תודעה מעצבת:

על ההזדמנויות שבחיבור בין פסיכולוגיה לסוציאל־דמוקרטיה

:: הרן סנד

כל מי שמנסה להחזיק בתפיסה סוציאל דמוקרטית מושכלת, המבוססת על ידע והבנה ולא רק על סיסמאות, מוצא את עצמו אוסף פיסות ידע מתחומים שונים ומשונים – היסטוריה, סוציולוגיה, קצת פילוסופיה, ובראש ובראשונה, בכלכלה. יש להניח שרוב קוראי 'חברה' הותיקים, בלי קשר להשכלתם הפורמלית, מבינים כבר דבר או שניים במשמעות העלאת הריבית, בהשפעות שונות של שינויים בשכר המינימום, בגורמי האבטלה וכו'. לעתים נשמעת גם קריאה (שאני עצמי הלכתי אחריה בבחירת אחד מחוגי הלימוד שלי באוניברסיטה) ללכת לרכוש ידע כלכלי פורמלי. במאמר זה ברצוני להצביע דווקא על הפסיכולוגיה כתחום ידע שיכול לתת תמיכה רעיונית ומעשית להשקפות סוציאל דמוקרטיות, אך זוכה לרוב להתעלמות.

ויכוח ישן בין הימין והשמאל הכלכליים נסוב סביב השאלה "למה שאנשים יילכו לעבוד". כשאנשי שמאל יציעו מדיניות רווחה כלשהי, יגידו אנשי הימין שהמדיניות תשמוט את האינטרס של אנשים לעבוד ותוביל לפרזיטיות, והויכוח יימשך עד שאיש הימין יגיד ש"ישראל זה לא פינלנד". מחקר פסיכולוגי של פרופ' דן אריאלי נותן פרספקטיבה מעניינת לשאלה זו. במחקר ביקשו מסטודנטים לבצע משימה משעממת ביותר – לגרור עיגולים לתוך ריבועים על מסך. לחלקם הציעו תגמול כספי גבוה (5 דולר), לחלקם לא הציעו תגמול כלל, ולחלקם הציעו תגמול כספי נמוך (דולר). באופן לא מפתיע, הקבוצה בעלת הביצועים הגבוהים ביותר (גררה הכי הרבה עיגולים) הייתה הקבוצה שקיבלה תגמול גבוה. באופן שלא אמור להפתיע אותנו, הקבוצה שלא קיבלה תגמול כלל הייתה מתחתיה בהבדל זניח. הקבוצה שקיבלה תגמול נמוך נותרה הרחק מאחור. מסקנה אפשרית – לא קשה להניע אנשים דרך רצון שאינו כלכלי, למשל הרצון שלהם להתנדב או לתרום למדע (הרחבה בנושא זה ניתן למצוא בספרו הפשוט והמדויק של אריאלי "לא רציונלי ולא במקרה").

דן אריאלי הוא אחד ממספר חוקרים בענף עולה בפסיכולוגיה שנקרא כלכלה התנהגותית – ניסיון להבין איך אנשים באמת מתנהגים בסיטואציות כלכליות. שניים מהחוקרים המפורסמים ביותר בענף זה הם כהנמן וטברסקי, שהמחקרים שלהם זכו בפרס נובל (לכלכלה), לאחר שהוכיחו שאחת מהנחות היסוד של הכלכלה הניאו ליבראלית – שאנשים מחליטים החלטות כלכליות באופן רציונלי – היא מנותקת לחלוטין מהמציאות. לא רק שנמצא שאנשים לא פועלים רציונלית בהחלטות כאלה, הם פועלים בצורה ששונה מקבלת החלטות רציונלית כמעט בכל המקרים ובאופן שיטתי, כך שהנחת הרציונליות אינה מתאימה גם כקירוב או ככלל אצבע.

לא רק שנמצא שאנשים לא פועלים רציונלית בהחלטות כלכליות, הם פועלים בצורה ששונה מקבלת החלטות רציונלית כמעט בכל המקרים ובאופן שיטתי.

הפסיכולוגיה המודרנית הרבה יותר קרובה למדעים ה"קשים", כמו פיזיקה, שבהם גם כוחות אדירים כמו הכנסייה של ימי הביניים לא הצליחו לחסום רעיונות שנתמכו ישירות מהמציאות.

