הממצאים הבאים: כאשר נבדקים ידעו כי היריב בגד בהם, רק 3% מהם שיתפו פעולה: כאשר ידעו כי הוא שיתף פעולה, 16% מהם בחרו לשתף פעולה: אך כאשר הנבדקים לא ידעו כיצד נהג האסיר השני, 37% מהם שיתפו פעולה (Tversky & Shafir, 1992b).

כלומר, הנבדקים הבחינו טוב יותר באסטרטגיה הדומיננטית שלהם כאשר ידעו בוודאות מה האסיר השני בחר לעשות, אך נכשלו בראייתה ובחרו באסטרטגיה נשלטת כאשר היו במצב של חוסר ודאות (Croson, 1999). זהו דפוס שבו הנבדקים מבלבלים את חוסר הוודאות האפיסטמית (מה שהם יודעים או לא יודעים לגבי הבחירה של האחר) עם חוסר ודאות לגבי קיום ההשלכות עצמן - העובדה כי האחר בסוף יערוק או ישתף פעולה. כתוצאה מכך, למידע חסר הוודאות אין למעשה משמעות עבור קבלת החלטה שלהם (Shafir, 1994).

Van Dijk ו-Zeelenberg (2003) מכנים תופעה זו "Discounting of Ambiguous Information". לטענתם מקבלי החלטות ייטו שלא לבסס את החלטותיהם על מידע לא ודאי. החוקרים מציינים גם שאי-ודאות או ערפול (Ambiguity) הוגדרו בעבר כחוסר ודאות לגבי פיזור ההסתברויות, אך הגדרה חדשה יותר מתייחסת לערפול כחוויה הסובייקטיבית של מחסור במידע הרלוונטי לחיזוי. הגדרה זו מרחיבה יותר ומתייחסת לחוויה הסובייקטיבית של הפרט ולא רק למידע האובייקטיבי המצוי ברשותו.

במחקר שערכו בנושא זה, בהקשר של קבלת החלטות כלכליות, מצאו החוקרים תימוכין לטענותיהם הן בהקשר של עלויות קודמות והן בהקשר של עלויות ורווחים עתידיים. הניסוי שעסק באי-ודאות לגבי עלויות עתידיות הוא הרלוונטי ביותר למחקר הנוכחי, ולכן הדגש יושם עליו.

לפי תרחיש הניסוי, נאמר לנבדקים כי רכשו מנוי למועדון טניס שעלותו \$50 לחודש ל-12 חודשים (סה"כ \$600). לאחר חודשיים הם פיתחו כאב במרפק וכעת עליהם להחליט אם להמשיך לשלם את דמי החבר או להפסיק את החברות במועדון. המניפולציה לגבי העלויות העתידיות התבססה על גודל החזר הכספי שיקבלו מהמועדון במקרה שיחליטו לבטל את המנוי.

לקבוצה אחת של נבדקים נאמר כי אם יבטלו את המנוי הם יקבלו החזר של \$100 ולכן יצטרכו להמשיך ולשלם סה"כ \$400 (עלות עתידית גבוהה). לקבוצה שנייה של נבדקים נאמר שיקבלו החזר של \$200 ולכן יצטרכו להמשיך ולשלם סה"כ \$300 (עלות עתידית נמוכה). לקבוצה שלישית הובטח החזר בסכום שבין \$100 ל-\$200 כך שיצטרכו להמשיך לשלם בין \$300 ל-\$400 כתלות במציאת מנוי שימלא את מקומם במועדון. כל זאת, במקום תשלום מלא של \$500 שנותר להם. לכך נוסף גם מצב בקרה בו נאמר לנבדקים כי לא יצטרכו להמשיך לשלם כלל אם יבטלו את המנוי. בטבלה מספר 1 מוצגות התוצאות:

טבלה 1

עלות עתידית גבוהה (\$400)	עלות עתידית נמוכה (\$300)	עלות לא וודאית (\$400-\$300)	ללא תשלום עתידי (בקרה) (\$0)	
52%	38%	22%	16%	המשך מנוי
48%	62%	78%	84%	הפסקת מנוי

N=200

בעוד שבמצב אי-הוודאות אחוז הממשיכים להחזיק במנוי אמור להיות בין 38% ל-52%, בפועל הוא לא שונה באופן מובהק דווקא ממצב הבקרה של החזר המלא. כלומר, הנכונות להפסיק את המנוי גדולה במצב החזר הלא ודאי מאשר במצב החזר הגבוה למרות היותו המצב הטוב ביותר שניתן להגיע אליו במצב אי-הוודאות (Van Dijk & Zeelenberg, 2003).

מתוצאות אלו נובע, שהנבדקים התייחסו לאי-הוודאות לגבי העלויות כאילו היה מצב שבו אין עלויות כלל. כלומר, מעבר לטענת המחברים כי הנבדקים לא יסתמכו על המידע הלא ודאי בעת קבלת ההחלטה, נראה כי למעשה הם התעלמו מעצם קיומה של העלות בכללותה. ממצא זה עולה בקנה אחד עם טענתו של שפיר כי חוסר הוודאות האפיסטמית הופכת בעיני הנבדקים לאי-ודאות לגבי עצם הקיום של ההשלכות עצמן (במקרה זה העלות העתידית) (Shafir, 1994).

כמו כן, החוקרים מצביעים על העובדה שבספרות המחקרית מתוארת תופעה שבה קיימת הימנעות מאי-ודאות (Ambiguity avoidance). מחקרים רבים מצאו שאנשים מעדיפים מצבי ודאות וסיכון על-פני מצבים של חוסר ודאות. כך למשל בבחירה בין כד ש-50% מהכדורים בו שחורים ו-50% אדומים לבין הימור על כד שבו היחס בין הכדורים לא ידוע, העדיפו אנשים את הכד שבו יחס הכדורים ידוע (Van Dijk & Zeelenberg, 2003).

עם זאת, בניסוי לעיל הימנעות מערפול הייתה צריכה להביא לבחירה בהמשך המנוי ולא להפסקתו במצב אי-הוודאות. דווקא בחירה בהפסקת המנוי (78% מהנבדקים) מביאה לקיום מצב אי-הוודאות, בעוד שהמשך המנוי היה מביא לוודאות לגבי העלויות העתידיות. לכן, ייתכן שבמקרה של בחירה בין ודאות וחוסר ודאות לגבי עלויות עתידיות תהיה העדפה דווקא למצב אי-הוודאות (Van Dijk & Zeelenberg, 2003).

ניסוי אחרון שיתואר בהקשר זה מצביע על אפקט אי-הוודאות (Uncertainty effect) לפיו אנשים מעריכים את התוחלת של הימור עם סיכון כשווה ערך פחות מתוחלת התוצאה הגרועה ביותר של אותו ההימור. בניסוי שנערך בנושא נשאלו נבדקים כמה יהיו מוכנים לשלם (התוצאות בסוגריים) עבור תלוש מתנה בשווי \$100 (\$66), תלוש בשווי \$50 (\$38) וכרטיס להגרלה בה ישנו סיכוי של 50% לזכות ב-\$100 וסיכוי של 50% לזכות ב-\$50 (\$28). התוצאות מראות שעבור השתתפות בהגרלה מוכנים לשלם פחות מאשר עבור תלוש של \$50, וזאת על אף שזכייה ב-\$50 היא התוצאה הגרועה ביותר שאליה יוכלו להגיע בהגרלה (Gneezy, List, & Wu, 2006).

ייתכן, בהתאם לממצאיהם של ואן דייק וזילנברג, שבעוד שבמצב של רווח אנשים מעריכים את התוחלת של הימור עם סיכון כשווה פחות מהתוחלת של התוצאה הגרועה ביותר של אותו ההימור, כך במצב של הפסד אנשים מעריכים את התוחלת של הימור עם סיכון כשווה יותר מהתוחלת של התוצאה הטובה ביותר של אותו ההימור. לכן, ייתכן שכאשר אי-הוודאות היא לגבי רווחים אנשים יימנעו ממנה, וכאשר אי-הוודאות היא לגבי הפסדים אנשים יימשכו אליה.

לסיכום, מהמחקרים עולה שבמקרים בהם מתרחש אפקט ההפרדה, דרך פעולה שנבחרת כעדיפה בכל מצבי העולם, אינה נתפסת כעדיפה כאשר יש אי-ודאות לגבי מצב העולם. אפקט זה נמצא במצבים שונים של קבלת החלטות כלכליות כמו החלטות אסטרטגיות, הימור, נכונות לשלם, משימות תמחור ועוד. זאת, תוך התייחסות לעלויות ורווחים קודמים ועתידיים. האפקט נמצא בהחלטות תחת סיכון ואי-ודאות ובמצבים היפותטיים ואמיתיים.

הסברים אפשריים לאפקט ההפרדה

ההסבר המקובל ביותר לאפקט ההפרדה הוא 'בחירה מבוססת סיבה' (Reason-based choice). לפי גישה זו, אנשים מחפשים סיבה אשר תסביר את ההחלטה שהם מקבלים. אפקט ההפרדה מתרחש כאשר הסיבה לבחירה באותה החלופה היא שונה במצבי העולם השונים. בשל כך, בעוד שבמצב הודאות יש למקבל החלטות סיבה ברורה לבחירה בחלופה המסוימת, במצב אי-ודאות יש לו שתי סיבות אפשריות ונבדלות שעליו לקחת בחשבון. בהיעדר סיבה קוהרנטית וברורה, מקבל החלטות מתקשה לקבל החלטה שתביא לשינוי הסטטוס קוו (Shafir, Simonson, & Tversky, 1993; Tversky & Shafir, 1992b).

דוגמא לטיעון זה ניתן למצוא בניסוי שכבר תואר, בו הציעו לנבדקים חופשה בהוואי לאחר שידעו או לא ידעו מה הייתה מידת ההצלחה שלהם במבחן חשוב. ניתוח לפי גישת הבחירה מבוססת הסיבה מצביע על האפשרות כי במצב שבו הנבדקים ידעו שנכשלו במבחן הם ראו בכך סיבה לצאת לטיול לשם התאוששות ולשם שיפור הרגשתם. כמו כן, במצב שבו הנבדקים ידעו שהצליחו במבחן יתכן שחשבו שיש להם סיבה לחגוג ולפנק את עצמם באמצעות טיול בהוואי. לעומת זאת, כאשר תוצאת המבחן אינה ידועה עדיין, קשה לנבדקים למצוא סיבה טובה לצאת לטיול - האם לשם חגיגה ופינוק או לשם ניחוח עצמי והתאוששות. מכיוון שאין עדיין סיבה ברורה לצאת לטיול, רוב הנבדקים בחרו שלא לעשות זאת ולהיצמד לסטטוס קוו (Shafir et al., 1993).

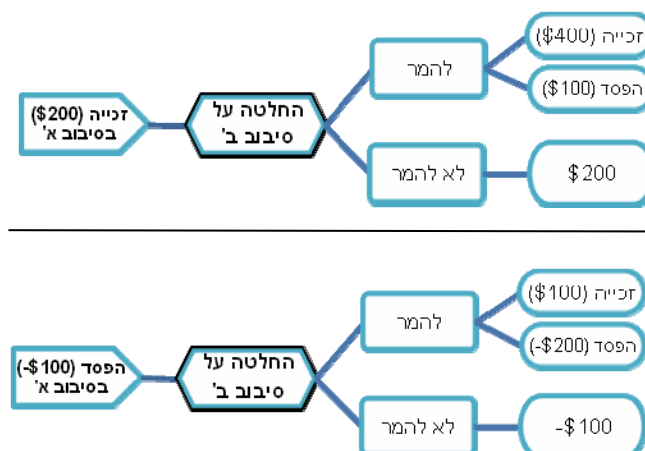
בהקשר אחר הראו טברסקי ושפיר כי בחירה בין שתי חלופות או יותר שאין ביניהן חלופה דומיננטית (בעלת יתרון בכל הפרמטרים הרלוונטיים) מקשה על מקבל החלטות ולכן הוא ייטה לדחות את ההחלטה או לבחור באפשרות שהיא ברירת המחדל (בד"כ המשך המצב הקיים). לכן, יתכן שלנבדקים במצב אי-הודאות היה קשה יותר לזהות חלופה דומיננטית, או במילים אחרות סיבה טובה ליציאה או אי יציאה לחופשה, ולכן הם בחרו בשמירת הסטטוס קוו (Tversky & Shafir, 1992a).

הסבר נוסף לאפקט ההפרדה מתמקד ביכולת של אנשים לבחון את הענפים השונים של עץ ההחלטה במצב של אי-ודאות. 'עקרון הדבר הבטוח' מניח חשיבה תוצאתית, וזו אכן מתקיימת במצב של ודאות לגבי התוצאה. במקרים אלה, האדם יודע מה יהיו התוצאות של כל בחירה שלו ולאחר שהוא שוקל את התוצאות השונות הוא בוחר את החלופה העונה באופן הטוב ביותר להעדפותיו. לעומת זאת, במצב של חוסר ודאות קיימים מספר מצבי עולם אפשריים ועבור כל מצב עולם יש ליצור ענף החלטה משל עצמו. אפקט ההפרדה נוצר מכיוון שאנשים לא מצליחים לראות את ההשלכות העומדות בקצה כל ענף החלטה במצב שבו כמה מצבי עולם אפשריים (Shafir, 1994; Shafir & Tversky, 1992).

קושי זה של אנשים להתקדם לאורך ענפי ההחלטה כאשר קיימת אי-ודאות לגבי מצב העולם גורם להם "להיתקע" בצומת ההחלטה ולקבל החלטות כאילו שההשלכות בקצות ענפי ההחלטה לא היו קיימות (Shafir, 1994). התרשים הבא מדגים את ההבדל בין מצב ודאות לבין מצב אי-ודאות בניסוי שהוצג קודם לכן והתייחס לשני סבבים של הטלת מטבע:

תרשים 1

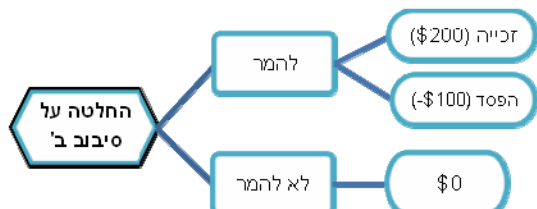
מצבי ודאות*



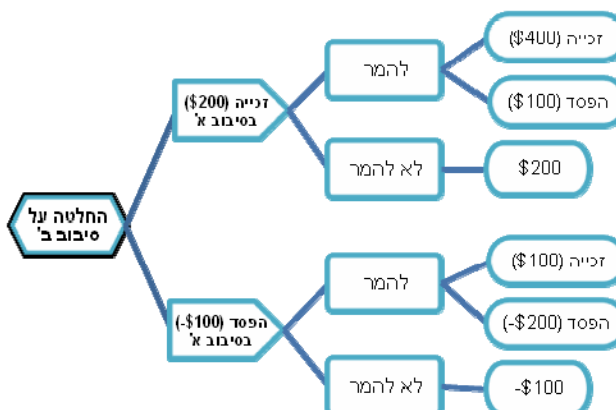
* מצבי העולם מסומנים בחץ, מועד ההחלטה במשושה, ההחלטה במלבן וההשלכות באליפסה. המספרים מייצגים רווח והפסד כולל בכל שלב.

מצב אי-ודאות*

מודל תיאורי



מודל נורמטיבי



* מצבי העולם מסומנים בחץ, מועד ההחלטה במשושה, ההחלטה במלבן וההשלכות באליפסה. המספרים מייצגים רווח והפסד כולל בכל שלב.

ניתן לראות כי במצבי הוודאות ההחלטה אם להמר מתבססת על המידע לגבי זכייה או הפסד בהימור קודם. ההשלכות של הסכמה או אי הסכמה להימור נוסף משוקללות עם המידע לגבי ההימור הקודם וההחלטה מתקבלת בהתאם. במצב אי-הוודאות אין מידע לגבי תוצאות ההימור הקודם ולכן לא ניתן להתבסס עליו. במקום זאת, המודל הנורמטיבי צופה שהאדם ידמיין מהן ההשלכות במקרה שהפסיד או הרוויח בהימור הקודם. כך נוצרים שני ענפים בעץ ההחלטה והאדם צריך להתייחס אליהם (Shafir, 1994).

אך בפועל, האדם לא מדמיין השלכות אלו ובוחר להתעלם מהן לגמרי. במקום זאת, הוא בוחר את ההימור השני כאילו לא היו כל השלכות להימור הראשון ומחשב את ההשלכות באופן נפרד ללא שקלול התוצאות האפשריות של ההימור הראשון. העובדה שההחלטה במצב אי-ודאות דומה לזו שמתקבלת כאשר לא נערך כלל סיבוב ראשון של הגרלה מחזקת טענה זו (Shafir, 1994).

לעובדה שאנשים אינם פועלים לפי המודל הנורמטיבי במצב אי-ודאות, הוצעו שני הסברים. לפי ההסבר הקוגניטיבי, בעוד שבמצב ודאות עץ ההחלטה פשוט יחסית, במצב אי-ודאות העץ הופך מורכב. מורכבות זו מקשה על אנשים לעקוב אחר הענפים השונים ולראות את ההשלכות האפשריות של כל דרך פעולה (Croson, 1999; Hristova & Grinberg, 2008). הסבר מתחום ההנעה מצביע על האפשרות שלאנשים אין מוטיבציה לחשוב על האופן שבו הם היו מגיבים לתוצאה לא ודאית. זאת מכיוון שהדבר דורש מהם לחשוב שמהו הוא אמיתי על אף שהם מודעים לאפשרות שהוא שקרי. בשל כך, במצב שבו הנבדקים לא ידעו מהי התוצאה שהתקבלה, הם בחרו להעריך את המצב כאילו אף אחת מהתוצאות לא התגשמה (Shafir, 1994; Shafir & Tversky, 1992; Van Dijk & Zeelenberg, 2003).

