

בין היען לינשוף: מודל פסיכולוגי אינטגרטיבי לגישור הפער שבין ידע פיננסי להתנהגות

עמית סמג'ה

דצמבר 2025

תקציר

הפער המתמשך בין העלייה באוריינות הפיננסית לבין איכות קבלת ההחלטות של משקי בית מערער על תקפותם של מודלים מסורתיים, המניחים כי ידע מוביל בהכרח לפעולה רציונלית. מאמר זה מציע מסגרת תאורטית אינטגרטיבית למיפוי התנהגות פיננסית, המגשרת בין כלכלה התנהגותית, פסיכולוגיה של האישיות ותיאוריות של ויסות עצמי. המודל המוצע נשען על הצלבה בין שני צירים פסיכולוגיים - פרספקטיבת זמן ומיקוד שליטה - היוצרת טיפולוגיה של ארבעה ארכיטיפים מובחנים: "הינשוף" (עמיד-אקטיבי), "הצב" (עמיד-נמנע), "הצי'טה" (הוזה-אקטיבי) ו"היען" (הוזה-נמנע). באמצעות טביעת המושג "רציונליות מותאמת-עצמי", המאמר מנתח את הכשל המבני של התערבויות גנריות, ומדגים כיצד הן מתעלמות מהמנגנונים הרגשיים והוויסותיים המניעים את רוב האוכלוסייה. הדיון מציג את המעבר הנדרש מגישה דידיקטית אחידה לגישה של "פיננסים מדויקים", ומתווה השלכות יישומיות לעיצוב מוצרי פינטק אדפטיביים ולגיבוש מדיניות ציבורית דיפרנציאלית, המותאמת לחסמים הפסיכולוגיים הייחודיים של כל ארכיטיפ במטרה לשפר את הרווחה הכלכלית.

1. מבוא

בעשור האחרון עבר עולם הפיננסים הבין-לאומי והמקומי תמורה טכנולוגית חסרת תקדים. הספרות המחקרית מתארת כיצד שילוב של אינטליגנציה מלאכותית (AI) בשווקים הפיננסיים (Milana & Ashta, 2021), יחד עם חדירתם של יועצים רובוטיים (Robo-advisors) למרחב ההשקעות האישי (Hohenberger et al., 2019), יצרו מציאות חדשה. במציאות זו, חסמים טכניים שהיו קיימים בעבר הוסרו, והיכולת לנהל כספים, לבצע תשלומים דיגיטליים מתקדמים ולהשקיע בשוק ההון הפכה לזמינה בכף ידו של כל אדם המחזיק בטלפון חכם (OECD, 2025). בישראל בפרט, מהפכת הבנקאות הפתוחה והדימונים סביב הטמעת השקל הדיגיטלי (Plato-Shinar et al., 2025) מסמנים עידן שבו המידע הפיננסי נגיש, שקוף ומיידי יותר מאי פעם.

לכאורה, זמינות טכנולוגית זו הייתה אמורה להוביל לקפיצת מדרגה בהתנהלות הכלכלית של משקי הבית, להגברת החיסכון ולצמצום החובות. אולם, המציאות האמפירית מצוירת תמונה מורכבת, ולעיתים אף הפוכה, המכונה לעיתים "פרדוקס השפע". דוחות בנק ישראל לשנים האחרונות (Bank of Israel, 2024b; 2025) מצביעים על כך שלמרות הכלים המתקדמים, רמת האוריינות הפיננסית בישראל נותרת מוגבלת. יתרה מכך, סקרי מיומנויות בינלאומיים כדוגמת ה-PIAAC מצביעים על פערים משמעותיים במיומנויות יסוד והבנה בקרב האוכלוסייה הישראלית בהשוואה לממוצע ב-OECD (Bank of Israel, 2024a). נתונים אלו מתכתבים עם ממצאים גלובליים המראים כי חינוך פיננסי כשלעצמו אינו ערובה לשינוי התנהגותי (Kaiser & Menkhoff, 2017), וכי זמינות המידע עלולה לעיתים ליצור עומס קוגניטיבי המוביל

דווקא לפגיעה בקבלת ההחלטות.

הפערים הללו אינם אחידים, והם חושפים שברים חברתיים עמוקים. הספרות מצביעה על קשר הדוק בין מאפיינים דמוגרפיים לבין נגישות ושימוש בכלים פיננסיים. מחקרים מראים כי קבוצות מיעוט ואוכלוסיות מוחלשות נוטות להיות חשופות פחות לאוריינות דיגיטלית-פיננסית (Mesch & Talmud, 2011), ואף מושפעות באופן שונה מ"דחיפות" התנהגותיות שנועדו לשפר את מצבם (Rosen & Sade, 2022). בישראל, תמונה זו משתקפת בפערים בין מרכז לפרפריה, ובין מגזרים שונים, כאשר רמת החוב של משקי הבית ממשיכה להוות מקור לדאגה ליציבות הכלכלית והחברתית (Bank of Israel, 2024c; Richardson et al., 2013).

כדי להסביר את הפער בין הרציונליות הכלכלית המצופה לבין ההתנהגות בפועל, פנו חוקרים רבים לתחום הכלכלה ההתנהגותית. תיאוריות מכוננות כמו "תורת הערך" של כהנמן וטברסקי (Kahneman & Tversky, 1979) וחשבוניות נפשית (Thaler, 1985) סיפקו הסברים להטיות אוניברסליות כגון שנאת הפסד והעדפת ההווה. תופעות ספציפיות כמו "אפקט היען", הנטייה להימנע ממידע פיננסי שלילי, תועדו בהרחבה הן בהקשרים גלובליים (Karlsson et al., 2009) והן בשוק הישראלי (Galai & Sade, 2006). כמו כן, נמצא כי משקיעים נוטים להימנע ממימוש הפסדים (Odean, 1998) וכי התנהגותם מושפעת סנטימנטים שאינם רציונליים (Barberis et al., 1998). עם זאת, בעוד שמחקרים אלו מיטיבים להסביר מדוע בני אדם באופן כללי אינם פועלים בצורה רציונלית למקסום רווחים, הם מתקשים להסביר את השונות הבין-אישית: מדוע, תחת אותם תנאים אובייקטיביים ואותן הטיות קוגניטיביות, אדם אחד בוחר לחסוך באדיקות בעוד האחר שוקע בחובות?

כאן נכנסת לתמונה הפסיכולוגיה של האישיות. המודל המקובל של "חמש התכונות הגדולות" (Big Five) נמצא במחקרים רבים כמנבא משמעותי להתנהגות פיננסית. תכונות כמו מצפוניות וניריות נמצאו קשורות ישירות ליכולת צבירת נכסים, התנהגות אימפולסיבית וניהול חוב (Ahmed et al., 2023; Brown & Taylor, 2014; McCrae & John, 1992; Whiteside, 2001). במקביל, ספרות העוסקת ב"תסריטי כסף" (Money Scripts) מצביעה על כך שאמונות ליבה לא-מודעות לגבי כסף מעצבות את ההתנהגות הבוגרת (Britt & Mentzer, 2011; Klontz & Britt, 2012; CIMA, 2018). למרות עושר מחקרי זה, קיים קושי לתרגם את תכונות האישיות המופשטות או את תסריטי העבר למודל פעולה פרקטי, "כאן ועכשיו", שיסייע לאנשי מקצוע ולפרטים עצמם לאבחן ולשפר את התנהלותם בזמן אמת.

החיפוש אחר מסגרת אינטגרטיבית מוביל לשני צירים פסיכולוגיים דומיננטיים, אשר שילובם עשוי לספק את המפתח להבנת הדפוסים הפיננסיים: ציר השליטה וציר הזמן.

הציר הראשון, מיקוד שליטה (Locus of Control), מבחין בין אנשים המייחסים את תוצאות חייהם לפעולותיהם שלהם (מיקוד פנימי) לבין אלו המייחסים אותן לכוחות חיצוניים או למזל (Rotter, 1966). מחקרים הוכיחו בעקביות כי מיקוד שליטה פנימי נמצא במתאם חיובי עם חיסכון והתנהגות פיננסית אחראית (Cobb-Clark et al., 2016; Foltice & Ilcin, 2019), בעוד שתחושת חוסר שליטה עשויה להוביל להימנעות ולדחיינות. בהקשר זה, מודלים של התמודדות עם לחץ ואוריינטציית פעולה מול מצב מסבירים כיצד אנשים מגיבים לכישלון או לאי-ודאות: האם הם פועלים לתיקון המצב או שוקעים ברומיניציה (חשיבה מעגלית) ובחוסר מעש (Beckmann, 1994; Kuhl, 1994; Stanisławski, 2019; Van Putten et al., 2010).

הציר השני, פרספקטיבת הזמן (Time Perspective), מתייחס לנטייה הקוגניטיבית של הפרט להתמקד בעבר, בהווה או בעתיד בעת קבלת החלטות. היכולת לדחות סיפוקים ולבצע "היוון עתידי" היא מנבא קריטי לבריאות פיננסית ולצבירת עושר (Adamus & Grežo, 2021; DeHart & Odum, 2015; Shaffer, 2020). לעומת זאת, התמקדות בהווה קשורה באופן הדוק להתנהגות אימפולסיבית, נטילת סיכונים מוגברת ורכישות אימפולסיביות, כפי שעולה ממחקרים עדכניים (Choy & Cheung, 2018; Qureshi et al., 2025; Sekścińska et al., 2018). הוויסות העצמי הוא שמכתיב במידה רבה את הרווחה הפיננסית (Baumeister & Heatherton, 1996; Strömbäck et al., 2018).

(al., 2017; Van Raaij et al., 2023).

מתוך סקירה זו עולה הצורך המובהק במסגרת חדשה. הספרות הקיימת מציעה שפע של משתנים מבודדים - אוריינות, הטיות, תכונות אישיות ותפיסות זמן - אך חסרה מודל טיפולוגי המאחד אותם לשפה ברורה ויישומית. שאלות כגון: "מדוע משקיע אחד בודק את התיק שלו באובססיות (Sias et al., 2020) בעוד אחר מתעלם ממנו לחלוטין?" או "מה מבדיל בין דחינות הנובעת מפחד לבין אימפולסיביות הנובעת מחיפוש ריגושים?" נותרות ללא מענה מספק ברמת המיקרו.

מאמר זה מבקש לגשר על הפער ולהציע מודל של "ארבע פרסונות פיננסיות", המבוסס על האינטראקציה בין ציר הזמן לציר השליטה/התמודדות. המודל אינו מסתפק בתיאור תכונות סטטיות, אלא ממפה דינמיקה של קבלת החלטות. הוא שואף לספק הסבר מעמיק למנגנונים המניעים התנהגויות קצה - מזהירות מופרזות ועד סיכון חסר רסן (Dreber et al., 1989; Masters, 2009). מעבר לתרומה התאורטית, למודל השלכות מעשיות נרחבות: החל מעיצוב ממשקי משתמש (UI) מותאמים אישית באפליקציות פיננסיות, דרך בניית תוכניות חינוך אפקטיביות יותר, ועד לעיצוב מדיניות ציבורית המכירה בשונות האנושית (Netemeyer et al., 2018).

לאור זאת, שאלת המחקר המנחה עבודה זו היא: כיצד האינטראקציה בין אוריינטציית הזמן של הפרט לבין סגנון השליטה וההתמודדות שלו מסבירה דפוסי התנהגות פיננסית, ומהי המסגרת התיאורטית המאפשרת מיפוי של דפוסי אלו לצורך בניית התערבויות פרקטיות ואישיות?

2. סקירת ספרות

פרק זה מציג מיפוי מקיף, כרונולוגי וביקורתי של הספרות המחקרית העוסקת בקבלת החלטות פיננסיות. הסקירה נועדה לא רק לתאר את גוף הידע הקיים, אלא לחשוף את הפערים התאורטיים שהובילו לצורך במודל הנוכחי. המהלך הסקירתי נע על פני ציר תמטי-התפתחותי: הוא נפתח במשבר הפרדיגמה של הכלכלה הקלאסית ועלייתה של הכלכלה ההתנהגותית, ממשיך בניתוח המנגנונים הקוגניטיביים והרגשיים של יוסות עצמי ("הפער בין ידע לביצוע"), מעמיק אל הרבדים האישיותיים והביולוגיים המסבירים את השונות הבין-אישית ונחתם בסינתזה אינטגרטיבית המובילה להגדרת המודל הדו-צירי (זמן ושליטה) ככלי הדיאגנוסטי הנדרש.

2.1 משבר הרציונליות: מקסום תועלת מול מציאות פסיכולוגית

במשך מרבית המאה ה-20, התיאוריה הכלכלית המקובלת נשענה על האקסיומה המכוננת של 'האדם הכלכלי' (Homo Economicus). מודל זה, המבוסס על תורת התועלת המצופה, הניח כי הפרט הוא סוכן רציונלי הפועל בסביבה של ודאות או סיכון מחושב. ההנחה הייתה כי לאדם יש יכולת עיבוד מידע בלתי מוגבלת ומערכת העדפות עקבית, וכי מטרת העל שלו היא מקסום התועלת האישית (Kahneman & Egan, 2011). תפיסה זו הכתיבה במשך עשורים את המדיניות הציבורית ואת תוכניות החינוך הפיננסי, תחת ההנחה שאם רק נספק לציבור מידע וכלים מתמטיים, הוא יפעל בצורה אופטימלית (Kaiser & Menkhoff, 2017).

אולם, משנות ה-70 ואילך, החל להצטבר גוף ידע אמפירי שערער הנחה זו. בספרם המסכם עשורים של מחקר, הציגו Kahneman ו-Egan את המבנה הדואלי של הקוגניציה האנושית:

1. מערכת 1: אינטואיטיבית, מהירה, אסוציאטיבית ורגשית.
2. מערכת 2: לוגית, איטית, מחושבת ודורשת מאמץ מנטלי רב.

המחקר הראה כי החלטות פיננסיות, המתקבלות לרוב תחת לחץ זמן, חוסר ודאות ומעורבות רגשית גבוהה, גורמות לפרט להישען על "מערכת 1". התוצאה היא שימוש ב"היוריסטיקות" (כללי אצבע) המובילות להטיות קוגניטיביות (Cognitive Biases) שיטתיות.

2.1.1 הארכיטקטורה של ההטיה: תורת הערך ושנאת ההפסד

נקודת המפנה ההיסטורית התרחשה עם פרסום "תורת הערך" (Prospect Theory) על ידי Tversky ו-Kahneman עוד בשנת 1979. במחקרם המכונן, החוקרים הציגו לנבדקים סדרת בעיות בחירה שכללו הימורים עם הסתברויות שונות לרווח ולהפסד. הממצאים הפריכו את תיאוריית התועלת המצופה. החוקרים מצאו כי אנשים אינם מעריכים עושר בערכים מוחלטים ("סך הנכסים שלי"), אלא כשינויים, רווחים או הפסדים, ביחס לנקודת ייחוס סובייקטיבית (לרוב, המצב הנוכחי).

הממצא הדרמטי ביותר היה תופעת "שנאת ההפסד". הניסויים הראו כי עקומת הערך תלולה הרבה יותר בתחום ההפסד מאשר בתחום הרווח. באופן אמפירי, הכאב הפסיכולוגי מאובדן סכום כסף (למשל, 100 דולר) נמצא כעוצמתי בערך פי 2.25 עד 2.5 מההנאה שבזכייה בסכום זהה. לאסימטריה זו השלכות קריטיות על התנהגות משקיעים, כפי שמשתקף בנטייה ל"היפוך סיכון": בתחום הרווח אנשים מעדיפים ודאות (שונאי סיכון), אך כשהם עומדים בפני הפסד, הם מוכנים להמר בסיכון גבוה רק כדי להימנע ממימוש ההפסד ("לחזור לאפס").

