

## אמונות, ציפיות, והתנהגות בימי קורונה

אורי חפץ\*

האגודה הישראלית לכלכלה, הכנס השנתי ה-36: "כלכלת הקורונה"

14.6.2020

### עבור הרבעון לכלכלה

#### הקדמה ואזהרה

אני אעבור על מספר נושאים שכלכלנים התנהגותיים ופסיכולוגים מזכירים לאחרונה כרלוונטיים לנושא שלנו. אני מזהיר מראש שאת חלקם אנחנו מבינים יותר טוב, ואת חלקם פחות טוב. על חלקם יש לנו ממצאים קצת יותר משכנעים, ועל חלקם אין לנו ממצאים משכנעים עדיין, או שהמחקר בחיתוליו, או שיש ממצאים לכאן ולכאן. אין לי רשימת עשה ועל תעשה, אבל יש ממצאים מעניינים שצריכים לגרום לנו לחשוב. המטרה שלי ב-25 הדקות הבאות היא לגרום לכולנו לחשוב.

החלק הראשון של ההרצאה יעסוק במספר תופעות מרכזיות שנחקרו ושעודן נחקרות בעולם הכלכלה ההתנהגותית, ובאופן בו הן עשויות לבוא לידי ביטוי בתקופת הקורונה. נפתח בדיון קצר על מהי בכלל כלכלה התנהגותית, ונמשיך בדיון על קצה המזלג במושגים כמו מקודות ייחוס ושנאת הפסד, שקילת הסתברויות, הטיית הווה, נראות חברתית ועוד, ובקשר האפשרי שלהם לימי קורונה.

החלק השני והמרכזי של ההרצאה יעסוק בציפיות. המסר המרכזי שלי יהיה שציפיות, אמונות, ביטחון, חרדות—כל הדברים האלה שאנחנו מדברים עליהם עם הפסיכולוג כששוכבים על הספה—הם אובייקט עם חיים משלו. הם משהו שיתכן שאנחנו אפילו בוחרים—במודע או שלא—ולא רק מקבלים באופן פסיבי ממצב הסביבה או כנגזרת אוטומטית של פעולותינו. והקשר הפשוט לכאורה, מאינפורמציה לאמונות וציפיות, הוא לא מובן מאליו, והוא עדיין לא כל כך מובן לנו. אני אתן גם טעימה של נתונים ממחקר עכשווי בנושא, ואקנח במילה למקבלי החלטות בישראל בנוגע לשקיפות ולתקשורת עם הציבור.

#### 1. התנהגות בימי קורונה: כלכלה התנהגותית

"כלכלה התנהגותית" זה שם דפוק, אבל אני אשתמש בו כי בינתיים, כל שאר השמות דפוקים יותר. מדובר בגדול על הניסיון של כלכלנים להכניס ריאליזם פסיכולוגי, סוציולוגי, וכו' למודלים שלנו (קריאה מומלצת: Rabin, 2002) ולהחליף הנחות מפשטות, כמו הנחת הציפיות הרציונליות, בהנחות קצת יותר מבוססות אמפירית. אני אומר "קצת", כי לפעמים הן אכן לא הרבה יותר מבוססות. לפעמים הן פשוט אחרות, כלומר לא סטנדרטיות.

אם ההנחות הסטנדרטיות בכלכלה הן שפרט כלכלי מקבל החלטות שבהינתן אמונותיו, ממקסמות פונקציית תועלת שמייצגת את העדפותיו, אז הכלכלנים ההתנהגותיים חוקרים אמונות לא סטנדרטיות, או העדפות לא סטנדרטיות, או תהליכי קבלת החלטות לא סטנדרטיים. בגלל שקשה להתעסק עם יותר מידי אובייקטים לא סטנדרטיים, הרבה פעמים משאירים שניים מתוך השלושה – אמונות, העדפות, ותהליכי קבלת החלטות – סטנדרטיים לחלוטין, ומשנים את ההנחות רק לגבי האובייקט הנוטר. כלומר

---

\* המחלקה לכלכלה ע"ש בוגן ומרכז פדרמן לחקר הרציונליות, האוניברסיטה העברית בירושלים; בית הספר ס. ק. ג'ונסון למנהל עסקים, אוניברסיטת קורנל; ו-NBER. אני מודה לקבוצת המחקר JESC באוניברסיטה העברית, ובמיוחד לגיא ישי ולב מרסקה.

הכלכלה "ההתנהגותית" אינה הופכת את הכלכלה "הסטדרטית" על פיה, כפי שלפעמים מתואר בספרי מתח והרפתקאות. מאמר בכלכלה התנהגותית הוא, בדרך כלל, מאמר סטדרטי בכלכלה, שבסך הכל משנה הנחה אחת. להנחה המשונה הזו לפעמים קוראים "הטיה" (bias), למרות שבאיזה מובן בדיוק ההנחות המשונות מייצגות הטיות, וביחס למה, זו שאלה מורכבת שלא ניכנס אליה כאן.

