

מדוע אנו זוכרים התנהגות חברים באינטראקציות תחרותיות כחמורות יותר משהן בפועל?



יניב שני

שי דנציגר

דוד דישטניק

ד"ר דוד דישטניק הוא חבר סגל בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב, וכן המייסד והשותף-מנהל של קרן הגידור DNR. הוא בעל תואר ראשון בחשבונאות ובכלכלה מאוניברסיטת תל אביב, תואר שני במנהל עסקים (התמחות מימון) מאוניברסיטה העברית ודוקטורט בחשבונאות ומימון מאוניברסיטת תל אביב. לפני שהצטרף לסגל הפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב, ד"ר דישטניק לימד בבית הספר למנהל עסקים ע"ש רוס באוניברסיטת מישיגן. תחומי המחקר שלו כוללים ניהול סיכונים, התנהגות משקיעים ואינטראקציות בין-חברתיות.

פרופסור שי דנציגר הוא חבר סגל בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב. הוא עוזר דקאן ליחסים בין-לאומיים והראש האקדמי של תכנית SOFAER GLOBAL MBA. מחקריו עוסקים בהתנהגות צרכנים ובקבלת החלטות באמצעות השיטה הניסויית ונתוני עתק.

ד"ר יניב שני הוא חבר סגל בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב. ניסוייו ומחקריו עוסקים בחקר תהליכי קבלת החלטות ובמיוחד בקשר בין רגשות להתנהגות, כלומר כיצד רגשות משפיעים על בחירות שאנשים (צרכנים) עושים בניסיון לווסת את עוצמת הרגשות, וכיצד בחירות אלה משפיעות (לטוב ולרע) על החלטות כלכליות יום-יומיות. כמו כן, ד"ר שני חוקר את העקרונות הפסיכולוגיים המניעים התנהגות כלכלית בעולם חברתי. לבסוף, מחקריו נוגעים בדרך שבה אנשים (בכלל) וצרכנים בפרט מצדיקים החלטות רכישה מבזבזניות.

תקציר

מחצר בית הספר ועד שולחן המשא ומתן, אינטראקציות תחרותיות והתמקחויות כלכליות הן חלק משמעותי מחיי היום-יום שלנו. לעיתים המתדיינים קרובים חברתית (חברים, זוגות) ולעיתים לא. במאמר זה, שמתבסס על ממצאים אשר דווחו במאמר של Danziger, Disatnik, & Shani (2017), בחנו כיצד קרבה חברתית בין הצדדים משפיעה על זיכרון הפעולות שננקטו בעת האינטראקציה. זוגות המורכבים מחברים או מזרים שיחקו במשחק האולטימטום, שבו אחד השחקנים מציע סכום כסף (ההצעה) לשחקן השני שיכול לקבל או לדחות את ההצעה. אם השחקן השני מקבל את ההצעה - חלוקת הכספים נותרת בעינה ומתממשת, ואם הוא דוחה אותה שני הצדדים נותרים בלי כלום. לאחר המשחק התבקשו השחקנים לאחזר את ההצעות שהועברו מצד לצד. נמצא כי במשחק מול חברים, המשתתפים אחזרו הצעות כנדיבות פחות ושפטו אותן כתחרותיות יותר מאלו שאחזרו כששיחקו מול זרים. נטייה זו לשפוט הצעות חברים כנדיבות פחות התקיימה גם כאשר הצעות החברים שהתקבלו בפועל היו טובות מאלו של הזרים. בו בזמן, רמת הקרבה לא השפיעה לרעה על זיכרון ההצעות של המציעים. המחקר מראה כי מאחר שלאנשים יש ציפיות גבוהות יותר מחברים מאשר מזרים, זיכרון מדינמיקה תחרותית/כלכלית של החברים מוטה לרעה. הממצאים עולים בקנה אחד עם מחקרים העוסקים בהפרת ציפיות, ולפיהם אנשים מצפים שחבריהם יהיו תחרותיים פחות ונדיבים יותר. מטבע הדברים, לעיתים הציפיות הללו מופרות, ובמקרים אלו אנשים זוכרים את פעולותיהם של החברים בצורה שלילית יותר משהיו באמת.

Friends Lineup



מבוא

מחקרים רבים בחנו את מאפייניהן של אינטראקציות תחרותיות והתמקחויות כלכליות בין פרטים, והראו מספר רב של השפעות שהאינטראקציה מייצרת, כולל חוסר שוויון והיגנות (Fehr & Bolton & Ockenfels, 2000; Schmidt, 1999) התנהגות אנוכית בתחרות על משאבים (Fershtman, Gneezy, & List, 2012), או כאשר ההימור נבוה (Andersen, Ertac, Gneezy, Hoffman, & List, 2011), השפעות מגדר (Gneezy, Leonard, & List, 2009; Gneezy, Niederle, & Rustichini, 2003; Gneezy & Rustichini 2004), ואף שימוש אסטרטגי בכעס לשם שיפור ההצעות (Gneezy & Imas, 2014).