2.1.2 אנומליות בשוק ההון: אפקט הדיספוזיציה

בעוד המחקרים הראשונים נערכו בתנאי מעבדה, חוקרים מאוחרים יותר ביקשו לבחון האם הטיות אלו מתקיימות גם בשוק ההון האמיתי. Odean (1998) ביצע ניתוח מקיף של נתוני מסחר מתוך 10,000 חשבונות של משקיעים פרטיים בבית השקעות גדול בארה"ב. הוא בחן האם משקיעים נוטים למכור מניות שהרוויחו או מניות שהפסידו. הממצאים היו חד-משמעיים ואיששו את קיומו של "אפקט הדיספוזיציה" (Disposition Effect): משקיעים נטו למכור מניות מנצחות מהר מדי, כדי לחוש תחושת גאווה ומימוש רווח, אך נטו להחזיק ("לדגור") על מניות מפסידות זמן רב מדי, מתוך תקווה לא-רציונלית שהן יעלו חזרה ומתוך רתיעה מנטילת אחריות על ההפסד. Odean הוכיח כי התנהגות זו אינה אופטימלית, שכן המניות שנמכרו המשיכו לרוב להניב תשואה עודפת על פני המניות המפסידות שנשמרו בתיק.

בהקשר רחב יותר, Vishny ו-Barberis, Shleifer בשנת 1998 הראו במודל שלהם כיצד פסיכולוגיה זו משפיעה על מחירי הנכסים בשוק. הם מצאו כי משקיעים לוקים ב"חוק המספרים הקטנים" - הם מסיקים מסקנות גורפות על סמך רצף קצר של נתונים (אקסטרפולציה). כך נוצרות בועות פיננסיות ומצבי שפל, המונעים לא מנתונים כלכליים טהורים אלא מסנטימנט משקיעים.

2.1.3 חשבונאות מנטלית: עקרון החליפיות

ת'לר הרחיב את היריעה עם תיאוריית "החשבונאות המנטלית" (Thaler, 1985). הכלכלה הקלאסית מניחה שכסף הוא משאב זהה, כלומר, לשקל אחד אין זהות שונה משל שקל אחר. Thaler אתגר הנחה זו באמצעות סדרת ניסויים שהראו כי אנשים מפרים את עקרון החליפיות. הוא מצא כי צרכנים מחלקים את כספם בראש ל"חשבונות" נפרדים על בסיס קריטריונים סובייקטיביים כמו מקור הכסף (עבודה קשה מול בונוס/מתנה) או ייעודו (חיסכון לדירה מול חופשה). הממצאים הראו כי אנשים מוכנים לבזבז בקלות רבה יותר כסף שהוגדר כ"בונוס", אך יסרבו לגעת בכסף שהוגדר כ"חיסכון", גם אם משמעות הדבר היא נטילת הלוואה יקרה. התופעה, המכונה "צריכה מתוך קטגוריה", מסבירה התנהגויות שנראות לא רציונליות (כמו החזקת חוב וחיסכון במקביל) ומדגישה כי מודל פיננסי אפקטיבי חייב להתחשב באופן שבו הפרט מתייג רגשית את כספו.

2.2 המאבק על הביצוע: הפער בין הבנה לפעולה

הספרות העדכנית מזהה מעבר מוקד: מהשאלה "מה אנשים מבינים" (אוריינות) לשאלה המורכבת יותר - "מדוע אנשים נכשלים בביצוע תוכניותיהם הפיננסיות". תופעה זו, המכונה "הפער בין כוונה להתנהגות", מוסברת באמצעות מנגנוני ויסות עצמי וניהול זמן.

2.2.1 דלדול האגו ומודל המתכנן-מבצע

Shefrin ו-Thaler (1981) הציעו מודל סוכנות פנימי (Agency Theory) המתאר את הפרט כשתי ישויות מתנגשות: "המתכנן" (The Planner), הממוקד ברווחה עתידית, ו"המבצע" (The Doer), הממוקד בסיפוק תשוקות ההווה. כדי להסביר את מנגנון הכישלון של המתכנן, Baumeister ו-Heatherton (1996) וכן Carver ו-Scheier (2001) פיתחו את תיאוריית "דלדול האגו" (Ego Depletion). במחקרים מעבדתיים, הם הראו כי הפעלת שליטה עצמית צורכת אנרגיה מנטלית (הדומה לגלוקוז). כאשר המשאב מתדלדל עקב לחץ, עייפות או קבלת החלטות מרובות, היכולת לעמוד בפיתויים קורסת. Strömbäck et al. (2017) בחנו מודל זה בהקשר פיננסי רחב, במחקר שדגם אלפי משתתפים, הם מצאו כי מדד השליטה העצמית ניבא התנהגות פיננסית (כגון חיסכון ואי-כניסה לחובות) בצורה חזקה ומובהקת יותר מאשר רמת ההשכלה או ההכנסה. ממצא זה מבסס את ההנחה כי הבסיס להתנהלות פיננסית תקינה הוא פסיכולוגי-ויסותי ולא רק קוגניטיבי-חישובי.

2.2.2 הדילמה הבין-זמנית: היוון עתידי

בליבת קבלת ההחלטות הפיננסיות עומדת הדילמה הבין-זמנית (Intertemporal Choice). המחקר הפסיכולוגי משתמש במושג "היוון עתידי" (Delay Discounting) לתיאור הקצב שבו בני אדם מפחיתים מערכו של תגמול ככל שהוא רחוק יותר בזמן. Odum ו-DeHart (2015) וכן Potenza ו-Hamilton (2012) הראו במחקריהם מתאם גבוה בין "שיעור היוון תלול" (העדפה קיצונית של ההווה) לבין מגוון התנהגויות סיכון, לרבות התמכרויות וניהול כושל של כסף. מחקרים עדכניים (Adamus & Grežo, 2021; Göllner et al., 2018) קישרו זאת למושג "פרספקטיבת זמן": אנשים בעלי יכולת לדמיין את "העצמי העתידי" שלהם בצורה מוחשית, נוטים לחסוך יותר. לעומת זאת, Cheung ו-Choy (2018) מצאו כי מיקוד ב"הווה" נהנתני מוביל לדחיית ולחוסר מעש פיננסי. זהו עוגן מרכזי למודל שלנו, המציב את "ציר הזמן" כאחד משני הממדים המגדירים את הפרסונה הפיננסית.

2.2.3 הימנעות והדחקה: אפקט היען

בעוד שחלק מהאנשים פועלים באימפולסיביות, אחרים מגיבים ללחץ פיננסי בקיפאון. Sade ו-Galai (2006) חקרו את ההתנהגות של משקיעים בשוק האג"ח הממשלתי בישראל. הם גילו אנומליה: נכסים נזילים הניבו תשואה נמוכה משמעותית מנכסים פחות נזילים, מעבר למה שהתיאוריה הכלכלית צפתה. ההסבר הפסיכולוגי שהם הציעו הוא "אפקט היען" (The Ostrich Effect): משקיעים מעדיפים נכסים לא נזילים (שבהם המחיר אינו מפורסם יום-יום) כדי "לקבור את הראש בחול" ולהימנע מהכאב הרגשי שבחשיפה לתנודתיות ולמידע שלילי. Karlsson et al. (2009) איששו זאת במחקר שבדק זמני כניסה לחשבונות השקעות מקוונים, ומצאו כי תדירות הבדיקה יורדת דרמטית כשהשווקים יורדים. היבט זה מתקשר ישירות לתיאוריית ה-ACTION CONTROL של Kuhl (1994) ו-Beckmann (1994), שהבחינו בין "אוריינטציית פעולה" (התמקדות בפתרון) ל"אוריינטציית מצב" (התבוססות בבעיה וקיפאון). ספרות זו מספקת את התשתית התיאורטית ל"ציר השליטה/התמודדות" במודל המוצע: ההבחנה בין מי שפועל מול המציאות לבין מי שנמנע ממנה.

2.3 הגורם האנושי: אישיות, ביולוגיה ושונות בין-אישית

לאחר ביסוס המנגנונים הכלליים, עולה השאלה מדוע קיימת שונות כה רבה בין אנשים. פרק זה בוחן את הגורמים היציבים המבחינים בין פרטים שונים.

2.3.1 חמש התכונות הגדולות (Big Five) כתשתית להתנהגות

מודל "חמש התכונות הגדולות" (McCrae & John, 1992) נבדק בהרחבה בהקשר הכלכלי. סקירת ספרות של Brown ו-Taylor (2014) וניתוחים של נתוני עתק (Letkiewicz & Fox, 2014; Shaffer, 2020) העלו ממצאים עקביים:

- מצפוניות (Conscientiousness): נמצאה כגורם המנבא החזק ביותר לחיסכון, צבירת נכסים והימנעות מחובות. תכונה זו קשורה ליכולת תכנון, דחיית סיפוקים ועמידה ביעדים.
- נירוטיות (Neuroticism): נמצאה קשורה לניהול פיננסי לקוי. Latifah ו-Fachrudin (2022) הראו כי אנשים עם רמות חרדה גבוהות נוטים לקבל החלטות פזיזות כדרך לוויתור רגשי (למשל, קניות כפיצוי על מצב רוח ירוד).

2.3.2 הארכיטקטורה הביולוגית: גנטיקה וסיכון

האם הנטייה לסיכון היא מולדת? Dreber et al (2009) ערכו מחקר חלוצי בתחום הניורו-כלכלה, בו בדקו את הקשר בין וריאציות גנטיות להתנהגות השקעה בקרב גברים צעירים. הם התמקדו בגן DRD4, האחראי על קולטני הדופמין במוח. הממצאים הראו כי נשאים של האלל 7R (הקשור לרגישות נמוכה יותר לדופמין) נטו באופן מובהק לקחת יותר סיכונים פיננסיים. ההסבר הביולוגי הוא שאנשים אלו זקוקים לרמת גירוי גבוהה יותר ("Sensation Seeking") כדי לחוש עוררות וסיפוק, ולכן הניהול הפיננסי השמרני נחוץ אצלם כמשעמם ובלתי מתגמל. Sias et al (2020) חיזקו כיוון זה ומצאו כי גורמים גנטיים מסבירים כ-30% מהשונות בהתנהגות ההשקעה בשוק המניות. משמעות הדבר היא שחלק מה"טיפוסים" הפיננסיים מעוגנים בביולוגיה, ולכן ניסיונות לחינוך קוגניטיבי בלבד ("הסברה") עשויים להיות לא יעילים עבורם.

2.3.3 מוקד שליטה (Locus of Control)

משתנה אישיותי-קוגניטיבי נוסף, המהווה נדבך קריטי בהבנת השונות הבין-אישית, הוא "מיקוד השליטה" (Locus of Control), מושג שטבע Rotter (1966). מושג זה מבחין בין אנשים בעלי "מיקוד שליטה פנימי", המאמינים כי יש ביכולתם להשפיע על תוצאות חייהם, לבין בעלי "מיקוד שליטה חיצוני", המייחסים הצלחה או כישלון לגורמים חיצוניים (מזל, גורל, או "המערכת"). בהקשר הפיננסי, Cobb-Clark et al (2016) הראו כי מיקוד שליטה פנימי נמצא במתאם חיובי מובהק עם התנהגות פיננסית אחראית, חיסכון וניהול תקציב. הסיבה לכך היא שאמונה ביכולת השפעה ("Self-Efficacy") מעודדת אקטיביות. לעומת זאת, מיקוד שליטה חיצוני קשור לפסיביות ולתחושת חוסר אונים, המונעת מהפרט לנקוט פעולה לשיפור מצבו גם כשהכלים לכך זמינים לו. הבחנה זו מחדדת את ההבנה כי הפער הפיננסי אינו נובע רק מהיעדר ידע, אלא לעיתים קרובות מתפיסה סובייקטיבית של חוסר מסוגלות לשנות את המציאות.

2.4 אמונות עומק: תסריטי כסף והעברה בין-דורית

לצד הביולוגיה, התנהגות פיננסית מעוצבת על ידי רבדים פסיכולוגיים עמוקים וטרום-מודעים, המכונים "תסריטי כסף" (Britt & Mentzer, 2011) הרחיבו את התיאוריה של Klontz וזיהו תסריטים אלו כאמונות ליבה המתגבשות בילדות, לרוב דרך למידה עקיפה או טראומות כלכליות. החוקרים זיהו ארבעה דפוסים עיקריים: הימנעות מכסף (אמונה שכסף משחית או לא מוסרי), סגידה לכסף (אמונה שכסף יפתור את כל צרות החיים), סטטוס כסף (הערך העצמי תלוי במצב הכלכלי) ודריכות כסף (חסכנות יתר וסודיות). בניגוד להטיות קוגניטיביות שהן רגעיות ונקודתיות, או לתכונות אישיות שהן כלליות, תסריטי הכסף הם נרטיבים פנימיים יציבים וספציפיים לכסף, הפועלים ברמה הלא-מודעת. הם מסבירים מדוע דפוסי התנהגות מסוימים (כגון הימנעות כרונית או בזבזנות כפייתית) עמידים כל כך בפני שינוי, שכן הם מעוגנים בזהות העצמית.

של הפרט (Furnham et al., 2012).

2.5 הקשר ומסוגלות: הפער בין ידע לרווחה

לאור הממצאים הפסיכולוגיים וההתנהגותיים, חל שינוי בתפיסת המטרה של התערבויות פיננסיות. סקירה מטא-אנליטית נרחבת של Menkhoff ו-Kaiser (2017), שבחנה 126 מחקרים, מצאה כי לחינוך פיננסי קלאסי יש השפעה חיובית אך קטנה מאוד ודועכת במהירות על התנהגות בפועל. בעקבות זאת, גופים כמו ה-CFPB (2015) וה-OECD (2025) הגדירו מחדש את היעד כמעבר מ"אוריינות" (ידע) ל"רווחה פיננסית" ול"מסוגלות". מחקרים של Netemeyer et al. (2018) ושל בנק ישראל (2024a) מראים כי רווחה פיננסית מורכבת לא רק מיתרת העובר-ושב, אלא מתחושת ביטחון, שליטה וחופש בחירה. Sade ו-Rosen (2022) אף הראו כיצד "דחיפות" (Nudges) שונות משפיעות אחרת על אוכלוסיות שונות, מה שמחייב התאמה אישית של פתרונות פיננסים המבוססים על הפרופיל הפסיכולוגי הספציפי של הפרט.