לענייננו, שאלות בדבר "הטיות" כאלו יכולות להיות: האם האמונות של הציבור לגבי המגפה תואמות את העובדות בשטח? (ולמי שלא אוהב את הביטוי הבעייתי "עובדות בשטח": האם אמונות הציבור תואמות את הפרסומים הרשמיים, או את המידע האמין ביותר שיש בידי החוקר—לדעתו של החוקר לפחות?) האם הציבור מעבד את הנתונים האלה בצורה "נכונה"? האם הוא אפילו זוכר אותם? האם, וכיצד, הציבור מתבסס על מה שהוא זוכר מהעיבוד שלו של מה שהוא תופס כנתונים אמיתיים, בכדי לייצר חיזויים של העתיד? האם וכיצד הציבור מתבסס על חיזויים כאלה בכדי לתכנן את צעדיו? האם הוא מתנהג לפי תכנון כלשהו כזה של צעדיו? אני אראה עוד מעט קצת נתונים עדכניים. אבל נתחיל בתופעות והטיות מפורסמות, "קלאסיות".

### נקודות ייחוס ושנאת הפסד

הרעיון של שנאת הפסד התפרסם מאוד בעקבות עבודותיהם של עמוס טברסקי ודני כהנמן מאז שנות ה-70. למעשה, המאמר מ-1979 (Kahneman and Tversky, 1979) ששילב את הרעיון ל"תיאוריה" חדשה של קבלת החלטות תחת סיכון, הוא אחד המצוטטים בכלכלה. בגדול, הרעיון הוא שהכאב שמתלווה להפסד בגודל מסוים גדול יותר מהעונג שמתלווה לרווח באותו הגודל. דוגמה קצת קיצונית: הרווחתי אלף שקל? נחמד. הפסדתי אלף שקל? קטסטרופה. אחת השאלות החמות בימים אלו בתחום הזה היא: הפסד או רווח ביחס למה? למה שהיה לי קודם? למה שיש לאחרים? למה שציפיתי שיהיה לי? וכמובן שמבחינת נתונים אמפיריים, קשה להבחין בין האופציות השונות, כי במקרים רבים, סביר שציפיתי שיהיה לי מה שהיה לי ו/או מה שיש לאחרים.

אין לי נתונים, אבל הנה אנקדוטה. אמש פורסם שכרגע סגורים בישראל 177 מוסדות חינוך, מתוך כ-5,200 בתי ספר וכ-20,000 גני ילדים. אני לא יודע אם הנתונים נכונים—זו אחת מהבעיות פה, ניגע בה בסוף ההרצאה, אבל נניח לרגע שהם נכונים. אז עד כמה אנחנו מתרגשים מ-177 מוסדות סגורים? אני משער שלפני ארבעה חודשים, כלומר באמצע פברואר 2020, אם היו סוגרים מאה מוסדות חינוך בישראל היינו מתרגשים הרבה יותר מההתרגשות שלנו היום. למה? יש הרבה סיבות. אבל אחת מהן יכולה להיות שנאת הפסד. ביחס למצב נורמלי עד לפני כמה חודשים, בו לא ניתן להעלות על הדעת סגירת בית ספר שלם על כל תלמידיו לתקופה של ימים, סגירה של מאה מוסדות חינוך נשמעת כקטסטרופה. אבל אחרי שכל מוסדות החינוך במדינה (שלא לומר בחלקים גדולים של העולם) היו סגורים במשך שבועות ארוכים, נקודת הייחוס השתנתה. בימי קורונה, באופן יחסי, מאה או מאתיים מוסדות חינוך סגורים—וכל שאר ה-25,000 פתוחים—מרגיש כמו רווח יותר מכמו הפסד. נקודת הייחוס השתנתה, אולי כי הציפיות השתנו—התרגלנו!—ואולי כי ניסיון העבר השתנה—היה הרבה יותר גרוע—ואולי כי כשמסתכלים מסביבנו, בחלקים גדולים של העולם המצב גרוע יותר.

הנה עוד אנקדוטה: דונלד טראמפ, מגדולי המשכנעים של דורנו, אמר לפני יותר מחודשיים וחצי שאם הממשל הפדרלי בראשותו יצליח להגביל ל-100,000 את מקרי המוות מקורונה בארה"ב, זו תיחשב הצלחה גדולה ("we all together have done a very good job"). הנשיא יצר נקודת ייחוס חדשה, גבוהה מאוד בהשוואה בינלאומית (לנפש). מספר מקרי המוות בארה"ב כרגע הוא כ-117,000, כלומר כבר עברנו מזמן את נקודת הייחוס הראשונה והמתקשרת מאוד של הנשיא (שהתעדכנה מאז), אבל באיזשהו מובן, עברנו "רק" ב-17,000.

להלן כמה הטיות ותופעות אחרות שפסיכולוגים וכלכלנים התנהגותיים מזכירים לאחרונה:

