



ידע סובייקטיבי מעודד בחירה אקטיבית



קרייג ר. פוקס

דייוויד טננבאום

ליאת הדר

פרופ' ליאת הדר היא חברת סגל בכירה בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב. בעלת תואר ראשון במדעי ההתנהגות, תואר שני בפסיכולוגיה קוגניטיבית, ותואר דוקטור בפסיכולוגיה קוגניטיבית (בהתמחות בקבלת החלטות) מאוניברסיטת בן-גוריון בנגב. מחקרה עוסק בתחומים שונים בפסיכולוגיה של צרכנות, ובפרט בידע של צרכנים ובהשפעותיו על בחירות מוצרים ובחירות של השקעות, תהליכי למידה של צרכנים, והשפעת מומחיות על בחירות.

פרופ' דייוויד טננבאום הוא חבר סגל במחלקה לניהול בבית הספר לניהול באוניברסיטת יוטה. בעל תואר ראשון בפסיכולוגיה מאוניברסיטת דרום קליפורניה ודוקטורט בפסיכולוגיה חברתית מאוניברסיטת קליפורניה בארויין. מחקרו מתמקד בשיפוט וקבלת החלטות תחת תנאי סיכון ואי ודאות.

פרופ' קרייג ר. פוקס הוא חבר סגל בבית ספר אנדרסון לניהול, ופרופ' לפסיכולוגיה ורפואה באוניברסיטת קליפורניה בלוס אנג'לס. הוא יו"ר ומייסד קבוצת קבלת החלטות בבית ספר אנדרסון לניהול. בעל תואר ראשון בפסיכולוגיה וכלכלה מאוניברסיטת קליפורניה בברקלי, ובעל תואר שני ושלישי בפסיכולוגיה ניסויית מאוניברסיטת סטנפורד. מחקרו מתמקד בהתנהגות בתנאי סיכון ואי ודאות. בנוסף, הוא מיישם תובנות מכלכלה התנהגותית ופסיכולוגיה חברתית על מנת לשפר החלטות בריאותיות וכלכליות.

תקציר

מקבלי החלטות נוטים יותר לבחור באפשרות מסוימת כאשר היא מוגדרת כברירת המחדל, תהיה אפשרות זו אשר תהיה. מכיוון שהטיה זו היא חזקה, הקביעה האסטרטגית של אפשרות כברירת המחדל היא ללא ספק הכלי ההתנהגותי הידוע והנפוץ ביותר שקובעי מדיניות משתמשים בו על מנת להשפיע על בחירות של אנשים. לכן הבנת הגורמים המשפיעים על הנטייה לדבוק בבחירת המחדל יכולה לסייע לקובעי מדיניות לשפר את סביבת הבחירה במגוון של סוגי בחירה ואוכלוסיות. אנו משערים שידע סובייקטיבי – אמונות של מקבלי החלטות לגבי רמת הידע הרלוונטי שלהם – ממתן את הנטייה לדבוק בבחירת המחדל. בשני ניסויים אנו מדינמים כי אפקט ברירת המחדל קטן יותר כאשר אנשים מרגישים בקיאים יחסית בעניינים פיננסיים, ללא תלות ברמת הידע שלהם בפועל. תוצאות המחקר מצביעות על כך שקובעי מדיניות יכולים לקדם קבלת החלטות אקטיבית יותר באמצעות חיזוק תחושות הידע הסובייקטיבי של אנשים, ללא תלות או בנוסף על יישום תוכניות חינוך המשפרות את הידע האובייקטיבי שלהם.

אנשים רבים מקבלים החלטות שבאופן עקבי אינן מניבות עבורם את התועלת הגבוהה ביותר שהיו יכולים לקבל לו היו בוחרים באפשרות אחרת. תופעה זו קיימת בתחומים רבים ומשמעותיים כמו חיסכון לפנסיה (Choi et al., 2002) ורכישת פוליסות ביטוח רפואי (Bhargava et al., 2015). פעמים רבות קובעי מדיניות מנסים לעזור לאנשים לקבל החלטות טובות יותר באמצעות עיצוב סביבת הבחירה, כלומר הצגת אפשרויות הבחירה בצורה שתעלה את הסיכוי שמקבלי ההחלטות יבחרו באפשרויות שמטיבות איתם יותר, תוך שמירה על חופש הבחירה שלהם (Thaler & Sustein, 2008; Johnson et al., 2012). הדרך הידועה ביותר שבה קובעי מדיניות מעצבים את סביבת הבחירה היא בחירה אסטרטגית באפשרות מסוימת כברירת המחדל. על אף שאנשים יכולים לשנות את הבחירה שהוגדרה כברירת המחדל, מחקרים מראים כי רבים נוטים לדבוק באפשרות זו באופן פסיבי מאשר לבחור באופן אקטיבי, גם כאשר העלויות הכרוכות בהחלפת הבחירה הן שוליות (Samuelson & Zeckhauser, 1988). לדוגמה, נמצא כי ההשתתפות בתוכנית חיסכון פנסיוני בקרב עובדים בארה"ב גדלה באופן דרמטי כאשר ברירת המחדל השתנתה מאי-השתתפות להשתתפות (Madrian & Shea, 2001). בדומה, שיעור האזרחים המוגדרים כתורמי איברים פוטנציאליים גבוה משמעותית במדינות שבהן ברירת המחדל היא שהאזרחים הם תורמי איברים מאשר במדינות שבהן ברירת המחדל הפוכה, למרות שבשני המקרים האזרחים יכולים לשנות את ההגדרה שלהם כתורמי איברים או כלא תורמי איברים (Johnson & Goldstein, 2003).