2.6 סיכום אינטגרטיבי: הרציונל למודל דו-צירי

סקירת הספרות חושפת תמונה מורכבת של הגורמים המשפיעים על קבלת החלטות פיננסיות. עם זאת, מתוך שלל התיאוריות, החל מהטיות קוגניטיביות (Kahneman & Tversky, 1979), דרך דלדול האגו (Baumeister & Heatherton, 1996), וכלה בהבדלים אישיותיים כגון מודל חמש התכונות (McCrae & John, 1992) ומיקוד שליטה (Rotter, 1966), מזדקקים שני ממדי-על (Meta-Dimensions) המארגנים את השונות האנושית בתחום זה:

1. ציר הזמן והוויסות (Time & Regulation Axis): ציר זה מסכם את הספרות העוסקת בקונפליקט בין ההווה לעתיד. הוא נע בין אימפולסיביות והיוון תלול (מערכת 1, דלדול אגו) לבין תכנון ודחיית סיפוקים (מערכת 2, פרספקטיבת עתיד).
2. ציר השליטה וההתמודדות (Control & Coping Axis): ציר זה מסכם את הספרות העוסקת בתגובה ללחץ ולא-ודאות. הוא נע בין הימנעות ופסיביות (אפקט היען, אוריינטציית מצב, מיקוד שליטה חיצוני) לבין אקטיביות וניהול (אוריינטציית פעולה, מיקוד שליטה פנימי).

למרות שהספרות זיהתה את המרכיבים הללו בנפרד, חסר מודל אינטגרטיבי המפגיש בין שני הצירים הללו כדי ליצור טיפולוגיה שלמה. המודלים הקיימים מתמקדים לרוב בהיבט אחד (למשל, שנאת סיכון) ומחמיצים את התמונה המלאה. המודל שיוצג בעבודה זו נועד למלא חוסר זה, באמצעות מיפוי ארבע "פרסונות פיננסיות" הנוצרות מהחיתוך בין ציר הזמן לציר השליטה, ובכך להציע כלי אבחוני מדויק יותר למחקר ולפרקטיקה.

3. המסגרת המושגית: מודל "זמן ושליטה"

לאחר סקירת הספרות שחשפה את הפער התאורטי הקיים, פרק זה מציג את המסגרת המושגית המקורית של המחקר. המסגרת מציעה כי ניתן לארגן את השונות הבין-אישית בהתנהגות פיננסית סביב שני ממדי-על (Meta-Dimensions) פסיכולוגיים מרכזיים ובלתי תלויים (אורתוגונליים): מיקוד בזמן (Time Focus) ומיקוד בשליטה (Control Focus). הבחירה בשני צירים אלו נשענת על סינתזה אינטגרטיבית של ספרות מחקרית נרחבת, המזהה בהם משתנים סמויים המסבירים באופן עקבי דפוסי קבלת החלטות, ויסות עצמי ובחירה תחת אי-ודאות (Adamus & Grežo, 2021; Rotter, 1966). שילובם יוצר "בניין על" המאחד תובנות מדיסציפלינות נפרדות לכדי מסגרת קוהרנטית אחת, המסבירה מדוע פרטים בעלי משאבים דומים מפתחים אסטרטגיות התמודדות שונות לחלוטין.

המודל פותח באמצעות מתודולוגיה של סינתזה תאורטית, שראשיתה בבידוד המנבאים בעלי כוח ההסבר הגבוה ביותר לרווחה פיננסית מתוך מחקרי מטא-אנליזה עדכניים, והמשכה בהבניה מושגית של המרחב הנוצר מהמפגש ביניהם. כל אחד מן הארכיטיפים שנוצרו במודל תוקף לוגית אל מול ספרות קיימת בנושאי אישיות וויסות עצמי, כפי שיפורט להלן.

3.1 ציר הזמן: הווה מול עתיד

הממד הראשון במודל, ציר הזמן, מגדיר את האוריינטציה הקוגניטיבית והמוטיבציונית הדומיננטית של הפרט בתהליך קבלת ההחלטות. ציר זה בוחן את המתח הדיאלקטי שבין סיפוק דחפים מיידיים לבין נכונות להקצאת משאבים לטובת רווחה עתידית. התשתית התאורטית להבנת ממד זה נשענת על שילוב בין הפסיכולוגיה של האישיות לבין הקוגניציה החברתית. בבסיס הציר עומדת תיאוריית "פרספקטיבת הזמן" של Zimbardo & Boyd (1999), המגדירה את תפיסת הזמן כתהליך לא-מודע שבו הפרט מחלק את רצף ההתנסות לקטגוריות המעצבות את המציאות. המודל הנוכחי מתמקד בקוטביות שבין שתי אוריינטציות מרכזיות: מחד גיסא, "הווה נהנתני", המאופיין בחיפוש אחר עוררות וחדושים וברתיעה ממאמץ או כאב עכשווי, ומאידך גיסא, "אוריינטציית עתיד", המאופיינת ביכולת לתכנן, להצבת יעדים ולביצוע רגולציה עצמית (Self-Regulation) המאפשרת דחיית סיפוקים.

כדי להבין את המנגנון הקוגניטיבי המאפשר (או המונע) את אותה דחיית סיפוקים, יש להידרש לתיאוריית רמת ההבניה (Construal Level Theory) של Trope & Liberman (2010) ולמושג "המרחק הפסיכולוגי". לפי גישה זו, קיים קשר ישיר בין המרחק הטמפורלי לבין רמת ההפשטה המנטלית: אירועים רחוקים בזמן, כגון פרישה לפנסיה, מיוצגים במוח ברמת הבניה גבוהה ומופשטת (High-level Construal), בעוד שאירועים קרובים מיוצגים ברמה נמוכה וקונקרטית. פער ייצוגי זה יוצר אסימטריה מוטיבציונית, כאשר הקונקרטיות של ההווה מעוררת תגובה רגשית חזקה ודחף לפעולה ("Hot System"), בעוד שהמופשטות של העתיד נחוות כעמומה וחסרת דחיפות ("Cold System").

אינטגרציה זו שופכת אור חדש על התנהגות פיננסית. במודל המוצע, מיקום הפרט על ציר הזמן משקף למעשה את יכולתו לגשר על המרחק הפסיכולוגי הזה. בקצה ה"הווה" של הציר, הכסף מתפקד כמשאב לוויסות רגשי מיידי (Mood Repair), עבור טיפוסים אלו, הרכישה מספקת תגמול קונקרטי המפחית חרדה, בעוד שהעלות העתידית עוברת "היוון יתר" (Hyperbolic Discounting) ונתפסת כזניחה. לעומת זאת, בקצה ה"עתיד" של הציר, הפרט ניחן ביכולת לחוות "רצף זהותי" (Self-Continuity) עם האני העתידי שלו. יכולת זו מאפשרת לו לתפוס מוצרים פיננסיים מופשטים כבעלי ערך קונקרטי של ביטחון ויציבות, ולפיכך לנהל סיכונים בצורה מיטבית (Göllner et al., 2018).

3.2 ציר השליטה: פעולה מול הימנעות

בעוד שציר הזמן מגדיר את ה"מתי" (מיידיות מול דחייה), הממד השני במודל, ציר השליטה, מגדיר את ה"איך", קרי את אסטרטגיית ההתמודדות (Coping Strategy) של הפרט מול אתגרים, משימות ולחצים פיננסיים. ציר זה מהווה אופרציונליזציה של הפער הקריטי שבין כוונה למעשה, והוא נשען על אינטגרציה בין שתי גישות פסיכולוגיות משלימות: הקוגניטיבית והרצונית.

ברובד הקוגניטיבי, הציר מתבסס על מושג "מוקד השליטה" (Locus of Control) של Rotter (1966). המודל בוחן את הביטוי ההתנהגותי של אמונה זו: ההבדל בין פרטים המאמינים ביכולתם להשפיע על המציאות ופועלים מתוך תחושת מסוגלות, לבין אלו החווים את המציאות ככפויה עליהם ונוטים לפסיביות. ברובד הרצוני, הציר נשען על תאוריית "שליטת הפעולה" של Kuhl (1994), המבחינה בין שתי אוריינטציות אישיותיות: "אוריינטציית פעולה" - המאופיינת ביכולת לווסת רגשות שליליים במהירות ולתרגם כוונה לביצוע גם תחת לחץ, ו"אוריינטציית מצב" - המאופיינת בקושי בוויסות רגשי, המוביל לרומינציה (חשיבה מעגלית טורדנית), הססנות וקיפאון.

המשמעות הפיננסית של סינתזה זו היא מכרעת. הציר מבחין בין התנהגות אקטיבית - הכוללת יוזמה, ניטור שוטף של חשבונות וחיפוש פתרונות יצירתיים למשברים, לבין התנהגות נמנעת. התנהגות נמנעת זו, המכונה בספרות הכלכלית "אפקט היען" (The Ostrich Effect), כפי שהוגדרה על ידי Galai & Sade (2006), אינה נובעת בהכרח מעצלות, אלא משמשת כמנגנון הגנה פסיכולוגי. ההימנעות מבדיקת התיק הפיננסי או מדיחיית הטיפול בחובות מאפשרת לפרט להימנע מהכאב של הדיסוננס הקוגניטיבי ומתחושת החרטה, אך במחיר של אובדן שליטה במציאות.

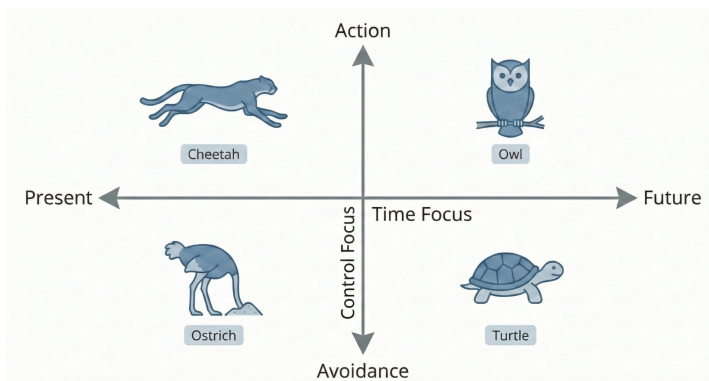
3.3 המטריצה: מיפוי המרחב

החדשנות המושגית של המודל הנוכחי טמונה בהצלבה שבין שני הצירים הבלתי-תלויים שתוארו לעיל. המפגש הסינרגטי בין ציר הזמן (המוטיבציה) לציר השליטה (הביצוע) יוצר מרחב דו-ממדי, המגדיר ארבעה מרחבי פעולה מובחנים. כל רביע במטריצה זו אינו רק צירוף טכני של משתנים, אלא מייצג "מרחב פתרונות" ייחודי שבו הפרט מנסה להתמודד עם אי-הוודאות הפיננסית.

ברביע הראשון, המפגיש בין מיקוד בעתיד לבין אקטיביות גבוהה, נוצר מרחב של מקסום אסטרטגי. זהו האזור שבו התכנון פוגש את הביצוע, והוא מיוצג במודל על ידי ארכיטיפ "הינשוף". דינמיקה ברביע זה מתאפיינת בניסיון מתמיד להשליט סדר לוגי על המציאות הכלכלית ולמקסם תועלת לאורך זמן. לעומתו, ברביע השני, המפגיש את אותה ראייה עתידית אך עם פסיביות ביצועית והימנעות, נוצר מרחב של מניעה ושימור. אזור זה, המיוצג על ידי "הצב", מאופיין במתח שבין הידיעה ("מה צריך לעשות") לבין החרדה ("מה יקרה אם אטעה"), המוביל לאסטרטגיה של התבצרות וביטחון על חשבון צמיחה.

החלק התחתון של המטריצה מציג דינמיקה שונה בתכלית, הממוקדת בהווה. ברביע השלישי, השילוב בין מיקוד בהווה לבין אקטיביות גבוהה יוצר מרחב של אימפולסיביות דינמית. רביע זה, המיוצג על ידי "הצי'טה", הוא האזור שבו הפעולה מקדימה את התכנון, והכסף משמש כאמצעי לסיפוק מיידי ולחיפוש ריגושים. לבסוף, הרביע הרביעי מייצג את "האזור המת" של המטריצה: המפגש בין מיקוד בהווה לבין פסיביות והימנעות. מפגש זה יוצר מרחב של נסיגה והדחקה, המיוצג על ידי "היען", שבו מתרחש ניתוק מוחלט מהמציאות הפיננסית כמנגנון הגנה רגשי.

מיפוי זה של ארבעת המרחבים מספק את התשתית המושגית לפרק הבא. בעוד שפרק זה שרטט את הגבולות הלוגיים של המטריצה, הפרק הבא יצלול לעומקם של הארכיטיפים ("הפרסונות"), וינתח את המנגנונים הפסיכולוגיים, הקוגניטיביים והביולוגיים הייחודיים המניעים כל אחד מהם.



4. הגדרת הפרסונות

פרק זה מציג את הטיפולוגיה המוצעת של ארבע הפרסונות הפיננסיות, ומהווה חוליה ישירה הממשיכה את התובנות שהתגבשו בסקירת הספרות. בעוד הפרק הקודם בחן כיצד הטיות קוגניטיביות, רגשות, רווחה פיננסית ומודלים של סיווג משתמשים מסבירים חלקים נפרדים מהתנהגות כלכלית, פרק זה ממזג את הממצאים למסגרת פרשנית אינטגרטיבית אחת. המודל מדגים כיצד שני צירי היסוד, מיקוד בזמן ומיקוד בשליטה, מתגבשים לכדי ארבע אסטרטגיות התמודדות שונות, שכל אחת מהן מביאה לידי ביטוי תבניות פסיכו-כלכליות מובחנות.

האפיון להלן מגדיר "טיפוסים אידיאליים", אשר אינם מתיימרים לתאר את המורכבות האישיותית המלאה של כל פרט, אלא לייצג אסטרטגיות התמודדות דומיננטיות. כל פרופיל נותח באמצעות אינטגרציה של המנגנונים הקוגניטיביים (עיבוד מידע, תפיסת סיכון), המוטיבציוניים (ויסות חרדה, חיפוש תגמול) וההתנהגותיים.

4.1 הינשוף: אסטרטגיית מקסום ושליטה

(מיקוד: עתיד + פעולה)

הארכיטיפ של "הינשוף" מייצג סינתזה בין אוריינטציית עתיד מובהקת לבין תחושת שליטה גבוהה. ברמת האישיות, פרופיל זה נשען על רמת מצפוניות גבוהה, שנמצאה כמנבא החזק ביותר לצבירת הון נקי ולתכנון פיננסי ארוך טווח (Letkiewicz & Fox, 2014; Shaffer, 2020). עבור הינשוף, אי-ודאות פיננסית נתפסת כאתגר קוגניטיבי שיש לפתור, ולא כאיום רגשי שיש להימנע ממנו. הוא פועל מתוך מיקוד שליטה פנימי מובהק, תחת ההנחה הקוגניטיבית כי רווחתו הכלכלית תלויה במישרין בפעולותיו, בכישוריו ובתכנון המוקדם שלו, ולא במזל או בנסיבות חיצוניות (Cobb-Clark et al., 2016; Rotter, 1966). אמונה זו מניעה אותו לאמץ דפוס של "אוריינטציית פעולה", המאפשר לו לווסת רגשות ולהתמקד בביצוע משימות מורכבות (Kuhl, 1994).