מתוך הבנה שאינטראקציות חברתיות עשויות להיות מושפעות מנורמות, מכללים וממאפיינים שונים של השחקנים (Argyle & Henderson, 1984, Clark & Mills, 2011), מחקר עבר בחן גם את השפעת סוג היחסים ורמת הקרבה בין המשתתפים על אינטראקציות כלכליות שונות. נמצא כי חברים נוטים להיות נדיבים יותר ביניהם מאשר עם זרים (Bohnet & Frey, 1999, Leider, 2006, Mandel, 2009, Mobius, Rosenblat & Do, 2009, Polzer, Neale & Glenn, 1993), יותר מרוכזים בעצמם (Morgan & Sawyer, 1967), יותר אלטרואיסטיים (Sahlins, 1972), קשובים יותר לתחושות של שוויון והיגנות

תארו לעצמכם שאתם מנהלים משא ומתן תחרותי על משאבים מוגבלים או מעורבים במשחק פוקר עם חברים או עם זרים. האם תנקטו אסטרטגיה תוקפנית או מתחשבת כלפי השחקנים האחרים? ועם תום המשחק, כיצד תזכרו את האינטראקציה ביניכם לבין השחקנים האחרים? האם טיב מערכת היחסים שלכם "יצבע" את זיכרונותיכם מהאינטראקציה ויביא אתכם להעריך את השחקנים האחרים כאגרסיביים יותר או פחות? במחקר זה, שמתבסס על ממצאים אשר דווחו במאמר של Danziger, Disatnik & Shani (2017), ענינו על שאלה זו. תוך בחינת הדינמיקה של שחקנים במשחק האולטימטום, אנו מוצאים כי אנשים זוכרים את הצעותיהם הכלכליות של חבריהם כתחרותיות יותר וכנדיבות פחות ביחס להצעותיהם של זרים. רמת הקרבה לא קטתה את זיכרונותיהם של אלו השופטים את הצעותיהם שלהם. הממצאים מצביעים על כך שאנשים מצפים מחבריהם להיות פחות תחרותיים ויותר נדיבים, וכאשר הציפיות הללו מופרות הם זוכרים את פעולותיהם של החברים בצורה שלילית יותר משהיו באמת.

או לא נדיב במיוחד, יותר מאשר כאשר אדם זר עושה זאת. אנו טוענים כי הפרת ציפיות שלילית זו מתורגמת לזיכרונות העולים בקנה אחד עם כיוון הפרת הציפיות; וכפועל יוצא, התנהגות של חבר תיזכר כיותר תחרותית וכפחות נדיבה מזו של זר. לעומת זאת, איננו מנבאים אפקט דומה של קרבה על זיכרון של אנשים את ההתנהגות שלהם עצמם. הסיבה לכך היא שאנשים בוחרים איך להתנהג בעצמם ולא מבצעים שיפוט ממשי של התנהגותם. לכן הפרת ציפיות שלילית אינה יכולה להתקיים.

הניסויים

במטרה לבחון את התאוריה ערכנו שני ניסויים. בניסוי הראשון אפשרנו לזוגות שחקנים להתמקח כאשר המידע שהועבר ביניהם ביחס לרווחיהם מהמשחק היה אסימטרי (רק אחד השחקנים היה מודע לרווחים האמיתיים מהמשחק). זוגות במשחק זה שיחקו גרסה מעודכנת של משחק האולטימטום כאשר האחד הוצב בתפקיד ה"מציע" והשני בתפקיד ה"מגיב". שחקן 1, להלן ה"מציע", הטיל באופן פרטי קובייה כדי לקבוע סכום כסף שהיה יכול לחלוק בהמשך עם שחקן 2 (להלן ה"מגיב"), וזה יכול היה לקבל או לדחות את ההצעה. כמו במשחק האולטימטום הטיפוסי, אם המגיב קיבל את ההצעה, הכסף היה מחולק על פיה. דחה המגיב את ההצעה - שני השחקנים לא קיבלו דבר. חשוב לציין כי מאחר שהמציעים הטילו את הקובייה באופן פרטי, המגיבים לא ידעו מה הסכום שבו זכו המציעים ולפיכך לא ידעו גם מה הסכום האמיתי שהיה ניתן להציע להם. לכן פרשנותם של המגיבים להצעות הייתה תלויה בסברתם לגבי הסכום הפוטנציאלי לחלוקה. לדוגמה, המגיב יכול היה לראות הצעה של 2 נקודות (המתורגמות לתגמול כספי) כהוגנת אם הוא סבר שהמציע הטיל 4 (כלומר, הסכום לחלוקה היה 4 נקודות), אך כלא הוגנת אם סבר שהמתמודד הטיל את הספרה 6. לאחר 10 סבבים של המשחק, הפתענו את השחקנים במשימת זיכרון וביקשנו מהם לאחזר את ההצעות של המציעים במשחק.