הגדרה של אפשרות מסוימת כברירת המחדל עשויה לתרום לרווחתם של אנשים שעבורם אפשרות זו היא אופטימלית. עם זאת, קיימת בעייתיות ביישום מדיניות ברירת המחדל באוכלוסיות הטרוגניות שבהן האפשרות שהוגדרה כברירת המחדל אינה מיטיבה עם כולם (Camerer et al., 2003). לדוגמה, לא סביר ששיעור חיסכון מסוים או הקצאה מסוימת של נכסים בתיק השקעות יתאימו להשגת המטרות הכלכליות של עובדים בעלי רמות הכנסה שונות או מידה שונה של סובלנות כלפי סיכונים. בדומה, לא סביר שאנשים עם היסטוריה רפואית שונה ייהנו באותה מידה מפוליסת ביטוח רפואי זהה. ואכן (Choi et al., 2002; ראו גם Madrian & Shea, 2001) מצאו שחברות אמריקאיות רבות צירפו את העובדים שלהן באופן אוטומטי לתוכניות חיסכון פנסיוני עם שיעורי חיסכון נמוכים יחסית ולתוכניות שהקצו באופן די שמרני את הנכסים של העובדים בתיקי ההשקעות הפנסיוניים שלהם. ההנחה

היא שאפשרויות אלה, שבדרך כלל מניבות עבור העובדים רווחים נמוכים יחסית לאורך זמן, נבחרו כברירות מחדל משיקולי עלות (בחברות רבות כאשר שיעור החיסכון של עובד עולה על 6%, החברות עצמן תורמות לחיסכון הפנסיוני של אותו עובד) ומשיקולים משפטיים (על מנת להגן על עצמם אם תיק ההשקעות לא יצבור מספיק רווחים או אפילו יצבור הפסדים). ככל הנראה, עבור עובדים רבים שנשארו עם ברירות המחדל הללו עדיף היה לחסוך יותר ולהשקיע באופן שמרני פחות.

מכיוון שפעמים רבות קובעי מדיניות מנסים להשפיע על הבחירה של אנשים באמצעות הגדרת אפשרות בחירה מסוימת כברירת המחדל, ומכיוון שברירת מחדל מסוימת עשויה לא להתאים לכל האנשים באוכלוסיית היעד, חשוב להבין את הגורמים הפסיכולוגיים המשפיעים על הנטייה של אנשים לדבוק באפשרות שהוגדרה כברירת מחדל. מחקרים קודמים ייחסו את הנטייה לדבוק כברירת המחדל לשלושה גורמים עיקריים: ראשית, לנטייה של אנשים לחוסר מעש ולדחיינות (Samuelson & Zeckhauser, 1988); שנית, לרושם שיש לאנשים כי הגדרה של אפשרות כברירת מחדל מהווה אישור מרומז לכך כי זוהי האפשרות המומלצת על ידי קובעי המדיניות (McKenzie et al., 2006); ושלישית, לנטייה להשתמש כברירת המחדל כנקודת ייחוס שעל בסיסה החסרונות היחסיים של האלטרנטיבות נתפסים כגדולים יותר מהיתרונות היחסיים שלהן (Baron & Ritov, 1994; Dinner et al., 2011). מנגנונים אלו מצביעים על כך שקובעי מדיניות יכולים להוריד את שיעור הבחירה באפשרות ברירת המחדל ולקדם קבלת החלטות אקטיבית על ידי הגדלת הסיכון הכרוך בהחלטה, באמצעות הסבר מפורש כי ברירת המחדל נבחרה באופן אקראי, באמצעות ערעור האמון של מקבלי ההחלטות בקובעי המדיניות, או באמצעות הפניית תשומת הלב של אנשים הרחק מהחסרונות היחסיים של אפשרויות שאינן ברירת המחדל (Dinner et al., 2011; McKenzie et al., 2006; Tannenbaum & Ditto, 2016).

המחקר הנוכחי בוחן גורם חדש שעשוי להשפיע על הנטייה של אנשים לדבוק באפשרות ברירת המחדל: הידע הסובייקטיבי של מקבל ההחלטה בתחום הספציפי שבו מתקבלת ההחלטה. מחקר קודם מבחין בין ידע אובייקטיבי – השליטה של האדם בתחום ידע רלוונטי, לבין ידע סובייקטיבי – האמונה של האדם לגבי רמת הידע שלו בתחום הידע (Alba & Hutchinson, 1987; Hadar, Sood, & Fox, 2013; Hadar & Sood, 2014). לדוגמה, ציון במבחן אוריינות פיננסית מודד ידע

באמצעות העברת מידע (אובייקטיבי) על אפשרויות הבחירה בשפה נגישה ופשוטה (ובכך להעלות את הידע הסובייקטיבי).

המחקר הנוכחי כולל שני ניסויים שבדקו את השערת המחקר בהקשר של החלטות לגבי השקעות כלכליות. בחירה זו נובעת מכך שהחלטות אלה חשובות לרוב האנשים, מכיוון שיש שונות רבה ברמות הידע הכלכלי שיש לאנשים, ומכיוון שההתערבות של קובעי מדיניות בהחלטות של אנשים באמצעות הגדרת אפשרות מסוימת כברירת מחדל מתרחשת לעיתים קרובות בהקשרים כלכליים.

ניסוי 1

בניסוי הראשון השפענו על הידע הסובייקטיבי של המשתתפים במחקר, ללא תלות בידע האובייקטיבי שלהם, באמצעות שאלות כלכליות קלות או קשות. כאשר שואלים אנשים שאלות קשות בתחום ידע מסוים הם בדרך כלל מדווחים על רמה נמוכה יותר של ידע סובייקטיבי מאשר כאשר שואלים אותם שאלות קלות באותו תחום (Hadar et al., 2013). שיערנו שמשותפים שיתבקשו להשיב על שאלות קלות בתחום הכלכלי, בהשוואה למשתתפים שיתבקשו להשיב על שאלות קשות בתחום זה, יהיו בעלי סיכוי נמוך יותר לבחור באפשרות שהוגדרה כברירת מחדל.

