

חרדת הסנדוויץ' המעופף

למה מי שמוציא 50 שקל בבית קפה ליד הבית מתקמצן על כריך קטן במטוס?

קסמו של ה'הכל כלול', מסביר פרופ' שחר אייל מבית הספר לפיסיכולוגיה במרכז הבינתחומי הרצליה. "מי שקונה אוכל במטוס מרגיש שהוא שילם על כרטיס הטיסה, בלע את ההפסד, ועכשיו יש לו עוד הפסד. זה כמו לראות את המונה במונית רץ. עינוי סיני". מחקר מצא ש"כאב התשלום" אינו רק דימוי אלא מציאות: במוחם של נבדקים שצפו במחירים גבוהים נמדדה פעילות גבוהה באינסולה, אזור שמופעל כשאדם מצפה לחוות כאב.

ההוצאה על אוכל במטוס נתפסת מצד אחד כהוצאה נפרדת, אך מצד שני, היא גם במובן מסוים מצטרפת לחשבון המנטלי של מחיר כרטיס הטיסה, וזה גורם לכאב מסוג אחר. "בראשך, המחיר רים האלה מסתכמים במחיר אחר, וזה גורם לך להרגיש שטיב הדיל שהשגת על הטיסה נפגם", מסביר קארי מורודג', פרופסור לשיווק מאוניברסיטת בוסטון, שחוקר הטיות בקבלת החלטות.

תאלר הבחין בין "תועלת הרכישה", כלומר –

כמה המוצר שווה בעיני ביחס למחירו, לבין

"תועלת העסקה" – כמה המחיר מוצלח

בעיניו. זו הסיבה שבגללה אנשים קונים

דברים שהם לא צריכים רק מפני שה-

מוצר השלישי בחינם. בניסוי קלאסי,

נשאלו נבדקים כמה הם מוכנים

לשלם תמורת בירה קרה ביום חם.

התברר שאנשים מוכנים לשלם

77% יותר על בירה שחבר יביא

להם מאתר נופש יוקרתי, מאשר

ממכולת שכונתית. לכאורה זה נור-

גד את חוקי הכלכלה: אם הבירה

שווה לך סכום מסוים, מה זה מש-

נה למי תשלם אותה. אבל במקרים

כאלה הרגש משתלט. אם אתה מר-

גיש שעומדים לדפוק אותך לפי הסטנ-

דרטים שלך, תעדיף להישאר צמא. דיל

הכריך ההוא היה נתפס אולי כאטרקטיבי

יותר, אם לא היה מוצע בטיסת לואיזיאן, שבה

מבחן הכדאיות מחמיר במיוחד. יכול להיות שאם

אותה עסקה ממש היתה מוצעת, למשל, בשירות החדרים של

מלון חמישה כוכבים, הייתי מזנק עליה בהנאה וגם מוסיף טיפ.

לכל זה מתווספות גם ההשלכות הפסיכולוגיות הקטלניות של

קניית דבר שבעבר ניתן בחינם. "זה בדיוק כמו השקיות בסופר",

מוסיף ד"ר גיא הוכמן, עמיתו של אייל מהבינתחומי, "הרי אם מי-

לאת עגלה ב-300 שקל, מה אכפת לך לשלם עוד שקל על 10

שקיות?" העובדה שהפכה את חוק השקיות לאפקטיבי כל כך היא

עקב אכילס של מכירות האוכל במטוס.

לא קיבלתי מימון מברית יצרניות הסוכר הלבן או איגוד חברות

תעופות התחתית. הכריך המסוים הזה הוא גם לא העיקר – העניין

הוא שנדמה לי שאני יכול להשתפר בבחירת המלחמות שלי. בפר-

פראזה על החוק הידוע והלא-תקין פוליטית של בלייזר (אין גבול

למרחק שגבר ייסע בשביל זיון בטוח), אין גבול למרחק שאני מוכן

לצעוד בשמש בשביל הנחה של 8 שקלים על חבילה של חיתולים.

ובכל זאת, אני אף פעם לא מוצא את הזמן או האנרגיה לעשות סדר

בפנסיה שלי, עניין שהמשמעות הכלכלית שלו גדולה בחמישה סד-

רי גודל לפחות. אני עדיין לא יודע לאן אטוס בפעם הבאה ומתי,

אבל אין לי ספק שאם זה יהיה בלואיזיאן אומין לי טוסט גבינה

עם בקבוקון יין צונן וטוויקס לקינוח, ואם זה יהיה מגעיל ארגיש

אידיוט שפינטזתי על זה כל כך הרבה זמן.



