**מנהיגים בחיוך: השפעה של חיוך על אמון בפוליטיקאים**

האמון שאנו נותנים מושפע מגורמים רבים, בין היתר מהמקצוע ומהבעת פניו של האדם בו אנו מבקשים להביע אמון. מחקרים רבים חקרו את ההשפעות השונות על רכישת אמון, בין השאר נמצא כי אנשים מחייכים זוכים לרמות אמון גבוהות יותר ביחס לאנשים שאינם מחייכים. עם זאת טרם נחקרה ההשפעה של חיוך על אמון הנרכש כלפי אדם כאשר הוא מחייך ומוצג כפוליטיקאי. לפיכך מטרת המחקר הנוכחי היא להבין את ההשפעה של חיוך על מידת האמון שאנשים רוכשים לפוליטיקאים. השערת המחקר היא כי פוליטיקאים מחייכים יתפסו כאמינים יותר מאשר פוליטיקאים עם הבעת פנים ניטראלית. על מנת לבדוק זאת, הוצגו לנבדקים תמונות של פוליטיקאים מחייכים אל מול תמונות של פוליטיקאים עם הבעת פנים ניטרלית. לאחר כל תמונה המשתתפים ענו על שאלון הבודק את רמת האמון כלפי האדם שבתמונה. נמצא כי תמונות של פוליטיקאים מחייכים זכו לרמת אמון גבוהה יותר באופן מובהק, ממצא זה תואם להשערה, ומחזק את הטענה כי אנשים מחייכים זוכים לאמון רב יותר.

**מבוא**

אמון הוא מרכיב בסיסי וחשוב בהתנהגות אנושית, וביחסים בין אישיים. הוא עוזר לאדם לקבל החלטות ולבצע בחירות חשובות בחייו (Ho & Weigelt, 2005; Weiss et al., 2020). רמת אמון מושפעת בין השאר מנראותו החיצונית של האדם בו ניתן האמון וממקצועו (Leigh, 2006; Wilson & Eckel, 2006; Yuksel et al., 2017). סוגיה זו הופכת רלוונטית עוד יותר כאשר לרמת האמון שלנו יש השלכות רחבות, במישור המדיני והפוליטי, אמון האזרחים משפיע על פוליטיקאים ונמצא כי רמת אמון נמוכה כלפי מנהיגי מדינה מקשה עליהם להצליח (Hetherington, 1998). במחקר זה ייבדק האופן בו הופעה של חיוך משפיעה על רמת האמון הניתן בפוליטיקאים.

אמון, מוגדר כנכונות של נותן האמון, להסתכן ולהיפגע מתוך בסיס של ציפיות חיוביות לכוונות והתנהגויות של האחר - מקבל האמון (Rousseau et al., 1998). האמון הינו אחד המרכיבים המרכזיים בחיי האדם, הן כאשר האדם נמצא באינטראקציה חברתית והן כאשר הוא מבצע בחירות חשובות (Ho & Weigelt, 2005; Weiss et al., 2020). בין השאר אמון משפיע על איכות מערכות יחסים רומנטיות בן בני האדם (Larzelere & Huston, 1980). בנוסף לכך, עסקים, מוסדות וקהילות שבהם יש אמון בין אנשים, יטו לעבוד טוב יותר, עם פחות שחיתות ועם בירוקרטיה יעילה יותר (La Porta et al., 1996).

החשיבות של אמון באה לידי ביטוי במישור המדיני, מחקר בדק מדוע מדינות סקנדינביות הן עשירות יותר ממדינות דרום ומזרח אירופה. אחד הממצאים מדגיש את ההשפעה של אמון על ירידה בשחיתות ומכאן על שיפור באיכות החיים והעושר במדינה (Graeff & Svendsen, 2012). מחקר נוסף מראה את החשיבות של אמון מבחינה עסקית על מנת להשיג נאמנות לבית העסק, לקוחות הפגינו נאמנות גבוהה לעסקים שונים כאשר הם ראו בהם מקום אמין (Utami., 2015).