הסברים מבוססי רגשות

בעשור האחרון ניתן לרגשות מקום רב יותר במחקר כרכיב משמעותי בתהליך קבלת ההחלטות, בעיצוב העדפות ובשיפוט. במחקרים שעסקו בנושא השפעת הרגש על קבלת ההחלטות נמצאו מספר פונקציות שהרגש ממלא בתהליך קבלת ההחלטות. כך למשל רגש משמש לעיתים כמקור מידע בתהליך קבלת ההחלטות (Affect as information) ויוצק משמעות למידע ממקורות אחרים ועוזר בפירושו (Peters, 2006; Slovic, Finucane, Peters, & MacGregor, 2007). פונקציה נוספת של הרגש בתהליך קבלת ההחלטות ועיצוב ההעדפות היא הנעה לפעולה (Affect as a motivator). פעמים רבות רגש כלפי חפץ, מצב, אדם מסויים וכדומה יניע לפעולה או יביא לפעולה נמרצת יותר (Peters, 2006).

יש לציין כי חלק מהמחקרים מתייחסים לשתי קבוצות של רגשות - רגשות שליליים ורגשות חיוביים. לפי גישה זו, הרגשות יוצרים מצב רוח שלילי או חיובי וזה משמש כתשומה בתהליך קבלת ההחלטות (Mood as input). מחקרים אחרים מתייחסים לרגשות שונים כבעלי תכונות ייחודיות והשפעות נבדלות על תהליך קבלת ההחלטות ולכן בוחנים רגשות ספציפיים. לפי גישה זו יש תכונות משותפות לרגשות מסויימים, כמו היותם שליליים או חיוביים בטיבם, אך בהקשרים שונים יש מקום להבחין בין הרגשות ולבחון את השפעתם הנבדלת (Tiedens & Linton, 2001).

כחלק מהמגמה הכללית במחקר, להסברים המסורתיים לאפקט ההפרדה נוספו במהלך השנים האחרונות מספר מחקרים שבדקו את התגובה הרגשית למצבי אי-ודאות. במחקר המרכזי בנושא זה, נבדק כיצד חוסר ודאות לגבי תוצאות משפיע על הרגשות שחשים כלפיהן. החוקרים מצאו שאי-ודאות לגבי תוצאות חיוביות ושליליות מעמעמת את התגובה הרגשית כלפיהן ביחס לתגובה הרגשית כלפי תוצאות וודאיות (Van Dijk & Zeelenberg, 2006).

ממצא זה מנוגד למחשבה המקובלת לפיה חוסר ודאות הוא בהכרח מצב שלילי אשר מוביל לרגשות שליליים. מסקנות המחקר מראות כאמור, שאי-הוודאות מעמעמת את הרגשות ובהתאם לכך היא תעמעם את הרגשות השליליים כלפי תוצאות שליליות ולמעשה תביא להרגשה טובה יותר ביחס אליהן.

בניסוי שנערך בנושא רגשות שליליים, והוא רלוונטי יותר למחקר הנוכחי, נאמר לנבדקים שהם קיבלו כרטיס הגרלה לרגל חגיגות כלשהן. בשני מצבי הניסוי הוודאיים, נאמר לנבדקים שכרטיס ההגרלה זיכה אותם בפרס. לקבוצה אחת נאמר שזכו בדיסק ולשנייה בארוחת ערב זוגית. במצב אי-הוודאות נאמר לנבדקים כי אפשרויות הזכייה בהגרלה הן דיסק או ארוחה זוגית אך לא ידוע מה הייתה הזכייה בכרטיס שלהם. לאחר מכן התבררו הנבדקים כי הם איבדו את הכרטיס. בעקבות איבוד הכרטיס, הנבדקים התבקשו לסמן את המידה שבה הם חשים אכזבה, חוסר נעימות והרגשה כללית רעה.

ממצאי המחקר הראו שבמצב חוסר הוודאות לגבי הפרס שאיבדו, הנבדקים חשו פחות אכזבה, חוסר נעימות והרגשה רעה. כלומר אי הידיעה מה בדיוק הפסידו, האם דיסק או ארוחה, עמעם את הרגש השלילי ולא חיזק אותו. לטענת החוקרים אנשים נוטים לבסס את רגשותיהם על מידע לא ודאי במידה פחותה ביחס למידע ודאי.

עם זאת, החוקרים מציינים כי אפקט הבעלות ואפקט ההענקה (Ownership effect, Endowment effect) עשויים להטות את תוצאות המחקר בשל האפשרות שהם מתרחשים כאשר דבר נמצא בבעלותך באופן ודאי ולא כאשר אינך בטוח מה היה בבעלותך. מכאן נובע שאי-ודאות מפחיתה מהיכולת להיקשר לדבר שברשותך (Van Dijk & Zeelenberg, 2006).

מחקר נוסף בחן עמעות של רגש ספציפי אשר אי-הוודאות היא לעיתים קרובות חלק בלתי נפרד ממנו. חרטה היא רגש שלילי שאנו חווים כאשר אנחנו מבינים או מדמיינים שהמצב הנוכחי שלנו היה יכול להיות טוב יותר אילו היינו מחליטים אחרת. לפיכך, אלמנט מרכזי בהרגשת חרטה הוא היכולת להשוות בין התוצאות של החלטה שהתקבלה לתוצאות הבחירה שעליה ויתרת. כלומר, חרטה קשורה למחשבות בדויות (Counterfactuals) לגבי מה שהיה יכול להיות (Van Dijk & Zeelenberg, 2005).

בעוד שבדרך כלל ניתן להיות בטוחים לגבי התוצאות האמיתיות של הבחירה, לגבי התוצאות שלא התרחשו תהיה בדרך כלל אי-ודאות. כך למשל אנחנו בטוחים לגבי המשכורת הנוכחית שלנו אך יש אי-ודאות לגבי מה הייתה המשכורת שלנו אילו היינו לומדים מקצוע אחר (Van Dijk & Zeelenberg, 2005).

תחושת החרטה משנה את ההתנהגות האנושית ויכולה לנבוע מציפייה להרגשה או חוויה ממשית של הרגש. בספרות ביססו את החשיבות של הציפייה לחרטה כגורם משמעותי בקבלת החלטות. לפי מחקרים רבים אנשים ינסו להביא למינימום את החרטה הצפויה בעקבות החלטה. לכן, Van Dijk ו-Zeelenberg (2005) בחנו כיצד השוואה בין תוצאות שהתרחשו בפועל לבין תוצאות שהיו יכולות להתרחש אילו בחרנו באופן אחר משפיעה על תחושת החרטה.

השערת החוקרים הייתה שמכיוון שאי-ודאות גורמת לאנשים לחשוב חשיבה לא תוצאתית הם יחשבו פחות על ההשלכות של כל התוצאות שיכלו להתרחש אם היו בוחרים אחרת. לכן, לטענתם, יתכן שאנשים לא יבססו את רגשותיהם על ההשלכות של מה שהיה יכול להיות אם מה שהיה יכול להיות אינו ודאי. ממצאי הניסוי הצביעו על כך שאי-ודאות לגבי מה שהיה יכול להיות אכן מפחיתה חרטה (Van Dijk & Zeelenberg, 2005; Zeelenberg & Van Dijk, 2005).

רגש נוסף שרלוונטי לקבלת החלטות ויכול להיות משמעותי בהקשר של אפקט ההפרדה הוא אשמה. בדומה לרגש החרטה, אשמה היא רגש שלילי אשר מצריך חשיבה הנוגדת את המציאות ותחושת אחריות לתוצאה שלילית או לאירוע שלילי. עם זאת, אשמה, בשונה מחרטה, קשורה באופן הדוק להפרה של נורמה מוסרית או חברתית ובדרך כלל מערבת פגיעה באחרים. בשל הדמיון בין הרגשות נמצא מתאם חזק בניהם בניסויים שונים, אך טרם נבדק הקשר בין אשמה ואי-ודאות (Zeelenberg et al., 1998).

בעוד שהמחקרים המרכזיים שעסקו ברגשות בהקשר של אפקט ההפרדה דנו בעמעות הרגש במצב אי-ודאות, המחקר הבא עוסק בשיוך רגשות מסוימים להרגשת ודאות ואי-ודאות ולשיטת העיבוד הקוגניטיבי הנובעת מכך. לפי תיאוריית ההערכה (Appraisal theory) רגשות מסוימים משויכים לתחושה של ודאות, הבנה של ההתרחשות ותחושה כי ניתן לחזות את העומד בפתח. רגשות אחרים מתקשרים לתחושת חוסר ודאות, חוסר הבנה של המתרחש וחוסר ביטחון לגבי העומד לבוא. רגשות כמו כעס, גועל, שמחה וסיפוק מתרחשים עם תחושת הוודאות. תקווה, הפתעה, פחד ודאגה נקשרים לתחושת אי-ודאות (Roseman, 1984; Smith & Ellsworth, 1985; Tiedens & Linton, 2001).

Tiedens ו-Linton (2001) טוענים כי הרגשות המזוהים עם תחושת ודאות מקדמים עיבוד היוריסטי של נתונים בעוד שרגשות המזוהים עם תחושת אי-ודאות מקדמים עיבוד סיסטמטי שלהם. לפיכך, הרגשות המעורבים במצבי וודאות ואי-ודאות מקדמים עיבוד קוגניטיבי שונה של מידע במצבים אלו.

אף שהחוקרים אינם מתייחסים לאפקט ההפרדה, גישה זו מספקת הסבר חלופי אפשרי, ולפיו שיטת עיבוד נתונים שונה היא שאחראית להפרה של 'עקרון הדבר הבטוח'. זאת בעוד שהממצאים האחרים בנוגע לרגשות יכולים להשתלב עם ההסברים המסורתיים לאפקט ההפרדה.

כך למשל, ייתכן שהסבר הבחירה מבוססת הסיבה משלב בתוכו גם אלמנטים רגשיים. בניסוי החופשה בהוואי ייתכן שהצלחה במבחן לא רק מספקת סיבה הגיונית ליציאה לחופשה (חגיגה) אלא שסיבה זו מלווה גם ברגש חזק יותר. כלומר, הרגשות המלווים את תחושת הצלחה הם המאשרים לאנשים כי קיימת סיבה לחגוג ולצאת לחופשה. מנגד, במצב אי-ודאות אין סיבה לחוש תחושת הצלחה או כישלון ולכן הרגשות מעומעמים ולא מעוררים את הרצון לחגוג או להתנחם. למעשה, חוסר ודאות מעמת אנשים עם רגשות מעורבים שקשה לבצע אינטגרציה שלהם (Van Dijk & Zeelenberg, 2006).

לסיכום, ניתן לומר שלאפקט ההפרדה הוצעו כמה הסברים שהבולטים ביניהם הם 'בחירה מבוססת סיבה' וגישת עץ ההחלטה. לאלה נוסף מאוחר יותר הסבר עמעות הרגש במצב אי-ודאות שבו ניתן לראות הסבר עצמאי או כזה אשר יכול להשתלב בכל אחד מההסברים שצוינו. הסבר אלטרנטיבי מתייחס לעיבוד קוגניטיבי שונה של מידע במצבי ודאות ואי-ודאות, אך הסבר זה לא נבחן באופן ישיר בהקשר של אפקט ההפרדה.

מבנה דעת והשערות

מזה זמן רב קבלת החלטות בעסקאות לפדיון שבויים תופסת מקום מרכזי בסדר היום הציבורי בישראל. ראשי ממשלות, שרים, ראשי שירותי ביטחון ומקבלי החלטות נוספים נדרשו להכריע במהלך השנים מה יהיה גורלם של שבויים ישראלים והאם מאות מחבלים ייצאו לחופשי. חלקם אף הגדירו את קבלת ההחלטות בנושא כאחת הקשות להן נדרשו.

בשל הבולטות הגבוהה של הנושא בחברה הישראלית נדמה שיהיה קשה למצוא ישראלי שלא חשב על הנושא בינו לבין עצמו וניסה לגבש לגביו עמדה. עמדה זו מערבת שיקולים רבים כמו שיקולים אסטרטגיים, מדיניים, פוליטיים, ערכיים ורגשיים. על שיקולים אלה ניתן ללמוד מאנשי תקשורת, פוליטיקאים, אנשי מערכת הביטחון בעבר ובהווה, עמותות הפועלות בעד ונגד עסקאות לפדיון שבויים ואף משיחות סלון.

קבלת החלטות בעסקאות לפדיון שבויים נבדלת מקבלת החלטות שנבחנה עד כה במחקרים בנושא אפקט ההפרדה בשני מישורים. ראשית, עד כה נבחנה קבלת החלטות פרטיות ולא קבלת החלטות במסגרת מדיניות ציבורית. ההחלטות שהתקבלו היו החלטות כלכליות אישיות ולא החלטות לגבי חיים ומוות בספירה הציבורית.

שנית, ההחלטות להן נדרשו הנבדקים במחקרים עד כה היו החלטות בנושאים שבהם לא סביר שהם ביססו עמדה קודם לכן. כך למשל, ניתן לשער כי אין אנשים רבים שחשבו מראש על נושא היציאה לחופשה לאחר הצלחה וכישלון במבחן. גם מספר האנשים שחשבו כיצד ינהגו אם יחוו פציעה כשברשותם מנוי למועדון טניס הוא כנראה קטן.

לעומת זאת, בשל בולטות הנושא בישראל, סביר להניח כי רוב הנבדקים במחקר הנוכחי חשבו מראש על עמדתם בנושא עסקאות לפדיון שבויים בכלל ובעסקאות ספציפיות שנדונו בשנים האחרונות בפרט. העיסוק הציבורי הנרחב במו"מ לשחרור החייל החטוף גלעד שליט תוך כדי ביצוע המחקר הנוכחי³ מחזק טענה זו. מחשבה מוקדמת על הנושא, תוך ניסיון לגבש עמדה ללא קשר לתרחיש הניסוי, צפויה להפחית מיעילות המניפולציה המחקרית. לכן, ניתן לומר כי המחקר הנוכחי יבחן לראשונה האם אפקט ההפרדה מתקיים גם בשאלות אמיתיות של מדיניות ציבורית, בעלות בולטות ציבורית גבוהה, אשר הנשאלים נחשפו אליהן באופן משמעותי לפני השתתפותם בניסוי.

שאלות המחקר

אפקט ההפרדה נבחן במחקר הנוכחי באמצעות השאלה: באיזה אופן מידת הוודאות לגבי עלויות עתידיות של סירוב לעסקה לפדיון שבויים תשפיע על שיעור התמיכה בעסקה? כמו כן, נבחנת השאלה כיצד תשפיע אי-התייחסות מפורשת לעלויות עתידיות של סירוב לעסקה לפדיון שבויים על שיעור התמיכה בעסקה בהשוואה לתנאי הניסוי האחרים?

אם אכן יימצא כי אפקט ההפרדה מתקיים גם במקרה של עסקאות לפדיון שבויים, תיבחנה שאלות נוספות לגבי הסבר אפשרי לאפקט שנמצא. בהתאם למגמה הכללית במחקר בקבלת החלטות בכלל ובהקשר של אפקט ההפרדה בפרט, המחקר הנוכחי מתמקד בקשר בין רגשות לאפקט ההפרדה ולכן ההסברים שייבחנו יהיו הסברים מבוססי רגש.

³ ראה הערות בפרק שיטת המחקר.

הסבר הבחירה מבוססת הסיבה הוא ההסבר המקובל ביותר לאפקט ההפרדה. במחקר הנוכחי ייבחן לראשונה הסבר זה כהסבר מבוסס רגש. שאלת המחקר שתיבחן היא **האם 'בחירה מבוססת סיבה' מסבירה את ההבדלים בעמדת הנבדקים כלפי העסקה בתנאי הוודאות ואי-הוודאות בניסוי?**

לבסוף ייבחנו שני ההסברים הרגשיים לאפקט ההפרדה המופיעים בספרות:

לשם בחינת הסבר עמעות הרגש במצב אי-ודאות תיבחן השאלה **האם קיימים הבדלים בעוצמת הרגש במצב ודאות ואי ודאות?**

הסבר העיבוד ההיוריסטי והסיסטמטי במצבי ודאות ואי-ודאות ייבחן באמצעות השאלה **האם יש רגשות הדומיננטיים יותר במצב ודאות ורגשות הדומיננטיים יותר במצב אי-ודאות?**

חמשת שאלות המחקר נבחנו באמצעות ניסוי מבוקר בו נעשה שימוש בשאלונים. השאלונים שימשו לבדיקת עמדת הנבדקים לגבי עסקה לפדיון שבויים הדומה בקווים כלליים לעסקאות לפדיון שבויים שנערכו בישראל. מרכיב מרכזי בעסקה זו, כמו בעסקאות אמיתיות, הוא שחרור מחבלים בתמורה לשחרור חיילי ישראלי חטוף.

המניפולציה במחקר נעשתה באמצעות ההתייחסות לעלות העתידית במקרה של סירוב לקיום העסקה. לשאלון שני נוסחים בהם העלות העתידית היא ודאית. במקרה אחד העלות העתידית היא הוצאה להורג של השבוי ובשני המשך שבי ממושך עבורו. נוסח נוסף של השאלון מתייחס לעלות עתידית לא ודאית. בתרחיש ניסוי זה, קיים סיכוי של 50% שהשבוי יוצא להורג בהיעדר עסקה וסיכוי של 50% שהוא יישאר בשבי זמן רב. הנוסח האחרון של השאלון הוא נוסח בקרה בו לא מוזכרת כלל עלות עתידית בהיעדר עסקה. התייחסות נרחבת יותר לשיטת המחקר ניתן למצוא בפרק הבא (פרק שיטת המחקר).

השערות המחקר

לפי **השערת המחקר המרכזית**, אפקט ההפרדה יימצא בקבלת החלטות בעסקאות לפדיון שבויים. אי-ודאות לגבי העלויות העתידיות של סירוב לעסקה צפויה להפחית את שיעור התמיכה בעסקה, ביחס לתנאים בהם עלויות אלה הן ודאיות.