בניסוי השני, זוגות נבדקים שיחקו שוב במשחק האולטימטום. הפעם, טרם התחלת המשחק, ביקשנו מהשחקנים לציין את הסכומים שהם מצפים לקבל מהשחקן השני (המציעים). על ידי העלאת ציפיות הנבדקים ושליטה בהן, למעשה יכולנו לבדוק האם הנחת הפרת ציפיות אכן משפיעה על

(Boulding, 1973, McLean Parks et al. 1996,) ונכונים יותר לקבל הסכמים לא מיטביים (Shapiro, 1975) כדי להימנע מעימותים (Fry, Firestone, & Williams, 1990, Pinkley, 1983). ישנם אף ממצאים פיזיולוגיים המצביעים על כך שקצב הלב של אנשים מהיר יותר כאשר הם מתחרים נגד חבר מאשר מול זר (Ravaja et al., 2006), ואף על פעילות מוחית שונה במשחק המתקיים נגד חבר מאשר במשחק לעומת זר (Wang et al., 2014; Wu, 2011, Leliveld, & Zhou, 2011).

אף על פי שמחקרים רבים כבר בחנו כיצד רמת הקרבה משפיעה בפועל על איכות האינטראקציה בין חברים, למיטב ידיעתנו אנו הראשונים שבחנו כיצד היא משפיעה על זיכרון האינטראקציה. בחרנו להתמקד במידע שאנשים מאחזרים ביחס להתנהגותם שלהם ולהתנהגות עמיתיהם כפונקציה של השותפים למערכת היחסים, האם היא עם חבר או עם זר. אנו מניחים שאנשים יזכרו חברים כיותר תחרותיים וכפחות נדיבים מאשר זרים גם כאשר תפיסות אלו אינן מוצדקות באופן אובייקטיבי. אנחנו מצפים כי לא יימצא אפקט של רמת הקרבה על זיכרון פעולות עצמיות אלא רק על זיכרון פעולות שמתקיימות מול אחרים.

אנו מבססים ניבויים אלה על מחקר שעסק בהפרת ציפיות והציע כי צרכנים מייצרים ציפיות ביחס למוצרים ולשירותים (Oliver, 1977). כאשר הצרכנים משתמשים במוצר או בשירות, הם משווים את רמת הביצועים בפועל לרמת הביצועים שלה ציפו. הפרת ציפיות חיובית מתרחשת כאשר הביצועים בפועל עולים על הביצועים הצפויים. הפרת ציפיות שלילית מתרחשת כאשר הביצועים בפועל נמוכים מהביצועים הצפויים (Diehl & Poynor, 2010, Oliver, 1989, Tse & Desarbo, 1988, Oliver & Swan, 1989, Wilton, 1988).

בהקשר החברתי, מחקרים מראים שלאנשים יש ציפיות גבוהות יותר מחבריהם מאשר מזרים, ושהתמונה שבה הם מציינים לעצמם כיצד אמורה להיראות עסקה עם חברים שונה מהותית מתפיסתם כיצד אמורה להיראות עסקה עם זרים (Halpern 1994, 1997; Leider, Mobius, 2006, Rosenblat, & Do, 2010; Mandal 2006). מכיוון שאנשים מצפים שחבריהם יהיו פחות תחרותיים ויותר נדיבים כלפיהם בהשוואה לזרים, הגיוני לצפות כי יחוו הפרת ציפיות שלילית כאשר חבר מתנהג כלפיהם באופן תחרותי

תוצאות

בדיקת המניפולציה תמכה בחלוקה שלנו לזוגות חברים וזרים. בממוצע, שחקנים בתנאי "חברים" העריכו את השחקן שמולם כקרוב יותר ($M = 5.30$, $SD = 1.41$) מאשר שחקנים בקבוצות הזרים ($M = 1.34$, $SD = .83$; $t(78) = 15.29$; $p < .001$). בין זוגות החברים, היחס הממוצע בין ההצעה של המציע לתוצאות ההטלה ($M = 56.80\%$, $SD = 7.75\%$) היה גבוה יותר מאשר היחס הממוצע בין זוגות הזרים ($M = 52.46\%$, $SD = 4.50\%$). ההבדל בין שני הממוצעים (4.34%) היה מובהק שולית ($t(398) = 1.76$; $p = 0.80$). תוצאות אלה עקביות עם ספרות המציעה כי אנשים הרבה יותר נדיבים עם חברים מאשר עם זרים במשחקי משא ומתן (Halpern, Mandel, 1994, 1997). עם זאת, בין זוגות חברים, מניבים דחו את הצעות המציעים ביחס שווה (47) למספר הדחיות שנמצאו אצל זוגות זרים (48). תוצאות אלה תואמות את הטענה כי אנשים מצפים מחברים ליותר ממה שהם מצפים לו מזרים.