הבעות הפנים אצל בני אדם הן כלי מרכזי ובסיסי המשמש להביע אמוציות ובכך עוזר לתקשר אחד עם השני (Ekman & Friesen., 1969; Ekman., 1973; Matsumoto., 2011). מחקר הראה שהאמון שאנו רוכשים לאנשים מסוימים מושפע ממאפיינים רבים, בין השאר מהבעות פנים, זה בא לידי ביטוי בכך שהבעות פנים מהוות מרכיב חשוב בהערכה של בני אדם באופן כללי וברכישת אמון בפרט (Luo et al., 2022). נמצא כי הבעת פנים הינה בעלת השפעה ייחודית, ללא תלות במידת האטרקטיביות הנתפסת של בני האדם (Sabatelli & Rubin, 1986).

ישנן עדויות המצביעות על כך שעיבוד של הבעות הפנים הינו אוטומטי ומאופיין כתהליך של מערכת 1 (Chaiken & Trope, 1999; Kahneman., 2003; Tolba et al., 2006). מערכת 1 הינה חלק מתאוריית עיבוד מידע לפיה ישנן שתי מערכות שאחראיות על עיבוד מידע: מערכת 1 ומערכת 2. מערכת 1 מעבדת מידע באופן מהיר, אוטומטי, אסוציאטיבי ולא מודע (Frankish,2010). לפיכך, אדם מקבל רושם מיידי אודות אדם אחר גם בעת מפגש ראשוני קצר - רושם לא מודע אשר עשוי להשפיע על אופן הערכה המודעת ((Tolba et al., 2006.

החיוך, כמקרה פרטי של הבעת פנים, הינה ההבעה הקלה ביותר לזיהוי מכלל הבעות הפנים, לצד גועל (Hager & Ekman., 1979). הבעות פנים מחייכות מושכות יותר תשומת לב ויוצרות רושם חיובי יותר (Belkin & Rothman,. 2017). נוסף על כך, חיוך משפיע לטובה על התחושות שניתן לחוש כלפי האדם המחייך (Salminen et al., 2019). הערכה כלפי אדם יכולה להשתנות כאשר אדם זה ישנה את הבעת פניו להבעה מחייכת ((Ames & Johar,. 2009.

קיים קשר בין חיוך לאמון; נמצא כי כאשר מארחי Airbnb חייכו בתמונת הפרופיל שלהם, אנשים נטו להביע יותר אמון כלפיהם ואף בחרו להתארח אצלם יותר (Banerjee et al., 2022). בדומה לכך, מחקר נוסף מצא שחיוך מעלה את רמת האמון ושיתוף הפעולה בין זרים במהלך משא ומתן כאשר המשתתפים נחשפו לתמונה מחויכת של הפרטנר שלהם לניסוי לפני המשא ומתן (Scharlemann et al., 2001). ניתן לראות את הקשר בין חיוך לאמון גם כאשר נבדק קשר זה במפגש בין זרים, ונמצא כי חיוך והבעת פנים חיובית העלו את תחושת המוכרות ומכאן גם את רמת האמון (Krumhuber et al., 2007). לפי המובא כאן חיוך משפיע רבות על רמת האמון שאדם נותן באחר.

מאפיין נוסף המשפיע על האמון שנרכש כלפי אחרים הינו המקצוע שלהם; נמצא כי אנשים יביעו רמת אמון שונה כלפי אנשים העוסקים במקצועות שונים (Leigh, 2006). יתרה מזאת, נמצא כי פוליטיקאים נתפסים כפחות אמינים מאשר האוכלוסייה הכללית (Christensen & Lægreid, 2005). מחקר נוסף בדק את השפעת המראה החיצוני של פוליטיקאים על דעת הקהל כלפיהם. אנשים דירגו את רמת הכשירות של פוליטיקאים על סמך תמונת פנים בלבד ונמצא כי קיים קשר חיובי בין רמת הכשירות שדורגה להצלחת אותם פוליטיקאים בבחירות (Todorov, 2005). בדומה לכך, נמצא כי על סמך תמונת פנים בלבד ניתן לנבא תוצאות בחירות (Mattes et al., 2010).