- **הטיית הסטטוס קוו** (למשל: Kahneman, Knetsch, and Thaler, 1991) קשורה מאוד לשנאת הפסד. קשה לשנות הרגלים. "שבת בלי ים, או בלי בית כנסת, היא לא שבת." **תוצאה:** לקח לאנשים זמן וכאב להתרגל להנחיות ולהגבלות החדשות.
- **שקילת הסתברויות** (עוד ירושה מכהנמן וטברסקי, Kahneman and Tversky, 1979) הסתברות נמוכה, נניח 0.001% או 0.01%, משוקללת בקבלת ההחלטות כגבוהה יותר, נניח 5%. **תוצאה:** אנשים עשויים להיזהר יותר כי הסיכוי להידבק (או למות) נתפס כגבוה יותר. אבל העובדה שההסתברויות 0.001% ו-0.01% נתפסות באופן דומה (שתיהן נתפסות כ-5%, נניח) יכולה לגרום לאנשים להיזהר פחות, כי פעולה שמקטינה את הסיכוי להידבק מנמוך לעוד יותר נמוך, כמו רחיצת ידיים למשל, נתפסת כחסרת ערך.
- **הטיית הווה** (ראו סקירה עדכנית אצל O'Donoghue and Rabin, 2015) כשאנחנו מקבלים החלטות היום, אנחנו נותנים משקל גדול יותר למצבנו היום, כלומר בהווה, מאשר למצבנו מחר, כלומר בעתיד. זאת למרות שכשקיבלנו החלטות בשבוע שעבר, כשהיום ומחר היו שניהם בעתיד, נתנו להם משקל דומה. **תוצאה:** הסבל שכרוך בהקטנת סיכון ההידבקות—אובדן ההכנסה שנגרם כתוצאה מאי הופעה לעבודה או אובדן ההנאה שנגרם כתוצאה מביטול בילוי חברתי—הוא עכשווי וברור. הוא מקבל משקל עודף בהחלטות שלנו ביחס ליתרון שבהקטנת הסיכון הבריאותי, שהוא עתידי ומעורפל. כמו בדיאטה: ההקרבה עכשווית וברורה, הרווח עתידי ומעורפל. בהקשר של הקורונה, יש גם אלמנט נוסף: ייתכן שלא נדע לעולם אם זה היה שווה את זה: אולי לא היינו נדבקים בכל מקרה, או שהיינו נדבקים ואפילו לא היינו יודעים על זה כי לא היו לנו תסמינים. ואולי בכלל כבר נדבקנו והתחסנו ללא ידיעתנו וכל ההקרבה העכשווית הזו מיותרת.
- **הטיית האופטימיות** (Weinstein, 1980) "יהיה בסדר, לי זה לא יקרה." **תוצאה:** יש פחות סיבה להיזהר.
- **הטיית הביטחון המופרז** (Fischhoff et al., 1977) "ברור שאני צודק! בטח שאני בטוח!" **תוצאה:** כנ"ל, פחות זהירות ("ברור שאני יודע מה אני עושה") ופחות הטלת ספק בהערכת המצב שלי ("אני לא טועה").
- **הכח של נורמות חברתיות** (למשל Posner 1996) לדוגמא, חבישת מסיכה בציבור: משהו שהוא טבע שני במדינות מסוימות במזרח אסיה, ועד לאחרונה נתפס כמוזר מאוד בחלקים אחרים של העולם. **תוצאה:** גם במקומות בהם האינפורמציה הייתה קיימת והמסכות היו בהישג יד, לא ראינו שימוש מסיבי במסכות כל עוד חבישתן נחשבה מוזרה. ותראו באיזו מהירות הנורמה השתנתה.
- **נראות חברתית וסטטוס חברתי** (ראו למשל סקירה אצל Heffetz and Frank, 2011) מקרה פרטי של אמונות לגבי העולם הוא אמונות לגבי אחרים סביבי. אם רחיצת ידיים תכופה וחבישת מסכה נתפסות כהתנהגויות חברתיות רצויות (החצנות חיוביות), אז כשאני מוריד את הבת בגן בבוקר ואיני חובש מסכה, ההורים האחרים מסתכלים עליי ועושים פרצוף (או מענישים אותי בעונש האולטימטיבי: עושים לי אאוטינג בקבוצת הוואטסאפ של הגן). אבל אף אחד לא יודע אם אני רוחץ ידיים בכל שעה עגולה או שבכלל לא רחצתי ידיים מאז דצמבר 2019.

**תוצאה:** נורמות חברתיות נאכפות בקלות יותר כשהן נראות, ולהיפך: בקבוצות בהן חבישת מסיכה נחשבת לאקט של קונפורמיזם בזוי או של ציות עיוור לשלטון, חבישת מסיכה עשויה לסכן את הסטטוס החברתי של החובש—ורחיצת ידיים בסתר יכולה להציל חיים. אנחנו רואים את זה הרבה בהקשרים אחרים, למשל במקרה של צריכת ראוה בהקשר של חיסכון באנרגיה: אם אני נוהג במכונית היברידית אז כולם רואים שאכפת לי מהסביבה; לעומת זאת אם אני חוסך אנרגיה בדרכים אחרות פחות נראות לעיין, האיתות החברתי משחק תפקיד קטן יותר.

יש המון הטיות ותופעות נוספות. אני צופה שלא רחוק היום בו נראה שמתחילים להתפרסם מחקרים שמשחזרים את התופעות האלו גם בהקשרים של ימי הקורונה. אני יודע שיש צוותים שעובדים על זה. אני אתן בהמשך דוגמא, בהקשר של אמונות וציפיות, ממחקר שהקבוצה שלנו עובדת עליו בימים אלו.

## 2. אמונות וציפיות בימי קורונה

מי שרצה לחזות מה יעשה משבר הקורונה לכלכלה לפני שהתחילו להגיע נתוני מאקרו מעודכנים, הסתכל על ציפיות. מחירים אמורים לשקף ציפיות. למשל, מחירי מניות בוול סטריט, בלודון, בהונג קונג וגם אצלנו באחד העם. אף אחד לא אמר שאלו ציפיות יציבות, מבוססות, רציונליות, ושלא יתהפכו עוד רגע, אבל אלו ציפיות. חיפושים באינטרנט משקפים ציפיות, כוונות, חששות. סקרי צרכנים ובעלי עסקים מנסים למדוד ציפיות באופן ישיר. לשכות מרכזיות לסטטיסטיקה, בנקים מרכזיים, אוניברסיטאות, וגורמים פרטיים בכל העולם מנסים לשים את האצבע על הדבר החמקמק הזה שנקרא ציפיות. ציפיות, סנטימנטים, רגשות, פחד, אמון, אמונות, חרדות, תקוות וחלומות. כל אלו מעוצבים על ידי הסביבה בה כולנו פועלים, אבל גם מעצבים את הסביבה הזו דרך השפעתם על התנהגות, בהווה ובעתיד, של השחקנים הכלכליים: משקי הבית, הצרכנים, העובדים, המעסיקים, בעלי העסקים, הבנקים, הממשלה.