כאשר העלות העתידית של סירוב לעסקה היא ודאית, צפוי שיותר נבדקים יתמכו בעסקה מאשר במצב אי-ודאות וזאת לפי ההסברים השונים לאפקט ההפרדה:

לפי הסבר הבחירה מבוססת הסיבה, העלות הוודאית תשמש עבור הנבדקים כסיבה לתמוך בעסקה. לעומת זאת, במצב אי-הוודאות הנבדקים לא יצליחו להבחין בעלויות האפשריות כסיבה קוהרנטית וברורה מספיק לתמיכה בעסקה ולכן יעדיפו את הסטטוס-קוו שהינו היעדר עסקה.

בדומה, לפי הסבר עץ ההחלטה הנבדקים במצבי הוודאות יבינו את השלכות הסירוב לעסקה ולכן יטו לתמוך בה. מנגד, נבדקים במצב אי-הוודאות לא יבחינו בהשלכות הסירוב לעסקה ולכן יקבלו החלטה כאילו המידע לגבי העלויות אינו קיים. אם אין עלויות לאי ביצוע העסקה, גדל הסיכוי שיתנגדו לה.

לפי הסבר עמעות הרגש במצב אי-ודאות, נראה שבעוד שבמצב ודאות הנבדקים יחושו רגשות עזים יותר כלפי השבוי וגורלו ולכן יטו לתמוך בשחרורו, במצב אי-הוודאות (בו גורל החייל החטוף בהיעדר עסקה אינו ברור למשיב) הרגשות יעומעמו ולכן הנבדקים יטו פחות לבסס את החלטתם על רגשותיהם כלפי השבוי. מכיוון שרגשות כלפי השבוי צפויים להגדיל את התמיכה בעסקה, נראה שעמעות רגשות אלה יפחית מהתמיכה בה.

הסבר הרגשות הדומיננטיים במצבי ודאות ואי-ודאות צופה עיבוד מידע היוריסטי במצבי ודאות ועיבוד שיטתי יותר במצב אי-הוודאות. צפוי שניתוח שיטתי של הנתונים יגביר את המיקוד בהשלכות של שחרור 1,000 מחבלים תמורת השבוי בעוד שעיבוד היוריסטי של המידע יתרכז יותר בקשר הרגשי לשבוי וברצון אינסטינקטיבי להביא לשחרורו. לכן, גם לפי הסבר זה צפוי שבמצב אי-הוודאות שיעור התמיכה בעסקה יהיה נמוך ביחס לשיעור התמיכה בתנאי הוודאות.

כאמור, השערת המחקר תיבחן באמצעות משתנה ההסכמה לעסקה. אם שיעור התמיכה בעסקה יהיה נמוך בתנאי אי-הוודאות ביחס לשיעור התמיכה בעסקה בשני תנאי הוודאות, תאוּשש השערת המחקר.

השערת המחקר השנייה מתייחסת לתנאי הבקרה, בו תרחיש הניסוי לא כולל התייחסות לנושא העלויות הצפויות בהיעדר עסקה לשחרור החייל החטוף. ממחקרים שכללו מצב בקרה דומה, עולה שהעדפות הנבדקים במצב הבקרה היו דומות להעדפותיהם במצב אי-ודאות. לכן השערת המחקר היא ששיעור התמיכה בעסקה בתנאי הבקרה יהיה דומה לשיעור התמיכה בעסקה בתנאי אי-הוודאות.

השערת המחקר השלישית נוגעת לחלקו הראשון של הסבר הבחירה מבוססת הסיבה לאפקט ההפרדה. לפי השערה זו, הסיבות עליהן מבססים הנבדקים את עמדתם כלפי העסקה יהיו שונות בשני תנאי הוודאות. כמו כן, הנחת המחקר היא כי מוקד הרגש של הנבדקים יכול להעיד על הסיבה העומדת מאחורי קבלת ההחלטה שלהם. מאחר שרגשות משמשים כמידע בתהליך קבלת ההחלטות, ניתן להניח כי המושא של הרגש העיקרי שחשו הנבדקים בניסוי מעיד על המידע שבו התמקדו בתהליך קבלת ההחלטות. מוקד שונה של עניין בשני מצבי הוודאות יכול להעיד על סיבות שונות לקבלת ההחלטה.

לשם בחינת השערת המחקר ייבדק מוקד הרגש של הנבדקים בעת קבלת ההחלטה בנושא. לפי השערה זו, נבדקים בתרחיש ההוצאה להורג יתמקדו יותר בשבוי עצמו בשל האיום המיידי על חייו, לעומת נבדקים בתרחיש המשך השבי אשר יתמקדו יותר בקולקטיב הלאומי משום שהמשך השבי משפיע על התנהלותו לאורך זמן כחלק מסכסוך לאומי ולא מהווה שינוי נקודתי במידת האיום על השבוי. לכן, מוקדי הרגש שנבחרו לשם בחינת ההשערה הם השבוי והמדינה.

אם מוקד הרגש בתרחיש ההוצאה להורג יהיה השבוי יותר מאשר בתרחיש השבי הממושך ואילו מוקד הרגש בתרחיש השבי הממושך יהיה המדינה יותר מאשר בתרחיש ההוצאה להורג, השערת המחקר תאוּשש. כל זאת, בהנחה שמוקדי רגש אלו יהוו את מוקדי הרגש העיקריים של הנבדקים בשני המצבים (מעל ל-50% מהנבדקים יבחרו בהם כמוקד הרגש, וכן אחד ממוקדי רגש אלו יהיה מוקד הרגש בו בחר המספר הגדול ביותר של נבדקים).

השערת המחקר הרביעית מתייחסת לחלקו השני של הסבר הבחירה מבוססת הסיבה, לפיו הסיבות שהיו ברורות למקבל ההחלטות במצבי הוודאות, אינן ברורות למקבל ההחלטות במצב אי-ודאות. לפי השערת המחקר, במצב הוודאות הנבדקים צפויים לחוש רגשות הממוקדים יותר באחר, כמו השבוי והמדינה, שכן הם אלה ששרויים במצב המצוקה בו הנבדקים מבחינים באופן ברור וקוהרנטי. לעומתם, נבדקים במצב אי-הוודאות יחוו פחות רגשות מסוג זה שכן הם אינם מצליחים לבצע אינטגרציה של רגשות אלו לכדי רגש ברור. נבדקים אלה צפויים לחוש חוסר ביטחון וחוסר יכולת לחזות את העתיד הנובעים ממצב אי-הוודאות ולכן יחוו יותר רגשות הממוקדים בעצמם ובמצבם.

מחקרים מתחום האמפתיה והאלטרואיזם מצביעים על כך שדאגה היא רגש הממוקד באחר (Other oriented) אשר מניע את האדם לעזור לאדם נזקק מתוך רצון להפחית את הצורך שלו בעזרה. לעומת זאת, מועקה, עצב וצער הם רגשות הממוקדים בעצמי (Self oriented) וכוללים תחושות של חוסר נוחות ונעימות. רגשות אלה מניעים את האדם להפחית את הגירוי השלילי בו הוא מצוי (Batson, Fultz, & Schoenrade, 1987; Batson & Shaw, 1991).

לכן, לפי השערת המחקר נבדקים במצב ודאות יחושו יותר רגשות אמפאתיים הממוקדים באחר, בעוד שנבדקים במצב אי-ודאות יחושו יותר רגשות אגואיסטיים הממוקדים בעצמם. בחינה של השערה זו תיעשה באמצעות הרגש עליו הצביעו הנבדקים כרגש העיקרי שחשו, כאשר דאגה תשמש כרגש אמפאתי, ומועקה, עצב וצער ישמשו כרגשות אגואיסטיים. אם יותר נבדקים בתנאי הוודאות יבחרו ברגשות אמפאתיים ביחס לתנאי אי-הוודאות ויותר נבדקים יבחרו ברגשות אגואיסטיים בתנאי אי-הוודאות ביחס לתנאי הוודאות, תאושש השערת המחקר.

השערת המחקר החמישית נוגעת לעמעום הרגש במצב אי-ודאות. לפי השערה זו, צפוי שעוצמת הרגשות במצבי הוודאות תהיה גבוהה ביחס לעוצמת הרגשות במצב אי-הוודאות. לשם בחינה של השערת המחקר תיבדק עוצמת הרגש במגוון רגשות רלוונטיים - כעס, פחד, דאגה, עצב, מועקה וצער. רגשות אלה נבחרו לצורך בדיקת ההשערות האחרות (רגשות אמפאתיים ואגואיסטיים ורגשות דומיננטיים במצבי ודאות ואי-ודאות), וישמשו גם לצורך בחינת השערה זו. אם עוצמת הרגשות הללו תהיה נמוכה בקרב הנבדקים במצב אי-הוודאות ביחס לנבדקים במצבי הוודאות, תאושש הנחת המחקר.

השערת המחקר השישית מתייחסת להסבר הרגשות הדומיננטיים בתנאי ודאות ואי-ודאות. לפי השערת מחקר זו, רגשות כמו פחד, דאגה תקווה והפתעה מאפיינים מצבים של אי-ודאות ומביאים לעיבוד מידע סיסטמתי במצבים אלה. מצבי ודאות, לעומת זאת, מאופיינים יותר בתחושות של כעס, גועל שמחה וסיפוק המובילים לעיבוד היוריסטי של המידע. השערת המחקר תיבחן לפי משתנה הרגש העיקרי שחשו הנבדקים.

לאור תרחיש הניסוי, נבחרו רגשות הפחד והדאגה במצב אי-הוודאות ורגש הכעס במצב הוודאות. השערת המחקר תאושש אם יותר נבדקים במצב אי-ודאות יבחרו בפחד ודאגה כרגש עיקרי ביחס לנבדקים במצב ודאות. ואילו יותר נבדקים יבחרו בכעס כרגש עיקרי במצב ודאות ביחס לנבדקים במצב אי-ודאות.

מבחן נוסף לצורך אישוש השערת המחקר יהיה דירוג עוצמת הרגשות. השערת המחקר תאושש אם דירוג עוצמת רגשות הפחד והדאגה יהיו גבוהים יותר במצב אי-הוודאות ואילו דירוג הכעס יהיה גבוה יותר במצב הוודאות.

לסיכום, במחקר זה תיבחנה 6 השערות הנוגעות לאפקט ההפרדה ולהסברים מבוססי רגשות לאפקט זה, בהקשר של עסקת פדיון שבויים בעלת רקע מציאותי עבור המשתתפים. שתי השערות המחקר הראשונות עוסקות באפקט ההפרדה עצמו. השערת המחקר הראשונה, העונה לשאלת המחקר הראשונה, היא כי התמיכה בעסקה לפדיון השבוי תהיה נמוכה במצב אי-ודאות ביחס לשני מצבי הוודאות. השערת המחקר השנייה, העונה לשאלת המחקר השנייה, היא כי התמיכה בעסקה בתנאי הבקרה תהיה דומה לתמיכה בעסקה בתנאי אי-הוודאות.

שתי השערות המחקר הבאות עוסקות בהסבר הבחירה מבוססת הסיבה לאפקט ההפרדה ומתייחסות לשאלת המחקר השלישית. השערת המחקר השלישית נוגעת לשני תנאי הוודאות ולפיה בתנאי ההוצאה להורג נבדקים רבים יותר יתמקדו בשבוי ובתנאי השבי הממושך יגבר המיקוד במדינה. לפי השערת המחקר הרביעית בתנאי אי-הוודאות יותר נבדקים יחושו רגשות אגואיסטים הממוקדים בעצמם לעומת רגשות אמפאתיים יותר שיחושו נבדקים בתנאי הוודאות.

שתי השערות המחקר הנוספות מתייחסות לשני הסברים מבוססי רגש לאפקט ההפרדה ועונות לשאלות המחקר הרביעית והחמישית בהתאמה. השערת המחקר החמישית היא כי עוצמת הרגשות במצב אי-ודאות תהיה נמוכה ביחס למצב הוודאות. השערת המחקר השישית והאחרונה היא כי רגשות הדאגה והפחד יהיו דומיננטיים יותר במצב אי-ודאות ואילו רגש הכעס יהיה דומיננטי יותר במצב הוודאות.

שיטת המחקר

שיטת המחקר שנבחרה לצורך בדיקת השערות המחקר היא ניסוי מבוקר באמצעות שאלון. שיטה זו שימשה במרבית המחקרים אודות אפקט ההפרדה שנסקרו בפרק הרקע התיאורטי. הנתונים שנאספו נותחו בשיטה כמותית תוך שימוש באמצעים גרפיים וסטטיסטיים. הניסוי נערך בשני סבבים בקרב 248 סטודנטים באוניברסיטה העברית בקמפוס הר-הצופים. בניסוי השתתפו 120 גברים ו-125 נשים (שלושה לא ציינו מין) בגיל ממוצע של 24 שנים ושליש.

בסבב הראשון ($N=116$) שנערך ב-22\12\09⁴ הוקצו הנבדקים באופן אקראי לאחת משלוש קבוצות אשר נבדלו רק במידע לגבי גורלו של שבוי במקרה שבו לא יוסכם על עסקה לשחרורו. החלוקה לקבוצות כללה קבוצה של ודאות מסוג א' (המשך שבי ממושך), קבוצה של ודאות מסוג ב' (הוצאה להורג) וקבוצה של אי-ודאות (50% המשך שבי ממושך ו-50% הוצאה להורג).

הסבב השני של הניסוי ($N=132$) נערך ב-04\01\10⁵ וכלל את שלושת תנאי הניסוי שנכללו בסבב הראשון ובנוסף, קבוצת בקרה שלה לא ניתן כל מידע לגבי גורל השבוי במקרה שלא יוסכם על שחרורו. בסיום שני סבבי הניסוי קבוצת הודאות מסוג א' כללה 63 נבדקים, קבוצת הודאות מסוג ב' 59 נבדקים, קבוצת אי-הודאות 82 נבדקים וקבוצת הבקרה כללה 44 נבדקים. להלן תיאור של נוסחי השאלונים (בנספח מספר 1 מופיעים השאלונים עצמם):

בפתח השאלון, התבקשו הנבדקים לדמיין את המצב שעליו יקראו כאילו הוא מתרחש באמת. לאחר מכן, הם קראו על חייל ישראלי אשר מוחזק בשבי בידי ארגון טרור וכוחות הביטחון קבעו שלא ניתן לשחררו בפעולה צבאית. לצורך שחרור החייל נדרש שחרורם של 1,000 מחבלים המוחזקים בבתי כלא בישראל.

בשלב זה, קראו הנבדקים על מה שיתרחש אם העסקה לא תצא לפועל במהלך השבוע הקרוב. לקבוצת הודאות מהסוג הראשון נאמר שארגון הטרור המחזיק בחייל צפוי להמשיך להחזיק אותו בשבי למשך תקופה ממושכת מאוד. לקבוצת הודאות מהסוג השני נאמר שארגון הטרור המחזיק בחייל צפוי להוציאו להורג. לקבוצת אי-הודאות נאמר כי קיים סיכוי של 50% שארגון הטרור המחזיק בחייל יוציא אותו להורג, וסיכוי של 50% שארגון הטרור ימשיך להחזיק אותו בשבי למשך תקופה ממושכת מאוד. לקבוצת הבקרה, בניגוד לשלוש הקבוצות האחרות, לא נכתב דבר על אודות הצפוי לשבוי אם העסקה לא תצא לפועל בשבוע הקרוב.

לאחר קריאת התרחיש, התבקש כל נבדק לענות על השאלה אם הוא תומך בביצוע העסקה לפיה ישוחררו 1,000 מחבלים בתמורה לשחרור החייל. המענה לשאלה זו נעשה באמצעות בחירה של אחת מבין האפשרויות - כן או לא. בשאלה העוקבת נשאלו הנבדקים מה לדעתם יהיה אחוז התומכים בביצוע עסקה זו בקרב האוכלוסייה בישראל. לצורך כך, התבקשו הנבדקים לסמן את תשובתם על ציר שני אפס למאה אחוזים.

בחלק השני של השאלון, התבקשו הנבדקים לענות לשאלות המתייחסות לרגשות שלהם. תחילה נשאלה שאלה פתוחה לגבי הרגש העיקרי שנושא זה מעורר. בשאלה הבאה התבקשו הנבדקים לציין כלפי מי הם חשים רגש זה - ארגון הטרור, החייל החטוף, מדינת ישראל או כלפי עצמם.

⁴ במועד זה העיסוק בעסקת שליט היה בשיאו. המו"מ עם חמאס הגיע לכדי נקודת הכרעה ופורום קבלת ההחלטות ("השביעיה") התכנס לשיבה מכרעת בנושא ב-21\12\09. הפגנות בעד ונגד העסקה התקיימו מחוץ למשרד ראש הממשלה. ביום הניסוי התפרסם במהדורות החדשות כי הפורום קיבל את העסקה שגובשה (שחרור 1,000 מחבלים, כולל רוצחים) אך עם הסתייגויות מסויימות. תגובת חמאס טרם התפרסמה (מדויני, 2009; רביד, הורי וליס, 2009; שומפלי, 2009).

⁵ במועד זה הסיקור התקשורתי של המגעים במסגרת עסקת שליט נותר גבוה. נודע כי חמאס מתנגד להסתייגויות שהציגה ישראל לעסקה אך המו"מ בנושא נמשך. משפחת שליט המשיכה בפגישות במטרה לשכנע את דרג מקבלי ההחלטות לקדם את העסקה ולהביא למימושה למרות הקשיים שהתגלעו (נחמיאס, 2010; סוכנויות הידיעות, 2010; ראב"ד, 2010).