מבחינה כלכלית, הינשוף הוא המייצג האולטימטיבי של "מערכת 2" - המערכת הלוגית, האיטית והאנליטית (Kahneman & Egan, 2011). הוא חותר באופן מתמיד למקסום התועלת באמצעות איסוף מידע שיטתי, ניהול סיכונים והשוואת חלופות. עם זאת, התנהגות זו חושפת כשל סמוי המכונה בספרות הפסיכולוגית "מלכודת הממקסמים": הניסיון להגיע לפתרון האופטימלי ביותר בכל מחיר מוביל לעיתים קרובות להתעלמות מ"עלות החיפוש" ומעלות הזמן המושקע בתהליך קבלת ההחלטה. ברמה הדיאגנוסטית, התנהגותו של הינשוף ניתנת לזיהוי באמצעות דפוס של "ניטור-יתר". הוא נוטה לנהל מעקב מדוקדק (לעיתים אובססיבי) אחר הוצאות ותשואות, ברמת רזולוציה גבוהה מהנדרש. מחקרים מראים כי טיפוסים בעלי אוריינטציית עתיד חזקה ודחיית סיפוקים גבוהה (Göllner et al., 2018) עשויים להפגין דפוסים של סגפנות בהווה למען העתיד. גבולות הגזרה של הטיפוס מוגדרים על ידי אפקטיביות הפעולה: כל עוד איסוף המידע מוביל להחלטה ולביצוע, הפרט מתפקד כ"ינשוף". אולם, כאשר הניתוח הופך למטרה בפני עצמה, קיימת סכנה לגלישה לדפוסים נוקשים שאינם מקדמים רווחה פיננסית אמיתית, כפי שהוגדרה על ידי ה-CFPB (2015), הכוללת גם תחושת חופש ושליטה ולא רק צבירה.

מלכודת הליבה: העומס הקוגניטיבי ושיתוק ההחלטה, הסיכון המרכזי של הינשוף טמון בפרדוקס שבו הניסיון להשיג שליטה מוחלטת מוביל לאובדן גמישות. הסתמכות היתר על "מערכת 2", שהיא תובענית אנרגטית, עלולה להוביל לשחיקה מנטלית (Kahneman & Egan, 2011). במצבים של עודף נתונים, השאיפה לדיוק מקסימלי עלולה לגרום ל"קיפאון" ולחוסר יכולת להכריע (Analysis Paralysis), תופעה המתכתבת עם הצדדים הפחות אדפטיביים של אוריינטציית מצב (Van Putten et al., 2010).

מקרה בוחן: דניאל (32), אנליסט נתונים, הקדיש סוף שבוע שלם לבניית מודל אקסל מורכב להשוואה בין מסלולי משכנתא, במטרה לחסוך פער ריביות מזערי של 0.05%. התנהגות זו מדגימה כשל ב"חשבונאות מנטלית" (Thaler, 1985), שבה הערך הכספי של החיסכון קיבל משקל יתר אבסולוטי, בעוד ש"עלות ההזדמנות" של זמנו הפנוי ושל החוויה הזוגית שהוחמצה (ויתור על בילוי משפחתי) תומחרה בחסר. הסיפוק של דניאל נבע מעצם תחושת השליטה בנתונים, אך בפועל, המשאבים שהושקעו עלו על התועלת השולית שהופקה.

4.2 הצב: אסטרטגיית מניעה ושימור

(מיקוד: עתיד + הימנעות)

הארכיטיפ של "הצב" חולק עם הינשוף את הפרספקטיבה העתידית ואת האחריות, אך נבדל ממנו מהותית במוטיבציה

הרגשית המארגנת את פעולתו. בעוד שהינשוף פועל מתוך שאיפה לקידום וצמיחה, הצב פועל תחת "מיקוד מניעה", כפי שהוגדר בתיאוריית מיקוד הוויסות של Higgins (1997). עבור הצב, המטרה הפיננסית העליונה אינה מקסום הרווח, אלא מזעור החרטה והימנעות מכאב או מהפסד. המנגנון הקוגניטיבי הדומיננטי אצל הצב הוא "שנאת הפסד" (Loss Aversion) בעוצמה גבוהה (Kahneman & Tversky, 1979), פונקציית הערך הסובייקטיבית שלו תלולה במיוחד בצד ההפסדים, כך שהכאב הפסיכולוגי מאובדן הון נומינלי גובר באופן דרמטי על התועלת שבפוטנציאל התשואה.

ברמת "תסריטי הכסף", הצב משתייך לקטגוריית "דריכות כסף", כפי שאופיינה על ידי Britt ו-Klontz (2012). תסריט זה קושר בין כסף לבין חרדה וחשדנות, ורואה בחיסכון אמצעי הגנה קיומי ("חומת מגן") ולא מנוע למימוש עצמי. בניגוד לבעלי מיקוד שליטה פנימי הפועלים לשנות את המציאות, הצב נוטה ל"אוריינטציה מצב" במובן של קושי בוויסות רגשות שליליים. הפחד מחרטה מוביל אותו ל"הטיית המחדל" - הנטייה להעדיף נזק שנגרם כתוצאה מאי-עשייה על פני נזק שנגרם כתוצאה מפעולה יזומה. הביטוי הכלכלי של פרופיל זה הוא היצמדות נוקשה ל"הטיית הסטטוס-קו". הטיה זו גורמת לצב להעדיף את המוכר והבטוח על פני כל שינוי, גם אם השינוי טומן בחובו תוחלת רווח חיובית מובהקת. כתוצאה מכך, הצב בוחר באופן עקבי ב"ברירת המחדל" הפסיבית - הישארות במוצרים פיננסיים דפנסיביים וצבירת יתרות עו"ש. מבחינה התנהגותית, הפרופיל מאופיין בחיסכון עקבי אך פסיבי. הסימן הדיאגנוסטי המובהק ביותר הוא העדפת נזילות קיצונית, הנובעת מהצורך הפסיכולוגי בזמינות מיידית של הכסף כמרגיע חרדה. הבדל קריטי בינו לבין "היען" טמון במידת המעורבות: בעוד היען מתנתק מהמידע ("אי ידיעה"), הצב מנטר את חשבונותיו בדריכות ובדאגה, אך הניטור מוביל לקיפאון משתק ולא לפעולה יזומת.

מלכודת הליבה: שחיקת הערך הריאלי, הפרדוקס הטרגי של הצב הוא שהאסטרטגיה שנועדה לספק ביטחון בטווח הקצר, מייצרת סיכון משמעותי בטווח הארוך. ההימנעות השיטתית מהשקעות מניבות חושפת את הונו ל"סיכון האינפלציה", המכרסם בערך הריאלי (כוח הקנייה) של הכסף. מבחינת רווחה פיננסית (CFPB, 2015), הצב נכשל בממד ה"ביטחון העתידי": הוא עלול להגיע לגיל פרישה עם סכום נומינלי שנראה מרשים, אך שאינו מספק את רמת החיים המתוכננת.

מקרה בוחן: רחל מחזיקה יתרה של כ-250,000 ש"ח בחשבון העובר ושב מזה חמש שנים. למרות שהיא מודעת לאלטרנטיבות השקעה סולידיות, היא נמנעת מביצוע שינוי, תוך שימוש ברציונליזציה ש"הבורסה היא קזינו". במונחי Tversky ו-Kahneman (1979), רחל מוכנה לשלם "פרמיית ביטוח" יקרה מאוד (בצורת אובדן תשואה ריאלית מצטברת) תמורת הערך הפסיכולוגי של הימנעות מתחושת הפסד פוטנציאלית. התנהגותה מדגימה את העוצמה של תסריט "דריכות הכסף", הגובר על הרציונל הכלכלי הקר.

4.3 הצ'יטה: אסטרטגיית אימפולסיביות וחיפוש ריגושים

(מיקוד: הווה + פעולה)

הארכיטיפ של "הצ'יטה" מייצג את הקוטב הדינמי והמסוכן ביותר במודל: סינתזה בין מיקוד קיצוני בהווה לבין דחף עז לפעולה מיידית. בשונה מן היען, שבורח מן המציאות הפיננסית, הצ'יטה מסתערת עליה, אך עושה זאת מתוך מניעים של סיפוק רגעי ולא מתוך אסטרטגיה סדורה. הפרופיל הפסיכו-כלכלי הזה מעוגן במנגנונים ביולוגיים ואישיותיים עמוקים, ובראשם הצורך בחיפוש ריגושים. ספרות המחקר קושרת דפוס זה לרגישות גבוהה למערכת התגמול הדופמינרגית במוח, כפי שהראו Dreber et al (2009), נשאים של וריאציות גנטיות מסוימות (כגון DRD4) זקוקים לרמות גירוי גבוהות יותר כדי לחוות סיפוק, מה שמתרגם התנהגותית לנטילת סיכונים פיננסיים ורדיפה אחר תשואות מהירות. רגישות נירוביולוגית זו מסבירה גם את הנטייה החרפה ל-FOMO (פחד מהחמצה): האות הקוגניטיבי של "הזדמנות חומקת" מפעיל את אותה מערכת תגמול כמו חיזוק ממשי, ויוצר לחץ התנהגותי לפעול במהירות לפני שההזדמנות תיעלם.

ברמה הקוגניטיבית, הצ'יטה מדגימה את ההטיה המכונה "היוון היפרבולי" בצורתה הקיצונית ביותר. על פי DeHart ו-Odum (2015), דפוס זה מתאפיין בהענקת משקל-יתר דרמטי לתגמול המיידי, תוך הפחתה כמעט מוחלטת בערכה של

התועלת העתידית. כתוצאה מכך, תפיסת הכסף של הצ'יטה עוברת עיוות פונקציונלי: הכסף אינו נתפס כנכס לצבירה או כמשאב לביטחון, אלא כאמצעי לזרימה ולחוויה רגשית ("דלק לחיים"). הדבר מוביל לכשל בסיסי ב"חשבונאות המנטלית" (Thaler, 1985): הצ'יטה נוטה להתמקד באופן בלעדי בתזרים המזומנים הנכנס (ברוטו) ובתחושת העושר הרגעית שהוא מייצר, תוך התעלמות מוחלטת מהתחייבויות עתידיות, מנטל המס או מהצורך בנזילות ליום סגריר. לעיתים קרובות, ההוצאה הכספית משמשת ככלי לוויסות רגשי, כאשר הרכישה מספקת "פיק" דופמינרגי קצר מועד המפצה על תחושות של לחץ, שחיקה או שעמום (Fachrudin & Latifah, 2022).

הביטויים ההתנהגותיים של פרסונה זו מאופיינים בוולטיליות (תנודתיות) גבוהה. הצ'יטה נוטה לאמץ טרנדים פיננסיים אופנתיים (כגון מסחר יומי בקריפטו או מניות "חמות") מתוך דחף רגשי ולא מתוך אנליזה, ונסחפת בקלות ל"אינפלציית רמת חיים" - מצב שבו כל עלייה בהכנסה מתורגמת מיידית לעלייה בהוצאות. עם זאת, נקודת התורפה הקריטית של הצ'יטה היא המחזוריות ההרסנית של "בום והתנפצות". היעדר רשת ביטחון ותכנון משאיר אותה חשופה לזעזועים חיצוניים, כך שכל שינוי בתזרים עלול להוביל לקריסה.

מקרה בוחן: תומר (28), איש מכירות מצליח. תומר ניצל בונוס רבעוני חד-פעמי לרכישת רכב יוקרה ומערכת קולנוע ביתית ביום אחד, תחת הרציונל ההדוניסטי ש"צריך לחגוג את ההצלחה". הוא כשל בראיית התמונה הכוללת, והתעלם מכך שהבונוס בקושי כיסה את הגירעון המצטבר בחשבונות מחודשים קודמים. כתוצאה מכך, עם דעיכת הריגוש הראשוני, הוא נותר עם התחייבויות ארוכות טווח, תזרים מזומנים חנוק ותלות גוברת באשראי יקר, הממחיש את הפער הטרגי בין יכולת ייצור ההכנסה (הגבוהה) לבין יכולת צבירת העושר (הנמוכה).

4.4 היען: אסטרטגיית הימנעות והדחקה

(מיקוד: הווה + הימנעות)

הארכיטיפ של "היען" מייצג את האתגר הטיפולי וההתנהגותי המורכב ביותר במודל. זהו דפוס המשלב חוסר תכנון עתידי (בדומה לצ'יטה) עם פסיביות ביצועית (בדומה לצב). אולם, בשונה מהצב שפועל מתוך זהירות מחושבת, היען פועל מתוך מנגנון הגנה פסיכולוגי של הדחקה. הטרימינולוגיה הכלכלית המקובלת לתיאור דפוס זה היא "אפקט היען" (The Ostrich Effect), כפי שטבעו Sade ו-Galai (2006). החוקרים הראו כי משקיעים נוטים להימנע באופן אקטיבי מחשיפה למידע פיננסי שלילי (כגון בדיקת מצב התיק בתקופות של ירידות שערים) כדי להגן על עצמם מכאב רגשי. אצל טיפוס היען, אפקט זה אינו נקודתי אלא הופך לאסטרטגיית חיים כוללת: המפגש עם כסף מעורר הצפה רגשית שלילית - תמהיל של חרדה, בושה, אשמה וחוסר אונים - והתגובה האוטומטית היא "ניתוק מגע" ואי-ידיעה מכוונת. ברמת המנגנונים הפסיכולוגיים, היען מאופיין ב"אוריינטציית מצב" קיצונית (Kuhl, 1994), שבה הקושי לווסת את הרגש השלילי מוביל לקיפאון מוחלט ולחוסר יכולת לבצע פעולות טכניות פשוטות.

הביטוי ההתנהגותי של היען הוא כאוס שקט. בניגוד לצ'יטה שעושה "רעש" צרכני, היען פשוט אינו נוכח. הסימנים הדיאגנוסטיים כוללים אי-פתיחת מכתבים מהבנק (פיזיים או דיגיטליים), התעלמות מטלפונים ממספרים לא מוכרים, והזנחה בירוקרטית (כגון אי-תביעת החזרי מס או כפל ביטוחים) הנובעת מפחד להתמודד עם הטפסים. דפוס זה אינו נובע בהכרח מחוסר אינטליגנציה או מחוסר כסף, אלא מ"שיתוק פיננסי". מחקרים מראים כי התנהגות זו נפוצה בקרב אנשים שחוו טראומה כלכלית או שגדלו בבתים עם תסריטי "הימנעות מכסף" (Klontz & Britt, 2012), בהם כסף נחשב לנושא טאבו או למקור לסבל.

מלכודת הליבה: אפקט כדור השלג, האסטרטגיה של היען מספקת רווח פסיכולוגי מיידי ועוצמתי: הקלה בחרדה בטווח הקצר. אולם, המחיר בטווח הארוך הוא הרסני. ההתעלמות מהבעיות אינה גורמת להן להיעלם, אלא להחמיר אקספוננציאלית: חוב קטן הופך לחוב ענק עקב ריביות פיגורים, ובעיה פתירה הופכת למשבר משפטי (הוצאה לפועל). כפי שהראו Karlsson et al (2009), ההימנעות ממידע יוצרת פער הולך וגדל בין המציאות האובייקטיבית לבין התפיסה

הסובייקטיביות של הפרט, עד לנקודת המשבר הבלתי נמנעת.

מקרה בוחן: יריב (40), גרפיקאי מוכשר, נקלע לחוב של 15,000 ש"ח בעקבות גירושים. במקום להסדיר את החוב, הוא הפסיק לפתוח את המעטפות מהבנק והתעלם מהתראות. הבושה שיתקה אותו. כעבור שנתיים, החוב תפח ל-50,000 ש"ח עקב ריביות והוצאות משפטיות, וחשבונותיו עוקלו. המקרה של יריב מדגים כיצד מנגנון פסיכולוגי של הגנה (הדחקה) הופך לאיום הכלכלי הגדול ביותר על הפרט.

