

ההסבר הלא משכנע על הפצצות השכנוע



נסראללה נואם | מה השפיע יותר על נסראללה - תקיפת הבית הסמוך לו או שחיקת כוחותיו בדרום לבנון? לאור מורכבות הפסיכולוגיה האנושית ונוכח ההשפעות ההדדיות שלא ניתן להפרידן, הפתרון טמון כנראה בקומבינציה של שני סוגי התקיפות

מאמרה של לירז מרגלית "מדוע הפצצות השכנוע אינן משכנעות" (מערכות 420-421, ספטמבר 2008) מבקש לעשות שימוש ב"תיאוריית הערך" כדי להסביר מדוע כשלו ניסיונותינו להשפיע על מקבלי ההחלטות בחזבאללה באמצעות הפעלת הכוח האווירי. אולם בתיאוריית הערך שעליה מסתמכת הכותבת אין כדי להסביר ולו היבט אחד של הסוגיה החשובה והמורכבת הזאת

רס"ן אורי
קצין מודיעין



האויב משוללת יסוד. כמה נקודות למחשבה
בהקשר הזה:

1. מה השפיע יותר על נסראללה - תקיפת הבית הסמוך לו או שחיקת כוחותיו בדרום לבנון?
2. מה "שיכנע" את נסראללה שלא להשתכנע? האומנם נכשלו תקיפות העומק, או אולי דווקא הדיווחים המעודדים מהחזית עקב כישלון התקיפה "הישירה"?

3. יש לזכור שהפצצות בעומק האסטרטגי נועדו גם לפגוע ביכולות של מקבלי ההחלטות לקבל החלטה ולהעבירה לדרגים המבצעיים (לא ניתן להופיע בציבור, לא ניתן להיפגש, לא ניתן ליצור קשר, לא ניתן לקבל מידע מהחזית וכו'). מה מערער יותר את ביטחונם של מקבלי ההחלטות? מה מגדיל את אי-הוודאות שלהם בקבלת ההחלטה? המחברת מבקשת להקטין את אי-הוודאות שלנו על חשבון הקטנת אי-הוודאות של היריב.

לאור מורכבות הפסיכולוגיה האנושית ונוכח ההשפעות ההדדיות שלא ניתן להפרידן, הפתרון טמון כנראה בקומבינציה של שני סוגי התקיפות. המחברת מזכירה זאת במשפט קצר, שלאחריו מוקדש המאמר כולו לשלילת ההיגיון העומד מאחורי תקיפות העומק באמצעות תיאוריית הערך ותובנותיה בנוגע לתפיסת הרווח וההפסד של היריב לאור נקודת ייחוס סובייקטיבית בעת ההחלטה. המחברת מתעלמת מהעובדה כי בכל הקשר שהוא אין אנו יכולים לדעת די על נקודת הייחוס של היריב, ולפיכך גם לא נדע אם הוא תופס את מצבו באופן חיובי או שלילי. הדבר רלוונטי לתקיפות העומק כמו גם לתקיפות בחזית ובוודאי לקומבינציה של שתיהן

סיכום

הפצצות השכנוע לא שיכנעו את נסראללה כפי שהן לא שיכנעו בטוקיו, בדרזדן, בהמבורג ובלונדון. בהקשר הזה תיאוריית הערך אינה קרקע יציבה לקריאה לצמצם את השימוש בהשפעה העקיפה. ערכה של התיאוריה טמון בתובנה שאנו יודעים היום על מקבלי ההחלטות עוד פחות ממה שחשבנו שאנו יודעים בעבר.

"תיאוריית הערך" (prospect theory) יצרה מהפכה של ממש בתפיסתנו את תהליכי קבלת ההחלטות של הפרט וזיכתה את מחברה הישראלי בפרס נובל לכלכלה. התובנות המרכזיות הנגזרות ממנה הוצגו היטב במאמרה של לירז מרגלית "מדוע הפצצות השכנוע אינן משכנעות". אולם המאמר לוקה בשני כשלים מרכזיים שעליהם ברצוני לעמוד. הראשון - רצונה של המחברת להרחיב את תיאוריית הערך "ממודל העוסק ביחיד למודל העוסק במצבים בעלי אופי דו-צדדי" הוא יומרני בלשון המעטה; השני - ההצגה הפשטנית של סוגיית ה"השפעה העקיפה" מייתרת למעשה את הדיון במורכבות הפסיכולוגיה האנושית, כפי שעולה בין היתר מתיאוריית הערך עצמה.