בשאלה שלישית בחלק זה, התבקשו הנבדקים לדרג על סולם Likert את המספר המייצג בצורה הטובה ביותר את מידת הסכמתם למשפטים הבאים. המספר 7 ציין מידת הסכמה רבה ו-0 מידת הסכמה מועטה. ששת המשפטים שעליהם נשאלו הנבדקים היו זהים למעט הרגש שצוין בהם. הנבדקים נשאלו לגבי מידת הסכמתם למשפט - כאשר קראתי על החייל הישראלי המוחזק בידי ארגון הטרור הרגשתי: כעס; פחד; דאגה; עצב; מועקה; צער.

בשלב זה התבקשו הנבדקים לציין את הרגש שהם חשו באופן החזק ביותר מבין ששת הרגשות שלגביהם נשאלו. בנוסף הם התבקשו לציין לגבי מי הם חשו את אותו רגש - ארגון הטרור, החייל החטוף, המדינה או הם עצמם.

בחלק השלישי של השאלון נבחנה עמדתם של הנבדקים כלפי העסקה לשחרור החייל החטוף גלעד שליט המוחזק בשבי החמאס ברצועת עזה מאז שנת 2006. הנבדקים נשאלו בהקשר זה מהי עמדתם לגבי העסקה - מתנגד, תומך או מתלבט.

ממצאים ודיון

ממצאים כלליים

מניתוח של כלל הנתונים⁶ עולה שרוב הנבדקים (מעבר לתנאי הניסוי השונים) התנגדו לעסקה שהוצעה בניסוי. בעוד ש-45.7% תמכו בעסקה שתכלול שחרור של 1,000 מחבלים תמורת החייל החטוף, 54.3% התנגדו לה (N=245). לעומת זאת, הנבדקים העריכו כי רוב הציבור דווקא יתמוך בעסקה וההערכה הממוצעת לגבי אחוז התמיכה בעסקה בציבור עומדת על 61.88% (N=247).

לגבי עסקת שליט, 43% מהנבדקים הביעו תמיכה בעסקה כפי שהם תופסים אותה, 28.9% מתנגדים לה ואילו 28.1% עדיין מתלבטים (N=242). העמדה כלפי עסקת שליט היא בעלת מתאם⁷ חיובי גבוה לעמדה כלפי העסקה שהוצגה בתרחיש הניסוי (p=.759, P<.001). לפיכך מי שתמך בעסקת הניסוי נטה לתמוך גם בעסקת שליט ומי שהתנגד לעסקת הניסוי נטה להתנגד לעסקת שליט. ממצא זה מעיד על חוזקו של התוקף החיצוני של הניסוי. חשוב לציין כי בשאלון לא ניתנו פרטים לגבי עסקת שליט ולכן עמדות הנבדקים מתייחסות לעסקה כפי שהם עצמם תופסים אותה.

סקרים שנערכו בסמוך למועדי הרצת הניסוי הצביעו על אחוזי תמיכה גבוהים יותר בעסקת שליט ביחס לאחוזי התמיכה שנמצאו בקרב המשתתפים בניסוי. באמצע נובמבר 2009, כאשר כבר נודע על התקדמות במגעים לקראת הסכם עם חמאס, 74% מהציבור תמכו בעסקה כפי שהיא מובנת להם (גיאוֹקרטוגרפיה, 2009). בפברואר 2010, לאחר שהובהר כי הסתייגויות ישראל מעכבות את העסקה, 62% מהציבור תמך בקיומה (חורי, 2010). לכן נראה כי בקרב משתתפי הניסוי התמיכה בעסקה שהוצעה בתרחיש הניסוי ובעסקת שליט נמוכה ביחס לציבור הרחב. הבדל זה יכול לנבוע מפרופיל המשתתפים בניסוי (סטודנטים צעירים) או מהבדל בנוסח השאלות⁸.

כמו כן, הממצאים בסקרים אלו ובמיוחד בסקר המאוחר יותר, דומים להערכה הממוצעת לגבי אחוז התמיכה הציבורית בעסקה, קרי 61.88%, כפי שתפסו אותה הנבדקים. דמיון זה יכול להעיד על מודעות גבוהה יחסית של הנבדקים לעמדות הציבור בנושא והיכרות עם הפרסומים בתקשורת לגבי עסקת שליט.

בנוסף, יש לציין כי נמצא הבדל מובהק ($\chi^2(1)=18.311$, P<.001) בין העמדות של גברים ונשים כלפי העסקה שהוצעה בתרחיש הניסוי. בעסקה תמכו רוב הנשים (59.3%) אך רק מיעוט מקרב הגברים (31.9%). מכך עולה שנשים תמכו בעסקה שהוצעה בניסוי בשיעור הגבוה כמעט פי שניים מגברים. עם זאת, לא נמצאה אינטראקציה של משתנה המגדר עם רוב המשתנים המרכזיים שנבחנו ולכן הנתונים נותחו כיחידה אחת אלא אם צוין אחרת.

⁶ בשני סבבי הניסוי התקבלו תוצאות דומות ולכן הנתונים אוחדו ונותחו כיחידה אחת. כך למשל, ההתנגדות לעסקה בשני הסבבים עמדה על כ-54% ($\chi^2(1)=.001$, P=.997), ממוצע הערכת התמיכה הציבורית עמד על 61.5% בסבב הראשון ו-62.3% בסבב השני ($F(1,247)=.236$, P=.627).

⁷ העמדה כלפי עסקת שליט קודדה כמשתנה אורדינאלי לפיו 0=נגד, 1=מתלבט, 2=בעד. העמדה כלפי עסקת הניסוי קודדה כמשתנה נומינאלי 0=נגד, 1=בעד. בדיקת המתאם ללא הנבדקים המתלבטים לגבי עסקת שליט (רק תומכים ומתנגדים לעסקאות) הניבה מתאם גבוה יותר, $\chi^2(1)=122.618$, P<.001, $\Phi=.839$.

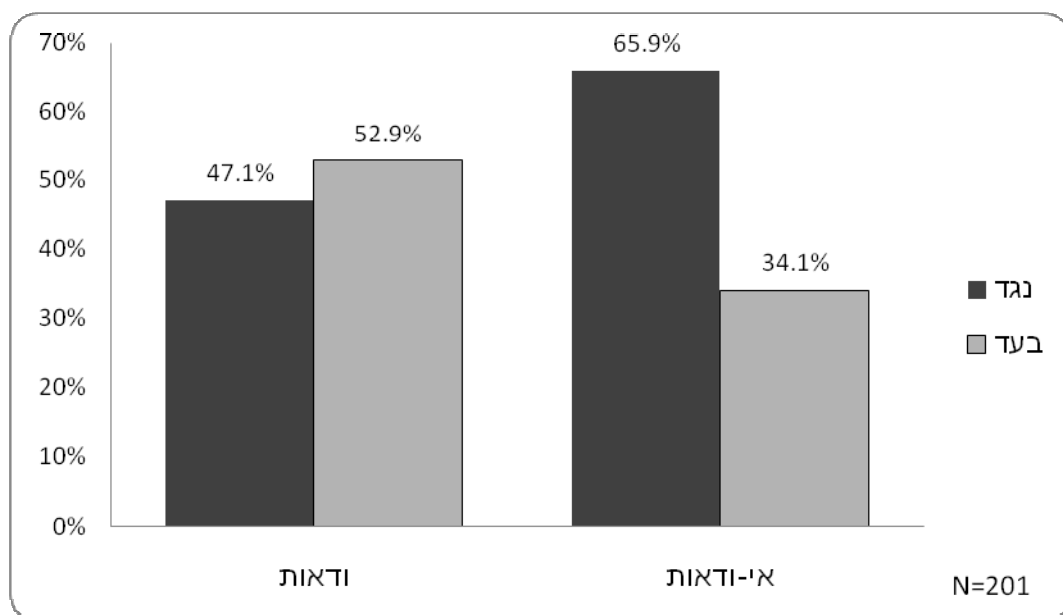
⁸ השאלה שהוצגה בסקרים הייתה: האם אתה תומך, או לא תומך, בעסקה המתקמת עם החמאס, לפיה יוחזר גלעד שליט בתמורה לשחרור 450 אסירים פלשתינים? שאלה זו שונה מהשאלה בתרחיש הניסוי שהתייחסה לשחרור 1,000 מחבלים. יש לציין כי עסקת שליט, כפי שמסתמנת, כוללת שחרור 450 מחבלים שעל שמותיהם תסכים תנועת החמאס ועוד 550 מחבלים עליהם תחליט ישראל.

אפקט ההפרדה

אפקט ההפרדה נבחן בניסוי הנוכחי באמצעות שיעור התמיכה בעסקה שהוצעה בתרחיש הניסוי. לפי השערת המחקר, שיעור התמיכה בעסקה בתנאי אי-הוודאות יהיה נמוך משיעור התמיכה בעסקה בתנאי הוודאות.

בחינה של עמדת הנבדקים כלפי העסקה שהוצגה בתרחיש הניסוי הראתה כי לא נמצא הבדל מובהק בין התמיכה בעסקה במצב האיום בהוצאה להורג (53.4%) ומצב המשך השבי (52.5%), ($\chi^2(1)=.012$, $P=.914$) ולכן הם אוחדו לתנאי אחד שייקרא תנאי הוודאות. עמדת הנבדקים לגבי העסקה לשחרור 1,000 מחבלים תמורת החייל החטוף בחלוקה לתנאי הניסוי (לא כולל תנאי הבקרה) מוצגת בגרף מספר 1:

גרף 1



מהגרף ניתן ללמוד על הבדל משמעותי בתמיכה בעסקה בין תנאי הניסוי. רוב הנבדקים תומכים בעסקה במצב ודאות בעוד שכשני שליש מתנגדים לה במצב אי-ודאות ($\chi^2(1)=6.921$, $P=.009$). לפיכך, אי-ודאות לגבי גורל השבוי במקרה שלא תתבצע עסקה הפחיתה את התמיכה בה. כמו כן, ידיעה וודאית כי החייל יוצא להורג או שימשיך לשבת בשבי זמן רב אם לא תאושר העסקה הגבירה את התמיכה בה. **לכן, השערת המחקר לפיה התמיכה בעסקה במצב אי-ודאות תהיה נמוכה ביחס לתמיכה בעסקה בתנאי הוודאות אוששה.**

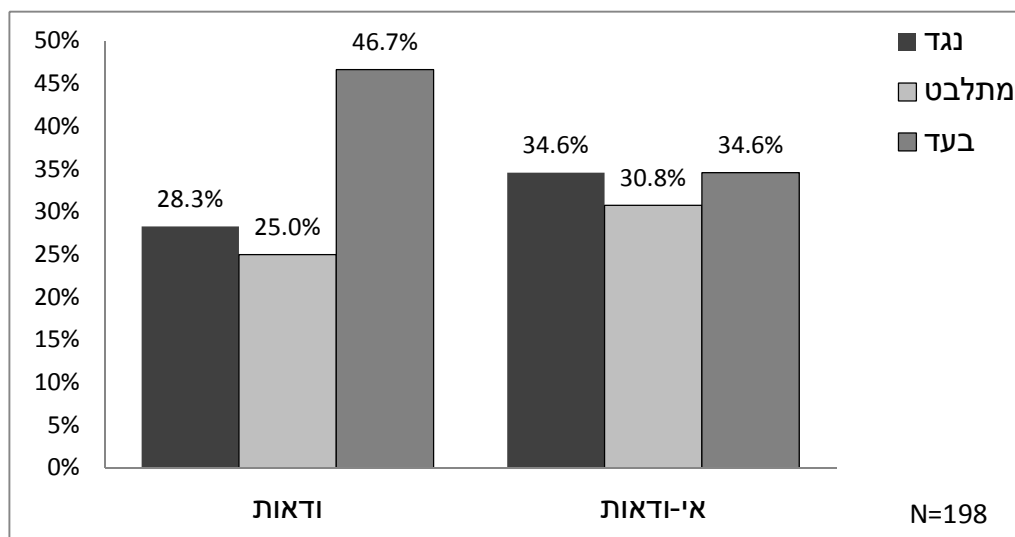
יצוין, שגם בתנאי אי-הוודאות ידעו הנבדקים בוודאות כי סירוב לעסקה יביא לאחת מבין שתי התוצאות שהוצגו בתנאי הוודאות. אי-הוודאות שהוצגה לנבדקים הייתה לגבי איזה מבין תוצאות אלה תיבחרנה לבסוף ולא לגבי עצם ההתרחשות של אחת מבין התוצאות הללו.

ממצאים אלה, לפיהם רוב הנבדקים מקבלים את העסקה כאשר הם יודעים שאם היא לא תצא לפועל השבוי יוצא להורג, וכן כאשר הם יודעים שהוא יישאר בשבי למשך זמן ממושך, אך דוחים את העסקה כאשר הם לא יודעים האם יוצא להורג או יישאר בשבי, תואמים לדפוס של אפקט ההפרדה.

ממצאים אלה עולים בקנה אחד עם הממצאים של ואן דייק וזילנברג (2003) לפיהם אי-ודאות לגבי עלויות עתידיות מביאה לקבלת החלטה כאילו שעלויות עתידיות אלה אינן קיימות. כמו כן, גם בניסוי הנוכחי, בדומה לניסוי של ואן דייק וזילנברג, הנבדקים לא נמנעו מאי-ודאות (Ambiguity avoidance) ובחרו דווקא בחלופה שתוצאותיה אינן ודאיות.

חשוב לציין כי הבחירה להציג לנבדקים עסקה היפותטית כביכול, אך כזו התואמת בקווים כללים לעסקת שליט כפי שהוצגה בתקשורת בזמן הניסוי, נעשתה לאור החשש כי התייחסות מפורשת לעסקת שליט בשאלה המרכזית בניסוי תפחית מייעילות המניפולציה באופן משמעותי ותביא למענה על-פי עמדות שנקבעו קודם לניסוי. לכן, מעניין במיוחד לבחון האם המניפולציה המחקרית בין תנאי הוודאות ואי-הוודאות פעלה גם במשתנה שעסק בעמדה כלפי עסקת שליט. בגרף מספר 2 מוצגות עמדות הנבדקים כלפי עסקת שליט בתנאי ודאות ואי-ודאות:

גרף 2

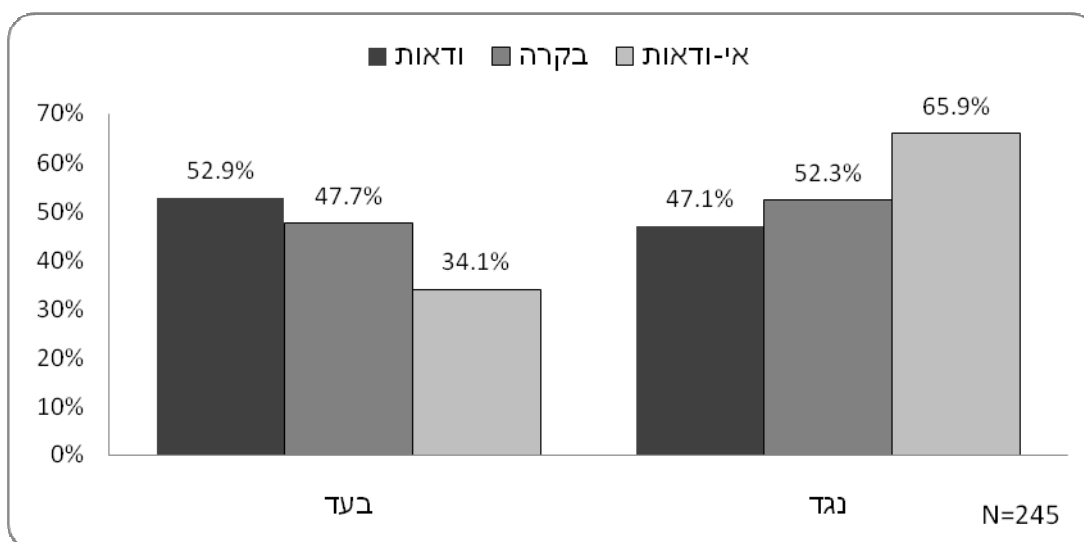


מהנתונים עולה כי במצב הוודאות יותר נבדקים תמכו בעסקת שליט ביחס לנבדקים במצב אי-הוודאות ($\chi^2(1)=2.82$, $P=.093$, עבור תומכים מול כל השאר⁹). כמו כן, ההבדל בין תומכים ומתנגדים לעסקה, ללא נבדקים מתלבטים, גם כן מתקרב למובהק ($\chi^2(1)=2.065$, $P=.151$) (וברגרסיה לוגיסטית לשם שליטה על משתנה המגדר, $\chi^2(2)=13.708$, $P=.001$, Nagelkerke $R^2=.124$, המובהקות אף גבוהה יותר $P=.088$). מכך עולה שהמניפולציה המחקרית פעלה, בסבירות גבוהה, גם על העמדה של הנבדקים כלפי עסקת שליט. הרחבה לגבי המשמעויות של ממצאים אלו תובא בדיון בסוף פרק זה.

⁹ עבור כל הגרף (ללא איחוד בין מתנגדים ומתלבטים) $\chi^2(2)=2.82$, $P=.244$. ובניתוח רגרסיה לשם שליטה על משתנה המגדר $F(2,193)=6.720$, $R^2=.065$, $P=.002$, המובהקות אף גבוהה יותר $P=.104$.