שיטה

המשתתפים בניסוי היו 399 חברי פאנל Amazon Mechanical Turk (MTurk) בני 19 ומעלה שהסכימו להשתתף בניסוי. התוצאות שלהלן מבוססות על תגובות של 305 משתתפים (44% נשים; גיל ממוצע = 34 שנים, טווח גילים: 19–69 שנים) שעברו בדיקת הבנה בסיסית של תוכני הניסוי. בדיקת ההבנה, שבוצעה בסוף הניסוי, כללה זיהוי נכון של האפשרות שהוגדרה בניסוי כברירת המחדל. התגובות של שני משתתפים שדיווחו על שימוש במקורות חיצוניים במהלך השלמת המחקר הוסרו גם הן מניתוח הנתונים. הכללת נתונים אלה בניתוח הנתונים מייצרת דפוס תוצאות דומה, אך מעט חלש יותר, לזה המדווח להלן.

הנבדקים בניסוי הוקצו באופן מקרי לאחד מארבעה תנאים שנצרו על ידי הצלבה של תפעול הידע הסובייקטיבי שערכנו

אובייקטיבי, בעוד שדירוג עצמי של מומחיות פיננסית מודד ידע סובייקטיבי. חשוב לציין כי על אף שידע סובייקטיבי נמצא לעיתים קרובות במתאם חיובי עם ידע אובייקטיבי, ניתן להפריד בין שני מבני ידע אלה. ניתן לערער את הידע הסובייקטיבי של אנשים מבלי להשפיע על הידע האובייקטיבי שלהם, לדוגמה: על ידי אזכור של אנשים מומחים יותר או של תחומי ידע שבהם הם מומחים יותר (Fox & Tversky, 1995), על ידי מתן מידע רלוונטי שהם אינם יודעים כיצד להשתמש בו (Fox & Weber, 2002), או על ידי שאילת שאלות רלוונטיות אך קשות למענה (Hadar et al., 2013). יתרה מכך, נמצא כי גם בהתחשב בידע האובייקטיבי של אנשים, אנשים בעלי ידע סובייקטיבי גבוה בטוחים יותר ביכולתם לקבל החלטות אפקטיביות ומוכנים יותר לפעול על פי אמונותיהם מאשר אנשים בעלי ידע סובייקטיבי נמוך (Fernandes et al., 2014; Fox & Tversky, 1995; Fox & Weber, 2002). כך למשל, Hadar et al. (2013) מצאו שמקבלי החלטות הקצו יותר כסף לאפשרויות השקעה שלגביהם הם חשו בקיאים יחסית (כלומר היו בעלי ידע סובייקטיבי גבוה), גם כאשר החוקרים שלטו ברמת הידע האובייקטיבי של מקבלי החלטות אלה לגבי אפשרויות ההחלטה.

בהינתן כי אנשים בעלי רמה גבוהה יותר של ידע סובייקטיבי נוטים לחוש בטוחים יותר לפעול על פי העדפותיהם, אנו מצפים שאנשים בעלי ידע סובייקטיבי גבוה יותר יפגינו גם פחות אינרציה או דחינות, יסתמכו פחות על המלצות של קובעי מדיניות, וישפעו פחות מהאופן שבו אפשרויות הבחירה מוצגות – ולכן יושפעו פחות מההגדרה של אפשרות מסוימת כברירת מחדל. אנו משערים ש"אפקט ברירת המחדל" יהיה קטן יותר בקרב אנשים שחשים שיש להם ידע רב יחסית בתחום (כלומר ידע סובייקטיבי גבוה), ללא תלות בידע האובייקטיבי שלהם.

בהמשך להשערת המחקר, קובעי מדיניות ומנהלים המעוניינים לקדם בחירה אקטיבית של אנשים/לקוחות יכולים לעשות זאת באמצעות חיזוק הידע הסובייקטיבי שלהם, לדוגמה באמצעות שימוש בשפה נגישה יותר ותיאור אפשרויות הבחירה בצורה פשוטה. ייתכן כמובן שחיזוק הידע הסובייקטיבי של אנשים בתחומים מורכבים יכול להוביל להחלטות לא אופטימליות. מחקרים קודמים אכן מצאו כי אנשים המאמינים שיש להם ידע רב נוטים פחות לחפש מידע על אפשרויות בחירה חדשות ולכן עשויים לקבל החלטות לא אופטימליות (Alba & Hutchinson, 1984; Johnson & Russo, 2000). לכן אנו מציעים שחיזוק הידע הסובייקטיבי ילווה בחיזוק הידע האובייקטיבי. לדוגמה,

ההבנה (שבה התבקשו לציין איזו משתי אפשרויות ההשקעה הוגדרה כבריירת המחדל).

תוצאות ודין

בדיקות מניפולציה. בחנו את קושי השאלות שהמשתתפים נשאלו באמצעות בדיקת אחוז התשובות הנכונות של המשתתפים לשאלות אלה. כצפוי, אחוז התשובות הנכונות היה גבוה משמעותית עבור השאלות שהוגדרו כקלות מאשר עבור אלה שהוגדרו כקשות (85%, 93% ו-90% עבור שלוש השאלות הקלות, לעומת 1%, 29% ו-27% עבור שלוש השאלות הקשות). בנוסף, מיצענו את תגובות הנבדקים לשתי השאלות שבדקו את הידע הסובייקטיבי שלהם ($r = .84$). כפי שציפינו, משתתפים שנשאלו שאלות קלות דיווחו על רמת ידע סובייקטיבי נמוכה יותר ממשתתפים שנשאלו שאלות קשות (ממוצע = 3.75 לעומת 2.76; $t(303) = 6.37, p < .001, d = 0.73$).