אנו זוכרים כי הצענו לאחרים, בין שהם חברים ובין שהם זרים, יותר כסף ממה שהצענו בפועל.

לכל שחקן בכל סיבוב, חישבנו את הפער בין ההצעה שזכר שהוצעה להצעה שהוצעה בפועל. בהמשך, חישבנו את הפער הממוצע לכל שחקן ב-10 סבבי המשחק ("פער זיכרון"). כפי שניתן לראות בטבלה 1, הן בין זוגות חברים והן בין זוגות זרים, בממוצע, המציעים זכרו שהציעו יותר כסף מהסכום שהציעו בפועל

$Mgap_friends = .46$; $SDgap_friends = .61$
 $t(19) = 3.41$; $p = .003$, $Mgap_strangers = .28$;
 $t(19) = 2.75$; $p = .013$ ($SDgap_strangers = .46$)

עם זאת, הפער הממוצע בזיכרון שחושב למציע מקבוצת החברים והפער הממוצע בזיכרון שחושב למציע מקבוצת הזרים לא היו שונים באופן מובהק ($t(38) = 1.07$; $p > .250$).

אנו זוכרים כי קיבלנו מחברים, אך לא מזרים, הצעות נמוכות יותר מאלו שקיבלנו בפועל.

כשנבחן את המניבים להצעה נגלה דפוס תוצאות מעניין

המידע המאוחר על ידי הנבדקים בתום המשחק. זאת ועוד, הפעם המידע שהועבר לשני השחקנים היה סימטרי. קרי, גם מקבל ההצעה (המניב) היה יכול לראות את תוצאות הטלת הקובייה.

ניסוי 1

שמונים נבדקים (גיל ממוצע = 25, 48% נשים) חולקו לזוגות והתבקשו לשחק 10 סבבים של משחק האולטימטום. במהלך המשחק התבקשו המשתתפים להטיל קובייה סטנדרטית שערכיה נעים בין הספרה 1 לספרה 6. לנבדקים נאמר שבסוף עשרת הסבבים יזכו בסכום כסף השווה לממוצע 10 הסבבים ששיחקו. המשמעות כמובן היא שלמשתתפים הייתה מוטיבציה גבוהה להרוויח את הסכום הגבוה ביותר בכל סיבוב.

קבוצת "חברים" כללה זוגות שהורכבו מסטודנטים שישבו יחדיו בספריית האוניברסיטה. קבוצת "זרים" כללה זוגות שהורכבו מסטודנטים שישבו בנפרד בספרייה. לפני שהחלו לשחק התבקשו הסטודנטים לציין במענה לשלוש שאלות את רמת הקרבה שלהם לשחקן שמולו שיחקו.

במשחק האולטימטום הקלאסי, שחקן 1 (המציע) מקבל סכום כסף מסוים ומציע לשחקן 2 (המניב) חלק מהסכום שקיבל. השחקן השני יכול לקבל או לדחות את ההצעה. אם שחקן 2 קיבל את ההצעה, הסכום מתחלק בין שני השחקנים לפי ההצעה. אם הוא דחה את ההצעה, שני השחקנים לא יקבלו דבר. בגרסת הניסוי שיצרנו, השחקנים שיחקו בנוכחות נסיין 10 סבבים שבהם שחקן 1 (המציע) ושחקן 2 (המניב) מילאו כל אחד את תפקידו עד תום כל הסבבים. בכל סיבוב, המציע הטיל קובייה לתוך כוס אטומה, כך שרק המציע והנסיין יכלו לראות את תוצאות ההטלה. המציע רשאי היה אז להציע למניב סכום כסף שניע מאפס עד לסכום שנפל בחלקו בהטלת הקובייה במרווחים של 0.5. המניב בתורו היה צריך להחליט אם לקבל או לדחות את ההצעה. הנסיין הסביר את כללי המשחק לכל זוג שחקנים טרם ההטלה הראשונה ועקב אחר התפתחות המשחק לאורך 10 הסבבים. לאחר סיומם, הנסיין ביקש מכל שחקן לדווח בפרטיות את הסכום שהוצע לו או שהוא הציע בכל אחד מסבבי המשחק.