כעת נבחנה עמדת הנבדקים כלפי העסקה בתנאי הבקרה ביחס לתנאי הניסוי האחרים. בגרף מספר 3 ניתן לראות את אחוז התומכים והמתנגדים לעסקה במצבי ודאות, אי-ודאות ובקרה:

גרף 3

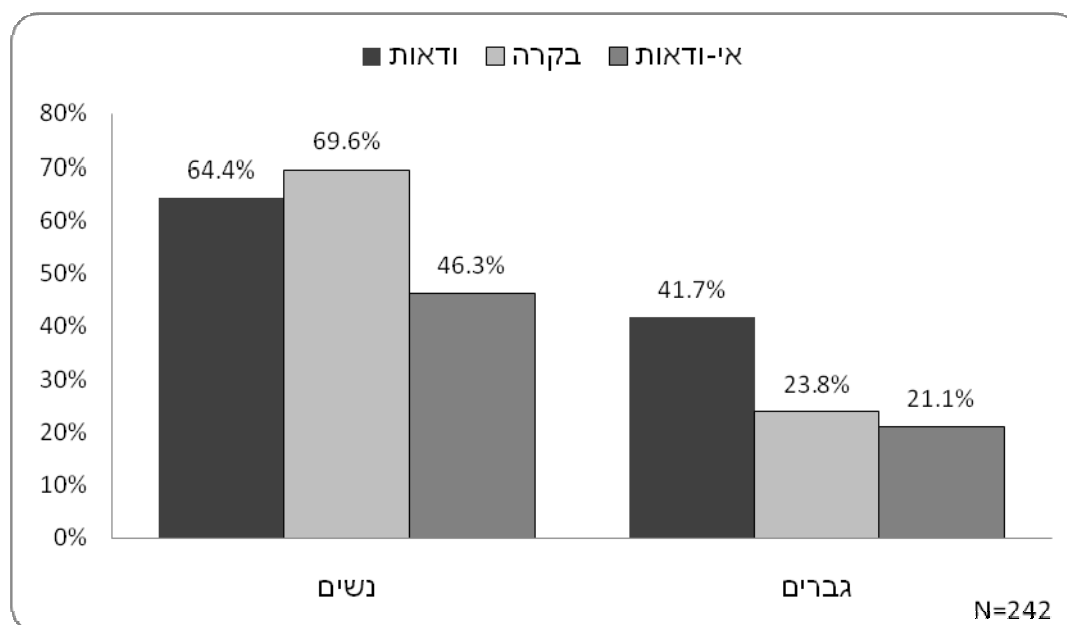


ניתן לראות כי העמדה כלפי העסקה בתנאי הבקרה דומה יותר לעמדה כלפי העסקה בתנאי הוודאות מאשר בתנאי אי-הוודאות. ההבדל בין תנאי הבקרה ותנאי אי-הוודאות ($N=126$) מתקרב למובהקות סטטיסטית, $\chi^2(1)=2.222$, $P=.136$ בעוד שההבדל בתמיכה בעסקה בין תנאי הבקרה ותנאי הוודאות ($N=163$) אינו מובהק סטטיסטית $\chi^2(1)=.350$, $P=.554$. לכן, נדחית השערת המחקר לפיה התמיכה בעסקה בתנאי אי-הוודאות תהיה דומה לתמיכה בעסקה בתנאי הבקרה. לפי ממצאי המחקר דווקא שיעור התמיכה בעסקה בתנאי הוודאות דומה יותר לשיעור התמיכה בה בתנאי הבקרה.

הסבר אפשרי לתוצאות המחקר, העומדות בסתירה לממצאים קודמים בספרות בנוגע לתנאי הבקרה, הוא כי קיים הבדל בין תנאי הבקרה במקרה בו אין לנבדקים ידע ועמדות עליהם חשבו מראש לבין מצב בו מדובר בנושא שהנבדקים כבר עסקו בו וככל הנראה גיבשו כלפיו עמדה בסיסית. קיימת אפשרות סבירה כי בתנאי הבקרה עלתה בקרב חלק ניכר מהנבדקים האפשרות, שנראית כהגיונית ביותר לאור תקדימי העבר, ולפיה בהיעדר עסקה ימשיך החייל השבוי להימצא בשבי. אם אכן כך קרה, תנאי הבקרה הפך עקב כך לדומה לתנאי הוודאות. לתוצאה זו השלכה לעניין התוקף החיצוני של המחקר. התבססות על שאלה אותה הנשאלים מכירים מאפשרת לתת תוקף חיצוני חזק יותר לממצאי הניסוי.

ניתוח מגדרי של הנתונים מצביע על הבדלי מגדר בהתייחסות לתנאי הבקרה. בגרף מספר 4 ניתן לראות את אחוזי התמיכה בעסקה בתנאי הניסוי השונים בחלוקה לפי מגדר:

גרף 4



ניתן לראות כי בעוד שבקרב נשים תנאי הבקרה דומה יותר לתנאי הוודאות ($\chi^2(1)=.196, P=.658 (N=82)$ ושונה מתנאי אי-הוודאות ($\chi^2(1)=3.207, P=.073 (N=64)$, אצל גברים התמונה הפוכה ותנאי הבקרה דומה יותר לתנאי אי-הוודאות ($\chi^2(1)=.060, P=.807 (N=59)$ ושונה יותר מתנאי הוודאות ($\chi^2(1)=2.127, P=.145 (N=81)$).

ממצאים אלה ניתן להבין שגברים ונשים הגיבו באופן שונה לתנאי הבקרה. תגובת הגברים מתאימה להשערת המחקר לפיה יהיה דמיון בשיעור התמיכה בעסקה בתנאי הבקרה ואי-הוודאות. אך בקרב נשים התגובה לתנאי הבקרה הייתה שונה וסותרת את השערת המחקר. יתכן, שמסיבה שעדיין לא ברורה, בתנאי הבקרה גברים אינם מסתמכים על הידע הקודם שלהם ועל עמדות מוקדמות לשם השלמת המידע שניתן בתרחיש הניסוי בעוד שנשים נוטות לעשות זאת.

הסבר רדיקאלי יותר לממצאים הוא שתנאי הבקרה מייצג את העמדות הבסיסיות של נשים וגברים כלפי העסקה שהוצעה. בקרב גברים תנאי הוודאות הגביר את התמיכה הבסיסית בעסקה בעוד שתנאי אי-הוודאות לא שינה אותה. בקרב נשים היה זה תנאי אי-הוודאות שהנמיך את תמיכתן בעסקה מרמתה הבסיסית בעוד שתנאי הוודאות לא שינה אותה. מעניין לציין שהבדל זה בין נשים וגברים מתיישב גם עם הממצא לפיו נשים תמכו בעסקה יותר מגברים. הסבר זה מצביע על האפשרות שאפקט ההפרדה פעל במקרה זה באופן שונה אצל גברים ונשים, אך הוביל לתוצאה סופית דומה.

עם זאת, יש לציין שהמבחנים הסטטיסטיים לא הציגו הבדלים מובהקים ולכל היותר התקרבו למובהקות סטטיסטית ולכן יש להתייחס לממצאים ולהסברים שהוצגו בעקבותיהם בזהירות.

הסברים אפשריים לאפקט ההפרדה

בהתאם להשערת המחקר, נמצא כי נבדקים אשר חשבו שהשבוי צפוי להיות מוצא להורג בהיעדר עסקה התמקדו רגשית בשבוי יותר מנבדקים שחשבו שצפוי לשבוי המשך שבי ממושך. נבדקים אלה התמקדו יותר במדינה ביחס לקבוצת הוודאות האחרת. עם זאת, הבדלים אלה אינם מובהקים ולכן לא ניתן לאשש את השערת המחקר: $\chi^2(3)=3.016, P=.389$ (לכל הטבלה). בטבלה 2 ניתן לראות את המיקוד הרגשי של הנבדקים בשני תנאי הוודאות:

טבלה 2

מוקד הרגש					עלות בהיעדר עסקה
סה"כ	עצמי	מדינת ישראל	השבוי	הטרוריסטים	
100%	11.3%	35.5%	35.5%	17.7%	שבי ממושך
100%	8.5%	25.4%	50.8%	15.3%	הוצאה להורג

N=121

מהטבלה עולה כי בתנאי השבי הממושך 71% מהנבדקים בחרו בשבוי או במדינה כמוקד הרגש שלהם. בתנאי ההוצאה להורג הממצאים דומים, כאשר כ-76% מהנבדקים בחרו בשבוי או במדינה כמוקד הרגש שלהם. בטבלה 3 מוצגת התפלגות מוקד הרגש בתוך שתי האפשרויות הללו בלבד. נקודת מבט זו על הנתונים מחזקת את ההשערה כי בתנאי ההוצאה להורג הנבדקים התמקדו יותר בשבוי לעומת נבדקים בתנאי השבי הממושך $\chi^2(1)=2.544, P=.111$:

טבלה 3

מוקד הרגש			עלות בהיעדר עסקה
סה"כ	מדינת ישראל	השבוי	
100%	50%	50%	שבי ממושך
100%	33.3%	66.7%	הוצאה להורג

N=89

כמו כן, חלוקה של הנבדקים לתומכי ומתנגדי העסקה מראה שבעוד שרוב המתנגדים לעסקה במצב השבי הממושך מתמקדים רגשית במדינה, רוב המתנגדים לעסקה במצב ההוצאה להורג מתמקדים רגשית בשבוי. גם בין התומכים בעסקה המיקוד הרגשי בשבוי גבוה יותר בתנאי ההוצאה להורג, בעוד שהמיקוד במדינה גבוה יותר בתנאי המשך השבי.

בטבלה 4 ניתן לראות את ההבדלים במיקוד הרגשי בין התומכים והמתנגדים לעסקה בשני מצבי הוודאות. אך גם ממצאים אלה אינם מובהקים בקרב המתנגדים $\chi^2(1)=1.249, P=.264$ ובקרב התומכים בעסקה $\chi^2(1)=1.422, P=.233$:

טבלה 4

מוקד הרגש			עלות בהיעדר עסקה	עמדה כלפי העסקה
סה"כ	מדינת ישראל	השבוי		
100%	57.9%	42.1%	שבי ממושך	מתנגד
100%	40%	60%	הוצאה להורג	
100%	45.8%	54.2%	שבי ממושך	תומך
100%	29.2%	70.8%	הוצאה להורג	

N=87

לכן, בהנחה שהמיקוד הרגשי של הנבדקים מעיד על הסיבה העומדת מאחורי עמדתם כלפי העסקה, הממצאים תומכים בכך שנבדקים במצב ההוצאה להורג רואים בשבוי עצמו כסיבה לבחירתם יותר מנבדקים במצב השבי הממושך. כמו כן, נבדקים במצב השבי הממושך רואים את המדינה כסיבה לבחירתם יותר מנבדקים במצב ההוצאה להורג. עם זאת, למרות שכלל הממצאים עולים בקנה אחד עם השערת המחקר השלישית, הם אינם מהווים אינדיקציה מספיקה לצורך אישושה משום שאינם מובהקים סטטיסטית.

בהמשך נבחנת השערת המחקר השנייה המהווה חלק מביסוס הסבר 'הבחירה מבוססת הסיבה' לאפקט ההפרדה. השערת המחקר, לפיה בתנאי הוודאי יותר נבדקים יחשו רגש אמפאתי כרגש מרכזי בעוד שבתנאי הלא ודאי יותר נבדקים יחשו רגש אגואיסטי כרגש מרכזי, נבחנה באמצעות משתנה הרגש העיקרי שחשו הנבדקים. יש לציין כי המחקר כלל התייחסות גם לרגש העיקרי שחשו הנבדקים כשאלה פתוחה וגם כשאלה סגורה בה הוצעו 6 רגשות רלוונטיים. מגוון התשובות הרב שהתקבל והקושי לפלח את התשובות למספר רגשות מצומצם יותר בשאלה הפתוחה הביא לבחירה בשאלה שהתייחסה לרגש המרכזי מתוך רשימה סגורה לצורך בחינת השערת המחקר. בטבלה מספר 5 מוצג הרגש העיקרי של הנבדקים בחלוקה לתנאי ודאות ואי-ודאות¹⁰:

טבלה 5

רגש עיקרי (מבין ששת הרגשות המוצעים)						מידת הוודאות לגורל השבוי בהיעדר עסקה לשחרורו
צער	מועקה	עצב	דאגה	פחד	כעס	
23.3%	14.2%	24.2%	17.5%	0.8%	20%	ודאות
26.6%	29.1%	12.7%	11.4%	0%	20.3%	אי-ודאות

N=199

ממצאי המחקר מצביעים על כך שיותר נבדקים בתנאי הוודאות הצביעו על דאגה ועצב כרגש העיקרי שחשו, מאשר נבדקים בתנאי אי הוודאות. ואילו יותר נבדקים בתנאי אי-הוודאות הרגישו מועקה כרגש עיקרי מאשר נבדקים

¹⁰ שני תנאי הוודאות אוהדו לתנאי ודאות אחד משום שלא נמצא הבדל מובהק בניהם $\chi^2(5)=6.134$, $P=.293$.

במצב הוודאות. מכך עולה, שתרחיש הוודאות עורר תגובה רגשית שונה לעומת תרחיש אי-הוודאות, $\chi^2(5)=10.557$, $P=.061$. עם זאת, בניגוד להשערת המחקר, רגש העצב המזוהה בחלק ניכר מהספרות כרגש אגואיסטי בולט יותר דווקא בתנאי הוודאות. כמו כן, בתנאי הניסוי השונים לא נמצא הבדל משמעותי בבחירה ברגש הצער כרגש עיקרי.

בחינה של מוקד הרגש אליו חשו הנבדקים את הרגשות הללו מסבירה את התוצאות ההפוכות מהמשוער שהתקבלו לגבי רגש העצב. כפי שניתן לראות בטבלה מספר 6, דאגה, עצב וצער נמצאו כרגשות אמפאטיים הממוקדים באחר (בשבוי ובמידה פחותה במדינה) ומועקה נמצאה כרגש אגואיסטי הממוקד יותר בעצמי ביחס לרגשות האחרים:

טבלה 6

מוקד הרגש					הרגש העיקרי
סה"כ	עצמי	מדינת ישראל	השבוי	הטרוריסטים	
100%	0%	13.3%	86.7%	0%	דאגה
100%	2.5%	15.4%	82.1%	0%	עצב
100%	4.1%	14.6%	81.3%	0%	צער
100%	46.2%	28.2%	20.5%	5.1%	מועקה

N=197

בחינה נוספת של הספרות בתחום האמפתיה מראה שאכן עצב נמצא לעיתים כרגש אמפאטי ולא כרגש אגואיסטי. במקרים אלה תרחיש הניסוי מיקד את הנבדקים במצבו של הקורבן, בדומה לתרחישי הוודאות במחקר הנוכחי. יתכן שהזדהות גבוהה עם שבויים בחברה הישראלית אף חיזקה את חוויית רגשות העצב והצער באופן אמפאטי ולא אגואיסטי (Fultz, Schaller, & Cialdini, 1988; Rosenhan, Salovey & Hargis, 1981).

ממצאים אלה מאששים¹¹ את השערת המחקר לפיה בתנאי ודאות הרגש העיקרי של יותר נבדקים יהיה רגש אמפאטי מאשר בתנאי אי-ודאות. רגש הצער נמצא כיוצא דופן בהקשר זה. כמו כן, הממצאים מאששים את ההשערה כי בתנאי אי-הוודאות הרגש העיקרי של יותר נבדקים יהיה רגש אגואיסטי מאשר בתנאי הוודאות.

טבלה 7

רגש עיקרי (מבין ששת הרגשות המוצעים)						עמדה כלפי העסקה
צער	מועקה	עצב	דאגה	פחד	כעס	
20%	13.3%	25.6%	23.3%	0%	17.8%	תומך
28.3%	26.4%	14.2%	7.5%	0.9%	22.6%	מתנגד

N=196

¹¹ ההבדלים עבור כל הטבלה היו קרובים מאוד למובהקות סטטיסטית ($p=.061$) ולכן השערת המחקר לגבי הרגשות האגואיסטיים והאמפאטיים תתקבל.

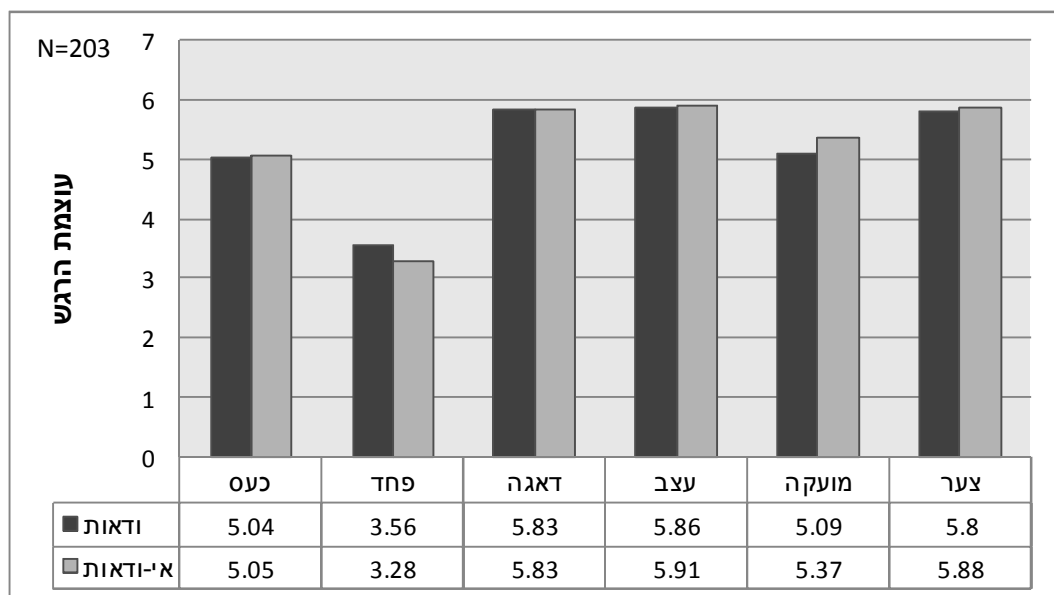
ממצא מעניין נוסף בהקשר זה, הוא הרגש העיקרי בו בחרו המתנגדים והתומכים בעסקה. בטבלה 7 ניתן לראות כי ההבדלים הגדולים ביותר הם ברגשות הדאגה והעצב שבהם חשים יותר נבדקים מקרב התומכים בעסקה ורגש המועקה בו חשים יותר נבדקים מקרב המתנגדים לעסקה:

התגובה הרגשית, כפי שמתבטאת ברגש העיקרי שחשו הנבדקים, שונה בקרב מתנגדי ותומכי העסקה, $\chi^2(5)=18.328$, $P=.003$. ממצא זה מחזק את הטענה כי הרגש העיקרי שחשו הנבדקים בעקבות תנאי הניסוי השונים קשור לעמדתם כלפי העסקה שהוצעה. נראה שרגשות אמפאתיים שנחו יותר בתנאי הוודאות, מהווים חלק גדול יותר בקרב התומכים בעסקה. בעוד שרגש אגואיסטי שנחוה יותר בתנאי אי-הוודאות, מהווה חלק גדול יותר בקרב מתנגדיה. צער נמצא כיוצא דופן מבין הרגשות האמפאתיים גם במקרה זה.