פרסונה	מיקום במטריצה	מניע ליבה פסיכולוגי	יחס לסיכון	פער בתפיסת המציעות	אסטרטגיית התערבות מומלצת
הינשוף	עתיד + פעולה	שליטה וסגירות קוגניטיבית	מחושב, אנליטי	אופטימיזציית יתר על חשבון "עלות התועלת" של זמן	מסגור החלטות, צמצום אפשרויות בחירה
הצב	עתיד + הימנעות	ביטחון ומניעת הפסד	סלידה קיצונית	הערכת חסר של סיכון האינפלציה בטווח הארוך	חשיפה הדרגתית לסיכון, שיקוף של "המחיר השקט"
הציטה	הווה + פעולה	ריגוש וחיפוש תגמול	חיפוש סיכון	אשליית הכסף והתעלמות מהעתיד	יצירת חיכוך מכוון בצריכה, אוטומציות של חיסכון
היען	הווה + הימנעות	חרדה והדחקה	התעלמות	הכחשה של חומרת המצב	פירוק משימות למיקרו-צעדים, חיזוק מסוגלות

5. דיון תאורטי ותובנות

פרק זה נועד לספק מענה ישיר לשאלת המחקר שהנחתה עבודה זו: כיצד האינטראקציה בין תפיסת הזמן לבין סגנון השליטה מסבירה דפוסי התנהגות פיננסית? בעוד שהפרקים הקודמים הציגו את ה"שלד" המבני של המודל (הצירים והפרסונות), הדיון להלן יוצק לתוכו תוכן הסברי. הוא מדגים כיצד המפגש הייחודי בין שני הצירים הללו מייצר לוגיקה פנימית עקבית ("רציונליות מותאמת-עצמי") לכל דפוס, ומסביר מדוע התערבויות שאינן לוקחות בחשבון אינטראקציה זו - נידונות לכישלון.

במובן זה, המודל המוצע חורג מתפקידו ככלי מיפוי תיאורי בלבד, זהו מודל בעל כוח הסבר דינמי, המספק מסגרת תאורטית רחבה ליישוב סתירות הקיימות בספרות המחקרית ולהבנת פערים עקשניים בשטח. בדיון הבא נצלול לעומקם של המנגנונים הפסיכולוגיים והסוציולוגיים המרכיבים את המודל, ונדגים כיצד הוא שופך אור חדש על כישלונות עבר, מרחיב את מושג הרציונליות האנושית, ומסביר דפוסים מורכבים של אימוץ טכנולוגי ופערים חברתיים.

5.1 הסבר לכישלון התערבויות גנריות: כשל ההתאמה בין מודל הגירעון למציאות הפסיכולוגית

אחת החידות המטרידות ביותר בחקר החינוך הפיננסי נוגעת לפער העקבי והמתסכל בין היקף התשומות המושקעות בהסברה ובחינוך לבין דלות התפוקות המתקבלות בשינוי התנהגותי בשטח. הפרדיגמה השלטת בקרב קובעי מדיניות ורגולטורים נשענת על "מודל הגירעון", המניח כי התנהגות פיננסית לא רצויה היא תולדה של חסר בידע, וכי מילוי הפער הקוגניטיבי באמצעות הנגשת מידע יוביל בהכרח לשינוי התנהגותי חיובי. אולם, גוף מחקר אמפירי נרחב, הכולל מטא-אנליזות מקיפות מהעשור האחרון, מערער על תקפותה של אקסיומה זו. הממצאים מצביעים על כך ששיפור באוריינות פיננסית מסביר אחוז זעום, ולעיתים אף שולי מבחינה סטטיסטית, מהשונות בהתנהגות הפיננסית בפועל

(Strömbäck et al., 2017; Kaiser & Menkhoff, 2017). הדיסוננס בין ההשקעה הפדגוגית לתוצאות הדלות דורש הסבר תאורטי חדש, מחקרים עדכניים מדגישים כי גורמים לא-קוגניטיביים ואישיותיים הם מנבאים חזקים יותר של התנהגות חיסכון מאשר ידע פיננסי גרידא (Parise & Peijnenburg, 2024). המודל המוצע בעבודה זו מספק את המסגרת באמצעות חשיפת הכשל המבני של התערבויות אלו: ההנחה השגויה בדבר הומוגניות קהל היעד.

התערבויות גנריות מתוכננות, במודע או במשתמע, עבור הפרופיל הפסיכולוגי של ה"ינשוף" - סוכן רציונלי המאופיין באוריינטציית עתיד ובמסוגלות ביצועית גבוהה. עבור טיפוס זה, המשוואה של מודל הגירעון אכן תקפה: ידע מתורגם לכוח, והבנה מובילה לפעולה. אולם, כאשר אותה אסטרטגיית התערבות מיושמת על פרופילים בעלי מבנה מוטיבציוני וקוגניטיבי שונה, היא נתקלת בחסמים שאינם קוגניטיביים במהותם, ולפיכך המידע הופך לבלתי רלוונטי ואף מזיק. דוגמה מובהקת לכך ניתן לראות בניתוח התנהגותו של ה"יען". הכישלון בהנעת היען לפעולה אינו נובע מחוסר הבנה אינטלקטואלית של מצבו, אלא מהפעלת מנגנוני הגנה רגשיים ראשוניים. הספרות המקצועית מתארת את "אפקט היען" (The Ostrich Effect) כנטייה אקטיבית להימנע מחשיפה למידע העלול לאיים על הדימוי העצמי או לעורר חרדה (Galai, 2009; Sade, 2006; Karlsson et al., 2009). במצב זה, ניסיון מוסדי "לפרוץ" את חומת ההימנעות באמצעות הצפת נתונים או אזהרות מייצר אצל היען הצפה רגשית. כתגובה פרדוקסלית, במקום שהמידע יניע לפעולה מתקנת, הוא מעמיק את הצורך בהדחקה ובויסות רגשי דרך התעלמות, כך שההתערבות משיגה את התוצאה ההפוכה מזו המקווה.

בדומה לכך, הכשל מתבטא באופן שונה אך חריף לא פחות בקרב טיפוס ה"צ'יטה". כאן, הפער אינו נובע מחרדה אלא מכשל בוויסות העצמי. הצ'יטה מדגים את הפער הקלאסי שבין כוונה לביצוע, הוא עשוי להחזיק בידע פיננסי הולם ולהבין רציונלית את הצורך בחיסכון, אך הוא נופל במבחן הביצוע בשל הטיות קוגניטיביות כגון "היוון היפרבולי", הגורמות להעדפה שיטתית של תגמול מיידי על פני תועלת עתידית (Thaler & Shefrin, 1981). עבור הצ'יטה, הבעיה היא ווליציונית (רצונית-ביצועית) ולא אינפורמטיבית. לפיכך, תוכנית חינוכית המתמקדת בהעברת ידע תאורטי ללא מתן כלים התנהגותיים לכבילת הידיים או לניהול דחפים, צפויה לכישלון ידוע מראש, שכן היא אינה מספקת מענה למנגנון הנירולוגי-התנהגותי המניע אותו.

צלע שלישית של הכישלון נחשפת דרך התבוננות ב"צב". פרופיל זה, המאופיין בשנאת סיכון קיצונית ובאוריינטציית עתיד המלווה בחרדה, מגיב להצפת מידע בקיפאון ולא בפעולה. העומס הקוגניטיבי הנוצר כתוצאה מריבוי נתונים ואפשרויות השקעה, בשילוב עם הפחד הקיומי מטעות, מוביל לשיתוק החלטה. עבור הצב, הוספת ידע ללא בניית תשתית של ביטחון פסיכולוגי ואמון, רק מחריפה את תחושת חוסר האונים. הסינתזה של ניתוחים אלו מובילה למסקנה כי ההתערבות הגנרית היא למעשה אליטיסטית, שכן היא "מדברת בשפה הנכונה" רק עבור חלק מהאוכלוסייה (הינשופים). עבור הרוב הדומם - היענים, הצ'יטות והצבים - היא מחטיאה את המנגנון הפסיכולוגי המניע התנהגות, ובכך מסבירה את חוסר היעילות המבני של מערכות החינוך הפיננסי הקיימות.

5.2 פרשנות מחודשת של "רציונליות" והמשמעות המבנית של צירי המודל

המודלים הכלכליים הנאו-קלאסיים נשענים באופן מסורתי על הנחת היסוד של ה"הומו-אקונומיקוס", השואף למקסם תועלת כלכלית בכל החלטה. על פי גישה זו, כל סטייה מפעולה המניבה את הרווח הכספי הגבוה ביותר מוגדרת כ"כשל" או כהתנהגות "בלתי רציונלית". המודל הנוכחי קורא תיגר על דיכטומיה זו ומציע הרחבה מושגית של המונח לכדי "רציונליות מותאמת-עצמי". הטענה המרכזית היא שמשמתי המטרה של הפרט אינם פיננסיים בלבד, אלא כוללים משאבים רגשיים ופסיכולוגיים. כאשר בוחנים את ההתנהגות דרך פריזמה זו, דפוסים שנראו בעבר כשגויים מקבלים משמעות תפקודית וקוהרנטית, שכן הם משרתים צרכים חיוניים של ויסות רגשי ושימור העצמי.

דוגמה מובהקת לכך ניתן למצוא בניתוח התנהגותו של ה"צב". בראייה כלכלית טהורה, החלטתו של הצב להותיר כספים בעובר-ושב בתקופה של אינפלציה גואה היא החלטה הפסדית וחסרת היגיון. אולם, המודל מציע לנתח זאת כעסקת

חליפין לגיטימית בין סוגי תועלת שונים: הצב מוותר על "תשואת הריבית" הכלכלית כדי לרכוש מוצר שערכו הסובייקטיבי עבורו הוא אינסופי - ודאות, הפחתת חרדה ושקט נפשי. במשוואת התועלת האישית של שונא-סיכון קיצוני, "תשואת הרוע" שווה יותר מהערך הנומינלי של הכסף. מחקרים מראים כי פרספקטיבת זמן משפיעה ישירות על נטילת סיכונים בתנאי רווח והפסד, וכי אנשים ממוקדי-עתיד נוטים לניהול סיכונים שונה מהותית מאנשים ממוקדי-הווה (Sękowski et al., 2021). לפיכך, הוויתור על הרווח אינו טעות חישובית אלא תשלום "פרמיית ביטוח" רציונלית עבור יציבות פסיכולוגית. באופן דומה, התנהגותו של ה"יען", הנמנע מלפתוח מכתבים מהבנק, אינה תוצר של עצלות או חוסר אחריות, אלא מנגנון הגנה אקטיבי. מכיוון שחשיפה למידע פיננסי גורמת לו להצפה רגשית ולכאב נפשי ממש, ההחלטה להימנע היא החלטה רציונלית לטווח הקצר, שמטרתה "ניהול מצב רוח" ומזעור סבל מיידי. הבנה זו מחייבת שינוי פרדיגמה בקרב יועצים פיננסיים: הניסיון לשכנע צב או יען לפעול באמצעות טיעונים לוגיים וטבלאות אקסל נידון לכישלון, שכן הוא פונה לרציונל הכלכלי, בעוד שהחסם המניע אותם נטוע ברציונל הפסיכולוגי.

רובד נוסף של תובנה עולה מניתוח המבנה הטופולוגי של המודל והיחסים בין הצירים. הספרות המחקרית בפסיכולוגיה של האישיות מצביעה לרוב על מתאם חיובי בין אוריינטציית עתיד לבין מיקוד שליטה פנימי. משמעות הדבר היא שמבחינה סטטיסטית, חלק ניכר מהאוכלוסייה צפוי להתקבץ על גבי "האלכסון הראשי" של המטריצה - החל מפרסונת הינשוף (גבוה-גבוה), המייצגת הלימה תפקודית, ועד לפרסונת היען (נמוך-נמוך), המייצגת פסיביות והימנעות. מודלים קודמים נטו להתמקד בקטבים אלו, המייצגים התנהגות "צפויה" ועקבית.

עם זאת, הערך האבחוני והחדשנות התאורטית של המודל הנוכחי טמונים דווקא ביכולתו לזהות, לאפיין ולהעניק שמות לטיפוסי "האלכסון המשני" - הצב והצ'יטה. טיפוסים אלו מציגים מצב של דיסוננס אישיותי: פער בין הקוגניציה (תפיסת הזמן) לבין הרגש או יכולת הביצוע. הצב מייצג דיסוננס בין הבנת העתיד לבין שיתוק רגשי, ואילו הצ'יטה מייצג דיסוננס בין מסוגלות ביצועית גבוהה לבין קוצר רואי תכנוני. זיהוי נפרד של קבוצה זו הוא קריטי, שכן טיפוסי הדיסוננס הם אלו הנופלים לרוב "בין הכיסאות" בהתערבויות סטנדרטיות. הם אינם מתאימים לפרופיל הקלאסי של חוסר ידע, ולכן דורשים אסטרטגיה ייחודית המגשרת על הפער שבין הפוטנציאל לבין המימוש, ומטפלת בקונפליקט הפנימי המעכב אותם.

5.3 הטכנולוגיה כחרב פיפיות: דפוסי אימוץ דיגיטלי ופרדוקס הנגישות

המהפכה הדיגיטלית בעולמות הפיננסיים (Fintech) נתפסת בספרות ובשיח הציבורי ככלי לדמוקרטיזציה של ההשקעות ולשיפור הרווחה הכלכלית. ההנחה הרווחת היא שהסרת חסמים טכניים ושיפור נגישות המידע ישרתו את כלל האוכלוסייה באופן שוויוני. המודל הנוכחי קורא תיגר על הנחה אופטימית זו ומציע תזה חלופית: הטכנולוגיה אינה ניטרלית, היא משמשת כ"מגבר אישיותי" המקצין את הנטיות הפסיכולוגיות הבסיסיות של המשתמש. במקום לצמצם פערים התנהגותיים, הממשק הדיגיטלי עשוי דווקא להרחיב אותם, בהתאם למיקומו של הפרט על גבי צירי המודל.

דוגמה קיצונית לאפקט המגבר ניתן לראות במפגש שבין טיפוס הצ'יטה לבין אפליקציות מסחר מהירות ופלטפורמות קריפטו. ממשקים אלו עוצבו, לעיתים במכוון, תוך שימוש בטכניקות של משחק (Gamification) ומתן משוב מיידי, המגרים את מערכת התגמול הדופמינגית במוח. עבור הצ'יטה, המאופיין מלכתחילה בחיפוש ריגושים ובנטייה לאימפולסיביות הנובעת מפרספקטיבת זמן ממוקדת-הווה (Lee & Song, 2011; Gulley, 2011), הטכנולוגיה מסירה את "חיכוך המגן" שהיה קיים בעולם הישן (כגון הצורך להתקשר לבנקאי). היעילות הטכנולוגית הופכת עבורו למלכודת: היא מאפשרת לתרגם דחף רגשי רגעי לפעולה פיננסית בלתי הפיכה בתוך אלפיות השנייה. במקרה זה, הנגישות הגבוהה אינה מעצימה את המשתמש, אלא מעצימה את הכשל הוויסותי שלו.

לעומת זאת, עבור ה"יען", הטכנולוגיה נחוות כגורם פולשני ומאיים. בעוד שכלי ניהול תקציב (PFM) עשויים להעניק ל"ינשוף" תחושת שליטה וסיפוק דרך גרפים ודוחות, עבור היען אותם כלים בדיוק מייצרים חרדה. התראות "דחיפה" (Push Notifications) המתריעות על יתרה נמוכה או חריגה בתקציב נתפסות כחדירה למרחב הפסיכולוגי המוגן.