בקיצור, הכלכלה צועדת על ציפיותנו, חששותנו, ותקוותנו—דברים שקשה מאוד למדוד, לכמת, למדל, ודברים שההכשרה שלנו ככלכלנים לא בהכרח אידאלית בשביל לחקור אותם.

## ציפיות והסגר

מי שחושב ש"הסגר הרס את הכלכלה" אולי צודק, אבל הוא מפספס את ערוץ הפעולה החשוב של הציפיות. יש מחקרים שבודקים האם במקומות עם סגר, או עם סגר ארוך יותר, הרמטי יותר, או גורף יותר, הכלכלה נהרסה יותר. אבל הסגר, חוץ מלסגור, עושה עוד משהו חשוב: הוא משפיע ישירות על הפחדים, האמון במערכת, הביטחון או היאוש, והציפיות לגבי מהירות ההתאוששות הכלכלית. הערוץ הזה, של השפעת סוגים שונים של סגר על כלכלות שונות בזמנים שונים ותחת סיטואציות פוליטיות שונות דרך השפעתם על הציפיות, הרבה יותר קשה למדידה אמפירית. כלכלנים התחילו לנסות למדוד את כל הדברים האלו, אבל ייקח עוד זמן. בהחלט יכול להיות שבמקומות מסוימים בעולם דווקא החמרה של הסגר הצילה את הכלכלה, כי היא נתנה תקווה, ולו זמנית—מבוססת או לא, זה לא חשוב—שאפשר להוריד קצת את רף החרדה, כי בעקבות הסגר כבר לא צפויה קריסה של מערכת הבריאות כפי שנצפתה במקומות מסוימים בעולם. בהחלט יכול להיות שהיעדר הסגר במקומות מסוימים בעולם, או פתיחה מוקדמת של הסגר, החמירו את הפחד עד כדי כך ששיתקו את הפעילות הכלכלית, לפחות בקרב אלו שהאמינו—שוב, בצדק או לא—שהם בסיכון.

אני כלכלן, לא אפידימולוג: אני לא יודע איזה סוג של סגר צריך, אם בכלל, בשביל לעצור מגפה. אבל כלכלנים שחוקרים ציפיות מראים לנו בחודשים האחרונים שגם בשביל להרוס כלכלה כנראה שלא צריך סגר. השאלה היא, שוב, מה עשה הסגר לא רק לפעילות הכלכלית בהווה, אלא מה הוא עשה לציפיות ולאמון ביציבות המערכת בעתיד. את זה קשה למדוד, אבל מנסים.

זה אחד ההבדלים בין מדעי החברה למדעי הטבע, בין כלכלה לפיזיקה: כשהחלקיקים האלמנטריים שמרכיבים את המערכת הם אנשים, הפעולות שלהם בהווה מושפעות לא רק מהחסמים—הפיזיים, החוקיים, החברתיים—שחוסמים את מסלולם בהווה; הפעולות שלהם בהווה מושפעות גם מהאמונות והציפיות שלהם לגבי העתיד.

### **ציפיות (לא בהכרח) רציונליות**

התנהגות כלכלית תלויה באמונות לגבי מצב העולם בהווה ובציפיות לגבי מצב העולם בעתיד. אנחנו ממדלים אמונות וציפיות כהתפלגויות. מצב העולם העכשווי נתון, מצב העולם העתידי עדיין אינו נתון והוא יכול להיות תלוי גם בפעולות שנעשה בהווה. האמונות והציפיות שלנו—שכוללות אמונות וציפיות מותנות: מה לצפות אם יקרה א' מה לצפות אם אבחר לעשות ב'—מכתיבות בחירות כלכליות שנעשה. אבל—וזו אחת מהנקודות החשובות של ההרצאה היום—לאמונות ולציפיות שלנו עשויים להיות חיים משל עצמן. הן עצמן אובייקט שיש ללמוד אותו, בנפרד מהשאר (מצב העולם, מידע ובחירות של הפרט, וכו'). הן עשויות אפילו להיות בעצמן נתונות לבחירה, במודע או שלא. הן אינן בהכרח נגזרות אוטומטית של מצבי עולם ופעולות כלכליות.

מהפכת הציפיות הרציונליות בכלכלה, המזוהה עם כלכלנים כמו ג'ון מות' בשנות ה-60 ובוב לוקס בשנות ה-70, העלימה את דרגת החופש החשובה הזו שיש לכלכלן בהנחותיו לגבי האמונות והציפיות של הפרטים שהוא מנסה למדל. לפי השערת הציפיות הרציונליות, הציפיות הן—איך לא—"רציונליות": הן תואמות במדויק את פונקציית ההתפלגות של מצבי העולם האפשריים שבמודל, בהינתן האינפורמציה שבידי הפרט. היפותזת הציפיות הרציונליות מכניסה בכך "משמעת" למודלים, ובכך כוחה וחשיבותה: לא עוד עולם של מודלים שבו "הכל הולך" והכל מותר.