לאור המחקרים שהוצגו, ידוע שאמון הינו מרכיב חשוב בחיי האדם ושלחיוך ולהבעות פנים יכולת השפעה על רמת האמון של אדם כלפי אדם אחר. נוסף על כך ידוע שישנה משמעות רבה לנראות של פוליטיקאים על האופן שבו אנו תופסים אותם. אולם, עדיין אין זה ברור כיצד ספציפית החיוך משפיע על מידת האמון שניתן בפוליטיקאים. לפיכך, השערתנו היא שרמת אמון בפוליטיקאים מחייכים תהיה גבוהה יותר אל מול פוליטיקאים בעלי הבעת פנים ניטרלית.

**שיטה**

**נבדקים**

במחקר הנוכחי המשתתפים הינם סטודנטים הלוקחים חלק בקורס "מתודולוגיה בפסיכולוגיה ניסויית" בשנת 2023, כחלק מדרישות הקורס הם משתתפים בניסוי. במחקר השתתפו 35 נבדקים , *מתוכם 31 נשים ו-4 גברים. משתתף אחד הוצא מהניסוי בשל נשירה או אי סיום הניסוי. על כן גודל המדגם* הינו 34 משתתפים (*N*=34). גודל המדגם מספק עוצמה סטטיסטית של 80% למציאת גודל אפקט של 0.47 עבור ההשוואה בין שני התנאים בניסוי הנוכחי. אמנם מחקרי עבר בתחום השתמשו במדגם גדול יותר על מנת לקבל גודל אפקט גדול יותר, אך בגלל מגבלות הקורס נשתמש במדגם בגודל זה (Banerjee et al., 2022).

**מערך הניסוי**

המערך במחקר הינו מערך ניסויי תוך נבדקי עם משתנה בלתי תלוי אחד בעל 2 רמות, ומשתנה תלוי אחד. המשתנה הבלתי תלוי - הבעות פנים של פוליטיקאים. מבחינה אופרציונלית, תמונות של פוליטיקאים אמריקאים שהתמודדו בבחירות פנים ארציות בשנים 2002 ו-2004 המוצגות בשחור לבן. למשתנה 2 רמות - תמונות עם הבעת פנים מחויכת אל מול תמונות עם הבעת פנים ניטרלית. המשתנה התלוי – רמת האמון בפוליטיקאים, מבחינה אופרציונלית ממוצע שאלון רמת אמון כך שציון גבוה מבטא רמת אמון גבוהה.

**כלים ומכשירים**

***משתנה בלתי תלוי***

הניסוי יערך בתוכנת Qualtrics במהלכו המשתתף ייחשף לארבעים תמונת פנים של פוליטיקאים מתוך מאגר של פרופ' טודורוב (נספח א), התמונות מופיעות למשך שנייה אחת, מידותיהן 400 על 550 Px, הן נוקו מכל רקע ומופיעות בצבעי שחור ולבן (Todorov, 2005). הבעות הפנים בתמונות משמשות כמשתנה הבלתי תלוי, כאשר 20 תמונות בעלי הבעת פנים ניטרלית ו20 תמונות בעלי הבעת פנים מחויכת. משתנה בלתי תלוי נוסף הוא מקצוע האדם שבתמונה, כאשר 20 מהתמונות יסווגו למשתתפים כפוליטיקאים ו20 מהתמונות יסווגו כלא – פוליטיקאים. משתנה זה משמש לבדיקת המניפולציה על מנת לראות כי החיוך הוא הגורם לשוני בין התמונות בקבוצות השונות.