בחירה. באופן כללי, המשתתפים נטו לדבוק בקרן ההשקעה שהוצגה כבריירת המחדל, ללא קשר לזהות הקרן. רוב הנבדקים (77%) בחרו ב-REIT כאשר היא הוגדרה כבריירת המחדל, בעוד שרק 40% בחרו בה כאשר היא לא הוגדרה כבריירת המחדל ($\chi^2 = 43.66, n = 305, p < .001$; בדומה, רוב הנבדקים (60%) בחרו ב-ETF כאשר היא הוגדרה כבריירת המחדל, בעוד שרק 23% בחרו בה כאשר היא לא הוגדרה כבריירת המחדל).

כפי ששיערנו, אפקט ברירת המחדל היה קטן יותר בקרב משתתפים בתנאי הידע הסובייקטיבי הגבוה מאשר בקרב משתתפים בתנאי הידע הסובייקטיבי הנמוך. בפרט, בקרב נבדקים שהשיבו על שאלות פיננסיות קלות לפני שבחרו בקרן השקעה, גודל אפקט ברירת המחדל היה 27%. 73% מהמשתתפים בחרו ב-REIT כאשר היא הוגדרה כבריירת המחדל בהשוואה ל-46% שבחרו בה כאשר היא לא הייתה ברירת המחדל. לעומת זאת, בקרב נבדקים שהשיבו על שאלות פיננסיות קשות לפני שבחרו בקרן השקעה, גודל אפקט ברירת המחדל היה 48%. 82% מהמשתתפים בחרו ב-REIT כאשר היא הוגדרה כבריירת המחדל, בהשוואה ל-34% שבחרו בה כאשר היא לא הייתה ברירת המחדל. כדי לבדוק האם אפקט ברירת המחדל אכן גדול יותר סטטיסטית בתנאי הידע הסובייקטיבי הגבוה, ביצענו רגרסיה לוגיסטית שבה ניבאנו את הבחירה של המשתתפים (1 = בחירה ב-REIT, 0 = בחירה ב-ETF) באמצעות תנאי הידע הסובייקטיבי (1 = גבוה, 0 = נמוך),

(ידע סובייקטיבי גבוה לעומת נמוך) וברירת המחדל (אפשרות השקעה REIT – קרן השקעות נדל"ן – או ETF – קרן סל שוקים מתעוררים). בתחילת הניסוי נאמר למשתתפים שמחקר זה עוסק בקבלת החלטות פיננסיות, וכי בתחילה יענו על מספר שאלות שנועדו לאמוד את רמת הידע הפיננסי שלהם. המשתתפים שהוקצו באופן אקראי לתנאי הידע הסובייקטיבי הנמוך התבקשו לענות על שלוש שאלות פיננסיות קשות, בעוד המשתתפים שהוקצו אקראית לתנאי הידע הסובייקטיבי הגבוה התבקשו לענות על שלוש שאלות פיננסיות קלות. המשתתפים לא קיבלו משווא על התשובות שלהם, כך שהתפעול של הידע הסובייקטיבי לא אמור היה להשפיע על הידע האובייקטיבי שלהם. בשלב הבא המשתתפים דיווחו על רמת הידע הסובייקטיבי שלהם על ידי תגובה להצהרות "ידג את הידע שלך בהשקעות פיננסיות" (1 = נמוך מאוד, 7 = גבוה מאוד), ו"עד כמה אתה בטוח שאתה בעל ידע מספיק כדי לקבל החלטות השקעה טובות?" (1 = בכלל לא, 7 = הרבה מאוד).

לאחר מכן המשתתפים התבקשו לדמיין כי החברה שהם עובדים בה הקצתה עבור כל עובד ועובדת מניות בשווי 10,000 דולר לקרן נאמנות כחלק מתוכנית החיסכון הפנסיוני לעובדים. הוסבר להם כי הכסף הושקע באחת משתי קרנות נאמנות שנבחרה באופן אקראי, ושיש להם אפשרות לעבור לקרן הנאמנות השנייה ללא עלות, אם ירצו. הנבדקים קיבלו תיאורים של שתי קרנות הנאמנות REIT ו-ETF. נאמר להם כי כספם הושקע בקרן נאמנות שנבחרה באופן אקראי על מנת להימנע מהאפשרות שאופציית ברירת המחדל תתפרש על ידי הנבדקים כהמלצה סמויה של החברה (McKenzie et al., 2006; Tannenbaum & Ditto, 2016). כדי לתמרץ תגובה כנה ומבוססת מחשבה, נאמר למשתתפים שחלקם ייבחרו באופן אקראי כדי לקבל את התשובה הכספית של שישה חודשים על מניות בשווי 100 דולר בקרן שבה הם משקיעים. לאחר מכן המשתתפים בחרו באיזה קרן ירצו להשקיע את כספי החיסכון הפנסיוני שניתן להם על ידי החברה, ואנחנו בדקנו האם הבחירה הושפעה מהידע הסובייקטיבי של הנבדקים בניסוי.