תאום החלטתי להסתכל לתפריט של הלואיזיאן בלבן של המוצרלה. הרגשתי כמי שמעיין בכתבי הקודש של כת הש-טן. איזו בגידה. הרי בטרמינל הצטיידתי בבקבוק מים מינרליים קטן (רק 12 שקל) וכבר החלטתי שאם יהיה צורך, אשתה מים מהברו בשירותים. או שתן. או שאבקש כוס קרח בחינם ואחכה שהיא תפשיר, כמו הנוסע הסינגפורי ההוא שזכה באחרונה לתהילה ויראלית. בקיצור, הייתי נחוש לא להוציא יורו-סנט אחד באוויר, גם אם זה יעלה לי בחיי. הרגשתי כמו בפעם ההיא שבה ירדתי מהרכבת בדלהי לראשונה. הוזהירו אותי שבירת הודו היא בירת הרמאויות ושתחנת הרכבת היא המקום הכי גרוע. לכן פרצתי לרציף עם המוצ'ילה שלי נחוש וממוקד כמו אחד מ"אריות הים" בפשיטה לית בעורף דאעש. על כל מי שפנו אלי, חלקם עם הצעות לגיטימיות לגמרי, נבחתי "נאהי", כלומר "לא" בהינדי, לפי השיחון בלונלי פלאנט.

ובכל זאת, העזתי ובדקתי בזהירות מה נות-

נים בתפריט. הופתעתי לגלות דיל נחמד

למראה שכולל כריך קטן חם, משקה חם

או קר וחטיף ב-9.5 יורו (37 שקל).

אם משלמים עוד 3.5 יורו (14 שקל)

משדרגים לפחית בירה או רבע בק-

בוק יין. יש הנחה של 20% בהזמ-

נה מראש. המחירים האלה אולי

מנופחים במושגים אירופיים,

אבל ישראלי ממוצע לא אמור

להתרגש מהם בכלל. נסו לקבל

בארץ, לא משנה איפה, טוסט

גבינה קטן, חטיף שוקולד וכוס יין

ב-40 שקל. בהתחשב במחירים

בנתב"ג אפשר אפילו לעשות מזה

ביזנס: להזמין מראש, לאסוף בטיסה,

לשים בצידנית או לעטוף בשמיכה של

המטוס (בתנאי שהשמיכה בחינם – כנראה

שלא), ולמכור אחרי הנחיתה ברווח לא קטן.

המחירים האלה הם של איזיג'ט, אבל בחברות

הלואיזיאן הגדולות האחרות (וויז אייר וריינאיר) הם דומים

מאוד. יש סיבות טובות להאמין שהקיוסק הכי זול בישראל הוא

הקיוסק המעופף של חברות התעופה העממיות, שיעדיהן מתרבים

כל הזמן (באוקטובר יתחילו לפעול עוד לפחות שבעה קווים חד-

שים, כולל לוד-נירנברג לסקרנים).

פתאום המאמצים הקולינריים שעשינו לקראת הטיסה נראו לי

כל כך דביליים. יום לפני כן, בין המשימות הרבות שכרוכות בנסיו-

עה ראשונה עם תינוקת, היה צריך למצוא זמן לקנות מצרכים, לח-

תוך ירקות ולמלא לחמניות, שלא לדבר על למצוא מקום לכל זה

בתיקים המתפקעים. אני מבין שהתמונות שרואים בחוברת המטוס

מחמיאות מאוד ביחס למה שמקבלים, אבל מצד שני, גם

הסנדוויצ'ים שהכנתי לפני שש שעות הם כבר לא מה שהיו פעם.

הכריך הקנוי אמנם קטן, אבל גם הארוחות בטיסות הסדירות די מי-

ניאטוריות, ואליהן מעולם לא חשבתי להביא כריכים.

גם מסביב ראיתי נוסעים מעטים שמעזים להזמין אוכל אלא

מקסימום קפה, שהוא באמת מחורבן לתפארת. מה פשר הרתיעה

העמוקה דווקא מההוצאה הזאת? תשובה אפשרית לכך אפשר למ-

צוא במחקריו של ריצ'רד תאלר, חתן פרס נובל לכלכלה. הוא הע-

מיק בחקר עקומות הרווח וההפסד הידועות של כהנמן וטברסקי,

ומצא שאנשים אוהבים לפצל רווחים ולאחד הפסדים. "זה סוד