יש לזכור כי רגשות אמפאתיים מניעים את האדם לעזור לנוקק מתוך רצון להפחית את הצורך של נזקק זה בעזרה, בעוד שרגשות אגואיסטיים מניעים את האדם לפעול לשם הפחתת הגירוי השלילי הפועל עליו-עצמו. לכן, יתכן כי בעוד שבתנאי הוודאות רוב הנבדקים תמכו בעסקה כדי להפחית את הצורך של השבוי בעזרה, בתנאי אי-הוודאות רוב הנבדקים התנגדו לעסקה בכדי לפתור את מצב אי-הוודאות בו הם היו שרויים והיווה גירוי שלילי.

הסבר אפשרי נוסף לאפקט ההפרדה הוא עמעום הרגש במצב של אי-ודאות. כפי שניתן לראות בגרף מספר 5, בחינה של עוצמת הרגש בששת הרגשות שנבחנו במחקר הנוכחי, בחלוקה לתנאי הניסוי, מצביעה על כך שהרגשות לא עומעמו במצב אי-הוודאות:

גרף 5



עוצמת כל הרגשות, למעט פחד, גבוהה יותר דווקא במצב אי-ודאות. בכל מקרה, הבדלים אלה אינם מובהקים ולכן לא ניתן לקבוע כי עוצמת הרגשות הללו שונה בין מצבי הניסוי. עוצמת הפחד נמוכה יותר במצב אי-ודאות, אך גם הבדל זה בעוצמת הרגש נמצא כלא מובהק בנייתוח ANOVA של עוצמת הרגש בחלוקה לתנאי הניסוי $F(1,201)=1.056$, $P=.305$. לכן השערת המחקר לפיה עוצמת הרגשות תעומעם בתנאי אי-ודאות לעומת תנאי הוודאות נדחית.

השערת המחקר לפיה רגשות כמו פחד ודאגה יהיו דומיננטיים יותר במצב אי-הוודאות ואילו רגש כמו כעס יהיה דומיננטי יותר במצב הוודאות נבחנה תוך שימוש במספר אינדיקטורים. נמצא כי אין הבדל בין מצבי הניסוי השונים באחוז הנבדקים שבחרו ברגשות פחד וכעס כרגש העיקרי שחשו מבין 6 הרגשות שהוצעו.

כפי שניתן לראות בטבלה מספר 5, בתנאי הוודאות 20% מהנבדקים בחרו בכעס כרגש העיקרי שחשו לעומת 20.3% בתנאי אי-הוודאות. כמו כן, 0.8% מהנבדקים בחרו בפחד כרגש העיקרי שחשו בתנאי הוודאות לעומת 0% בתנאי אי-הוודאות. בנוסף, יותר נבדקים בחרו בדאגה כרגש עיקרי בתנאי הוודאות (17.5%) לעומת בתנאי אי-הוודאות (11.4%).

בחינה של עוצמת הרגשות הללו (גרף 5) מצביעה על כך שעוצמת רגשות הפחד והדאגה לא הייתה גבוהה משמעותית בתנאי אי-הוודאות לעומת תנאי הוודאות, ועוצמת הכעס לא הייתה גבוהה משמעותית בתנאי הוודאות לעומת תנאי אי-הוודאות. כפי שצוין להלן, ההבדל בעוצמת הפחד נמצא כלא מובהק. כמו כן, לא נמצא הבדל בדירוג הדאגה $F(1,201)=.007, P=.932$ והכעס $F(1,201)=.001, P=.976$ בין תנאי הוודאות ותנאי אי-הוודאות.

לסיום, נבדקה האינטראקציה בין דירוג הפחד והכעס ומשתנה מידת הוודאות. מבחן זה נועד לראות האם דירוג הפחד גדל ביחס לדירוג הכעס במצב אי-ודאות ואילו דירוג הכעס גדל ביחס לדירוג הפחד במצב ודאות. גם במקרה זה האינטראקציה בין המשתנים נמצאה כלא מובהקת $F(1,201)=.694, P=.406$. מבחן זה נערך גם לרגשות הדאגה והכעס אך גם במקרה זה לא נמצאה אינטראקציה בין המשתנים $F(1,201)=.008, P=.928$.

לפיכך, על פי כלל האינדיקטורים לא נמצא כי רגשות הפחד והדאגה דומיננטיים יותר במצב אי-ודאות וכעס דומיננטי יותר במצב ודאות. **לכן, השערת המחקר לפיה רגשות פחד ודאגה יחוו במצבי אי-ודאות ואילו כעס יחוו במצב ודאות נדחתה.**

לסיכום, תוצאות המחקר מצביעות על התרחשות אפקט ההפרדה בבחינת עמדות הנבדקים כלפי עסקת שבויים התואמת, בקווים כלליים, לעסקאות שבויים אמיתיות. בשני התנאים בהם תוארה ודאות לגבי גורל השבוי אם לא תתקיים עסקה לפדיון שבויים, רוב הנבדקים תמכו בקיום העסקה. לעומת זאת, בתנאי אי-הוודאות לגבי גורל השבוי בהיעדר עסקה רוב הנבדקים בחרו שלא לקבל את העסקה.

בניגוד להשערת המחקר, שיעור התמיכה בעסקה בתנאי הבקרה לא דמה לשיעור התמיכה בעסקה בתנאי אי-הוודאות. ממצאי המחקר מצביעים דווקא על דמיון בין תנאי הוודאות ותנאי הבקרה במחקר הנוכחי. יתכן שממצא זה נובע מידע ועמדות קודמות בנושא עסקאות שבויים אשר הפכו את תנאי הבקרה לתנאי ודאי עבור הנבדקים. ממצא נוסף בהקשר זה נוגע להבדל מגדרי ביחסים בין תנאי הבקרה לתנאי הניסוי האחרים. נמצא שהיחסים בין התנאים בקרב גברים תאמו להשערת המחקר, בעוד שבקרב נשים היחסים היו הפוכים. עם זאת, ממצאים אלה לא היו מובהקים סטטיסטית ולכן יש להתייחס אליהם בזהירות הראויה.

הסבר הבחירה מבוססת הסיבה לאפקט ההפרדה תאם לתוצאות הניסוי אך אושש רק בחלקו משום שהתוצאות שהתקבלו לא היו מובהקות סטטיסטית. נמצא, ללא מובהקות סטטיסטית, שמוקד הרגש היה שונה בשני תנאי הוודאות. כמו כן, נמצא שהרגש העיקרי בתנאי הוודאות היה אמפאתי ביחס לרגש העיקרי בתנאי אי-ודאות שהיה אגואיסטי יותר. הבדל זה ברגש העיקרי בין התנאים קרוב למובהקות סטטיסטית.

להסבר עמעות הרגש במצב אי-ודאות לא נמצאה תמיכה בממצאי הניסוי. עוצמת הרגש הייתה דומה בתנאי הוודאות ואי-הוודאות. גם להסבר הרגשות הדומיננטיים במצבי ודאות ואי-ודאות לא נמצאה תמיכה במחקר הנוכחי. בכל האינדיקטורים שנבדקו לא נמצא שפחד ודאגה היו דומיננטיים יותר בתנאי אי-הוודאות או שכעס היה רגש דומיננטי יותר בתנאי הוודאות.

דיון

כאמור, ממצאי המחקר הצביעו על קיום אפקט ההפרדה במקרה של עסקת השבויים שהוצגה בתרחיש הניסוי. אך ממצא חשוב נוסף אשר עולה מהמחקר, הוא שהמניפולציה המחקרית פעלה, בסבירות גבוהה, גם על העמדה של הנבדקים כלפי עסקת שליט.

ממצא זה יכול להעיד על רצון של הנבדקים לשמור על עקיבות ביחס לתשובתם לשאלה הנוגעת לעסקה שהוצגה בתרחיש הניסוי (כזכור, המתאם בין העמדות גבוה) או על פעולה ישירה של המניפולציה המחקרית גם במקרה זה. יש לציין כי בין השאלות הללו הפרידו 3 שאלות אחרות (אחת מהן בת 6 סעיפים) שהתפרסו על-פני יותר מעמוד אחד. בכל מקרה, ממצא זה מחזק את התוקף החיצוני של ממצאי המחקר ומצביע על כך שאפקט ההפרדה מתרחש, בסבירות גבוהה, גם במקרה של עסקת שבויים אמיתית העומדת בראש סדר היום הציבורי.

יש לציין שמבין המתלבטים, 81.5% הם נבדקים אשר התנגדו לעסקה שהוצגה בתרחיש הניסוי. לפיכך, כ-40% מהמתנגדים לעסקה שהוצעה בניסוי עדיין מתלבטים בנוגע לעסקת שליט, לעומת כ-11% בלבד מהתומכים בעסקה. יתכן, שנתון זה מעיד על קושי של חלק מהנבדקים להתנגד לעסקה אמיתית למרות התנגדותם לעסקה היפותטית לכאורה שמאפייניה הכלליים דומים.

ממצא זה עולה בקנה אחד עם מחקרים קודמים אשר עסקו בהבדלים בהתייחסות לקורבן מזוהה וקורבן לא מזוהה. מחקרים אלו הראו למשל שאנשים מעריכים מניעת מוות של אדם ספציפי, יותר מאשר מניעת מוות סטטיסטי של אדם שטרם נקבע מתוך אוכלוסיה מסויימת. כמו כן, נמצא כי הנכונות לעזור לקורבן מזוהה גבוהה יותר בעיקר עבור קורבן מזוהה יחיד המהווה חלק מקבוצת השייכות של הנבדק (Jenni & Loewenstein, 1997; Kogut & Ritov, 2005, 2007).

במחקר הנוכחי השבוי שהוצג בתרחיש הניסוי היווה מקרה ביניים בין קורבן סטטיסטי (חייל כלשהו מתוך אוכלוסיית החיילים) לקורבן מזוהה, בעוד ששליט היווה קורבן מזוהה באופן ברור ומוחלט. סביר להניח שהעדר שם מפורש בכל זאת הותיר אי-ודאות מסוימת לגבי זהות המקרה בקרב הנבדקים. יתכן שאם היה מדובר בשבוי סטטיסטי 'טהור', המעבר של נבדקים מהתנגדות במקרה של תרחיש הניסוי להתלבטות (40.5%) ולתמיכה (8.4%) בעסקה במקרה של שבוי מזוהה, היה אף גבוה יותר.

ממצא מעניין נוסף מאפשר לבחון האם הנבדקים הושפעו מאפקט ההפרדה גם בהערכתם את תגובותיהם של אחרים. נמצא כי נבדקים בתנאי הוודאות ($M=62.4\%$) ואי-הוודאות ($M=60.9\%$) העריכו את התמיכה הציבורית בעסקה באופן דומה $F(1,201)=.547, P=.460$, כך, למרות ששיעור המתנגדים לעסקה בתנאי אי-הוודאות היה גבוה באופן משמעותי ביחס לתנאי הוודאות, הנבדקים העריכו גם בתנאי זה שרוב הציבור דווקא יתמוך בעסקה.

ממצא זה יכול להעיד כי הנבדקים אינם צופים את קיום אפקט ההפרדה עבור אחרים. עם זאת, יתכן שהנבדקים בשני התנאים התבססו על מידע חיצוני לניסוי לגבי סקרי דעת קהל ובחרו באחוז דומה לזה ששמעו בתקשורת. הדמיון בין הממוצע שנמצא בניסוי לסקרי דעת קהל אמיתיים מחזק אפשרות זו. בכל מקרה שיעור התמיכה בעסקה בקרב הנבדקים בשני תנאי הניסוי, ובמיוחד בתנאי אי-הוודאות, היה נמוך מזה שהם חזו לכלל הציבור.

בהקשר אחר, ניתן לציין כי ממצאי המחקר עלו בקנה אחד עם ממצאי ניסוי דומה שערכו ואן-דייק וזילנברג (2003) אשר בחן אי-ודאות לגבי עלויות עתידיות בהקשר של מנוי למועדון טניס (מתואר בסקירת הספרות). בדומה לממצאי המחקר הקודם, גם במקרה הנוכחי רוב הנבדקים בתנאי אי-הוודאות בחרו בחלופה שתוצאותיה לא-ודאיות. זאת בניגוד להשערה המקובלת בספרות כי אנשים נוטים להימנע ממצבי חוסר ודאות והם יעדיפו מצבי ודאות על-פניהם.

שיחזור ממצא זה גם במחקר הנוכחי מחזק את האפשרות כי במצבי הפסד אנשים מעדיפים אי-ודאות על-פני ודאות, בעוד שבמצבי רווח אנשים מעדיפים ודאות על-פני אי-ודאות. יתכן, שהדבר נובע מכך שבמצב של אי-ודאות לגבי עלויות, אנשים מתייחסים פחות ואף מתעלמים מעלויות אלו ולכן קיימת העדפה לחלופה הכוללת עלות לא-ודאית. לעומת זאת, במצב של אי-ודאות לגבי רווח, אנשים מתייחסים פחות לרווח המוצע ולכן יטו שלא לבחור בחלופה הכוללת רווח לא ודאי.

לפי הגדרות המקובלות במחקר, מידע הוא רלוונטי אם הוא משפיע בדרך כלשהי על קבלת ההחלטה. אך מידע הוא אינסטרומנטלי אם הוא בעל יכולת לשנות את ההחלטה (Bastardi & Shafir, 1998). מהניסוי עולה שלכאורה אין טעם במאמץ להבין את כוונות המחבלים במו"מ לפדיון שבויים בהקשר של גורל השבוי בהיעדר עסקה, שכן גם אם כוונתם היא להוציא להורג וגם אם כוונתם היא להמשיך להחזיקו בשבי, העמדה כלפי העסקה אינה שונה. לכן המידע לגבי גורל השבוי בהיעדר עסקה, לפחות כפי שהוצג בתרחיש הניסוי, הוא לכאורה לא אינסטרומנטלי.

אך מסקנה זו היא נכונה רק לכאורה בשל קיומו של אפקט ההפרדה. אפקט זה גורם לכך שלעצם הוודאות לגבי גורל השבוי בהיעדר עסקה יש השפעה על העמדה כלפי העסקה ולא לתוכן המהותי שלה. לפיכך לא מהות המידע משמעותית במקרה בו מתרחש אפקט ההפרדה אלא המידה בה הוא יוצר מצב של ודאות. מידע ודאי לגבי גורל השבוי בהיעדר עסקה יבטל את אי-הוודאות ויגדיל את התמיכה בעסקה ולכן מידע זה הוא אינסטרומנטלי.

חשוב לציין בהקשר זה שאין במחקר הנוכחי כל מסקנה נורמטיבית לגבי העדפות הנבדקים בתנאי הוודאות ואי-הוודאות. בעוד שבמחקרים שעסקו בדילמת האסיר הראו כי בתנאי ודאות הנבדקים מאתרים את האסטרטגיה הדומיננטית ובתנאי אי-הוודאות נבדקים בוחרים דווקא באסטרטגיה הנשלטת, המחקר הנוכחי אינו עוסק ברווח כספי או רווח אבסולוטי מכל סוג. בשל כך, בעוד שהמחקר מראה כי עמדות הנבדקים כלפי העסקה שונות בתנאי ודאות ואי-ודאות לגבי גורל השבוי בהיעדר עסקה, הוא אינו קובע אילו עמדות ראויות יותר או נובעות מהחלטה איכותית יותר.

למרות שהחשיבה במצב הוודאות היא יותר תוצאתית, ומתחשבת בהשלכות של האפשרויות השונות, נמצא במחקר כי לעיתים דווקא חשיבה לא תוצאתית תביא לתוצאות שהן טובות יותר אובייקטיבית. החשיבה התוצאתית נמצאה כיעילה יותר במטלות אנליטיות ואילו חשיבה לא תוצאתית הביאה להחלטות טובות יותר במשימות אינטואיטיביות. סיווג עסקאות שבויים כמשימה אנליטית או אינטואיטיבית היא בחירה ערכית ולא נושא לקביעה במחקר אקדמי (McMackin & Slovic, 2000).

לקראת סיום הדיון יש להתייחס לכמה מגבלות של המחקר הנוכחי ובכללן להסברים אלטרנטיביים לתוצאות הניסוי אשר לא נבחנו בו. הסבר 'עץ החלטה' לאפקט ההפרדה קרוב מאוד במהותו להסבר 'בחירה מבוססת סיבה' ולכן לא נבחן במחקר הנוכחי. עם זאת, יתכן שבחינה של הסבר זה הייתה מאפשרת להגיע לתובנות נוספות בנוגע לממצאי הניסוי.

שני הסברים אלטרנטיביים נוספים שלא נבחנו נוגעים לרגשות ספציפיים הרלוונטיים להבדל בין ודאות ואי-ודאות של תוצאות בדויות (Counterfactuals). שני הרגשות הללו, חרטה ואשמה, לא נבדקו במחקר הנוכחי ויש מקום לשלבם במחקרים בנושא בעתיד.