בקיצור: אנחנו הכלכלנים לקחנו מתישהו לפני 50 שנה קיצור דרך: אימצנו הנחה שאומרת שלא צריך להתעסק כרגע בשאלות של מה הפרט מאמין ומצפה. פשוט נניח שבהינתן המידע שיש לו, הוא מאמין ומצפה למה שאנחנו, מחברי המודל, יודעים ומצפים. זה היה קיצור דרך שימושי מאוד, שהביא להרבה הישגים (וכמה פרסי נובל). אבל, מה לעשות, העולם מורכב יותר. זו אינה ביקורת על התיאוריה הכלכלית: זו ביקורת על העולם...

### **אמונות, ציפיות ותפיסות סיכון בימי קורונה: דוגמא לאיסוף נתונים אמפיריים**

ככלכלן אמפירי שמתעסק במודלים כלכליים שמנסים לשפר ולו במעט את הריאליזם הפסיכולוגי והסוציולוגי שמאחורי המודלים, ומשתמש בסקרים ובניסויים, אני רוצה להזהיר. יש לפעמים איזו נטייה בקרב נסיינים במדעי החברה לטעון "מעל לפופיק": לעשות הכללות גרנדיוזיות מניסויי מעבדה בקונטקסט ספציפי, עם מדגם קטן של נבדקים, לעתים סטודנטים או מתנדבים בפאנל אונליין. אז חשוב להדגיש: ככלל, אין לנו הרבה ניסיון עם התנהגויות בזמן מגפה, ובפרט אין לנו שום ניסיון עם מגפה עולמית בסדר גודל כזה.

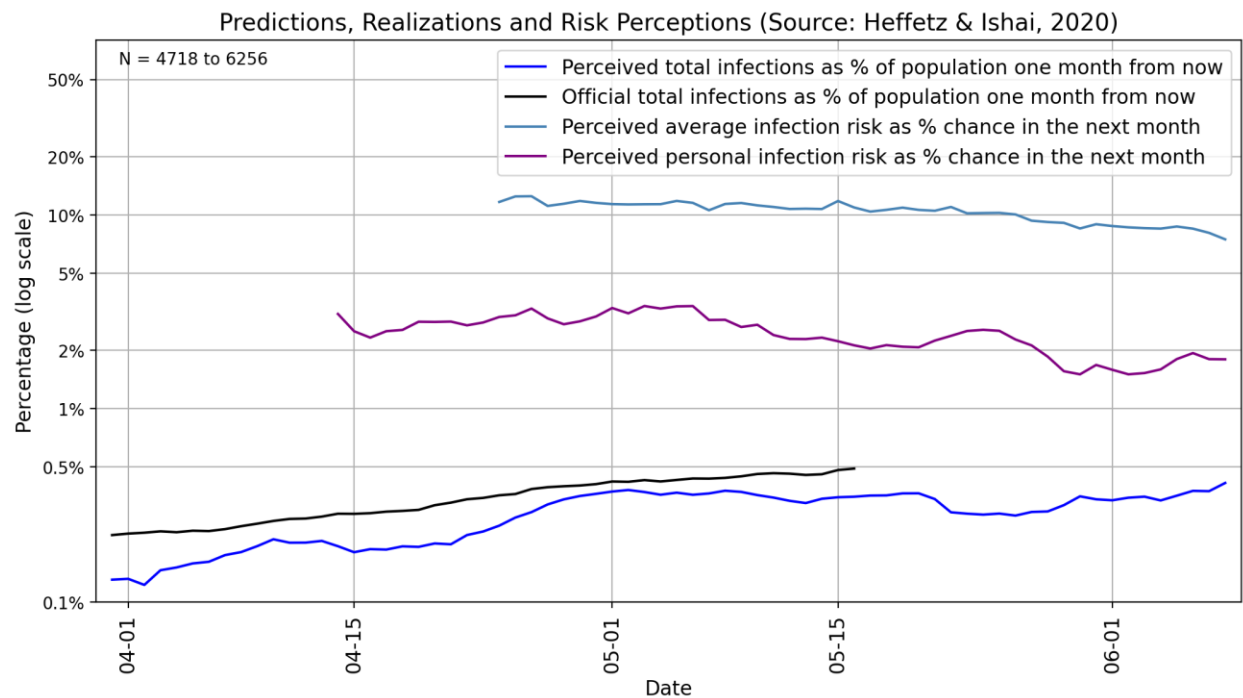
מצד שני, מחמם את הלב לראות את ההתגייסות של המקצוע, עם כלכלנים רבים מכל התחומים שעזבו לרגע את מה שעבדו עליו לפני כן, והתקיפו את "המצב" בהר של מחקרים חדשים, שגם הופיע להם מימון לפתע יש מאיין. צומחת לנו גבעונת קטנה של נתונים חדשים שהולכים ונאספים בחודשים האחרונים. אז בד בבד עם הזהירות עליה המלצתי הרגע, אנחנו כן לומדים כמה דברים חדשים, ואני אנסה לחלוק דוגמא אחת ממחקר שלי עם דוקטורנט שלנו באוניברסיטה עברית, גיא ישי. (לפרטים ולשאר הנתונים: Heffetz and Ishai, 2020).