בשלב הבא המשתתפים ציינו את נכונותם הכללית לקחת סיכונים (1 = חוסר נכונות מוחלט, 7 = נכונות מוחלטת), ואיזו מבין שתי אפשרויות ההשקעה שתוארו להם לפני כן הייתה מסוכנת יותר. בסוף המחקר המשתתפים ענו על מספר שאלות דמוגרפיות, ציינו האם התייעצו עם מקורות חיצוניים כלשהם (לדוגמה באינטרנט), ומילאו את שאלת

ברירת המחדל ($REIT = 1, ETF = 0$), והאינטראקציה ביניהם. נמצא כי הירידה בגודל אפקט ברירת המחדל בתנאי הידע הסבייקטיבי הגבוה (כלומר גורם האינטראקציה בין המשתנים) הייתה מובהקת סטטיסטית ($p = .048$).

ניסוי 2

מחקרים קודמים מצאו כי ידע סובייקטיבי נמצא במתאם חיובי עם ידע אובייקטיבי (Carlson et al., 2009), וכי תחכום פיננסי (מדד של ידע אובייקטיבי) מחליש את הנטייה לבחור בברירת המחדל (Agnew et al., 2012). מטרת הניסוי השני הייתה לבחון האם ההשפעה של רמת הידע הסובייקטיבי על הנטייה לבחור בברירת המחדל משתנה כפונקציה של רמת הידע האובייקטיבי של מקבל ההחלטה, או פועלת באופן בלתי תלוי.

שיטה

המשתתפים בניסוי היו 379 חברי פאנל Amazon Mechanical Turk (MTurk) שהסכימו להשתתף בניסוי. בדומה לניסוי 1, התוצאות הבאות מבוססות על תגובות של משתתפים שעברו בדיקת הבנה בסיסית של תוכני הניסוי ושדיווחו שלא השתמשו במקורות חיצוניים למענה על השאלות בניסוי (319 משתתפים; 43% נשים; ממוצע גיל = 36 שנים, טווח גילים: 19–75 שנים). הכללת נתונים אלה בנייתוח הנתונים מייצרת דפוס תוצאות דומה אך מעט חלש יותר לעומת זה המדווח להלן.

בדומה לניסוי 1, הקצינו אקראית את המשתתפים לאחד מארבעה תנאים שנוצרו על ידי הצלבה של תפעול הידע הסובייקטיבי (ידע סובייקטיבי גבוה לעומת נמוך) ואפשרות ההשקעה שהוגדרה כברירת המחדל (REIT לעומת ETF). הפעם ייצרנו רמות שונות של ידע סובייקטיבי באמצעות פרוצדורה שהשאלנו מ-Moorman, Diehl, Brinberg, and Kidwell (2004) ו-Hadar and Sood (2014). ראשית, המשתתפים בניסוי מילאו שאלון הכולל 12 פריטים הבוחנים את הידע הפיננסי שלהם (ידע אובייקטיבי), כולל פריטים שנלקחו מהסקר הלאומי ליכולת פיננסית ומדד האוריינות הפיננסית (Fernandes et al., 2014). לאחר מכן המשתתפים קיבלו משוב (שקרי) לגבי הביצוע שלהם. למשתתפים שהוקצו אקראית לתנאי הידע הסובייקטיבי הנמוך

נאמר כי הציון שקיבלו בשאלון הידע נמצא בעשירון התחתון של ידע פיננסי ביחס למדגם של 1,000 משתתפים מאותו פאנל נבדקים (MTurk). לעומת זאת, למשתתפים שהוקצו אקראית לתנאי הידע הסובייקטיבי הגבוה נאמר כי הציון שקיבלו בשאלון הידע נמצא בעשירון העליון של ידע פיננסי ביחס למדגם של 1,000 משתתפים מ-MTurk. באופן זה מדדנו את רמת הידע הפיננסי של המשתתפים בניסוי והשפענו על הידע הסובייקטיבי שלהם.

בשלב הבא המשתתפים העריכו את רמת הידע הסובייקטיבי שלהם באמצעות דירוג הידע הפיננסי שלהם ביחס לאמריקני הממוצע ($1 =$ הרבה יותר נמוכה, $7 =$ הרבה יותר גבוהה), דירוג המידה שבה חשו שיש להם ידע לגבי השוק הפיננסי באופן כללי ($1 =$ בכלל לא, $7 =$ מאוד), המידה שבה חשו בקיאים בהשקעות פיננסיות ($1 =$ בכלל לא, $7 =$ מאוד), והמידה שבה היו בטוחים שיש להם מספיק ידע על מנת לבצע השקעה פיננסית טובה ($1 =$ בכלל לא, $7 =$ מאוד). התשובות לשאלות אלה מוצעו כדי ליצור אינדקס של ידע סובייקטיבי ($\alpha = 0.94$).

לאחר מכן ביקשנו מהמשתתפים לדמיין כי החברה שהם עובדים בה הקצתה מניות בשווי 10,000 דולר לקרן נאמנות ייעודית כחלק מתוכנית החיסכון הפנסיוני לעובדים. המשתתפים קיבלו תיאורים קצרים של שתי אפשרויות ההשקעה, ונאמר להם שכספי הבונוס שלהם הוקצו לקרן נאמנות REIT או ETF. נאמר להם שיש להם אפשרות לעבור לקרן הנאמנות השנייה ללא עלות, אם ירצו בכך. בדומה לניסוי 1, כדי לתמרץ תגובה כנה ומבוססת מחשבה, נאמר למשתתפים שחלקם ייבחרו באופן אקראי כדי לקבל את התשואה הכספית של שישה חודשים על מניות בשווי 100 דולר בקרן שהם משקיעים בה. לאחר מכן המשתתפים בחרו באיזה קרן ירצו להשקיע את כספי החסכון הפנסיוני שניתן להם על ידי החברה, בחירה ששימשה כמשתנה התלוי בניסוי.