הפרדוקס הוא שהטכנולוגיה שיכולה לסייע לו ביותר (תזכורות אוטומטיות, שיקוף מצב) היא זו שמעוררת את ההתנגדות החריפה ביותר, בשל מנגנון ההימנעות מכאב. התוצאה היא "נטישה דיגיטלית" או סירוב לאמץ כלים המציפים את המציאות המודחקת.

בקרב קבוצת ה"צבים", חסם האימוץ הוא מסדר שונה: משבר האמון. הצב, המונע על ידי צורך עמוק בביטחון ושנאת סיכון, מתקשה לאמץ טכנולוגיות הנתפסות כבלתי מוחשיות או כ"קופסה שחורה". מחקרים הבוחנים נכונות לאימוץ חידושים כגון ארנקים דיגיטליים, רובו-אדווייזורים או מטבעות דיגיטליים של בנקים מרכזיים (CBDC), מצביעים על כך שעבור טיפוסים חרדתיים, סוגיית הפרטיות ואבטחת המידע מהווה תנאי סף הקודם לכל תועלת פונקציונלית של נוחות או תשואה (Plato-Shinar et al., 2025; Hohenberger et al., 2019). הצב יאמץ את הטכנולוגיה רק לאחר שתעבור סטנדרטיזציה מלאה ותוכח כיצבה לחלוטין, ולעיתים קרובות רק אם תתווך לו באמצעות גורם אנושי המהווה "עוגן של אמון". המודל מבהיר אפוא כי המפתח להטמעת טכנולוגיה אינו טמון רק בשיפור חווית המשתמש (UX), אלא בהתאמת הממשק למנגנוני הוויסות הרגשי של המשתמשים השונים.

5.4 ההקשר הסביבתי: מלכודת המחסור והחיים בצל איום קיומי

הדיון בפרסונות הפיננסיות, כפי שהוצג עד כה, עלול ליצור רושם שגוי כי התנהגות כלכלית היא תוצר דטרמיניסטי של תכונות אישיות מולדות. המודל הנוכחי מבקש להפריך תפיסה זו ולהדגיש כי המיקום על גבי המטריצה אינו מתקיים בחלל ריק, אלא מושפע עמוקות מההקשר הסוציולוגי, הכלכלי והגיאופוליטי שבו פועל הפרט. הכרה זו מחייבת הבחנה אנליטית חדשה בין דפוס התנהגות הנובע מנטייה אישית יציבה, לבין דפוס התנהגות המהווה תגובה אדפטיבית למצבי דחק סביבתיים וזמניים (Beckmann, 1994; Kuhl, 1994).

נדבר מרכזי בהבנת השפעת הסביבה הוא "פסיכולוגיה של מחסור". עוני אינו רק מצב של חוסר במשאבים חומריים, אלא מצב קוגניטיבי המכלה את "רוחב הפס" המנטלי. המחסור מייצר אפקט של "ראיית מנהרה", שבו הקשב האנושי נלכד כולו בהישרדות המיידית ובהתמודדות עם משברי ההווה. במצב זה, היכולת הקוגניטיבית הנדרשת לתכנון ארוך טווח נפגעת אנושות. במונחי המודל, משמעות הדבר היא שמחסור כרוני דוחק אינדיבידואלים, לעיתים בעל כורחם, אל הרביעים התחתונים של המטריצה ("הווה"). בישראל, תופעה זו בולטת במיוחד בקרב אוכלוסיות מוחלשות, כגון בחברה הערבית והחרדית. במגזרים אלו, חסמים מבניים של נגישות לתשתיות ואוריינות דיגיטלית נמוכה מייצרים דפוסי התנהגות המזכירים את ה"יען" (הימנעות וניתוק) (Mesch & Talmud, 2011; Bank of Israel, 2024a). אולם, סיווג זה מטעה, אין מדובר בהימנעות פסיכולוגית הנובעת מחרדה פנימית, אלא בהימנעות כפויה הנובעת מחוסר ברירה ומחוסר יכולת להתממשק עם המערכת הפיננסית המודרנית.

יתרה מכך, המודל הנוכחי מחייב התאמה ייחודית לאנומליה הישראלית: חיים תחת סטרס ביטחוני מתמשך ואיום קיומי. הספרות הפסיכולוגית העוסקת בניהול אימה ובטראומה קולקטיבית מצביעה על כך שתחת תחושת איום על החיים, המערכת הקוגניטיבית האנושית נוטה לכווץ באופן דרמטי את פרספקטיבת הזמן. כאשר העתיד נתפס כלוט בערפל או כמסוכן, המיקוד עובר באופן טבעי ל"כאן ועכשיו". דינמיקה זו עשויה להסביר תנודות התנהגותיות ברמת המאקרו: גלי צריכה הדוניסטית ומיידית המאפיינים את דפוס ה"צ'יטה" (תופעת "אכול ושתה כי מחר נמות"), המשמשים כווסת רגשי ופיצוי על אובדן תחושת הביטחון, או לחלופין, נסיגה להתנהגות "יען" של התכנסות, קיפאון והכחשה של המציאות המאיימת.

במצבים אלו, המיקום של הפרט במודל משקף מצב זמני של הישרדות, ולא תכונת אופי. הבחנה זו היא בעלת חשיבות קריטית למעצבי מדיניות ורגולטורים. כאשר מקור ההתנהגות ה"לא רציונלית" הוא סביבתי - בין אם עקב עוני ובין אם עקב טראומה ביטחונית - הרי שפתרונות חינוכיים קלאסיים של "שינוי הרגלים" נידונים לכישלון, ואף עלולים להיתפס כמנותקים ומתנשאים. במקום זאת, המענה הנדרש חייב להיות מבני: יצירת סביבה כלכלית המפחיתה חיכוך, שימוש במנגנוני "דחיפה" המותאמים תרבותית ועוקפים את הצורך בקבלת החלטות מורכבות תחת לחץ (Rosen & Sade,).

(2022), ובניית מנגנוני ביטחון המגבירים את הוודאות החיצונית עבור האזרח. רק אינטגרציה בין ההבנה הפסיכולוגית של היחיד לבין הניתוח הסוציולוגי של הסביבה תאפשר למודל לשמש ככלי אפקטיבי לשינוי מציאות.

5.5 דינמיות ומוביליות במודל: ממיפוי סטטי לשינוי התנהגותי

שאלה מרכזית העולה מן הניתוח הטיפולוגי נוגעת למידת היציבות של הפרסונות לאורך זמן. האם המיקום על גבי המטריצה הוא גזרת גורל דטרמיניסטית, או שמא קיימת אפשרות למוביליות לעבר הרביע האופטימלי של ה"ינשוף"? המודל הנוכחי גורס כי בעוד שנטיית אישיותיות הן יציבות יחסית, הרי שהביטוי ההתנהגותי שלהן ניתן לעיצוב ולשינוי באמצעות התאמה סביבתית וכלים לוויתור עצמי. למעשה, המודל משמש לא רק ככלי דיאגנוסטי, אלא כמפה המתווה את אסטרטגיית השינוי ("The Path to the Owl") עבור כל טיפוס, תוך שימוש במנגנונים פסיכולוגיים שונים.

עבור הצ'יטה, המעבר לעבר דפוס התנהגות של ינשוף (פעולה מוכוונת עתיד) אינו דורש שינוי של האופי האימפולסיבי, אלא יצירת ארכיטקטורת בחירה המגבילה אותו. הספרות הכלכלית מציעה את השימוש ב"מכשירי מחויבות" כפתרון חיצוני לבעיית השליטה העצמית הפנימית (Thaler & Shefrin, 1981). אסטרטגיית השינוי עבור הצ'יטה מתבססת על אוטומציה של החיסכון והשקעה במנגנונים שיוצרים "חיכוך חיובי", המקשה על משיכת כספים אימפולסיבית. במילים אחרות, כדי להפוך לינשוף, הצ'יטה זקוק ל"כלוב זהב" טכנולוגי שמנטרל את הצורך בקבלת החלטות רגעיות.

לעומתו, האתגר של הצב הוא הפוך: הוא אינו זקוק לריסון אלא להעצמה. המעבר שלו לעבר משבצת הינשוף תלוי בבניית תחושת מסוגלות עצמית ובשיקום האמון. מחקרים מראים כי חשיפה הדרגתית לסיכונים מבוקרים, תוך שימוש בטכנולוגיות המפשטות את המורכבות ומעניקות תחושת שליטה (כגון סימולציות השקעה ללא סיכון), יכולה להפחית את מפלס החרדה ולהניע לפעולה (Hohenberger et al., 2019). עבור הצב, הדרך לשינוי עוברת דרך חוויית הצלחה מצטברת המערערת את הקיפאון ומחזקת את תפיסת השליטה הפנימית.

המקרה המורכב ביותר הוא של היען. כאן, המוביליות דורשת קודם כל שינוי במיקוד הקשב. מכיוון שהחכם העיקרי הוא הכאב הכרוך במפגש עם המידע, האסטרטגיה חייבת להתבסס על "חשיפה במנות" - הגשה של מידע פיננסי במנות קטנות, לא מאיימות וממוקדות פתרון, הנמנעות מהפעלת מנגנון ההדחקה (Karlsson et al., 2009). המטרה אינה להפוך את היען לינשוף בן-לילה, אלא להניע אותו תחילה לעבר משבצת הצ'יטה (פעולה בהווה) או הצב (תודעת עתיד), כשלב ביניים הכרחי.

לסיכום, המודל מציע כי ה"ינשוף" אינו בהכרח טיפוס אישיותי מולד, אלא מצב תפקודי נרכש. באמצעות זיהוי מדויק של חסמי המוצא - ויסות אצל הצ'יטה, ביטחון אצל הצב, והתמודדות רגשית אצל היען - ניתן לבנות "פיגומים" מותאמים אישית, המאפשרים לכל טיפוס לטפס לעבר התנהגות פיננסית מיטבית, גם אם המניעים הפסיכולוגיים הבסיסיים שלו נותרים שונים.

6. הצעות למחקר אמפירי עתידי

המודל המוצע בעבודה זו מניח תשתית מושגית חדשה להבנת ההתנהגות הפיננסית, אולם כדי להפוך ממסגרת תאורטית למודל בר-תוקף מדעי, נדרש תרגום של המושגים המופשטים לכלים מדידים. האתגר המרכזי העומד בפני מחקר המשך הוא ביסוס התוקף והמהימנות של המודל באמצעות מערך מחקר רב-שכבתי, המשלב מדידה פסיכומטרית, ניתוחים כמותיים ומחקרי אורך. פרק זה מתווה תכנית פעולה אופרציונלית שמטרתה לתקף את המבנה הדו-צירי, לבחון את כוחו הניבוי ביחס להתנהגות בפועל, ולהעריך את תרומתו הייחודית ביחס למסגרות קיימות בפסיכולוגיה של הכסף ובכלכלה

6.1 פיתוח כלי המדידה: שאלון האישיות הפיננסית (FPI - Financial Persona Inventory)

הצעד הראשון וההכרחי הוא פיתוח כלי פסיכומטרי מתוקנן, "שאלון האישיות הפיננסית" (FPI - Financial Persona Inventory), אשר ימקם כל פרט במרחב המטריצה על בסיס ציוניו בשני הצירים המרכזיים: ציר הזמן וציר השליטה/פעולה. בניית הכלי לא תתבצע בחלל ריק, אלא תישען על אינטגרציה של סולמות מדידה קיימים. יש להתבסס על ספרות היסוד בפסיכולוגיה של הכסף, כגון סולמות עמדות כלפי כסף (Furnham, 1984; Yamauchi & Templer, 1982), תוך התאמתם למבנה הדו-צירי החדש.

עבור ציר הזמן, האופרציונליזציה תתבסס על מודל פרספקטיבת הזמן של זימברדו (ZTPI). סולם זה נחשב לסטנדרט הזהב בתחום ומאפשר ללכוד את הניואנסים שבין אוריינטציית עתיד לבין אוריינטציית הווה שונות, כגון הווה-נהנתני המאפיין את הצ'יטה, והווה-פטליסטי המאפיין את היען (Zimbardo & Boyd, 1999). השימוש בכלי זה יאפשר לכמת את "אופק הראייה" של הנבדק ולבודד את רכיב העתיד כמשתנה מנבא מרכזי.

עבור ציר השליטה והפעולה, נדרשת סינתזה מורכבת יותר שתבחין בין תחושת שליטה לבין יכולת ביצוע. לשם כך, יש לשלב פריטים מתוך סולם "מיקוד השליטה" של רוטר (Rotter, 1966), הבוחן את האמונה ביכולת להשפיע על התוצאות, לצד סולם בקרת הפעולה של קול (Kuhl, 1994). סולם זה של קול הוא קריטי למודל, שכן הוא מבחין בין "אוריינטציית מצב" המאפיינת הססנות וקיפאון (צב), לבין "אוריינטציית פעולה" המאפיינת יוזמה וביצוע (ינשוף/צ'יטה). השילוב בין הממדים ייצור מדד משוקלל של "מסוגלות פיננסית אקטיבית", החורג מעבר להבחנות המסורתיות של מופנמות/מוחצנות.

6.2 בדיקת תוקף מבנה ותוקף מבחין

לאחר גיבוש הכלי המחקרי, שלב התיקוף מחייב ביצוע מחקר כמותני רחב היקף על מדגם מייצג. המטרה המרכזית היא לבחון באמצעות ניתוח גורמים (Factor Analysis - הן גישוש והן מאשש) האם הפריטים אכן מתקבצים באופן סטטיסטי לשני הגורמים התאורטיים הבלתי-תלויים (אורתוגונליים) שהמודל מניח, והאם ארבעת הרביעים מייצגים קטגוריות מובחנות ויציבות.

רובד קריטי בתהליך התיקוף הוא ביסוס "תוקף מבחין" מול מודל ה-Big Five. הספרות מצביעה על קשרים בין מצפוניות לבין חיסכון (Brown & Taylor, 2014), ובין ניווטיות לבין חרדה כלכלית (Fachrudin & Latifah, 2022). האתגר המחקרי הוא להוכיח כי מודל הפרסונות מסביר שונות בהתנהגות הפיננסית שאינה מוסברת על ידי תכונות האישיות הכלליות הללו. הוכחת "ערך מוסף" זה תבסס את הטענה כי הפסיכולוגיה הפיננסית דורשת כלי אבחון ייעודיים, וכי לא ניתן להסתפק במדדי אישיות גנריים לניבוי התנהגות כלכלית מורכבת.

6.3 מחקרי אורך: דינמיקה של יציבות ושינוי

אחת השאלות הפתוחות שהמודל מעלה נוגעת למידת היציבות של הפרסונה לאורך זמן. כדי להכריע בשאלה האם מדובר בתכונת אישיות יציבה או במצב תגובתי משתנה, נדרש מערך מחקר אורכי. מחקר כזה יאפשר לבחון את ה"פלסטיות" של המודל לנוכח אירועי חיים משמעותיים (כגון פיטורים, נישואין או משברים לאומיים).

בהתבסס על ספרות המחסור והשפעות הסטרס על הקוגניציה, ניתן לשער כי מצבי דחק חיצוניים - כגון המציאות הביטחונית בישראל או משבר כלכלי - יגרמו ל"נדידה" של פרטים לעבר רבעי ההימנעות וההווה. שילוב של מדידות חוזרות לאורך זמן יחד עם ראיונות עומק איכותניים יאפשר למפות את המסלולים הללו ולהבין את המנגנונים הסיבתיים.