במשפט אחד: אנחנו שואלים את הציבור לגבי אמונתו, ציפיותו, ותפיסות הסיכון שלו בהקשר של הידבקות בנגיף. המחקר עדיין בראשית דרכו, אבל בינתיים, אנחנו מוצאים שלחלק מהאמונות, הציפיות, ותפיסות הסיכון המדווחות אכן יש חיים משל עצמן. הן לא בהכרח רציונליות, במובן שאינן עולות בקנה אחד עם המידע הזמין והידוע לציבור, והן אפילו לא בהכרח עקביות עם זו עם זו. (בהמשך המחקר אנחנו גם בוחנים את הקשר שלהן עם התנהגות מדווחת—אבל לא כאן המקום.)

הגרף להלן מבוסס על סקר אינטרנטי שלנו בקרב משיבים בארה"ב (מדגם המשיבים אינו מדגם מייצג). הסקר אוסף נתונים מידי יום, וכולל משיבים מכל 50 המדינות בארה"ב. כל הקווים בגרף מראים ממוצע יומי של התשובות (או הנתונים), אחרי המרה של כל תשובה (או נתון) לסקאלה לוגריתמית. הסקר כולל בין היתר את השאלות הבאות:

- **כמה נדבקים בסה"כ (כולל מחלימים ומתים) יהיו במדינה בעוד חודש?**  
 המשיבים בוחרים אם להזין מספר או אחוז מתוך אוכלוסיית מדינתם. הם מיודעים לגבי גודל אוכלוסיית מדינתם, וגם אם הם בוחרים להזין מספר ולא אחוז (כמעט כל המשיבים אכן מזינים מספר), הם רואים מיד חישוב של כמה זה יוצא באחוזים. ראו את הקו הכחול.
- **מה הסיכוי הממוצע במדינה להידבק בחודש הקרוב?**  
 המשיבים מזינים אחוז. ראו את הקו התכלה.
- **מה הסיכוי שלך להידבק בחודש הקרוב?**  
 המשיבים מזינים אחוז. ראו את הקו הסגול.

הגרף מראה גם את אחוז הנדבקים המצטבר במדינת המשיב כעבור 30 יום, לפי הנתונים הרשמיים המפורסמים כחודש לאחר יום הסקר. ראו את הקו השחור. (כלומר הקו השחור ב-1 לאפריל מראה את אחוז הנדבקים ב-1 במאי.)



אז מה למדנו עד כה מהנתונים?

- **הציפיות המספריות של ציבור המשיבים קרובות יחסית לתוצאות הרשמיות.** ביחס לקו השחור (אחוז הנדבקים הרשמי כעבור חודש), הקו הכחול (התשובה לשאלה: כמה נדבקים יהיו בעוד חודש?) מראה שהציבור חוזה פחות מכמות הנדבקים הרשמית, אבל באופן יחסי, הטעות אינה דרמטית. (שאלות נוספות בסקר מראות שהציבור אינו סבור שיש יותר נדבקים מהמספר הרשמי המדווח; נראה שבזה, הציבור טועה.)
- **תפיסות הסיכון של ציבור המשיבים מנותקות מהציפיות המספריות שלו.** הקו התכול (מה הסיכוי הממוצע להידבק בחודש הקרוב?), בסביבות 10%, גבוה פי עשרים ויותר מהקו הכחול, ולכן גם מהסיכוי הממוצע להידבק בחודש הקרוב כפי שהוא מחושב מהציפיות המספריות של המשיבים, שיוצא פחות מ 0.5%.
- **אופטימיות? הקו הסגול (מה הסיכוי שלך להידבק בחודש הקרוב?),** סביב ה-2%, נמוך בהרבה מהקו התכול (מה הסיכוי הממוצע להידבק בחודש הקרוב?). זו אינה בהכרח הטיית אופטימיות— ייתכן שהמשיבים שלנו אכן בסיכון הידבקות נמוך יותר מהממוצע—אבל ההפרש בין התשובות נראה גדול. ובכל מקרה, הקו הסגול גבוה בהרבה מהקו הכחול, שאמור מתמטית להיות קרוב מאוד לקו התכול.

אז מה האמונות, הציפיות, ותפיסות הסיכון של הציבור? תלוי איך מנסחים את השאלה. ואיך הציבור מקבל החלטות? לפי סיכון הידבקות של 0.2% בחודש הקרוב? או של 2%? או של 10%? ואיך פרט יחיד מחזיק (או לפחות מספר לנו שהוא מחזיק), בו זמנית, מנעד רחב כל כך של אמונות, ציפיות, ותפיסות, שלא מסתדרות זו עם זו? והאם זו בחירה מודעת? והאם יש יתרון, למשל, בתפיסת סיכון גבוהה כי היא נותנת מוטיבציה לפעולה, או בתפיסת סיכון נמוכה כי היא שומרת על האופטימיות ונלחמת בייאוש?

אלו שאלות חשובות, שעובדים עליהן, כבר חצי מאה, חוקרים מתחומים שונים. פסיכולוגים מצאו כבר לפני עשורים שתשובות לשאלות כמותיות משתנות עם ניסוח השאלה ועם סרגל ההשבה, והכלכלן צ'אק מנסקי, למשל, הוא חלוץ בשימוש בסקרים בכדי למדוד ציפיות (ראו Manski, 2004). לאחרונה, הרבה כלכלנים התנהגותיים עובדים על השאלות האלו במרץ מחודש, בהקשר של הקורונה.