לא כאשר הפער היה חיובי עבור חמישה סבבים או יותר. ($BJN = 4.85, SE = .13, p = .05, Menjoyment = 4.75$), ($SDenjoyment = 1.84$) במילים אחרות, כאשר ההצעה בפועל גבוהה מציפיות הנבדקים בחמישה סבבים או יותר (מתוך 10 סבבים), מקבלי הצעה בקבוצות חברים לא אחזרו הצעות נמוכות יותר מאלו שקיבלו בפועל (כלומר, לא זכרו באופן שלילי) ביחס למקבלי הצעה בקבוצות זרים.

תוצאות ניסוי 2 תומכות במודל שאנו מציעים: אנשים מצפים ליותר מחברים מאשר מזרים. כפועל יוצא, ציפיות חברים מפורות יותר מציפיות מזרים. לפיכך, אנשים זוכרים באופן שלילי - יותר משהיו אמורים לזכור - הצעות שקיבלו מחברים מכפי שהם זוכרים לרעה הצעות שקיבלו מזרים (זוכרים הצעות חברים כנמוכות יותר מאלו שהוצעו בפועל).

דין

מחקר זה מוסיף על ספרות קיימת העוסקת באינטראקציות משא ומתן כלכליות בעולם תחרותי שמתקיימים בו גם יחסי קרבה וחברות. תוך שימוש במשחק האולטימטום, חקרנו אם וכיצד קרבה וחברות משפיעות על המידע שאנשים מאחזרים בסיום האינטראקציה הכלכלית. ממצאינו מראים כי אנשים זוכרים את חבריהם הקרובים כתחרותיים יותר וכנדיבים פחות במהלך האינטראקציה לעומת זיכרונם ביחס לזרים, אפילו כשהתנהגות החברים בפועל הייתה נדיבה יותר ותחרותית פחות משל הזרים.

בעוד שמחקר עבר הראה השפעות חיוביות של יחסי קרבה וחברות על התנהגות (Clark & Frey, 1999; Mandel, 2006; Mills, 2011), ממצאינו מראים כי יחסי קרבה עשויים להיות בעלי השפעה שלילית על המידע שאנשים זוכרים ומאחזרים מסיטואציות כלכליות ותחרותיות של משא ומתן עם חבריהם. אנו מציעים כי הנורמות, הערכים והציפיות שיש לאנשים כלפי חבריהם עומדים בבסיס האפקט. בעוד שאינטרסים עצמיים ועקרונות ההדדיות עומדים בבסיס האינטראקציה עם זרים, עקרונות של שיתוף פעולה ונדיבות אמורים לעצב את האינטראקציה עם חברים, שם המטרה היא למקסם רווחים הדדיים (Argyle & Henderson, 1984; Clark & Mills, 2011). עם זאת, עקרונות נעלים אלה עשויים לסתור את הכללים השולטים באינטראקציה התחרותית הקיימת בדינמיקות

להצעה שהשחקן ציפה לקבל בהינתן תוצאות ההטלה האפשריות (1 עד 6). לאחר מכן חישבנו את הפער עבור כל נבדק ב-10 הסבבים של המשחק ("פער ציפיות"). פער הציפיות הממוצע של מקבלי ההצעה בקרב זוגות החברים היה נמוך יותר מהפער שנמצא אצל הזוגות הזרים. במקרה של זוגות חברים, פער הציפיות היה שלילי (ההצעה בפועל הייתה נמוכה בממוצע מההצעה שציפו לה), ובמקרה של זוגות זרים, הפער היה חיובי (ההצעה בפועל הייתה גבוהה בממוצע מההצעה שציפו לה). כלומר, ההפרה של הציפיה בקרב זוגות חברים הייתה בממוצע גבוהה יותר מזו שבקרב זוגות זרים ($Mfriends = -.20, SD = .61, Mstrangers = .10$), ($SD = .56; t(58) = 2.00; p = .050$).

מקבלי הצעה שקיבלו הצעות מחברים זכרו הצעות נמוכות יותר מאלו שקיבלו בפועל, לעומת מה שזכרו על הצעות מזרים.

בהמשך, חישבנו עבור כל נבדק בכל סיבוב את הפער בין ההצעה שהשחקן זכר שקיבל לבין ההצעה שקיבל בפועל. לאחר מכן חישבנו את הפער הממוצע עבור כל שחקן ב-10 סבבי המשחק ("פער זיכרון"). פער הזיכרון הממוצע של מקבלי ההצעה בזוגות חברים היה נמוך יותר מפער הזיכרון הממוצע של מקבלי ההצעה בזוגות זרים ($Mfriends = -.02, SD = .17, Mstrangers = .18$), ($SD = .38; t(58) = 2.56; p = .013$). נראה אפוא שמקבלי ההצעה זכרו הצעות שקיבלו מחברים כנמוכות יותר מההצעות שקיבלו בפועל, לעומת מה שזכרו מקבלי הצעות ששיחקו מול זרים.