הפסיכולוגיה יכולה להגיע למסקנות מרחיקות לכת כאלו, לערער על פרות קדושות אבל גם לזכות לתמיכה בציבור ובממסד המדעי בגלל שילוב של שני מאפיינים: מצד אחד, הקשר של הפסיכולוגיה לטיפול ולבריאות נפשית יוצר מחויבות להסתכלות הוליסטית על טובתם של בני אדם, מבלי לצמצם אותה לכמות הכסף שיש להם. **מצד שני, מסיבות היסטוריות שלא אכנס אליהן, לפסיכולוגיה המודרנית יש מחויבות גבוהה למחקר אמפירי, מה שמאפשר לה לערער על מסקנות שמושפעות מלחצים אידיאולוגיים בענפים אחרים**. בענפים כמו סוציולוגיה, היסטוריה או כלכלה שבהם קשה לבצע ניסויים ולגזור מסקנות כמעט ישירות מראיות שונות, ללחצים פוליטיים וכלכליים יש יכולת רבה להטות את השיח. מציאות זו מביאה להדרה של תחומים כמו סוציולוגיה והיסטוריה ולהאדרה של תחומים כמו כלכלה ומנהל עסקים. מצד שני, הפסיכולוגיה המודרנית קרובה הרבה יותר למדעים ה"קשים", כמו פיזיקה, שבהם גם כוחות אדירים כמו הכנסייה של ימי הביניים לא הצליחו לחסום רעיונות שקיבלו את ביסוסם בתצפיות וניסוי. במאבק על הכרה מדעית, ובסופו של דבר גם ציבורית, יש ערך רב לתמיכה העובדתית שאפשר לשאוב ממחקר פסיכולוגי לביסוס מסקנות שאינן תואמות את הקונצנזוס הכלכלי.

אולם, ברצוני לטעון שלידע הפסיכולוגי יש ערך לא רק בשילוב שיש בו בין אמונה באדם לבין תוקף מדעי, אלא גם באפשרויות שהוא פותח לניתוח המציאות. חלק חשוב מחשיבה כלכלית ביקורתית הוא הבנה של השפעת התנאים הכלכליים על המציאות, או בסיסמא המפורסמת "הוויה קובעת תודעה". עם זאת, למרות האסוציאציה המיידית בין מוח לבין מרכיב התודעה בסיסמא זו, המרכיבים הבסיסיים של המוח האנושי ואופן החשיבה האנושי הם דווקא חלק מההוויה שיש להבין. מרכיבים מסוימים של התפיסה האנושית קשורים למבנה הביולוגי שנקרא 'מוח', והם יכולים להיות מושפעים מחינוך או מקונצנזוס חברתי באותה מידה שבה הכנסייה יכלה לגרום לשמש לנוע מסביב לכדור הארץ. הבנה של יסודות תפיסתיים אלו (מבלי להפריז בחשיבותם מול גורמים תפיסתיים רבים אחרים, שכן ניתנים לשינוי) היא חיונית להבנה של תהליכים חברתיים רבים. אנשים עם מוחות אחרים היו מפתחים מערכות כלכליות אחרות, נופלים לאידיאולוגיות שווא אחרות, וניתנים לשכנוע בדרכים אחרות. המחקר הפסיכולוגי יכול לתת הבנה משמעותית לגבי הסיבות שגורמות לאנשים לפעול בדרכים שונות – לטוב ולרע.

אנשים עם מוחות אחרים היו מפתחים מערכות כלכליות אחרות, נופלים לאידיאולוגיות שווא אחרות, וניתנים לשכנוע בדרכים אחרות.

למשל, במחקר ששופך בעיניי אור מכיוון חדש על המושג של "תודעה כוזבת", נתנו לאנשים לשחק במשחק פשוט שבו כל אדם מקבל סכום כסף, ומעביר את חלקו לקופה משותפת. הקופה המשותפת מוכפלת ומחולקת שווה בשווה בין המשתתפים. במשחק כזה ברור שלכל אדם בנפרד כדאי לשמור את הכסף לעצמו, אולם אם כולם יבחרו לשתף

פעולה ולתרום את כל כספם לקבוצה, הם יזכו לסכום כפול. באופן מפתיע ולא ממש רציונלי, אנשים נוטים לתת סכומי כסף לא מבוטלים לקבוצה. מה שיותר מעניין הוא שהניסוי מראה איך ניתן לבטל את הנטיות התבוסתניות האלו ולהחזיר אותם להיות רציונליים אנוכיים, בדיוק כמו שכלכלנים אוהבים. אם מספרים לנבדקים על ניסוי קודם, שבו היה קנס למי שלא נתן כסף לקבוצה, אנשים יתנו פחות. במלים אחרות – הניסוי מראה שאם רומזים למשתתפים שבאופן כללי בני אדם הם אנוכיים וצריך להטיל עליהם סנקציות כדי שישתפו פעולה, אותם אנשים ייטו בעצמם להיות יותר אנוכיים כאשר לא מטילים עליהם סנקציות כאלו. ובמילים אחרות – **יכול להיות שדווקא הטיעונים על כך שצריך להגביל את דמי הבטחת הכנסה כדי להימנע מפרזיטים, גורמים לעובדים שנהנו לקום בבוקר ולצאת לעבודה להרגיש פראיירים מול כל הפרזיטים האלה וללכת לחתום על הבטחת הכנסה.**