ממצאים אלו יהיו בעלי חשיבות עליונה להבנת ההבחנה שבין נטייה אישיותית לבין אילוץ סביבתי, כפי שנדון בפרק הקודם.

6.4 בחינת תוקף ניבוי

המבחן האולטימטיבי של כל מודל יישומי הוא יכולתו לנבא התנהגות בעולם האמיתי. לשם כך, יש לתכנן מחקר המצליב בין הדיווח העצמי בשאלון ה-FPI לבין נתונים פיננסיים אובייקטיביים (בכפוף למגבלות פרטיות ואתיקה). משתני המטרה יכללו מדדים כגון דירוג אשראי, יחסי חוב-הכנסה, הרכב תיק ההשקעות, ושיעורי חיסכון פנסיוני. על בסיס הספרות הקיימת, ניתן לנסח השערות מחקר ספציפיות לכל פרסונה:

- הינשוף צפוי להציג מתאם חיובי עם צבירת עושר נקי (Net Worth) ועם תכנון פנסיוני, בהלימה לממצאים על הקשר שבין אוריינטציית עתיד לרווחה כלכלית (Shaffer, 2020).
 - הצ'יטה צפוי להראות מתאם עם חובות צרכניים גבוהים ועם דפוסי מסחר ספקולטיביים, כביטוי לאימפולסיביות ולקושי בדחיית סיפוקים (Ahmed et al., 2023; Rook, 1987).
 - הצב, המאופיין בשנאת סיכון, צפוי להחזיק בשיעורי נזילות (מזומן) גבוהים באופן לא רציונלי, ולהימנע מהשתתפות בשוק ההון, תופעה המקושרת בספרות להימנעות וחרדה (Galai & Sade, 2006).
 - היען צפוי להציג פערים במידע ("חורים שחורים" בדיווח) והימנעות משימוש בכלי בקרה דיגיטליים, כחלק ממנגנון ההימנעות ממידע מאיים (Karlsson et al., 2009).
- נוסף על כך, מעניין יהיה לבחון את הקשר לרווחה פיננסית סובייקטיבית. הגדרת הרווחה הפיננסית היא רב-ממדית וכוללת תפיסות סובייקטיביות של ביטחון וחופש בחירה (Brüggen et al., 2017). ייתכן שימצא כי דווקא הינשופים, על אף מצבם האובייקטיבי הטוב, חווים רמות גבוהות של דאגה ועומס (Netemeyer et al., 2018), ממצא שישפוך אור על המחיר הפסיכולוגי של האחריות הפיננסית.

6.5 השלכות למחקר התערבותי

לבסוף, המודל פותח פתח למחקר ניסויי בתחום ההתערבויות ("Nudges"). מחקר עתידי יוכל לבחון האם התאמת המסר והכלי הפיננסי לפרסונה הספציפית משפרת את התוצאות ביחס להתערבות גנרית. לדוגמה, האם שימוש ב"מכשירי מחויבות" אפקטיבי יותר עבור הצ'יטה, בעוד שפישוט מידע והפחתת עומס קוגניטיבי אפקטיביים יותר עבור הצב והיען (Thaler & Shefrin, 1981; Rosen & Sade, 2022). הוכחת האפקטיביות של התערבות מותאמת-אישית תהווה את הגושפנקה הסופית לתוקפו היישומי של המודל ותסלול את הדרך לשינוי מדיניות בחינוך הפיננסי ובעיצוב מוצרי פינטק.

7. השלכות יישומיות: מתאורייה לפרקטיקה מעצבת מציאות

המודל הטיפולוגי המוצע בעבודה זו אינו נותר בגדר תרגיל אינטלקטואלי מופשט, הוא נושא בחובו פוטנציאל אופרטיבי לשנות מן היסוד את הממשק שבין המערכת הפיננסית, החינוכית והציבורית לבין הפרט. בעוד שהפרקים הקודמים עסקו באבחון ובמפוי, פרק זה מוקדש ל"תרגום" התובנות הפסיכולוגיות לכדי כלים מעשיים. הדיון להלן ידגים כיצד אימוץ הפרספקטיבה של ארבעת הארכיטיפים מאפשר מעבר מגישה גנרית ולא יעילה, לגישה דיפרנציאלית הממקסמת את הרווחה הפיננסית של היחיד והחברה.

7.1 פינטק ועיצוב מוצר אדפטיבי

בעידן המאופיין בעושר של נתונים (Big Data) וביכולות בינה מלאכותית, תעשיית הפינטק עומדת בפני מהפכה תפיסתית:

המעבר מ"עיצוב סטטי" ל"עיצוב אדפטיבי". כיום, מערכות פיננסיות מסוגלות לזהות את הפרסונה של המשתמש לא רק על סמך שאלונים, אלא באמצעות ניתוח "הפנוטיפ הדיגיטלי" שלו - דפוסי כניסה לאפליקציה, מהירות תגובה להתראות, ותמהיל ההוצאות והחסכון (Van Putten et al., 2010; Strömbäck et al., 2017). יכולת זיהוי זו מחייבת נטישה של פרדיגמת "One Size Fits All" לטובת ממשקים המגיבים בזמן אמת לצרכים הפסיכולוגיים של המשתמש.

עבור טיפוס היען, הממשק הדיגיטלי נדרש לאמץ עקרונות של "טכנולוגיה רגועה". מאחר שכל עודף מידע נחוה כאיום, על המערכת להסתיר מורכבות, לסנן רעשים ולהציג אך ורק את "הצעד הבא הטוב ביותר". שימוש במשחק המדגיש ניצחונות קטנים ומיידיים הוא קריטי לבניית תחושת מסוגלות ולמניעת נסיגה. לעומת זאת, הממשק המיועד לצ'יטה חייב לפעול בכיוון הפוך ולייצר "חיכוך חיובי". הספרות העוסקת בעיצוב התנהגות מציעה מגגונים כגון השהיית אישור עסקאות גדולות (Cooling-off Period) או ויזואליזציה הממחישה את העלות במונחי שעות עבודה, במטרה לבלום את האימפולסיביות ברגע האמת (Thaler & Shefrin, 1981).

האתגר העיצובי מול הצב דורש מסגור מחדש של המוצרים הפיננסיים. בהתאם לתאוריית המיקוד הרגולטורי (Regulatory Focus Theory - Higgins, 1997), הצב מונע ממיקוד-מניעה. לכן, הממשק צריך להציג סימולציות "מה אם" הממחישות את הסיכון שבאי-עשייה (כגון שחיקת הכסף על ידי אינפלציה), ולשווק מוצרי השקעה במונחים של "ביטוח לעתיד" ו"הגנה על ערך הכסף", במקום במונחים של "הזדמנות לרווח". לבסוף, הינשוף דורש ממשק המעניק לו תחושת שליטה וניהול. עבורו, יש לספק דשבורדים אנליטיים, גישה לנתוני עומק ואפשרויות התאמה אישית, המספקים את הצורך הקוגניטיבי שלו בהבנה ובבקרה. יישומים עתידיים, כדוגמת סוכנים אוטונומיים (AI Agents), יוכלו לפעול כ"קופילוט" המאזן את נטיות המשתמש - מרגיע את החרדה של היען ובוולם את הדחירה של הצ'יטה.

7.2 פדגוגיה פיננסית וייעוץ דיפרנציאלי

השלכות המודל מחייבות שינוי יסודי גם בכיתת הלימוד ובחדר הייעוץ. התובנה המרכזית היא שהמחנך או היועץ הפיננסי אינם עומדים מול "קהל", אלא מול אוסף של פרטים בעלי חסמים פסיכולוגיים מגוונים. הצלחת התהליך החינוכי תלויה ביכולת לאמץ גישה דיפרנציאלית. מחקרים מצביעים על כך שאישיות היועץ והתאמתה לאישיות הלקוח משפיעות באופן דרמטי על אימוץ העצות ועל דפוסי המסחר (Tauni et al., 2018).

העבודה מול היען דורשת גישה טיפולית-התנהגותית, המתמקדת בראש ובראשונה בהפחתת הבושה ובדה-סנסיטיזציה - חשיפה הדרגתית ומבוקרת למספרים ולמציאות הכלכלית, תוך יצירת מרחב בטוח. מול הצב, המיקוד הפדגוגי צריך להיות בבניית אמון וניהול סיכונים רציונלי. על היועץ לאתגר תפיסות קטסטרופליות לגבי שוק ההון ולהציג אסטרטגיות גידור כמענה לצורך בביטחון.

לעומת זאת, ניסיונות לחנך את הצ'יטה לניהול תקציב ידני או לרישום הוצאות נידונים לרוב לכישלון בשל הקושי בוויסות עצמי. הפתרון הפדגוגי עבורו טמון במעבר מ"משמעת" ל"אוטומציה". יש לכוון אותו ליצירת מנגנוני "טייס אוטומטי" (כגון הוראות קבע לחיסכון ביום קבלת המשכורת) העוקפים את הצורך בקבלת החלטות רגעית. מול הינשוף, האתגר הוא לרוב הפוך - ללמד אותו "לשחרר" ולהימנע מניהול-יתר (Micromanagement), תוך סיפוק הסקרנות האינטלקטואלית שלו באמצעות כלים מתקדמים.

7.3 מדיניות ציבורית: מבחירה להוגנות

ברמת המאקרו, קובעי מדיניות בבנקים מרכזיים ובמשרדי אוצר נדרשים לזנוח את הקמפיינים הגנריים לטובת פילוח פסיכו-גרפי ושימוש מושכל ב"ארכיטקטורת בחירה". עיצוב מדיניות המותאם לפרסונות השונות עשוי להגדיל דרמטית את אחוזי ההיענות. פרסומים עדכניים של האגודה האמריקנית לפסיכולוגיה מדגישים כי אנשים חוסכים יותר כסף כאשר

המטרות הפיננסיות מוצגות באופן התואם את תכונות האישיות שלהם (American Psychological Association, 2023).

ניקח לדוגמה השקה של תוכנית חיסכון לאומית לילדים. שיווק התוכנית חייב להתבצע בארבע וריאציות מקבילות: לצ'יטה יש להדגיש את הקלות והאוטומטיות ("שגר ושכח - הכסף יורד לבד"), לצב יש להדגיש את הביטחון, הערבות המדינה וההגנה על עתיד הילד, ולינשוף יש להציג נתוני תשואות, דמי ניהול והשוואות אנליטיות. אולם האתגר הגדול ביותר הוא היען. עבור אוכלוסייה זו, הסברה אינה מספקת. המדינה נדרשת לקבוע את החיסכון כ"ברירת מחדל" המחייבת פעולה אקטיבית כדי לצאת ממנה, ובכך להגן על היען מפני נטייתו לפסיביות.

גישה זו למדיניות ציבורית, המכירה בשונות האנושית ובמגבלות הרציונליות, אינה רק יעילה יותר כלכלית, היא צודקת יותר חברתית. היא מונעת מצב שבו הטבות מדינה מנוצלות רק על ידי בעלי אוריינות גבוהה (ינשופים), ומנגישה את הביטחון הפיננסי גם לאוכלוסיות המודרות והנמנעות.

8. מגבלות המודל

על אף הפוטנציאל ההסברי והיישומי של המודל המוצע, חיוני להכיר במגבלותיו האינהרנטיות ולסייג את גבולות הגזרה שלו, כמתבקש במחקר המבקש לשמור על יושרה מדעית ודיוק פרשני. הדיון במגבלות אלו אינו מחליש את המודל, אלא להפך - הוא מחדד את התנאים שבהם הוא תקף ומונע יישום שגוי או פשטני של תובנותיו.

ראשית, יש לזכור כי כל מודל טיפולוגי, מעצם טבעו, כרוך בהפשטה היוריסטית. המטריצה הדו-ממדית המוצעת מהווה רדוקציה אנליטית של מציאות פסיכולוגית מורכבת, רב-ממדית ורציפה. החלוקה לארבעה ארכיטיפים מובחנים נועדה לארגן את החשיבה ולזהות דפוסים, אך היא אינה מתיימרת לספק תיאור דטרמיניסטי או ממצה של האישיות האנושית במלוא גווניה. בפועל, תכונות אישיות כגון אוריינטציות זמן או מיקוד שליטה נמצאות על רצף ולא בקטגוריות דיכוטומיות נוקשות. אי לכך, פרטים רבים באוכלוסייה עשויים להימצא באזורי הביניים ("היברידיים") או להציג פרופיל מורכב המשלב מאפיינים ממספר רביעים במקביל, בהתאם לסיטואציה ולתחום החיים הספציפי.

מגבלה זו מובילה ישירות לסוגיית התלות בהקשר. המודל מתאר נטייה התנהגותית דומיננטית, אך אין לראות בו מנבא סטטי שאינו מושפע מנסיבות חיצוניות. הספרות המבחינה בין תכונה למצב מלמדת כי ההתנהגות הפיננסית היא דינמית, אדם עשוי לתפקד כ"ינשוף" מחושב בסביבת עבודתו המקצועית, אך להפגין דפוסי "יען" נמנעים בחייו האישיים תחת עומס רגשי או משבר משפחתי. יתרה מכך, שינויים מאקרו-כלכליים משפיעים על "נדידת" הציבור במטריצה: תקופות גאות עשויות לתדלק אופטימיות יתר ולעודד דפוסי "צ'יטה" אצל הכלל, בעוד שמיתון או אינפלציה גואה עשויים לדחוק משקיעים רציונליים לעמדת מגננה של "צב".

רובד נוסף וקריטי של מגבלות נוגע להשפעתם של משתנים אקסוגניים ומבניים, ובפרט למלכודת המחסור. המודל מתמקד בפסיכולוגיה של הפרט, אך אסור לטשטש את משקלם של משתנים סוציו-אקונומיים. גורמים פסיכו-סוציאליים קשורים בקשר הדוק לאוריינות פיננסית (Murphy, 2013), ומסוגלות פיננסית נמצאה כגורם המשפיע ישירות על בריאות פיזית ונפשית (Sun & Chen, 2022). קיימת סכנה ממשית של "פסיכולוגיזציה של העוני" - ייחוס של עוני לתכונות אישיות פגומות. יש להדגיש כי התנהגות של מיקוד בהווה בקרב אוכלוסיות עוני אינה נובעת בהכרח מאישיות הדוניסטית (צ'יטה) או מהדחקה פסיכולוגית (יען), אלא לעיתים קרובות מאילוץ הישרדותי רציונלי לחלוטין. שימוש במודל כדי לתייג אוכלוסיות מוחלשות שמרחב התמרון שלהן מצומצם ממילא יהווה עיוות של מטרתו וטעות מדעית.

כמו כן, יש לתת את הדעת להטיות תרבותיות אפשריות. המודל פותח בהשראת ספרות מחקרית מערבית-אינדיבידואליסטית, המניחה כי הפרט הוא יחידת קבלת ההחלטות הבלעדית וכי "עצמאות פיננסית" היא ערך עליון. בהקשר הישראלי הרב-תרבותי, הנחה זו דורשת בחינה ביקורתית. בחברות קולקטיביסטיות ומסורתיות (כגון החברה

הערבית או החרדית), קבלת ההחלטות הפיננסיות היא לעיתים קרובות משפחתית, חמולתית או קהילתית. במקרים אלו, נורמות חברתיות ומחויבויות קהילתיות ("ערבות הדדית") עשויות לגבור על נטיות אישיותיות של היחיד. יישום המודל באוכלוסיות אלו ידרוש התאמות תרבותיות והכללה של משתני השפעה חברתית שאינם מיוצגים כרגע במטריצה.

