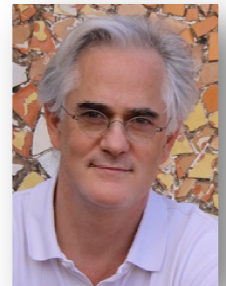




בשנה הבאה יהיה יותר טוב

פרופ' כהן רוצה לבדוק כיצד אנחנו מבצעים החלטות, או ליתר דיוק, איזה מגננונים במוח אנו מפעילים בעת ההחלטה, כדי ללמוד כיצד נבצע פעולות יותר חכמות. מדד חשוב שבו מתמקד כהן הינו "הזמן". בניסוי שבו השתתפו אנשים הוצע להם \$10 עכשיו או \$11 בעוד שבוע, רובם בוחרים \$10 עכשיו, אבל כשמרחיקים את ההחלטה לשנה הבאה, ומוצא להם \$10 בעוד שנה או \$11 בעוד שנה ושבע - רובם בוחרים \$11. למעשה, בחשיבה על שנה הבאה המערכת הלימבית שלנו שדורשת סיפוקים מידיים לא עובדת, ולכן האונות הקדמיות הן שקובעות את ההחלטה - עדיף \$11.



Jonathan D. Cohen

כהן קובע "In general, people act more impatiently when making decisions about shorter-term options than longer-term ones."

(באופן כללי, אנשים פועלים בצורה יותר רגשית כאשר הם מחליטים לטווח הקצר, מאשר לטווח הרחוק). לכן, כשאנחנו מבצעים לדוגמה הזמנה באינטרנט נזמין מוצרים שלא בהכרח חיוניים לנו, אבל אם המוצר לא במלאי, לא נחזור בעוד שבוע לאתר לבצע רכישה של המוצר. דוגמה נוספת, מכור לאלכוהול יכול לתכנן את צעידתו הביתה שלא תעבור דרך ברים ולהצליח להימנע מלשתות, אבל במידה ובאופן אקראי הוא הגיע למקום שיש שם בר הוא מתקשה להתמודד עם התנזרותו מהיין. למעשה, אנחנו נותנים משקל כבד מאוד בהחלטות שלנו כאשר אנו מצפים לתגמול מיידי. בעת חשיבה על תגמול מיידי, המערכת הלימבית שלנו במוח משחררת דופמינים שקשורים למערכת הציפייה מהנאות שלנו.

ניסוי מעניין נוסף שערך כהן כדי לבדוק מתי במאבק מנצח המערכת הלימבית על ידי "משחק האולטימטום", זוג משתתפים מחלקים את הכסף שהם קיבלו, הראשון (חוקר מוסווה) מציע הצעת חלוקה והשני (נחקר) מאשר אותה. אם השני מאשר - הכסף מחולק בין השניים, ואם לא - אף אחד לא מקבל. ההחלטה הרציונאלית אומרת שבכל מצב נאשר את ההצעה, אפילו אם נקבל

דולר נהיה מאושרים - קיבלנו דולר בחינם. אך לרוב, הנחקרים שקיבלו הצעות פחות מ-20% מהסכום הכולל נדחו. (לדו' אם ניתן לשני המשתתפים \$10 והראשון הציע לתת לעצמו \$8 ולשני \$2), במוח של הנחקרים נצפו fMRI התעוררות המרכזים הקשורים לכעס ולגועל. למעשה, הצעות לא הוגנות בעליל נדחו, כיוון שהנחקרים חשו שניסו לרמות או לנצל אותם, לכן הם העדיפו לא להסכים להצעה ולהפסיד הכל, ובלבד שהשני לא יקבל (גם כשאמר להם שלא יהיו משחקים עתידיים, ולמעשה הדחייה לא נעשתה על מנת לנהל אסטרטגיה שההצעה הבאה תהיה יותר טובה).

למעשה, אנו לומדים שככל שגדלה העוררות הרגשית של המערכת הלימבית שהאירוע מעורר בנו - כך הסיכוי שנצליח לנהל החלטות רציונאליות פוחתת. אנו למדים ממחקרו של כהן שכדי לנהל החלטות יותר טובות: א. ננסה לתכנן כמה שיותר מוקדם דברים, כדי שנבצע את ההחלטה עוד לפני שהמערכת הלימבית מתעוררת. ב. מצידו השני של המטבע, במקרה של עוררות רגשית אנו צריכים לדעת שאסור לנו להסתמך על השיקול דעת שלנו, במיוחד אם ישנה עוררות גבוהה.

חז"ל (בראשית רבה כו, ב) כבר לימדו אותנו שיצר הרע דומה לשודד חסר רגליים היושב בפרשת דרכים, האומר לכל העובר לידו בדרך: תביא לי את מה שיש עליך. "עבר פקח אחד וראה שאין בו תוחלת לגזול לו כלום, התחיל מכתתו". אברהם אבינו, מסביר המדרש, הבין שאין לו סיכוי מול יצר הרע, הוא מאוד חזק. אבל פשוט אפשר לעקוף אותו... לכן, עצתנו לכל החושב להשאיר החלטות לרגע שבו צריך להחליט - להבין שהסיכוי שיעשה החלטה טובה היא נמוכה מאוד. פשוט לפני מעשה: תתכנן, תכין דרך לעקוף את יצר הרע, ובשעת מעשה תקשיב בזיהירות לעצות של עצמך.

דופמין (Dopamine)

המערכות העצביות בגוף מעבירות מסרים על ידי "מוליכים עצביים" (Neurotransmitter), שהן מולקולות שנושאות מידע. אחד מהמוליכים הינו דופמין, האחראי על העברת מידע בעיקר בתחומי הקוגניציה, ויסות מוטרי וסנסורי, הבנה של תהליכים והפעלת ה"מערכת המתגמלת". למעשה, עלייה ברמת הדופמין במוח גורמת לעונג, וחוסר לדיכאון ודכדוך. נמצא שלא רק בשעה הנאה המוח מוצף בדופמין, אלא גם בצפייה להנאה שתבוא. לכן אחד המרכיבים החשובים ברגש "המוטיבציה" הוא הדופמין, כי יש לנו הנאה ורצון לעשות משהו עוד פעם, עוד לפני שבכלל נהנו ממנו.