כפי שצוין בפרק הרקע התיאורטי, אי-ודאות לגבי מה שיכול היה להיות מפחיתה חרטה. לפיכך, אפשר שבניסוי הנוכחי נבדקים במצב ודאות צפו שיחוש יותר חרטה אם יתנגדו לעסקה ביחס לנבדקים בתנאי אי-הוודאות. הנבדקים בתנאי הוודאות ידעו באופן ברור מה יקרה אם יתנגדו לעסקה ולכן צפו שיחוש חרטה רבה אם יגרמו לתוצאה זו. מנגד נבדקים בתנאי אי-הוודאות לא ידעו באופן ודאי מה יקרה אם יתנגדו לעסקה ולכן צפו שיחוש פחות חרטה אם לא יתמכו בה.

כמו כן, יתכן שציפייה לתחושה פחותה של חרטה במצב אי-הוודאות תנבע גם מהעברת האחריות לגורל השבוי לידי ארגון הטרור. כך, בעוד שבתנאי הוודאות הנבדק בוחר באופן ישיר מה יקרה לשבוי בהיעדר עסקה, בתנאי אי-הוודאות יתכן שהוא מעביר פסיכולוגית את האחריות לגורל השבוי לידי ארגון הטרור אשר בוחר איזה מבין שתי האפשרויות תבוצע. מחקר בנושא הקשר בין חרטה לבין תחושת אחריות להחלטה, הראה כי החלטה המתקבלת בתיווכו של סוכן החלטה (Decision Agent) תיתפס לעיתים כהחלטה שהאחריות לה פחותה ולכן כרוכה במידה פחותה של חרטה (Zeelenberg, Van-Dijk, & Manstead, 1998).

רגש ספציפי שני אשר יכול להסביר את תוצאות הניסוי הוא אשמה. מכיוון שאשמה, בניגוד לחרטה, קשורה באופן הדוק להפרה של נורמה מוסרית או חברתית היא יכולה לספק הסבר שונה לתוצאות הניסוי. לפי הסבר זה ובהתאם להסבר 'הבחירה מבוססת הסיבה', יתכן שהנבדקים בתנאי הוודאות סברו כי קיימת נורמה מוסרית או חברתית נגד הפקרה של שבוי בשבי או הסכמה להוצאתו להורג ולכן צפו שיחושו אשמה אם יתנגדו לעסקה. לעומתם, נבדקים בתנאי אי-הוודאות חשו בלבול לגבי הנורמה המוסרית או החברתית התקפה במצב זה ולכן לא צפו שיחושו אשמה אם יתנגדו לעסקה.

מגבלה נוספת של המחקר הנוכחי היא היותו מחקר בין נבדקים. Lambdin ו-Burdsal (2007) הראו כי במקרים מסויימים תוצאות אשר כביכול מצביעות על הפרת 'עקרון הדבר הבטוח' במחקר בין נבדקים, בעצם נובעות מהעדפות הפוכות של הנבדקים בשני מצבי הוודאות. כך, אם הנבדקים בתנאי המשך השבי תומכים בעסקה בתנאי זה אך היו מתנגדים לה בתנאי ההוצאה להורג, ואם הנבדקים בתנאי ההוצאה להורג תומכים בעסקה אך היו מתנגדים לה בתנאי המשך השבי, יתכן שהתוצאות שהתקבלו בתנאי אי-הוודאות אינן מצביעות על הפרת 'עקרון הדבר הבטוח' אלא על עקביות בהעדפה.

עם זאת, החוקרים עצמם מצביעים על כך שאפשרות זו אינה סבירה כאשר מספר הנבדקים גדול (לטענתם כאשר $N > 200$). במחקר הנוכחי מספר הנבדקים בכל תנאי ודאות הוא כ- 60 ובתנאי אי-הוודאות כ- 80 נבדקים ($N=204$), ולכן לא סביר שהממצאים לא מצביעים על הפרה של 'עקרון הדבר הבטוח'. כמו כן, משום שהעניין המרכזי במחקר זה הוא מדיניות ציבורית ולא הפרה אינדיווידואלית של העקרון, יש פחות חשיבות להסתייגות של החוקרים בהקשר הנוכחי.

מגבלה אחרונה של המחקר אליה אתייחס, נוגעת ליכולת להחיל את מסקנותיו על כלל פיגועי המיקוח. כאמור, פיגועי חטיפה הם חלק מסוג הפיגועים המכונה פיגועי מיקוח. סוג עיקרי נוסף של פיגוע מיקוח הוא פיגוע התבצרות. פיגועי התבצרות כרוכים באופן אינהרנטי בפחות ודאות שכן שני הצדדים אינם שולטים באופן מוחלט על ההתרחשויות משום שהם אינם מבודדים אחד מהשני או מגורמים נוספים בזירה. לכן, יתכן שתנאי הוודאות ייתפס כלא אמין ולכן יעובד כתנאי שאינו וודאי.

כמו כן, מכיוון שקבלת ההחלטות בפיגועי התבצרות נעשית לרוב תחת לחץ וללא זמן רב למחשבה וניתוח, אפשר שתהליך קבלת ההחלטות הוא שונה באופן המשפיע על התרחשות אפקט ההפרדה. כך למשל, אפשר שבמצבים אלה החשיבה יותר היוריסטית ופחות אנליטית. מכיוון שאפקט ההפרדה לא נבחן עדיין בקבלת החלטות במצבי לחץ, לא ניתן לקבוע ללא בחינה נוספת כי ניתן להחיל את מסקנות המחקר גם במקרים של פיגועי התבצרות.

סיכום

מדינת ישראל מתמודדת מזה כ- 40 שנה עם אתגר פיגועי החטיפה, בהם משתמשים ארגוני טרור לצורך פגיעה בנקודה רגישה במיוחד של החברה הישראלית. העיסוק בנכונות לשחרר מחבלים מבתי הכלא בישראל תמורת פדיון שבויים ישראלים התעצם מאוד בתחילת שנות ה-80, עם יציאתן לפועל של עסקת הפתח ועסקת גייבריל בהן שוחררו אלפי מחבלים.

בעשור האחרון, העיסוק הער בנושא לא שכח, עם ביצוען של מספר עסקאות לפדיון שבויים, אשר האחרונה בהן התבצעה בשנת 2008. עיסוק זה המשיך לאורך זמן כתיבת המחקר בשל המגעים לשחרור החייל הישראלי השבוי, גלעד שליט, אשר מצוי בשבי חמאס בעזה מאז קיץ 2006 (קרוב ל- 4 שנים).

אך למרות העיסוק הרב בנושא, ולמרות שרבים ככל הנראה גיבשו כבר עמדה עקרונית כלפי עסקאות שבויים בכלל ועמדה ספציפית כלפי עסקת שליט בפרט, המחקר הראה לראשונה כי אפקט ההפרדה מתקיים גם בשאלות אמיתיות של מדיניות ציבורית, בעלות בולטות ציבורית גבוהה, אשר הנשאלים נחשפו אליהן באופן משמעותי לפני השתתפותם בניסוי.

במחקר נמצא, כי שיעור התמיכה בעסקה בה הייתה קיימת אי-ודאות לגבי גורל השבוי בהיעדר עסקה, היה נמוך באופן מובהק משיעור התמיכה בעסקה כאשר הייתה ודאות לגבי גורל השבוי. עסקה זו שהוצגה לנבדקים, דומה במאפיינים כלליים (חייל שבוי יחיד, שחרור 1,000 מחבלים) לעסקה האמיתית המתגבשת לשחרור החייל גלעד שליט.

זאת ועוד, שיעור התמיכה בעסקה לשחרור גלעד שליט היה נמוך באופן המתקרב למובהקות סטטיסטית, בקרב נבדקים להם הוצגה אי-ודאות בתרחיש הניסוי לעומת נבדקים להם הוצגה ודאות. ממצאים אלה מחזקים את תוקפו החיצוני של המחקר ואת האפשרות להחיל את מסקנותיו על עסקאות שבויים אמיתיות.

מכך עולה שמי שמבקש להגביר את התמיכה בעסקת שבויים נדרש להציג ודאות לגבי גורל השבוי במקרה של סירוב לעסקה, ואילו מי שמבקש לצמצם את התמיכה בעסקה נדרש ליצור עמימות או אי-ודאות לגבי גורל השבוי בהיעדר עסקה. זאת, לפחות בהקשר של המשך שבי והוצאה להורג שנבדקו בניסוי זה. הממצאים בתנאי הבקרה, לפיהם ללא התייחסות מפורשת לגורל השבוי בהיעדר עסקה, שיעור התמיכה בה הוא דומה לשיעור התמיכה בעסקה בתנאי הוודאות, מצביע על כך כי יתכן שבמצאיאות גורל השבוי בהיעדר עסקה נתפס כוודאי.

לאור ההתנהלות בנושא עסקת שליט עד כה, סביר להניח כי ההנחה הבסיסית של הנבדקים היא כי החטוף ימשיך לשבת בשבי בהיעדר עסקה. לפיכך, על מי שמבקש לצמצם את התמיכה בעסקה לשנות הנחה בסיסית זו ולהפוך את גורל השבוי ללא ודאי.

בהקשר זה, יש לציין כי הממצא לגבי תנאי הבקרה הוא חריג ביחס למחקרים דומים שנערכו בעבר, שכן במחקרים אלה נמצא דמיון בין תנאי הבקרה לבין תנאי אי-הוודאות. סטייה זו מהתוצאות של המחקרים הקודמים אולי מוסברת בשל עיסוקו של המחקר הנוכחי בנושא שעליו יש לנבדקים מידע ועמדות קודמות אשר באו לידי ביטוי בתנאי הבקרה. זאת לעומת מחקרים קודמים, בהם לנבדקים לא הייתה יכולת להשלים מידע חסר על-פי מידע קודם שכן מידע כזה לא היה ברשותם.

בנוסף, בעוד שבמחקרים קודמים לא הייתה התייחסות להבדלים מגדריים בתנאי הבקרה, בניסוי הנוכחי נמצא כי נשים וגברים התייחסו לתנאי זה באופן שונה. שיעור התמיכה בעסקה בתנאי הבקרה בקרב גברים נמצא כדומה לשיעור התמיכה בעסקה בתנאי אי-הוודאות. לעומת זאת, בקרב נשים שיעור התמיכה בעסקה בתנאי הבקרה דווקא דומה יותר לשיעור התמיכה שלהן בעסקה בתנאי הוודאות. הסבר אפשרי אחד לממצא זה הוא כי גברים ונשים

הפעילו מנגנוני חשיבה נבדלים בתנאי הבקרה ובעוד שנשים התבססו על מידע קיים שהפך את התנאי לדומה לתנאי הוודאות, גברים התייחסו לתנאי זה כלא-ודאי.

הסבר רדיקאלי יותר, הוא כי תנאי הבקרה מצביע על שיעור התמיכה הבסיסי בעסקה בקרב נשים וגברים, ואילו ההתייחסות הנבדלת היא דווקא לתנאים האחרים. בעוד שבקרב גברים תנאי הוודאות מגביר את התמיכה בעסקה ותנאי אי-הוודאות אינו משפיע, בקרב נשים תנאי אי-הוודאות מפחית את התמיכה בעסקה ותנאי הוודאות אינו משפיע. אם הסבר זה אכן נכון, הדבר מעיד על אופן פעולה שונה של אפקט ההפרדה על נשים וגברים, אשר מוביל לתוצאה סופית דומה לפיה שיעור התמיכה בעסקה שונה בתנאי ודאות ואי-ודאות.

למרות זאת, יש להסתייג ולומר כי הממצאים לגבי הבדלים מגדריים בתנאי הבקרה אינם מובהקים סטטיסטית ולא תוארו בממצאים של מחקרים קודמים. לכן יש מקום לבחינה נוספת של הבדלים אלו במחקר עתידי, בטרם יהיה אפשר להתייחס אליהם תיאורטית.

במחקר נעשה שימוש נרחב בנושא הרגש, בשל ההנחה כי רגש הוא גורם מסביר משמעותי של אפקט ההפרדה ובשל ההנחה כי עסקאות לפדיון שבויים יעוררו עניין רגשי רב. ואכן העוצמה של רוב הרגשות שנבדקו, למעט פחד, הייתה גבוהה ונעה בין 5 ל-6 על סולם של 0 עד 7. לעומת זאת כוח ההסבר של רגשות לאפקט ההפרדה נמצא כנמוך עבור שני ההסברים הרגשיים המרכזיים לאפקט ההפרדה. לעומתם דווקא להסבר 'הבחירה מבוססת הסיבה' שאינו הסבר רגשי במקורו, נמצאו תימוכין רגשיים, אף שאינם מובהקים סטטיסטית.

להסברים הרגשיים לגבי עמעום הרגש במצב אי-ודאות ולגבי רגשות דומיננטיים נבדלים במצבי ודאות ואי-ודאות, לא נמצאה תמיכה במחקר הנוכחי. לעומת זאת להסבר 'הסיבה מבוססת הבחירה', שנבחן באמצעות שתי השערות מחקר, נמצא ביסוס מסוים. תחילה נמצא כי המיקוד הרגשי של נבדקים שונה בשני תנאי הוודאות. בתנאי ההוצאה להורג של השבוי, בהעדר עסקה, הנבדקים התמקדו יותר בשבוי עצמו. לעומתם נבדקים בתנאי המשך השבי הממושך התמקדו יותר במדינה, ביחס לנבדקים בתנאי ההוצאה להורג.

ממצא זה, שאינו מובהק סטטיסטית, מעיד על כך שהסיבה לבחירה של הנבדקים בעד ונגד העסקה בתנאי ההוצאה להורג היא השבוי עצמו. נראה כי הנבדקים חוששים לגורלו הפיזי ומתמקדים רגשית בסכנה הנשקפת לחייו. לעומתם נבדקים בתנאי המשך השבי הממושך בוחרים כפי שהם בוחרים, מתוך מיקוד רגשי רב יותר דווקא במדינה. זאת משום שלהמשך השבי השלכות ארוכות טווח על המדינה, כחלק מהיותה של חטיפה אירוע המוגדר כבעל השלכות אסטרטגיות (וינוגרד ואחרים, 2008).

בנוסף נמצא כי רגשות אמפאטיים מאפיינים יותר את תנאי הוודאות, בעוד שתנאי אי-הוודאות מעורר רגשות יותר אגואיסטיים. מכך עולה כי במצב של וודאות לגבי גורל השבוי העיסוק של הנבדקים הוא יותר באחר, בדרך כלל בשבוי ובמדינה, ואילו במצב של אי-ודאות קיים יותר עיסוק בעצמי, ככל הנראה בשל תחושת בלבול וחוסר בטחון. מכיוון שבין התומכים והמתנגדים לעסקה נמצאו הבדלים דומים, נראה כי הרגשות האמפאטיים יותר בתנאי הוודאות מובילים לתמיכה רבה יותר בעסקה, בעוד שהרגשות האגואיסטיים יותר בתנאי אי-הוודאות מעודדים התנגדות לעסקה ופתרון של מצב אי-הוודאות.

ניתוח זה של הסבר 'הבחירה מבוססת הסיבה' לאפקט ההפרדה, על בסיס רגשי, הינו הראשון שנעשה עד כה. למרות שחלק מהממצאים לא הגיעו לכדי מובהקות סטטיסטית, ההתאמה של התוצאות הרגשיות להסבר זה, סוללת את הדרך להמשך הבחינה של ההסבר כהסבר רגשי, לפחות בחלקו.

חשוב לציין שאין לראות במסקנות מחקר זה, כמסקנות שנועדו להצביע על דרך הפעולה הנורמטיבית בעסקאות לפדיון שבויים. המחקר מצביע על הבדל בשיעור התמיכה בעסקה לפדיון שבויים בתנאי ודאות ואי-ודאות, אך אין בו כוונה לטעון באיזה תנאי קבלת ההחלטות טובה או ראויה יותר. ההסברים לאפקט מצביעים על צורות שונות של

חשיבה (למשל חשיבה תוצאתית ולא תוצאתית) ועל סוגי רגשות שונים המאפיינים כל תנאי (למשל רגשות אמפאתיים ואגואיסטיים), אך הקביעה לגבי אילו מהמנגנונים והרגשות הללו עדיפים במקרה של עסקאות לפדיון שבויים נותרת כעניין להכרעה ערכית.

לצד ממצאים אלו בנושא אפקט ההפרדה וההסברים לו, התגלה במחקר גם ממצא בהקשר של אפקט אחר, בשם 'הקורבן המזוהה'. בהקשר זה נמצא כי כ- 50% מהנבדקים אשר התנגדו לעסקה שהוצעה בתרחיש הניסוי, ואשר תאמה בקווים כלליים לעסקת שליט כפי שהוצגה בתקשורת, לא התנגדו לעסקת שליט עצמה. רובם המכריע טענו שהם מתלבטים בנוגע לעסקת שליט ומיעוטם אף תומך בה. נתונים אלה בולטים כאשר משווים אותם לנבדקים אשר תמכו בעסקה שהוצגה בתרחיש הניסוי. בין נבדקים אלה רק כ- 14% שינו את עמדתם ולא תמכו בעסקת שליט, כאשר פחות מ- 3% טענו שהם מתנגדים לה.

ממצאים אלה מצביעים על קושי של הנבדקים להתנגד לעסקה כאשר הקורבן הוא מזוהה, למרות שהתנגדו לעסקה דומה כאשר הקורבן בה היה לא מזוהה לחלוטין. ניתן לשער כי חלק מהנבדקים השליכו את דמותו של גלעד שליט גם על הקורבן הלא מזוהה, מה שמעיד שאילולא זה היה המצב, ההבדלים בשיעור התמיכה בעסקה בין קורבן מזוהה ולא מזוהה היו אולי אף גדולים יותר.