פחות או יותר מאז ירידתה של אסכולת פרנקפורט ויוצאיה, כמו אריך פרום, חל נתק מסוים בין מחשבה כלכלית שמאלית לבין מחקר פסיכולוגי. עליית האופנתיות של הטיפול הפסיכולוגי והחיבור של הענף לתחומים עסקיים כמו ייעוץ ארגוני הכניסה אינטרסים כספיים ורתמה חלקים מסוימים מהמחקר הפסיכולוגי למטרות שונות, שחלקן מתאפיינות בצמצום של התחושות, הרגשות או האופי של אנשים למספרים – לא רק לצרכי בדיקה מחקרית כזו או אחרת אלא גם כצורת הסתכלות ממשית. בנוסף, היתרונות של המחקר הפסיכולוגי הם גם חסרונותיו – ההכללה מניסויים בעשרות אנשים ושאלונים שעברו אצל מאות אנשים לתוצאות של מדיניות כלכלית שמופעלת על מיליוני אנשים אינה מובנת מאליה כלל, והכלים למחקר בסדרי גודל גדולים כאלה קיימים רק בדיסציפלינות אחרות. עם זאת, שימוש מושכל בידע פסיכולוגי שנצבר יכול לתרום לתיאוריה ולפרקטיקה סוציאל דמוקרטית.

אז מה אפשר לעשות? קודם כל, יש תיאוריות שכדאי להטמיע לתוך כל ניתוח כלכלי ביקורתי. הבנה בסיסית של עקרונות הכלכלה ההתנהגותית, למשל, יכולה לתרום רבות לביקורת של תפיסות כלכליות ניאו־ליברליות. בנוסף, ניתן להשתמש במחקר פסיכולוגי, שנהנה מאמון רב יותר בציבור, לניירות עמדה ופניות לקהל הרחב. ארגון 'כוח־לעובדים' נעזר בין היתר במחקרים פסיכולוגיים מהעולם לגבי השפעות של הפרטה בדיון בבית המשפט לגבי הפרטת מרכזי המתדון בארץ. יכול להיות ששופטים לא יאהבו אמירה לפיה "הפרטה פוגעת בעובדים ומשרתת רק את המאיונים העליונים", אבל ישתכנעו מ"מחקרית, נראה שהפרטה גורמת נזק פסיכולוגי רב לכל המעורבים". לבסוף, גם מחקרים על שכנוע, מוטיבציה והתנהלות ארגונית יכולים לשמש אותנו בדיוק כמו שהם יכולים לשמש חברות ואנשי שיווק.

היתרונות של המחקר הפסיכולוגי הם גם חסרונותיו - ההכללה מניסויים בעשרות אנשים ושאלונים שעברו אצל מאות אנשים לתוצאות של מדיניות כלכלית שמופעלת על מיליוני אנשים אינה מובנת מאליה כלל.

הרן סנד הוא סטודנט לפסיכולוגיה באוניברסיטת בר אילן, חבר מערכת חברה וחבר בקבוצת מפרש שבמעגל הקבוצות

haranse@gmail.com

קצה הקרחון

שלומית יהב, מנהלת חברה לפיתוח יזמות, עושה טובה למשפחה הישראלית הממוצעת ומסבירה לה איך משפחה רגילה בישראל, עם שני ילדים, בה שני בני הזוג מרוויחים את השכר הממוצע במשק יכולה לחיות בקלות ללא מינוס בבנק (ynet, 10/8/10). באופן לא מפתיע, הדוגמא שלה עוסקת במשפחה בה שני בני הזוג עובדים ומרוויחים את השכר הממוצע במשק, אולם, כפי שכותב הבלוגר דובי קננגיסר ("לא שומעים", 20/8/10), הצגה זו נכונה לאחוז קטן מהמשפחות בישראל.

ראשית, כידוע, מספר מועט של אנשים שמרוויחים שכר אסטרונומי מטים את השכר הממוצע כלפי מעלה. בפועל, לפי נתוני הלמ"ס מ-2007, רק 30% מהמשכורות מגיעות לסכום זה. מעבר לכך, ההנחה ששני בני הזוג עובדים אינה נכונה למשפחות רבות בישראל. לפי החישוב של קננגיסר, ההצעה של יהב נכונה רק ל10% מהמשפחות בישראל.

אחת הדרכים של הרטוריקה הניאו-ליברלית להתמודד עם חלחול התובנה לפיה עניים הם לא רק "בטלנים", אלא יכולים להיות גם שכירים קשי-יום, היא להעביר את האשמה מעצלנות לבזבזנות. האשמה זו מתבטאת בתכניות כמו "משפחה חורגת", בסדנאות לתכנון תקציב, ובמאמרים כמו המאמר של יהב. ניתוח מציאותי של הבעיה מראה שאפילו מומחית לעניין מצליחה לתכנן תקציב ראוי רק למשפחות מהעשירון העליון.