כאשר ההצעות המתקבלות גבוהות מהציפיות, ההטיה שמתגלה במידע המאוחר המתייחס להצעות חברים פוחתת.

עבור כל נבדק ספרנו את מספר הסבבים מתוך העשרה ששיחקו אשר בהם היה פער חיובי בין ציפיות לבין ההצעה שקיבל בפועל (כלומר, ההצעה שהתקבלה בפועל הייתה גבוהה מהמצופה). בהמשך, ביצענו רגרסיה בין פער הזיכרון עבור רמת הקרבה (1 - חברים, 0 - זרים), מספר הפעמים שפער הציפיות היה חיובי, והאינטראקציה ביניהם. מבחן "floodlight" של Johnson-Neyman הציג אפקט שלילי מובהק של רמת הקרבה עבור פער הזיכרון כאשר פער הציפיות היה חיובי עבור ארבעה סבבים או פחות, אך

משא ומתן למיניהן, שבהן הצלחה של שחקן אחד באה על חשבון השחקן השני, בין שמדובר בחבר ובין שמדובר בזר.

תרומת המאמר למחקרי עבר

מאמר זה מרחיב את הבנתנו במשחק האולטימטום. מימי המשחק הראשון (Guth, Schmittberger, & Schwarze, 1982) והלאה, הממצא הבסיסי מראה כי "מציעים" במשחק יציעו בדרך כלל מחצית מהסכום העומד לרשותם, בעוד "מגיבים" נוטים לדחות הצעות נמוכות (הצעות הנמוכות מ-20% מהעונה) (Andersen et al., 2011; Handgraaf, 2003; Van Dijk, & De Cremer, 2003). מחקרים רבים בחנו את הגורמים שעשויים להשפיע על הסכומים המוצעים במשחק ועל הסכומים שהמגיבים מוכנים לקבל או לדחות. בין היתר, גורמים אלו כללו אפקטים של מסגור המשחק (Hoffman, McCabe, Shachat, & Smith, 1994), היקף הסכומים הזמינים (Andersen et al., 2011), רגשות המציע הזמינים (Martinez, Zeelenberg, & Rijsman, 2011), אישיותו (Van Lange, 1999) וזמינות אופציות נוספות (Knez & Camerer, 1995). שני ממצאים מהניסוי הראשון שהצגנו קשורים לשני גורמים נוספים שעשויים להשפיע על הסכום המוצע. מצאנו כי בין זוגות חברים, הפער הממוצע בין הצעות המציע לתוצאות הטלה הקובייה (56.80%) היה גבוה יותר מזה שנמצא בין זוגות זרים (52.46%). ממצא זה עולה בקנה אחד עם מחקרי עבר שמראים כי ככל שהמרחק החברתי בין שחקנים קטן, גובה ההצעות גדל (Bolton & Zwick, 1995; Charness & Gneezy, 2008). זאת ועוד, עבור זוגות זרים, ממוצע ההצעות שנמצא לא היה שונה באופן סטטיסטי מזה שנמצא בספרות (כמחצית מהסכום הזמין). ממצא זה מרמז כי אסימטריות המידע שהוצגה בגרסת משחק האולטימטום שלנו ("המגיבים" לא ידעו מה הסכום האמיתי שנמצא בידי "המציעים"), לא גרמה למציעים לסטות מהסטנדרט של 50:50 המוכר בספרות. ממצא זה אכן תואם מחקרי עבר רבים שהציגו גרסאות רבות של שימוש במידע אסימטרי במשחק (Kagel, Kim, & Moser, 1996; Van Dijk & Vermunt, 2000).

רלוונטיות המחקר לנושא היזמות, החדשנות והתפתחותן של חברות חדשות

במחקר העוסק בנטייה של חברים לאחזר מידע שלילי הנוגע להצעות שקיבלו במשא ומתן תחרותי, שאלה חשובה

שיש לתת עליה את הדעת היא כיצד ואם ניתן לצמצם את ההטיה הנובעת מיחסי הקרבה. דרך אחת לעשות זאת היא להפחית אינטראקציות מעין אלה עם חברים ולהגביל לאינטראקציות ההולמות נורמות חברתיות בלבד, למשל כאלו המערבות שיתוף פעולה ותמיכה. אופציה אחרת היא להביא בחשבון מראש את ההשפעות השליליות הצפויות באינטראקציה מסוג זה ולתאם ציפיות קודם להתרחשותה לגבי ההתנהגות הצפויה מהחברים. אולם גישה כזאת עשויה להיות קשה ליישום מאחר שבהתחשב במספר האינטראקציות הרב שיש לנו עם הקרובים אלינו, אנשים עשויים לקודד ציפיות להתנהגות חבריהם בסיטואציה מעין זו באופן אוטומטי.