כיוון מעניין למחקר עתידי יכול להיות בחינה של הקשר בין אפקט ההפרדה לאפקט הקורבן המזוהה עצמו. באפקט הקורבן המזוהה קיימת נכונות גבוהה יותר לעזור לקורבן שכבר נקבע ביחס לקורבן סטטיסטי שזהותו עדיין לא נקבעה. אם בוחנים זאת במונחים של אפקט ההפרדה, ניתן לראות בקורבן המזוהה כקורבן ודאי, בעוד שהקורבן הלא מזוהה הוא קורבן שאופפת אותו אי-ודאות. אי-הודאות במקרה זה אינה לגבי העלות או הרווח הקודמים או העתידיים אלה לגבי זהות הקורבן עצמו. יתכן לפיכך שיש קשר בין המנגנונים הפועלים באפקט ההפרדה לבין המנגנונים המגבירים את הנכונות לעזור לקורבן מזוהה.

לסיום, חשוב להתייחס למחקר האקדמי הדל יחסית בנושא עסקאות שבויים בכלל, ולניתוח של קבלת ההחלטות בעסקאות לפדיון שבויים מנקודת מבט שאינה מניחה רציונאליות טהורה בפרט. בשל החשיבות הרבה המיוחסת למשא ומתן ולעסקאות לפדיון שבויים בחברה הישראלית, חשוב להבין באופן טוב יותר את המנגנונים הפסיכולוגיים הפועלים במקרים אלה ומשפיעים באופן מהותי על השיפוט ועל קבלת ההחלטות בנושא.

במחקר הנוכחי, הודגם כיצד אפקט פסיכולוגי, שבוסס כבר בספרות המחקרית, משפיע באופן מהותי על הנכונות לתמוך ולהתנגד לעסקת שבויים. ביצוע של מחקרים נוספים בתחום זה, יאפשר לחשוף מנגנונים פסיכולוגיים חשובים אחרים המשפיעים על השיפוט ועל ההעדפות שלנו ובכך להעמיק את הידע וההבנה שלנו ולשפר את תהליך קבלת ההחלטות בעסקאות לפדיון שבויים.

" זה... עץ משני הצדדים! "

בדיוק. זה מטבע המזל שלי. אבל כמו שאמרתי, אין כאן שום קשר למזל. אני לוקח ממנה את המטבע וזורק אותו גבוה באוויר. הוא עולה מעלה מעלה, מנצנץ לרגע על רקע שמי הטורקזי, ואז צונח במהירות לתוך האוקיינוס ונבלע במעמקיו האפלים.

למה זרקת את מטבע המזל שלך?

אני כבר לא זקוק לו, כי המזל בא מבפנים. "

ויקאס סווארופ, נער החידות ממומביי, עמוד 344.

גיאוקרטוגרפיה. 2009. **עסקת השחרור של גלעד שליט**, גיאוקרטוגרפיה.
Available at: <http://www.geocartography.com/?CategoryID=179&ArticleID=237&print=1> [Accessed March 10, 2010].

וינוגרד, אליהו, יחזקאל דרור, רות גביוון, חיים נדל ומנחם עיני. 2008. **הוועדה לבדיקת אירועי המערכה בלבנון 2006, דין וחשבון סופי**. ירושלים.

חורי, גיקי. 2010. **המטה למען שחרור שליט מגביר את פעילותו**. Haaretz.
Available at: <http://www.haaretz.com/hasite/objects/pages/PrintArticle.jhtml?itemNo=1147986> [Accessed March 14, 2010].

מדזיני, רוני. 2009. **יואל שליט: "זה כנראה הכי קרוב שהיינו אי פעם"**. Ynet.
Available at: <http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3822938,00.html> [Accessed March 18, 2010].

נחמיאס, רועי. 2010. **אבו מרזוק: הגרמני לא יהיה המתווך האחרון**. Ynet.
Available at: <http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3829828,00.html> [Accessed March 18, 2010].

סווארופ, ויקאס. 2007. **נער החידות ממומביי**. אחוזת בית, תל-אביב.

סוכנויות הידיעות. 2010. **חאלד משעל: ישראל מזוגגת ומשנה את עמדותיה**. Haaretz.
Available at: <http://www.haaretz.co.il/hasite/spages/1139581.html> [Accessed March 18, 2010].

ראב"ד, אחיה. 2010. **נועם שליט נועד עם ציפי לבני במסגרת סבב פגישותיו בכנסת**. Ynet.
Available at: <http://www.ynet.co.il/articles/1,7340,L-3829307,00.html> [Accessed March 18, 2010].

רביד, ברק, גיקי חורי ויהונתן ליס. 2009. **עסקת שליט לקראת הכרעה: שרי השביעיה במרתון דיונים, נתניהו ייפגש הבוקר עם הוריו של גלעד**. Haaretz.
Available at: <http://www.haaretz.com/hasite/objects/pages/PrintArticle.jhtml?itemNo=1136571> [Accessed March 14, 2010].

שומפלב, אטילה. 2009. **דין מכריע בשליט, הפגנות מחוץ ללשכה**. Ynet.
Available at: <http://www.ynet.co.il/articles/0,7340,L-3823122,00.html> [Accessed March 14, 2010].

Barkan, R., and J. R. Busemeyer. 1999. "Changing plans: Dynamic inconsistency and the effect of experience on the reference point." *Psychonomic Bulletin and Review* 6(4): 547-554.

Baron, J. 2000. *Thinking and Deciding*. Cambridge University Press.

Bastardi, A., and E. Shafir. 1998. "On the pursuit and misuse of useless information." *Journal of Personality and Social Psychology* 75: 19-32.

- Batson, C. D., J. Fultz, and P. A. Schoenrade. 1987. "Distress and empathy: Two qualitatively distinct vicarious emotions with different motivational consequences." *Journal of Personality* 55(1): 19-39.
- Batson, C. D., and L. Shaw. 1991. "Evidence for altruism: Toward a pluralism of prosocial motives." *Psychological Inquiry* 2(2): 107-122.
- Busemeyer, J. R. et al. 2000. "Dynamic and consequential Consistency of choices between paths of decision trees." *Journal of Experimental Psychology: General* 129(4): 530-545.
- Corsi, J. R. 1981. "Terrorism as a desperate game: Fear, bargaining, and communication in the terrorist event." *The Journal of Conflict Resolution* 25(1): 47-85.
- Croson, R. T. A. 1999. "The disjunction effect and reason-based choice in games." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 80(2): 118-133.
- Dolnik, A. 2003. "Contrasting dynamics of crisis negotiations: Barricade versus kidnapping incidents." *International Negotiation* 8(3): 495-526.
- Faure, G. O. 2003. "Negotiating with terrorists: The hostage case." *International Negotiation* 8(3): 469-494.
- Feldmann, T. B, and P. W Johnson. 1995. "The application of psychotherapeutic and self psychology principles to hostage negotiations." *J. Amer. Acad. Psychoanal.* 23: 207-221.
- Fultz, J., M. Schaller, and R. B. Cialdini. 1988. "Empathy, sadness, and distress: Three related but distinct vicarious affective responses to another's suffering." *Personality and Social Psychology Bulletin* 14(2): 312-325.
- Gneezy, Uri, John A. List, and George Wu. 2006. "The uncertainty effect: When a risky prospect is valued less than its worst possible outcome." *The Quarterly Journal of Economics* 121(4): 1283-1309.
- Hristova, E., and M. Grinberg. 2008. *Disjunction effect in prisoner's dilemma: Evidences from an eye-tracking study*. In Austin, TX: Cognitive Science Society, 1225-1230.
- Jenni, K., and G. Loewenstein. 1997. "Explaining the identifiable victim effect." *Journal of Risk and Uncertainty* 14(3): 235-257.
- Kogut, T., and I. Ritov. 2007. "'One of us': Outstanding willingness to help save a single identified compatriot." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 104(2): 150-157.
- Kogut, T., and I. Ritov. 2005. "The singularity effect of identified victims in separate and joint evaluations." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 97(2): 106-116.
- Lambdin, C., and C. Burdsal. 2007. "The disjunction effect reexamined: Relevant methodological issues and the fallacy of unspecified percentage comparisons." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 103(2): 268-276.

- Lambert, K. M. 1997. "Revealing the process and outcome of hostage negotiations: The utility of structural analysis." *The Social Science Journal* 34(1): 11-20.
- McDermott, Rose. 1992. "Prospect Theory in International Relations: The Iranian Hostage Rescue Mission." *Political Psychology* 13(2): 237-263.
- McMackin, J., and P. Slovic. 2000. "When does explicit justification impair decision making?." *Journal of Applied Cognitive Psychology* 14: 527-541.
- Miller, R. 1990. "Game theory and hostage-taking incidents: A case study of the Munich Olympic games." *Conflict Quarterly* (winter): 12-33.
- Peters, E. 2006. "The functions of affect in the construction of preferences." In S. Lichtenstein and P. Slovic (eds.). *The construction of preference*. New York: Cambridge University Press, 454-463.
- Roseman, I. J. 1984. "Cognitive determinants of emotion: A structural theory." *Review of Personality & Social Psychology* 5: 11-36.
- Rosendorff, Peter, and Todd Sandler. 2005. "The Political Economy of Transnational Terrorism." *The Journal of Conflict Resolution* 49(2): 171.
- Rosenhan, D. L., P. Salovey, and K. Hargis. 1981. "The joys of helping: Focus of attention mediates the impact of positive affect on altruism." *Journal of Personality and Social Psychology* 40(5): 899-905.
- Sandler, Todd, and Daniel G. Arce M. 2003. "Terrorism & game theory." *Simulation Gaming* 34(3): 319-337.
- Shafir, E. 1994. "Uncertainty and the difficulty of thinking through disjunctions." *Cognition* 50(1-3): 403-430.
- Shafir, E., I. Simonson, and A. Tversky. 1993. "Reason-based choice." *Cognition* 49(1-2): 11-36.
- Shafir, E., and A. Tversky. 1992. "Thinking through uncertainty: Nonconsequential reasoning and choice." *Cognitive Psychology* 24(4): 449-474.
- Slovic, P. et al. 2007. "The affect heuristic." *European Journal of Operational Research* 177(3): 1333-1352.
- Smith, C. A., and P. C. Ellsworth. 1985. "Patterns of cognitive appraisal in emotion." *Journal of Personality and Social Psychology* 48(4): 813-838.
- Tiedens, L. Z., and S. Linton. 2001. "Judgment under emotional certainty and uncertainty: The effects of specific emotions on information processing." *Journal of Personality and Social Psychology* 81(6): 973-988.

- Tversky, A., and E. Shafir. 1992a. "Choice under conflict: The dynamics of deferred decision." *Psychological Science* 3(6): 358-361.
- Tversky, A., and E. Shafir. 1992b. "The disjunction effect in choice under uncertainty." *Psychological Science* 3(5): 305-309.
- Van Dijk, E., and M. Zeelenberg. 2006. "The dampening effect of uncertainty on positive and negative emotions." *Journal of Behavioral Decision Making* 19(2): 171-176.
- Van Dijk, E., and M. Zeelenberg. 2005. "On the psychology of 'if only': Regret and the comparison between factual and counterfactual outcomes." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 97(2): 152-160.
- Van Dijk, E., and M. Zeelenberg. 2003. "The discounting of ambiguous information in economic decision making." *Journal of Behavioral Decision Making* 16(5): 341-352.
- Wilson, Margaret A. 2000. "Toward a model of terrorist behavior in hostage-taking incidents." *The Journal of Conflict Resolution* 44(4): 403-424.
- Zeelenberg, M., and E. Van Dijk. 2005. "On the comparative nature of regret." In David R. Mandel, Denis J. Hilton, and Patrizia Catellani (eds.). *The Psychology of Counterfactual Thinking*. Routledge, 147-162.
- Zeelenberg, M. et al. 1998. "Emotional reactions to the outcomes of decisions: The role of counterfactual thought in the experience of regret and disappointment." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 75(2): 117-141.
- Zeelenberg, M., W. Van-Dijk, and A. S. R. Manstead. 1998. "Reconsidering the relation between regret and responsibility." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 74(3): 254-272.

נספח מספר 1 – שאלונים

תחילה מובא שאלון בתנאי הבקרה, כשאלון בנוסח מלא, כפי שקיבלו הנבדקים. לאחר מכן, יובא החלק הרלוונטי (הנוסח השונה) עבור כל אחד משלושת התנאים הנוספים - תנאי ההוצאה להורג, תנאי המשך השבי ותנאי אי-הוודאות.

נוסח שאלון בתנאי הבקרה

סטודנט יקר, לפניך שאלון המועבר במסגרת מחקר הנערך בבית הספר למדיניות ציבורית. השאלון הוא אנונימי ותשובתיך ישמשו (ללא כל פרטים אישיים) לצורך המחקר בלבד. השאלון מנוסח בלשון זכר מטעמי נוחות, אך מיועד לנשים וגברים כאחד.

להצלחת המחקר הנך מתבקש לענות **לפי סדר** על כל השאלות. לא לדפדף ולא לחזור לשאלה עליה כבר ענית. השאלון עוסק בעמדות ורגשות, ולכן אין בו תשובות "נכונות". אנא, ענה בכנות!

להתחלת השאלון, עבור בבקשה לעמוד הבא.

חלק ב'

1. מהו הרגש העיקרי שנושא זה מעורר בך :

רשום רגש אחד (במילה אחת): _____

2. כלפי מי אתה חש את הרגש הנ"ל (סמן בעיגול אפשרות אחת בלבד):

א. ארגון הטרור

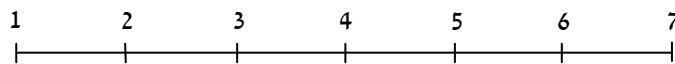
ב. החייל החטוף

ג. מדינת ישראל

ד. עצמך

3. סמן את המספר המייצג באופן הטוב ביותר את מידת הסכמתך למשפטים הבאים :

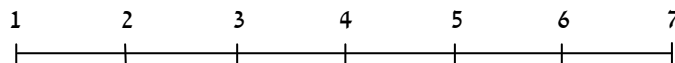
א. כאשר קראתי על החייל הישראלי המוחזק בידי ארגון הטרור הרגשתי **כעס** :



במידה מועטה

במידה רבה

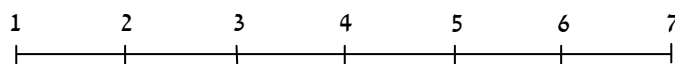
ב. כאשר קראתי על החייל הישראלי המוחזק בידי ארגון הטרור הרגשתי **פחד** :



במידה מועטה

במידה רבה

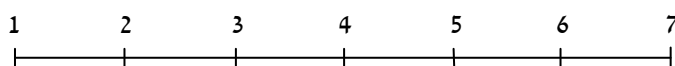
ג. כאשר קראתי על החייל הישראלי המוחזק בידי ארגון הטרור הרגשתי **דאגה** :



במידה מועטה

במידה רבה

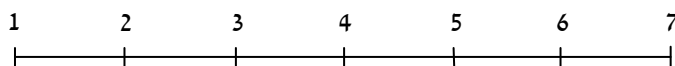
ד. כאשר קראתי על החייל הישראלי המוחזק בידי ארגון הטרור הרגשתי **עצב** :



במידה מועטה

במידה רבה

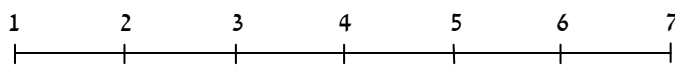
ה. כאשר קראתי על החייל הישראלי המוחזק בידי ארגון הטרור הרגשתי **מועקה** :



במידה מועטה

במידה רבה

ו. כאשר קראתי על החייל הישראלי המוחזק בידי ארגון הטרור הרגשתי **צער** :



במידה מועטה

במידה רבה

4. מבין הרגשות שצוינו בסעיפים א'-ו' (מודגשים), ציין איזה רגש חשת באופן החזק ביותר _____.

5. כלפי מי אתה חש את הרגש הנ"ל (סמן בעיגול אפשרות אחת בלבד):

א. ארגון הטרור

ב. החייל החטוף

ג. מדינת ישראל

ד. עצמך

חלק ג'

מהי עמדתך לגבי העסקה לשחרור החייל גלעד שליט?

א. מתנגד

ב. תומך

ג. מתלבט

לצרכים סטטיסטיים, אנא השלם את הפרטים הבאים:

גיל: _____

מין: זכר \ נקבה (הקף בעיגול)

שפת אם: _____

ארץ לידה: _____

שנת עלייה: _____

נוסח שאלון בתנאי הוצאה להורג

לצורך שחרור החייל נדרש שחרורם של 1,000 מחבלים המוחזקים בבתי כלא בישראל.

אם עסקה זו לא תצא לפועל במהלך השבוע הקרוב, **צפוי שארגון הטרור המחזיק בחייל יוציא אותו להורג**¹².

האם אתה תומך בביצוע העסקה לפיה ישוחררו 1,000 מחבלים בתמורה לשחרור החייל?

¹² המניפולציה המחקרית מודגשת לצורך המחשתה בעבודה ולא הודגשה בשאלון שחולק לנבדקים.

נוסח שאלון בתנאי המשך השבי

לצורך שחרור החייל נדרש שחרורם של 1,000 מחבלים המוחזקים בבתי כלא בישראל.
אם עסקה זו לא תצא לפועל במהלך השבוע הקרוב, **צפוי שארגון הטרור המחזיק בחייל ימשיך להחזיק אותו בשבי למשך תקופה ממושכת מאד.**
האם אתה תומך בביצוע העסקה לפיה ישוחררו 1,000 מחבלים בתמורה לשחרור החייל?

נוסח שאלון בתנאי אי-הוודאות

לצורך שחרור החייל נדרש שחרורם של 1,000 מחבלים המוחזקים בבתי כלא בישראל.
אם עסקה זו לא תצא לפועל במהלך השבוע הקרוב, **קיים סיכוי של 50% שארגון הטרור המחזיק בחייל יוציא אותו להורג, וסיכוי של 50% שארגון הטרור ימשיך להחזיק אותו בשבי למשך תקופה ממושכת מאד.**
האם אתה תומך בביצוע העסקה לפיה ישוחררו 1,000 מחבלים בתמורה לשחרור החייל?