ממודל העוסק ביחיד למודל דו-צדדי

בעולם אידיאלי (בהיבט של פשטות הניתוח), רציונלי לחלוטין, שבו מכיר מקבל ההחלטות את האלטרנטיבות ומסוגל למקסם את התועלת שלו, נדרשו מאות שנות מתמטיקה וטובי המוחות כדי להרחיב את ידיעתנו על החלטות היחיד לכדי תיאוריה המתייחסת למשחק הדו-צדדי - היא תורת המשחקים. הכיצד דווקא אל מול תיאוריית הערך, המערערת את האידיאליזציה של הרציונליות, נמצאה בהינף קולמוס הדרך להרחבת המודל למשחק דו-צדדי? ולא רק בצד התיאורטי-תיאורי עסקינן, כי אם גם בהיבט הפרקטי, שהרי לכך מכוונת המחברת. רק במחצית השנייה של המאה ה-20 לימדה אותנו תורת המשחקים (וגם זאת רק בסיטואציות מסוימות מאוד) כיצד נכון "לשחק את המשחק" (nash equilibrium, tit-for-tat, ופתרונות נוספים למצבים מוגדרים). לעומתה, תיאוריית הערך רחוקה מאוד מהצגת פתרונות אפשריים למשחקים "מעורערי רציונליות", ואין במאמר של מרגלית כדי לקדם אותנו בהיבט הזה. הדבר היחיד שמלמדת אותנו תיאוריית הערך בנוגע למקבל ההחלטות הרציונלי (כפי שהוא מוצג בעולמם של תורת המשחקים ושל המודלים הכלכליים המודרניים) הוא שהמושג "רציונליות" מחייב הרחבה כדי שנוכל בעתיד להבין טוב יותר את תהליכי קבלת ההחלטות של הפרט. נוסף על כך למדנו שניתן להכליל באמצעות ניתוח אמפירי היבטים מסוימים בקבלת ההחלטות של הפרט (חוסר הסימטריה בין ערך הרווח לערך ההפסד, חשיבותה של נקודת הייחוס, השלכת עיתוי ההחלטה על מאפייניה ועוד) ושמשחקי סכום אפס הם אידיאליזציה לא מוצלחת של המציאות. אולם בלתי אפשרי להשיג תובנה אופרטיבית בנוגע לקבלת ההחלטות של היריב בהיעדר מידע על הערכים שהוא מייחס לסיטואציות שונות של רווח והפסד (בעיה שקיימת כמובן גם בתורת המשחקים) ובלי לדעת בכל רגע נתון מהי נקודת הייחוס שלו (החידוש של תיאוריית הערך).

השפעה ישירה והשפעה עקיפה

האבחנה הנעשית במאמר בין "השפעה עקיפה" (הפצצות שכנוע המיועדות להשפיע על כוונות האויב) ל"השפעה ישירה" (לחימה המיועדת להשפיע על יכולות האויב) היא פשטנית ומלאכותית. מקבל ההחלטות מושפע מפצצה הנוחתת ליד ביתו, אך מושפע גם מהדיווחים על שחיקת כוחותיו בחזית (שהרי אם לא כן, אין שום תכלית אסטרטגית ללחימה). הלוחם בחזית מושפע מהקרבת שאליו הוא חשוף כמו גם מהדיווחים על הפגיעות בעורף ובהנהגה. המרכיבים הצבאיים (לצד הגורמים הפסיכולוגיים, התרבותיים וכו') המשפיעים על מקבל ההחלטות הם מגוונים ובעלי השפעות הדדיות. טענת המאמר כאילו התמקדות בתקיפה ישירה הייתה מצמצמת את אי-הוודאות שלנו בנוגע לתהליכי קבלת ההחלטות (רמת הכוונות) של

יש לזכור שהפצצות בעומק האסטרטגי נועדו גם לפגוע ביכולות של מקבלי ההחלטות לקבל החלטה ולהעבירה לדרגים המבצעיים: לא ניתן להופיע בציבור, לא ניתן להיפגש, לא ניתן ליצור קשר וכו'