לעיתים קרובות אנו שומעים כי משקיעים בתחום הון-סיכון שמים דגש רב יותר על אופי המייסדים של חברה (בין שמדובר בחברת הזנק ובין שמדובר בחברה קטנה), מאשר על המיזם עצמו ועל המודל העסקי. חברות הזנק ועסקים צעירים חשופים מאוד לחוסר יציבות ולתנודתיות בשלב הבנייה הקריטי המתאפיין בחוסר ודאות ובלחץ גבוהים. בשלבים ראשונים אלה של התפתחות עסקית, סיכויי האבות המייסדים לנהל את החברה בהצלחה תלויים מאוד ביכולתם לתקשר ולשתף פעולה זה עם זה. שיתוף פעולה זה צריך להתממש בתקופה רוויית שינויים, שבה אמורות להתקבל החלטות קשות הקשורות בחלוקת משאבים. באופן טבעי, מעניין וחשוב לדעת אם חברות וקרבה בין חברי הצוות לבין עצמם ובין האבות המייסדים יסייעו לקדם את העסק שמנסה לשרוד ולהתפתח. מצד אחד, חברים עשויים לעבוד יחדיו באופן מיטבי. מצד שני, כאשר החברות מתקיימת בתנאי תחרות וכאשר המשאבים מוגבלים, יחסי קרבה וחברות עלולים להוביל לעימותים רגשיים ולתוצאה של חוסר יעילות. האמרה הידועה "לא עושים עסקים עם חברים" תומכת בגישה האחרונה לעירוב חברות ועסקים. המחקר הנוכחי שופך מעט אור על נושא זה על ידי בחינת התפקיד הממתן של יחסי חברות והשפעתם על המידע שאנשים זוכרים ומאחזרים בנוגע להחלטות כלכליות בעולם תחרותי שהמשאבים בו מוגבלים.

- Andersen, S., Ertac, S., Gneezy, U., Hoffman, M., & List, J. A. (2011). Stakes matter in ultimatum games. *American Economic Review*, 101, 3427–3439.
- Argyle, M., & Henderson, M. (1984). The rules of friendship. *Journal of Social and Personal Relationships*, 1, 211–237.
- Bohnet, I., & Frey, B. S. (1999). Social distance and other-regarding behavior in dictator games: Comment. *American Economic Review*, 89, 335–339.
- Bolton, G.E., & Ockenfels, A. (2000). ERC: A theory of equity, reciprocity, and competition. *American Economic Review*, 90, 166–193.
- Bolton, G. E., & Zwick, R. (1995). Anonymity versus punishment in ultimatum bargaining. *Games and Economic Behavior*, 10, 95–121.
- Boulding, K. E. (1973). *The economy of Love and Fear*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Charness, G., & Gneezy, U. (2008). What's in a name? Anonymity and social distance in dictator and ultimatum games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68, 29–35.
- Clark, M. S., & Mills, J. R. (2011). A theory of communal (and exchange) relationships. In P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Danziger, S., Disatnik, D., & Shani, Y. (2017). Remembering Friends as Not So Friendly in Competitive and Bargaining Social Interactions. *Journal of Behavioral Decision Making*, 30, 987–998.
- Diehl, K., & Poynor, C. (2010). Great expectations?! Assortment size, expectations, and satisfaction. *Journal of Marketing Research*, 47, 312–322.
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817–868.
- Fershtman, C., Gneezy, U., & List, J. A. (2012). Equity aversion: Social norms and the desire to be ahead. *American Economic Journal: Microeconomics*, 4, 131–144.
- Fry, W. R., Firestone, I., & Williams, D. (1983). Negotiation power and outcome of stranger dyads and dating couples: Do lovers lose? *Basic and Applied Social Psychology*, 4, 1–16.
- Gneezy, U., & Imas, A. (2014). Materazzi effect and the strategic use of anger in competitive interactions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111, 1334–1337.
- Gneezy, U., Leonard, K.L., & List, J.A. (2009). Gender differences in competition: Evidence from a matrilineal and a patriarchal society. *Econometrica*, 77, 1637–1664.