### **אמונות, ציפיות, ואמון בימי קורונה: עצה לקובעי המדיניות בישראל**

ומה אצלנו בישראל? הדיון הציבורי לגבי התפקיד הכלכלי של ממשלת ישראל במשבר התמקד בשאלת המשאבים שבידי מערכת הבריאות הציבורית, בשאלות של מדיניות מוניטרית, ובשאלות של מדיניות פיסקלית שעיקרה סיוע ישיר ועקיף למשקי הבית ולעסקים שנפגעו (שיטוח הבור הכלכלי). קיים ויכוח קולני לגבי תפקוד הממשלה בכל אחד מהסעיפים—אני קורא ושמע על הצלחה מסחררת ועל כישלון נורא, על הנדיבות הפיסקלית ועל "הקמצנים באוצר"—אני לא נכנס לזה כאן. ימים יגידו (או שלא). אבל מה שלדעתי מוסכם על כולם הוא שלכל אורך הדרך חסרה שקיפות. אין בידי כרגע נתונים וניתוחים מספריים, אבל ייתכן שהיעדר השקיפות הזה פגע גם באמון הציבור בהחלטות הממשלה—הציבור שאל שאלות כמו "למה איקאה כן אבל בתי הקברות ביום הזיכרון לא?"—וגם בציפיות של משקי הבית ושל העסקים לגבי מה חושבים קובעי המדיניות שצפוי לנו, איך החליטו על מה שהחליטו, ותחת אילו תנאים עתידיים—שהם כמובן בלתי ידועים כרגע—ישתנו ההחלטות.

אנחנו הכלכלנים בישראל—כולנו, בלי קשר לכלכלה התנהגותית—קראנו לממשלה כבר לפני חודשים לטפל ישירות באי הוודאות. אמרנו שאם היא לא תטופל, אי הוודאות הזאת—שגורמת למשקי הבית ולעסקים לצמצם הוצאות והשקעות, ובכך לצמצם פעילות כלכלית במשך בהווה וגם בעתיד—יכולה להפוך ל"נבואה שמגשימה את עצמה" ולהוביל את המשק למשבר חמור (ראו למשל: חפץ, 2020; הופמן וחפץ, 2020). אי הוודאות הזאת עלולה לפגוע בחלשים ביותר, באלו שבתחתית הפירמידה הכלכלית. ולכן מוטלת חובה מוסרית עלינו הכלכלנים ועל קובעי המדיניות לצמצם אותה כמה שניתן.

כמובן שהממשלה לא יכולה היתה אז, ולא יכולה היום, לבטל את אי הוודאות. אבל היא יכולה אז, ועדיין יכולה היום, לנקוט בצעדים להפחתתה, לספק לנו ביטוח איפה שאפשר. דרך *שקיפות*, *שקיפות*, *שקיפות*! בתהליכי קבלת ההחלטות, בנתונים, במודלים, בתרחישים. מי מחליט מה, למה, ומתי (ותעשו טובה, לא צריך הפתעות, לא צריך הכרזה דרמטית בלילה שלפני, ואז להפוך אותה בבוקר). דרך הבהרה באמצעות התחייבויות פיסקליות מי יקבל מה, כמה, מתי, ותחת אילו תנאים. תעזרו לנו לתכנן. כמה עסקים יודעים היום אם הארנונה שלהם בחודשים האחרונים בוטלה בסוף או לא? כמה מחוסרים עבודה יודעים בוודאות תחת אילו תנאים ימשיכו להיות זכאים לסיוע?<sup>†</sup>

נכון, קל יותר להציע מליישים. מצד שני, הנה חלפו כבר חודשים מאז שנאמרו דברים כאלו על ידי כלכלנים רבים בישראל, ועדיין קיים בלבול. זהו משבר הסברתי, שמדאיג אותנו ככלכלנים—אנחנו הרי לא פוליטיקאים—כי הוא קשור ישירות לכל הנושא החשוב של אמונת וציפיות.

בקריאה הזו לשקיפות ולאיןפורמציה, הכלכלנים ההתנהגותיים מצטרפים לשאר הכלכלנים, אנחנו בהסכמה. הדברים גם לא חדשים או ייחודיים לישראל או לימי קורונה. נבואה שמגשימה את עצמה, משק שקורס עקב אי ודאות, החשיבות של מידע אמין ושל ערוץ הציפיות—כל אלו מוכרים גם תחת מודלים של ציפיות רציונליות. מה שאנחנו הכלכלנים ההתנהגותיים מנסים לתרום לדיון היא התזכורת שלאמונת וליציפיות שהציבור מחזיק יש דרגות חופש נוספות גם בימים כתיקונם. ולכן, בימי קורונה המטרופים, על אחת כמה וכמה. במצב בו הציבור חסר ניסיון והבנה של המציאות החדשה, היעדר

---

<sup>†</sup> בימים הראשונים של אפריל 2020, למשל, ערן הופמן ואני נתנו מספר הצעות ישימות. הפשוטות והמיידיות בהן היו:

ראשית, **המדינה יכולה להבהיר באמצעות התחייבויות פיסקליות את כוונתה להאריך את משך הזכאות לדמי האבטלה ולשאר מענקי הסיוע וההטבות ככל שיידרש**. ... התחייבות ברורה בהווה מצד הממשלה להמשך הזכאות עד תום המשבר תוריד את רמת החרדה הכלכלית של משפחות שחוששות ממיצוי הזכאות, ותאפשר להן להתרכז בשמירה על הבריאות ובתמיכה במי שעוברים זמנים קשים. בדומה, התחייבות ברורה לגבי המשך הסיוע לעסקים תמנע אי ודאות מיותרת שמקשה מאוד על תכנון ההערכות העסקית למשבר. כדי להימנע מהתחייבות פיסקלית מיותרת, חשוב שהכרזות כאלו תהינה מותנות באופן מפורש בהמשך המגבלות שמונעות מהציבור לצאת לעבודה ומבתי העסק להיפתח. על הממשלה להכריז מפורשות, כבר עכשיו, שמרגע שיוסרו המגבלות—אך לא קודם לכן—יחל תהליך אוטומטי של צמצום הדרגתי וידוע מראש של תוכנית הסיוע.