לבסוף המשתתפים ענו על מספר שאלות דמוגרפיות, ציינו האם התייעצו עם מקורות חיצוניים כלשהם, ומילאו את שאלת ההבנה (שבה התבקשו לציין איזו משתי אפשרויות ההשקעה הוגדרה כברירת המחדל). בסוף הניסוי עדכנו את המשתתפים לגבי מטרות הניסוי, השימוש והצורך במניפולציית המשוב השקרי, והצגנו להם את ציון התחכום הפיננסי האמיתי שלהם.

תוצאות ודין

מודל 1 ניבא את הנטייה לבחור באפשרות שהוגדרה כברירת המחדל כפונקציה של האפקט המשותף (אינטראקציה) של הידע הסובייקטיבי (ידע סובייקטיבי גבוה לעומת נמוך) ואפשרות ההשקעה שהוגדרה כברירת המחדל (REIT לעומת ETF). התוצאות משחזרות את ממצאי ניסוי 1 ומראות כי אפקט ברירת המחדל קטן יותר בתנאי הידע הסובייקטיבי הגבוה מאשר בתנאי הידע הסובייקטיבי הנמוך ($p = .023$). בפרט, משתתפים שקיבלו פידבק שלילי לגבי הביצוע שלהם במבחן הידע הפיננסי (תנאי ידע סובייקטיבי נמוך), נטו יותר לבחור ב-REIT כאשר אפשרות זו הוגדרה כברירת המחדל מאשר כאשר היא לא הוגדרה כברירת המחדל (71% לעומת 40%, בהתאמה; $p < .001$). לעומתם, הנטייה של משתתפים שקיבלו פידבק חיובי לגבי הביצוע שלהם במבחן הידע הפיננסי (תנאי ידע סובייקטיבי גבוה) לבחור ב-REIT לא הושפעה מהאם קרן זו הוגדרה כאפשרות ברירת המחדל או לא (61% לעומת 55%; $p = .47$).

מודל 2 ניבא את הנטייה לבחור באפשרות שהוגדרה כברירת המחדל כפונקציה של האפקט המשותף (אינטראקציה) של הידע האובייקטיבי (הציון במבחן הידע האובייקטיבי) ואפשרות ההשקעה שהוגדרה כברירת המחדל (REIT לעומת ETF). התוצאות מצביעות על כך שידע אובייקטיבי גבוה יותר היה מתואם עם אפקט ברירת מחדל קטן יותר ($p = .010$). בפרט, משתתפים בעלי ידע אובייקטיבי נמוך (סטיית תקן אחת מתחת לממוצע הידע האובייקטיבי) נטו יותר לבחור

בדיקות מניפולציה. כצפוי, משתתפים שהוקצו לתנאי הידע הסובייקטיבי הנמוך דירגו את הידע הפיננסי שלהם נמוך יותר מאשר משתתפים שהוקצו לתנאי הידע הסובייקטיבי הגבוה (ממוצע הדירוגים: 3.19 לעומת 4.41, בהתאמה $t(317) = 8.03; p < .001, d = 0.90$). חשוב לציין כי לא מצאנו הבדלים בין תנאי הידע הסובייקטיבי ברמת הידע הפיננסית האמיתית של המשתתפים (ממוצע ציון ידע פיננסי 6.24 לעומת 6.35, בהתאמה; $t(317) = 0.52; p = .61, d = 0.06$). דירוגי בדומה למחקרים קודמים (Carlson et al., 2009), דירוגי הידע הסובייקטיבי היו במתאם חיובי עם ציון הידע הפיננסי של המשתתפים ($r = .24; p < .001$).

בחירה. באופן כללי, המשתתפים נטו לדבוק בקרן ההשקעה שהוצגה כברירת המחדל, ללא קשר לזהות הקרן. המשתתפים נטו יותר לבחור ב-REIT כאשר היא הוגדרה כברירת המחדל מאשר כאשר היא לא הוגדרה כברירת המחדל (65% לעומת 46%, בהתאמה; $\chi^2 = 11.83, n = 319, p < .001$).

בשלב הבא ניתחנו את הנתונים באמצעות שלושה מודלים של רגרסיה לוגיסטית כדי לבחון את האופן שבו ידע סובייקטיבי וידע אובייקטיבי השפיעו על הנטייה לבחור באפשרות ברירת המחדל. טבלה 1 מסכמת את התוצאות. המשתנה המנובא בכל המודלים היה בחירת הנבדקים ($REIT = 1, ETF = 0$).

טבלה 1: תוצאות ניסוי 2

מודל 3	מודל 2	מודל 1	
מקדם רגרסיה (טעות תקן)	מקדם רגרסיה (טעות תקן)	מקדם רגרסיה (טעות תקן)	משתנים מנבאים:
**1.32 (0.34)	**0.81 (0.23)	**1.31 (0.33)	ברירת המחדל היא REIT? ($\Delta = 0$, ל $\Delta = 1$ כן)
0.61 (0.35)		0.62 (0.34)	ידע סובייקטיבי גבוה? ($\Delta = 0$, ל $\Delta = 1$ כן)
*-1.06 (0.48)		*-1.07 (0.47)	אינטראקציה בין תנאי ידע סובייקטיבי לאפשרות ברירת המחדל
0.15 (0.08)	0.16 (0.08)		ידע אובייקטיבי
*-0.31 (0.12)	** -0.31 (0.12)		אינטראקציה בין רמת ידע אובייקטיבי לאפשרות ברירת המחדל
-0.43 (0.23)	-0.16 (0.17)	-0.43 (0.23)	קבוע