לבסוף, ראוי לציין כי המודל במתכונתו הנוכחית הוא מסגרת תאורטית-מושגית (Conceptual Framework). אף שהוא מעוגן היטב בספרות המחקרית הקיימת ועושה אינטגרציה של תאוריות מתוקפות, הוא טרם עמד למבחן אמפירי ישיר כמודל אחד ושלם. כפי שפורט בהרחבה בפרק 6, נדרשים מחקרי המשך לפיתוח כלי מדידה ייעודיים ולבחינת הקשר הסיבתי המדויק בין הפרסונות לבין תוצאות פיננסיות בפועל. עד לביצוע תיקוף זה, יש להתייחס למודל כאל כלי דיאגנוסטי המייצר השערות עבודה (Hypothesis Generating), ולא כאל חוק טבע מוכח.

9. סיכום

חיבור זה יצא לדרך מתוך ניסיון להתמודד עם הפרדוקס המגדיר את העידן הכלכלי הנוכחי: הדיסוננס המתרחב בין השגשוג הטכנולוגי וזמינות המידע האינסופית, לבין הקושי המתמשך של יחידים ומשקי בית לקבל החלטות כלכליות מיטביות. בעוד שהכלים הפיננסיים הפכו משוכללים, אלגוריתמיים ונגישים מאי פעם, הטבע האנושי נותר כשהיה - מורכב, אמוציונלי, רווי הטיות קוגניטיביות, ולעיתים קרובות חסר אונים אל מול עומס הנתונים. המסקנה המרכזית העולה מן הניתוח היא כי הכשלים הפיננסיים הרווחים אינם נובעים בהכרח מ"גירעון בידע", אלא מ"כשל בהתאמה" בין המערכת הרציונלית-קרה לבין המנגנונים הפסיכולוגיים החמים של המשתמש.

כמענה לפער זה, הוצג בעבודה מודל אינטגרטיבי הממפה את השונות בהתנהגות הפיננסית על בסיס הצטלבותם של שני צירים פסיכולוגיים עמוקים: ציר הזמן (המתח שבין הווה לעתיד) וציר השליטה (המתח שבין פעולה להימנעות). הטופולוגיה שנוצרה הולידה ארבעה ארכיטיפים מובחנים - הינשוף האסטרטגי, הצב השומר, הצ'יטה האימפולסיבי והיען הנמנע. המודל אינו מתיימר להחליף את התיאוריות הכלכליות הקיימות, אלא לספק להן "ממשק משתמש" פסיכולוגי. הוא מאפשר להבין, לנבא ולסווג דפוסי התמודדות שונים בצורה קוהרנטית, ומעניק שפה משותפת חדשה לשיח שבין יועצים, מחנכים ומעצבי מדיניות לבין הציבור.

חשיבותו של המודל חורגת מהדיון התאורטי בלבד, כוחו טמון ביכולתו לחולל שינוי פרדיגמטי במישור המעשי. המעבר מגישה דידקטית וגנרית של "חינוך פיננסי לכולם" (One Size Fits All) לגישה של "פיננסים מדויקים" (Precision Finance), מאפשר לייצר התערבויות אפקטיביות דרמטיות. במקום לנסות ולכפות על ה"צ'יטה" התנהלות של רואה חשבון, או להציף את ה"יען" במידע מאיים, המודל מציע לעצב ארכיטקטורת בחירה העוקפת את החסמים הפסיכולוגיים הייחודיים לכל טיפוס במקום להתנגש בהם. יישום המודל בפיתוח מוצרי פינטק אדפטיביים ובעיצוב מדיניות ציבורית מכילה, טומן בחובו את הפוטנציאל לשפר את הרווחה הכלכלית הלכה למעשה.

לסיכום, המודל מציע תשתית הכרחית לגישור על התהום הפעורה שבין הדיוק המתמטי לבין המורכבות האנושית. בעידן שבו המערכות הפיננסיות מדברות בשפת המספרים, הריביות והתשואות, בני האדם ממשיכים להגיב בשפת הרגש, המשמעות והביטחון. המודל המוצע במאמר זה הוא הניסיון לבנות את הגשר החיוני שיחבר בין העולמות בצורה יציבה, אמפתית וברת-קיימא.

ביבליוגרפיה

- Adamus, M., & Grežo, M. (2021). Individual differences in behavioural responses to the financial threat posed by the COVID-19 pandemic. *Personality and Individual Differences*, 179, 110916. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.110916>
- Ahmed, Z., Ramadhan, A. S., & Pangaribuan, C. H. (2023). The influence of Big Five personality on impulse buying behavior in online shopping. *Journal of E-business and Management Science*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.61098/jems.v1i1.39>
- American Psychological Association. (2023, February 27). People save more money when their goals fit their personality traits [Press release]. <https://www.apa.org/news/press/releases/2023/02/save-money-personality-traits>
- Bank of Israel. (2024a). Skills of Israel's population by international comparison: Initial findings of the 2022–2023 PIAAC survey. <https://www.boi.org.il/en/communication-and-publications/press-releases/skills-of-israel-s-population-by-international-comparison-initial-findings-of-the-2022-2023-piaac-survey/>
- Bank of Israel. (2024b). Annual report 2023. <https://boi.org.il/en/communication-and-publications/regular-publications/bank-of-israel-annual-report/bank-of-israel-annual-report-2023/>
- Bank of Israel. (2024c). The Bank of Israel publishes the Statistical Bulletin for 2023. <https://boi.org.il/en/communication-and-publications/press-releases/the-bank-of-israel-publishes-the-statistical-bulletin-for-2023/>
- Bank of Israel. (2025). Annual report 2024. <https://www.boi.org.il/en/communication-and-publications/regular-publications/bank-of-israel-annual-report/bank-of-israel-annual-report-2024/>
- Barberis, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307–343.
- Baumeister, R. F., & Heatherton, T. F. (1996). Self-regulation failure: An overview. *Psychological Inquiry*, 7(1), 1–15.
- Beckmann, J. (1994). Action versus state orientation. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality: Action versus state orientation* (pp. 155–196). Hogrefe & Huber.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of business research*, 79, 228–237. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>
- Britt, S. L., & Mentzer, J. (2011). Money beliefs and financial behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy*, 2(2), 14–37.
- Brown, S., & Taylor, K. (2014). Household finances and the "Big Five" personality traits (IZA Discussion Paper No. 6940). Institute for the Study of Labor (IZA).
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2001). *On the self-regulation of behavior*. Cambridge University Press.
- Choy, E. E. H., & Cheung, H. (2018). Time perspective, control, and affect mediate the relation between regulatory mode and procrastination. *PLOS ONE*, 13(12), e0207912. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0207912>
- CIMA. (2018). Identify and understand clients' money scripts: A framework for using the KMSI-R. *Journal of Financial Planning*, 31(3), 46–55.
- Cobb-Clark, D. A., Kassenboehmer, S. C., & Sinning, M. G. (2016). Locus of control and savings. *Journal of Banking & Finance*, 73, 113–130. <https://economics.uq.edu.au/files/45875/498.pdf>
- Consumer Financial Protection Bureau. (2015). Financial well-being: The goal of financial education. https://files.consumerfinance.gov/f/201501_cfpb_report_financial-well-being.pdf
- DeHart, W. B., & Odum, A. L. (2015). The effects of the framing of time on delay discounting. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 103(1), 10–21. <https://doi.org/10.1002/jeab.125>

- Dreber, A., Apicella, C. L., Eisenberg, D. T., Garcia, J. R., Zamore, R. S., Lum, J. K., & Campbell, B. (2009). The 7R polymorphism in the dopamine receptor D4 gene (DRD4) is associated with financial risk taking in men. *Evolution and Human Behavior*, 30(2), 85–92. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2008.11.001>
- Fachrudin, K. A., & Latifah, S. (2022). Relationship between individual characteristics, neurotic personality, personal financial distress, and financial behavior. *Cogent Business & Management*, 9(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2105565>
- Foltice, B., & Ilcin, P. (2019). The influences of locus of control, debt, and framing on retirement contributions. *Journal of Advanced Studies in Finance*, 10(1), 34–44.
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501–509. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(84\)90025-4](https://doi.org/10.1016/0191-8869(84)90025-4)
- Furnham, A., Wilson, E., & Telford, K. (2012). The meaning of money: The validation of a short money-types measure. *Personality and Individual Differences*, 52(6), 707–711. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.12.020>
- Galai, D., & Sade, O. (2006). The "ostrich effect" and the relationship between the liquidity and the yields of financial assets. *The Journal of Business*, 79(5), 2741–2759.
- Göllner, L. M., Ballhausen, N., Kliegel, M., & Forstmeier, S. (2018). Delay of gratification, delay discounting and their associations with age, episodic future thinking, and future time perspective. *Frontiers in Psychology*, 8, 2304. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.02304>
- Gulley, T. (2011). The influence of time perspective on physical activity intentions and behaviors among adolescents residing in central Appalachia (Doctoral dissertation). East Tennessee State University. <https://dc.etsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2548&context=etd>
- Hamilton, K. R., & Potenza, M. N. (2012). Relations among delay discounting, addictions, and money mismanagement: Implications and future directions. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 38(1), 30–42. <https://doi.org/10.3109/00952990.2011.643978>
- Higgins, E. + T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280–1300. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.52.12.1280>
- Hohenberger, C., Lee, C., & Coughlin, J. F. (2019). Acceptance of robo-advisors: Effects of financial experience, affective reactions, and self-enhancement motives. *Financial Planning Review*, 2(2), e1047.
- Kahneman, D., & Egan, P. (2011). Thinking, fast and slow. Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2017). Does financial education impact financial literacy and financial behavior, and if so, when? *The World Bank Economic Review*, 31(3), 611–630.
- Karlsson, N., Loewenstein, G., & Seppi, D. (2009). The ostrich effect: Selective attention to information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 38(2), 95–115.
- Klontz, B. T., & Britt, S. L. (2012). How clients' money scripts predict their financial behaviors. *Journal of Financial Planning*, 25(11), 33–43.
- Kuhl, J. (1994). Action versus state orientation: Psychometric properties of the Action Control Scale (ACS-90). In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality: Action versus state orientation* (pp. 47–59). Hogrefe & Huber.
- Lee, S., & Song, E. (2011). Influences of time perspective on impulsive purchase tendency. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 21(4), 210–217. <https://doi.org/10.1080/21639159.2011.9726524>
- Letkiewicz, J. C., & Fox, J. J. (2014). Conscientiousness, financial literacy, and asset accumulation of young adults. *Journal of Consumer Affairs*, 48(2), 274–300.
- Masters, R. (1989). Study examines investors' risk-taking propensities. *Journal of Financial Planning*, 2(3), 151–155.
- McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of Personality*, 60(2), 175–215.

<https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970.x>

Mesch, G. S., & Talmud, I. (2011). Ethnic differences in Internet access: The role of occupation and exposure. *Information, Communication & Society*, 14(4), 445–471. <https://doi.org/10.1080/1369118X.2011.562218>

Milana, C., & Ashta, A. (2021). Artificial intelligence techniques in finance and financial markets: A survey of the literature. *Strategic Change*, 30(3), 189–209. <https://doi.org/10.1002/jsc.2403>

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68–89. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109>

Murphy, J. L. (2013). Psychosocial factors and financial literacy. *Social Security Bulletin*, 73(1), 73–81.

Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses? *The Journal of Finance*, 53(5), 1775–1798.

OECD. (2025). Supporting informed and safe use of digital payments through digital financial literacy. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/21de47d1-en>

Parise, G., & Peijnenburg, K. (2024). Noncognitive determinants of retirement saving behavior (Wharton Pension Research Council Working Paper No. 2024-12). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4976817>

Plato-Shinar, R., Maman, L., Shema-Zlatokrilov, L., & Yaacobi, N. (2025). The willingness of the public to adopt a digital shekel. Bank of Israel. <https://www.boi.org.il/media/chspotkv/new-the-willingness-of-the-public-to-adopt-a-digital-shekel.pdf>

Qureshi, F. H., Sokić, K., & Khawaja, S. (2025). Impulsive buying tendencies and personality: Cognitive and affective aspects. *Psychiatry International*, 6(1), Article 5. <https://doi.org/10.3390/psychiatryint6010005>

Richardson, T., Elliott, P., & Roberts, R. (2013). The relationship between personal unsecured debt and mental and physical health: A systematic review and meta-analysis. *Clinical Psychology Review*, 33(8), 1148–1162. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2013.08.009>

Rosen, M. H., & Sade, O. (2022). The disparate effect of nudges on minority groups. *The Review of Corporate Finance Studies*, 11(3), 605–643. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfac011>

Rook, D. W. (1987). The buying impulse. *Journal of Consumer Research*, 14(2), 189–199. <https://doi.org/10.1086/209105>

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28. <https://doi.org/10.1037/h0092976>

Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J., & Maison, D. A. (2018). Future and present hedonistic time perspectives and the propensity to take investment risks: The interplay between induced and chronic time perspectives. *Frontiers in Psychology*, 9, 920.

Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J., & Maison, D. (2021). Risky financial choices in a gain and loss decision frame – The role of chronic and situationally induced time perspectives. *Current Psychology*, 40(2), 853–863. <https://d-nb.info/1171055307/34>

Shaffer, J. A. (2020). Forethought and intelligence: How conscientiousness, future planning, and general mental ability predict net worth. *Personality and Individual Differences*, 159, 109853. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.109853>

Sias, R., Starks, L., & Turtle, H. J. (2020). Molecular genetics, risk aversion, return perceptions, and stock market participation (Working Paper No. w27638). National Bureau of Economic Research.

Stanisławski, K. (2019). The coping circumplex model: An integrative model of the structure of coping with stress. *Frontiers in Psychology*, 10, 694. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.00694>

Strömbäck, C., Lind, T., Skagerlund, K., Västfjäll, D., & Tinghög, G. (2017). Does self-control predict financial behavior and financial well-being? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 14, 30–38. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.04.002>

- Sun, S., & Chen, Y. C. (2022). Is financial capability a determinant of health? Theory and evidence. *Journal of Family and Economic Issues*, 43(4), 744–755.
- Tauni, M. Z., Majeed, M. A., Mirza, S. S., Yousaf, S., & Jebran, K. (2018). Moderating influence of advisor personality on the association between financial advice and investor stock trading behavior. *International Journal of Bank Marketing*, 36(5), 947–968.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214.
- Thaler, R. H., & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392–406.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440–463. <https://doi.org/10.1037/a0018963>
- Van Putten, M., Zeelenberg, M., & Van Dijk, E. (2010). Who throws good money after bad? Action vs. state orientation moderates the sunk cost fallacy. *Judgment and Decision Making*, 5(1), 33–36.
- Van Raaij, W. F., Riitsalu, L., & Poder, K. (2023). Direct and indirect effects of self-control and future time perspective on financial well-being. *Journal of Economic Psychology*, 99, 102667. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2023.102667>
- Whiteside, S. P., & Lynam, D. R. (2001). The five factor model and impulsivity: Using a structural model of personality to understand impulsivity. *Personality and Individual Differences*, 30(4), 669–689.
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. I. (1982). The development of a Money Attitude Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46(5), 522–528. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa4605_14
- Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (1999). Putting time in perspective: A valid, reliable individual-differences metric. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), 1271–1288. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1271>