שנית, **המדינה יכולה להגדיל את רמת השקיפות והנראות של צעדי המדיניות והיקף הביצוע**. בשגרה, ישנו פער זמן משמעותי בין ההחלטה לבין הביצוע של מדיניות ציבורית. פער זמן זה מאפשר לציבור לשאול, ללמוד, ולהיערך, והוא תורם להצלחת המדיניות. אך הוא אינו קיים כעת, כי מוכרחים לפעול מהר. כרגע, קיים בלבול נוראי בקרב הציבור ובקרב קהילת העסקים, ואפילו בקרב קובעי המדיניות והכלכלנים בישראל, לגבי פרטי התוכנית: מי מקבל מה, כמה, ומתי. ככל שצעדי המדיניות שהוחלט עליהם יוצגו לציבור בשקיפות ויבוצעו בהקדם כך תגדל יעילותם בהקטנת אי הוודאות. **הממשלה צריכה אם כן לספק לציבור בדחיפות את הפרטים שמאחורי כותרות ההחלטות שפורסמו, ולפעול ללא לאות לביצוע מוקדם של ההחלטות**. ...

חתמנו את המאמר בהמלצה שבעצם אומרת הכל: "הכנה יסודית ושקופה לתרחישים אפשריים של הארכת משך המגבלות השונות, והבאתה לידיעת הציבור, תקל על המשך ההתמודדות עם המשבר על ידי הקטנה של אי הוודאות הכלכלית."

אלו הם כמובן רק דוגמאות. רבים וטובים כתבו—ועדיין כותבים—דברים דומים.



שקיפות, מידע אמין, והבנה של תהליכי קבלת החלטות הממשלה עשוי לשלוח את הציפיות למחוזות עוד פחות מוכרים. כי ייתכן שבמצב כזה, אפילו יותר מתמיד, בממלכת הציפיות הכל הולך והכל מותר.

בינתיים, כפי שניסיתי לספר קצת על קצה המזלג, אנחנו הכלכלנים ההתנהגותיים מנסים לחקור ולהבין גם איך להפחית את אי הודאות, איך לספק ביטחון, איך לגרום לציבור לזכור, לפעול, לישון טוב בלילה. למשל: איך לתקשר עם הציבור, ואיך להעביר אליו מידע—במספרים או באחוזים? בניגוד להנחות הסטדרטיות, שזה לא כל כך משנה (כי מבחינת המודל, זה אותו הדבר), המחקרים שלנו מראים שזה יכול מאוד לשנות; עבור ציבור הנוסקרים, לפחות, זה לא אותו הדבר. באופן כללי יותר, איך למסגר (framing) אינפורמציה? איך האינפורמציה שתקשרנו ומסגרנו נתפסת? האם ואיך היא משפיעה על התנהגות הציבור?

השאלות קשות, אין לנו עדיין את כל התשובות, אבל אנחנו בהחלט עובדים על זה!

תודה

## References

Fischhoff, Baruch, Paul Slovic, and Sarah Lichtenstein. 1977. "Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence." *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance* 3(4), 552–564.

Heffetz, Ori and Guy Ishai. 2020. "From Public Information to Personal Risk Perceptions? Expectations Formation in the Times of Covid-19." Unpublished manuscript.

Heffetz, Ori and Robert H. Frank. 2011. "Preferences for Status: Evidence and Economic Implications." In *Handbook of Social Economics*, Vol. 1A, edited by Jess Benhabib, Matthew O. Jackson, and Alberto Bisin, 69–91. The Netherlands: North-Holland.

Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. 1991. "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias." *Journal of Economic Perspectives* 5(1), 193–206.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 48, 263–291.

Manski, Charles F. 2004. "Measuring expectations." *Econometrica* 72(5), 1329–1376.

O'Donoghue, Ted and Matthew Rabin. 2015. "Present bias: Lessons learned and to be learned." *American Economic Review* 105(5), 273–279.

Posner, Eric A. 1996. "Law, economics, and inefficient norms." *University of Pennsylvania Law Review* 144(5). 1697–1744.

Rabin, Matthew. 2002. "A Perspective on Psychology and Economics." *European Economic Review* 46(4-5), 657–685.

Weinstein, Neil D. 1980. "Unrealistic optimism about future life events." *Journal of personality and social psychology* 39(5), 806–820.

חפץ, אורי. מרץ 2020. "לחבר את המשק למכונת הנשמה."  
<http://users.nber.org/~heffetz/papers/corona-govt-response-heffetz-March-22-2020.pdf>

הופמן, ערן ואורי חפץ. אפריל 2020. "נלחמים על המשק."  
<http://users.nber.org/~heffetz/papers/hoffmann-heffetz-virus-wars.pdf>