- Gneezy, U., Niederle, M., & Rustichini, A. (2003). Performance in competitive environments: Gender differences. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1049–1074.
- Gneezy, U., & Rustichini, A. (2004). Gender and competition at a young age. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 94, 377–381.
- Guth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3, 367–388.
- Halpern, J. J. (1994). The effect of friendship on personal business transactions. *Journal of Conflict Resolution*, 38, 647–864.
- Halpern, J. J. (1997). Elements of a script for friendship in transactions. *Journal of Conflict Resolution*, 41, 835–868.
- Handgraaf, M. J. J., Van Dijk, E., & De Cremer, D. (2003). Social utility in ultimatum bargaining. *Social Justice Research*, 16, 263–283.
- Hoffman, E., McCabe, K., Shachat, K., & Smith, V. L. (1994). Preferences, property rights, and anonymity in bargaining games. *Games and Economic Behavior*, 7, 346–380.
- Kagel, J. H., Kim, C., & Moser, D. (1996). Fairness in ultimatum games with asymmetric information and asymmetric payoffs. *Games and Economic Behavior*, 13, 100–110.
- Knez, M. J., & Camerer, C. F. (1995). Outside options and social comparison in three-player ultimatum games experiments. *Games and Economic Behavior*, 10, 65–94.
- Leider, S., Mobius, M.M., Rosenblat, T., & Do, Q. A. (2009). Directed altruism and enforced reciprocity in social networks. *Quarterly Journal of Economics*, 124, 1815–1851.
- Leider, S., Mobius, M.M., Rosenblat, T., & Do, Q. A. (2010). What do we expect from our friends? (2010). *Journal of the European Economic Association*, 8, 120–138.
- Mandel, D. R. (2006). Economic transactions among friends. Asymmetric generosity but not agreement in buyers' and sellers' offers. *Journal of Conflict Resolution*, 50, 584–606.
- Martinez, L. M. F., Zeelenberg, M., & Rijsman, J. B. (2011). Behavioural consequences of regret and disappointment in social bargaining games. *Cognition and Emotion*, 25, 351–359.
- McCall, M. (1995). Orientation, outcome, and other-serving attributions. *Basic and Applied Social Psychology*, 17, 49–64.
- McLean Parks, J., Boles, T. L., Conlon, D. E., DeSouza, E., Gatewood, W., Gibson, K., Halpern, J. J., Locke, D. C., Nekich, J. C., Straub, P., Wilson, G., & Murnighan, J. K. (1996). Distributing adventitious outcomes: Social norms, egocentric martyrs, and the effects on future relationships. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67, 181–200.
- Morgan, W. R., & Sawyer, J. (1967). Bargaining, expectations, and the preference for equality over equity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 139–149.
- Oliver, R. L. (1977). Effect of expectation and disconfirmation on postexposure product evaluations – an alternative interpretation. *Journal of Applied Psychology*, 62, 480–486.

- Oliver, R. L., & DeSarbo, W. S. (1988). Response determinants in satisfaction judgments. *Journal of Consumer Research*, 14, 495–507.
- Oliver, R. L., & Swan, J. E. (1989). Equity and disconfirmation perceptions as influences on merchant and product satisfaction. *Journal of Consumer Research*, 16, 372–383.
- Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1051–1068.
- Pinkley, R. (1990). Dimensions of conflict frame: Disputant interpretations of conflict. *Journal of Applied Psychology*, 75, 117–126.
- Polzer, J. T., Neale, M. A., & Glenn, P. O. (1993). The effects of relationships and justifications in an interdependent allocation task. *Group decision and Negotiation*, 2, 135–148.
- Ravaja, N., Saari, T., Turpeinen, M., Laarni, J., Salminen, M., Kivikangas, M. (2006). Spatial presence and emotions during video game playing: does it matter with whom you play? *Presence-Teleoperators and Virtual Environments*, 15, 381–392.
- Sahlins, M. (1972). *Stone age economics*. London, England: Routledge.
- Schacter, D. L. (1999). The seven sins of memory: Insights from psychology and cognitive neuroscience. *American Psychologist*, 54, 182–203.
- Shapiro, E. G. (1975). Effect of expectations of future interactions on reward allocations in dyads: Equality or equity? *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 873–880.
- Van Dijk, E., & Vermunt, R. (2000). Strategy and fairness in social decision making: Sometimes it pays to be powerless. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 1–25.
- Van Lange, P. A. M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 126–141.
- Wang, Y., Yuan, B., Roberts, K., Wang, Y., Lin, C., & Simons, R. F. (2014). How friendly is a little friendly competition? Evidence of self-interest and empathy during outcome evaluation. *International Journal of Psychophysiology*, 91, 155–162.
- Wu, Y., Leliveld, M. C., & Zhou, X. (2011). Social distance modulates recipient's fairness consideration in the dictator game: An ERP study. *Biological Psychology*, 88, 253–262.