** רמת מובהקות $p < .01$, * רמת מובהקות $p < .05$.

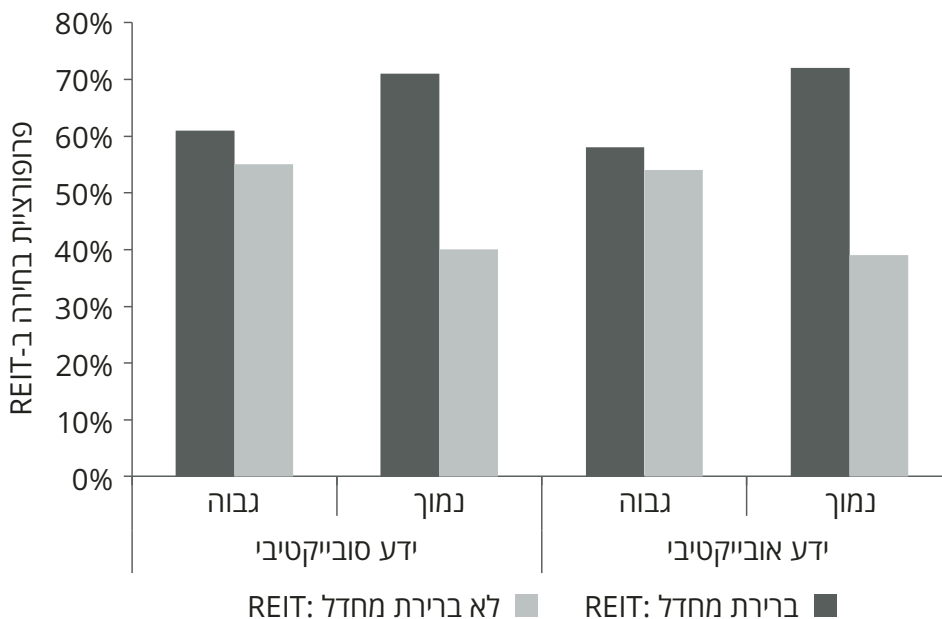
כי ידע סובייקטיבי משפיע על אפקט ברירת המחזד באופן בלתי תלוי מהשפעת הידע האובייקטיבי על אפקט זה. איור 1 מציג את פרופורציית הבחירה באפשרות REIT על פי תנאי.

דיון כללי

קביעה אסטרטגית של אפשרות ברירת המחזד היא ככל הנראה הכלי ההתנהגותי הנפוץ ביותר לעיצוב מדיניות. אנו מוצאים שהנטייה לדבוק באפשרות שהוצגה כברירת המחזד מושפעת מידע סובייקטיבי: משתתפים שהרגישו בעלי ידע רב יותר בתחום הפיננסי נטו פחות להיות מושפעים מהגדרה של אפשרות מסוימת כברירת המחזד. השפעה זו הייתה בלתי תלויה בהשפעה של ידע אובייקטיבי: בניסוי 1 השפענו על הידע הסובייקטיבי של המשתתפים מבלי להשפיע על הידע האובייקטיבי שלהם; בניסוי 2 מדדנו ידע אובייקטיבי והשפעתו נלקחה בחשבון באופן סטטיסטי. שני הניסויים הציעו למשתתפים תמריצים תלויי ביצוע על מנת להעלות את המוטיבציה שלהם לבחור בצורה אופטימלית. בנוסף, בניסוי 1 אמרנו למשתתפים שברירת המחזד נבחרה באופן

ב-REIT כאשר אפשרות זו הוגדרה כברירת המחזד (72% לעומת 39%, בהתאמה; $p < .001$). לעומתם, הנטייה של משתתפים בעלי ידע אובייקטיבי גבוה (סטיית תקן אחת מעל למוצע הידע האובייקטיבי) לבחור ב-REIT לא הושפעה מהאם קרן זו הוגדרה כאפשרות ברירת המחזד או לא (58% לעומת 54%; $p = .56$).

לבסוף, מודל 3 ניבא את הנטייה לבחור באפשרות שהוגדרה כברירת המחזד כפונקציה של האפקטים המשותפים הבלתי תלויים של הידע הסובייקטיבי ואפשרות ההשקעה שהוגדרה כברירת המחזד, ושל הידע האובייקטיבי ואפשרות ההשקעה שהוגדרה כברירת המחזד. מודל זה בחן גם את ההשפעה של האפקטים הפשוטים של ידע סובייקטיבי, ידע אובייקטיבי, ואפשרות ההשקעה שהוגדרה כברירת המחזד, על הנטייה לבחור באפשרות שהוגדרה כברירת המחזד. כפי שניתן לראות בטבלה 1, האפקט המשולב (אינטראקציה) של ידע סובייקטיבי ואפשרות ברירת המחזד, וכן האפקט המשולב של ידע אובייקטיבי ואפשרות ברירת המחזד, משפיעים ב-זמנית על הנטייה לבחור באפשרות שהוגדרה כברירת המחזד. לסיכום, תוצאות ניסוי 2 משחזרות את ממצאי ניסוי 1 ומראות



איור 1: פרופורציית הבחירה ב-REIT לפי תנאי ידע סובייקטיבי וידע אובייקטיבי (סטיית תקן אחת מעל ומתחת למוצע הידע האובייקטיבי). גודל אפקט ברירת המחזד בא לידי ביטוי בהשוואה של פרופורציית הבחירה ב-REIT בתנאי שבו REIT היא ברירת המחזד לעומת התנאי שבו היא אינה ברירת המחזד.

אקראי כדי לשלול את האפשרות שבירית המחדל תתפרש על ידם כהמלצה סמויה.

