

שלום לך,

אנו שמחים להגיש לך סקירה נוספת בסדרת **Managing By The Book**. כתמיד, כדאי לנצל גם את ההרחבות והקישורים הרבים למידע נוסף ומעשיר. קריאה מהנה ומועילה, עידן בכור

## ציר ה-WHY / אורי גניזי וג'ון א' ליסט

המניעים הנסתרים והכלכלה ההתנהגותית מאחורי היומיום שלנו

ספרם החדש של אורי גניזי וג'ון ליסט מצטרף לסדרה הולכת וגדלה של ספרים העוסקים בתהליכי קבלת החלטות ע"י יחידים וארגונים, והמנסים למפות הן את מרכיבי התהליך והן את הגורמים הפנימיים והחיצוניים המשפיעים עליו. ייחודו של ספר חדש זה, לעומת ספרים קודמים כדוגמת ספריו הפופולאריים של פרופ' דן אריאלי ("[לא רציונאלי ולא במקרה](#)"), הינו בשני מישורים מרכזיים:

**א. כוונת המחקר: שאלת הלמה** - בשונה ממחקרים קודמים העוסקים בזיהוי ומיפוי של "ההטיות" והטעויות האופייניות בתהליכי ההחלטה שלנו, מנסה המחקר החדש המוצג בספר לענות על השאלה **למה (WHY)** אנו פועלים כפי שאנו פועלים, מתוך הנחה כי זיהוי של המוטיבציות וגורמי ההשפעה יאפשרו לנו לשפר את איכות החלטותינו ופעולותינו וכן את יכולתנו להשפיע ולהניע אחרים.

**ב. אופן ביצוע המחקר: ת'כלס בשטח** - בשונה ממרבית המחקרים בתחום זה, הנערכים בסביבה אקדמית ובהשתתפות סטודנטים המקבלים על-כך תגמול, מתבסס הספר על מחקרים שבוצעו במתודולוגיה של "ניסויי שטח מבוקרים" אשר בודקים התנהגויות "בשדה האמיתי", ללא ידיעת המשתתפים עצמם. ראוי לציין כי גישה זו, בה מתמחה פרופ' ג'ון ליסט, זוכה כיום לעניין רב אך גם לביקורת המטילה ספק באיכותם ותקפותם המחקרית של ניסויים אלה.

### תובנות מרכזיות

הספר עתיר "סיפורים מהחיים" אשר ממחישים הן את שאלות המחקר והן את המסקנות, המפתיעות לעיתים, אליהן הגיעו המחברים בניסויים שערכו, כגון:

• **לא רציונאליים... בני אדם!** בשונה ממרבית המומחים לכלכלה התנהגותית, אשר מגדירים את "השאיפה לרווח מקסימאלי" כמוטיבציה המרכזית שלנו (ולכן מגדירים פעולות שאינן כאלה כ-"הטיות" וכטעויות באופן היישום), טוענים המחברים כי אנו מונעים על-ידי שפע דחפים ומוטיבציות שונות ומשונות, שאינן בהכרח מוטות "רווח כלכלי" ואף אינן בהכרח מסונכרנות זו עם זו.

• **"קנסות" ותמריצים** (עמ' 44-29) - האם הם באמת מועילים ואפקטיביים? התובנה: כדאי לבחון מחדש את מנגנוני "הענישה" והתמרוץ שלנו ואת התאמתם למכלול התפיסות והמניעים השונים המשפיעים על התנהלות קהלי היעד שלנו.

• **יחס תועלת / עלות של התנהלות אינו סטאטי** כי אם נתון לשינוי במהלך הזמן. התובנה: במקרים בהם עולה ערך "התועלת" לאורך זמן (למשל: עיסוק בספורט) יש למסד הרגל מוצק ("אני הולך למכון כושר למשך שעתיים כל יום שני ורביעי") על מנת "שיחזיק" את ההתנהלות עד להיווצרות יחס תועלת / עלות גבוה יותר. להרחבה בנושא זה מומלץ לקרוא את הספר "[כוחו של הרגל](#)" מאת [צירלס דוהגי](#).

\*\*\* **השורה התחתונה**: ספר מומלץ "למיטיבי לכת" המעוניינים להעמיק את היכרותם עם תחומי "הכלכלה ההתנהגותית" תוך התמקדות במרכיבים המעשיים של זיהוי וניהול מוטיבציות והנעה לפעולה של עצמנו ושל אחרים.

### הרחבות מומלצות (הקלקה לקישור ישיר לסרטונים, לאתרים ולמאמרים מטה)

[סקירה מפורטת של הספר ורעיונותיו המרכזיים](#) - אורי פסובסקי, כלכליסט 4.7.14

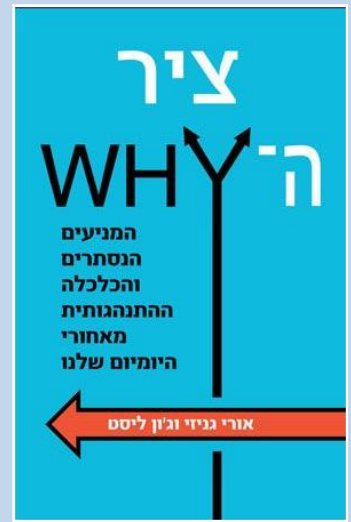
[דף הבית של פרופ' ג'ון א' ליסט \(אנגלית\)](#) - שפע מידע וקישורים לחומרים נוספים

[הרצאה של פרופ' גניזי על ניסוי Pay What You Want](#) (אנגלית) - וידאו 19:24 דק'

[תמצית הרצאה של פרופ' גניזי Incentives and Behavior Change](#) - וידאו 4:52 דק'

[לרכישה מקוונת של הספר](#): [סטימצקי](#), [סימניה](#), [צומת ספרים](#), [amazon.com](#)

© כל הזכויות שמורות | הפקה והפצה מקוונת: [Managing By The Book](#)  
למידע נוסף על שירותי מנוי לארגונים: [info@managingbythebook.com](mailto:info@managingbythebook.com)



המהדורה העברית:

כנרת, זמורה-ביתן, דביר, 2014  
כריכה רכה, 278 עמודים

**The Why Axis: Hidden Motives and the Undiscovered Economics of Everyday Life.**

Uri Gneezy & John A. List, 2013



פרופ' אורי גניזי

נולד ב-1967 בתל-אביב, למד כלכלה באוני' תל-אביב ובהולנד, מכהן כיום כפרופסור לכלכלה ואסטרטגיה באוני' קליפורניה.

[מידע נוסף כאן](#)



פרופ' ג'ון א' ליסט

נולד ב-1968, מכהן כיום כפרופ' לכלכלה באוניברסיטת שיקגו. זוכה להערכה רבה בקרב כלכלנים מובילים בעולם בזכות השימוש החדשני בגישת "ניסויי השדה", המהווה את הבסיס גם לספר זה.

[מידע נוסף כאן](#)



**Managing By the Book**  
[www.managingbythebook.com](http://www.managingbythebook.com)