לקשר בין ידע סובייקטיבי ובחירה באפשרויות שהוגדרו כברירת מחדל יש השלכות מעשיות חשובות. חשוב לציין כי קובעי מדיניות המעוניינים לקדם את רווחת הפרט צריכים לעודד בחירה בבירית המחדל בקרב אנשים בעלי רמות ידע נמוכות יותר, אך לקדם בחירה אקטיבית בקרב אנשים בעלי רמות ידע רב גבוהות יותר. ניתן להשיג זאת באמצעות שימוש בתוכניות חינוך המשתמשות בחומרי לימוד קלים להבנה, בשילוב עם בדיקות ומשוב אינדיבידואלי מדויק לגבי רמת הידע של המשתתפים. תוכניות חינוך המשתמשות בחומרי לימוד קלים להבנה לא רק ישפרו את הידע האובייקטיבי של אנשים, אלא גם יודאו שהידע הסובייקטיבי שלהם לא יפחת בטעות (Hadar et al., 2013). לדוגמה, קובעי מדיניות יכולים לתאר אפשרויות בחירה בפורמט פשוט, או לשאול שאלות

קלות הרלוונטיות להחלטה לפני שניתנת האפשרות לבצע את ההחלטה על מנת להעלות את הידע הסובייקטיבי. בהינתן התוצאות המעורבות של התערבויות שמטרתן לשפר אוריינות פיננסית (Fernandes et al., 2014), קמפיינים לחינוך פיננסי צריכים להיות מכוונים לא רק לשפר ידע אובייקטיבי של אנשים, אלא גם את הידע הסובייקטיבי שלהם (Hadar et al., 2013). בדיקה ומתן משוב אינדיבידואלי מדויק לגבי רמת הידע של האדם אמורה גם לקדם את רווחתו: אנשים שמסיקים כי הם בורים יחסית בתחום מסוים, נוטים יותר לדבוק באפשרות ברירת המחדל שנועדה בדרך כלל להועיל להם. לעומת זאת, לאנשים שמסיקים שהם בקיאים יחסית עשוי להיות ביטחון רב יותר בהעדפותיהם, והם עשויים להיות יותר נכונים לבחור בעצמם.

lhadar@tauex.tau.ac.il

פרופ' ליאת הדר

- Abaluck, J., & Gruber, J. (2011). Choice inconsistencies among the elderly: Evidence from plan choice in the Medicare Part D program. *American Economic Review*, *101*, 1180-1210.
- Agnew J., Szykman, L., Utkus, S. P., & Young, J. A. (2012). Trust, plan knowledge and 401(k) savings behavior. *Journal of Pension Economics and Finance*, *11*(1), 1-20.
- Alba, J. W. & Hutchinson, W. J. (1987). Dimensions of consumer expertise. *Journal of Consumer Research*, *13*, 411-454.
- Alba, J. W. & Hutchinson, W. J. (2000). Knowledge Calibration: What Consumers Know and What They Think They Know. *Journal of Consumer Research*, *27* (2), 123-156.
- Baron, J. & Ritov, I. (1994). Reference points and omission bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *59*(3), 475-498.
- Bhargava, S., Loewenstein, G., & Sydnor, J. (2015). *Do individuals make sensible health insurance decisions? Evidence from a menu with dominated options* (NBER Working Paper No. 21160). Retrieved from National Bureau of Economic Research website: <http://www.nber.org/papers/w21160>.
- Carlson, J. P., Vincent, L. H., Hardesty, D. M., & Bearden, W. O. (2009). Objective and subjective knowledge relationships: A quantitative analysis of consumer research findings. *Journal of Consumer Research*, *35*, 864-876.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C., & Metrick, A. (2002). Defined contribution pensions: Plan rules, participant choices, and the path of least resistance. In *Tax policy and the economy*, vol 16, ed. James Poterba, 67-113. Cambridge: MIT Press.
- Dinner, I., Johnson, E. J., Goldstein, D.G., & Liu, K. (2011). Partitioning default effects: Why people choose not to choose. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, *17*(4), 332-341.
- Fernandes, D., Lynch, Jr. J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. *Management Science*, *60*(8), 1861-1883.
- Fox, C. R. & Tversky, A. (1995). Ambiguity aversion and comparative ignorance. *The Quarterly Journal of Economics*, *110*(3), 585-603.
- Fox, C.R. & Weber, M. (2002). ambiguity aversion, comparative ignorance, and decision context. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *88*(1), 476-498.
- Hadar, L., Sood, S., & Fox, C. R. (2013). Subjective Knowledge in Consumer Financial Decisions. *Journal of Marketing Research*, *30*, 303-316.
- Hadar, L. & Sood, S. (2014). When knowledge is de-motivating: Subjective knowledge and choice overload. *Psychological Science*, *25*(9), 1739-1747.
- Johnson, E. J. & Goldstein, D.G. (2003). Do defaults save lives? *Science*, *302*, 1338-1339.
- Johnson, Eric J. & Russo, J. E. (1984). Product familiarity and learning new information. *Journal of Consumer Research*, *11* (1), 542-550.

Johnson, E. J., Shu, S.B., Dellaert, B.G.C., Fox, C.R., Goldstein, D.G., Haubl, G., Larrick, R.P., Payne, J.W., Peters, E., Schkade, D., Wansink, B., & Weber, E.U. (2012). Beyond nudges: Tools of choice architecture. *Marketing Letters*, 23, 487-504.

Madrian, B. C. & Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Quarterly Journal of Economics*, 116, 1149-1187.

McKenzie, C.R., Leirsch, M.J., & Finkelstein, S.R. (2006). Recommendations implicit in policy defaults. *Psychological Science*, 17(5), 414-420.

Moorman, C., Diehl, K., Brinberg, D., & Kidwell, B. (2004). Subjective knowledge, search location, and consumer choice. *Journal of Consumer Research*, 31, 347-356.

Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1998). Status-quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7-59.

Tannenbaum, D. & Ditto, P. (2016). *Information asymmetries in default options*. Working paper.

Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.