***משתנה תלוי***

המשתנה התלוי הינו רמת אמון, הכלי שנשתמש בו הוא שאלון שמודד אמון, המרוכב משלוש טענות. המשתתפים צריכים לדרג את הסכמתם עם הטענה המוצגת בטווח ציונים שנע בין 1 (מאוד לא מסכים) ל-7 (מאוד מסכים; .(Banerjee et al., 2022 בנוסף לשאלות אלו יהיו בשאלון עוד שלוש שאלות שמטרתן להסיח את המשתתפים ממטרת השאלון. הדירוג מבטא את מידת ההסכמה שלהם עם שלושת הטענות: "אני מרגיש בנוח לבטוח בפוליטיקאי הזה", "אני לא אהסס לסמוך על הפוליטיקאי הזה", "אני מרגיש בטוח לסמוך על הפוליטיקאי הזה". עבור הפריטים בתנאי הלא- פוליטיקאים המילה ״פוליטיקאי״ הוחלפה במילה ״אדם״. לאחר מכן יחושב ממוצע של 3 הפרטים המעיד על רמת האמון עבור אותה תמונה. לשאלון זה מהימנות פנימית של 0.91 = Cronbach's α (Ibid, 2022).

**הליך**

המשתתפים ידרשו לחתום על טופס הסכמה מדעת, לאחר שיקבלו מידע על הניסוי. על מנת שמטרת המחקר לא תהיה ברורה למשתתפים, יופיע להם תחילה הסבר שאומר שהניסוי בודק את ההשפעה של זווית המבט של האדם בתמונה על תחושת ההיכרות והאמון בפוליטיקאים לעומת אנשים שאינם פוליטיקאים. הניסוי יתחיל בהצגה של 20 תמונות של פוליטיקאים. לאחר רצף התמונות הראשונות תופיע הודעה שברצף 20 התמונות הבאות האנשים שבתמונות אינם פוליטיקאים. בכל רצף 10 תמונות יהיו עם חיוך ו10 תמונות עם הבעת פנים ניטרלית, התמונות יופיעו בסדר אקראי, כל תמונה תופיע למשך שניה אחת (Todorov, 2005), כאשר לאחר כל תמונה המשתתפים יצטרכו לענות על השאלון. בסופו של הניסוי תופיע הודעה המודה על ההשתתפות ושהניסוי הסתיים.

**תוצאות**

רמת האמון נמדדה על ידי השאלון שפורט במהלך פרק השיטה. מהימנות השאלון כפי שהתקבלה מנתוני המחקר הנוכחי הינה Cronbach’s *α* = .81. המשתנה התלוי חושב כממוצע ציוני הפריטים הרלוונטיים בשאלון המתייחסים למידת אמון. רמת האמון הממוצעת הכללית היא 3.12 (*SD* = .86), טבלה 1 מציגה את הממוצעים וסטיות התקן של רמת האמון בקבוצות השונות: פוליטיקאים מחייכים, פוליטיקאים עם הבעה ניטראלית, לא פוליטיקאים מחייכים ולא פוליטיקאים עם הבעה ניטראלית. כפי שניתן לראות בטבלה 1 רמת האמון הממוצעת הגבוהה ביותר הינה כלפי תמונות של פוליטיקאים מחייכים, ורמת האמון הממוצעת הנמוכה ביותר נמדדה כלפי תמונות של לא פוליטיקאים עם הבעה ניטראלית. בנוסף ממוצע רמת האמון כלפי פוליטיקאים (*M* = 3.32, *SD* = .87) גבוה יותר מאשר כלפי לא פוליטיקאים (*M* =2.92, *SD* = .84*).*

**טבלה 1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| משתנים | חיוך  *M* *(SD)* | הבעת פנים ניטרלית  *M (SD)* |
| פוליטיקאים | 3.46 (.97) | 3.18 ).77) |  |
| לא פוליטיקאים | 3.16 (.96) | 2.68 (.72) |  |

סטטיסטיקה תיאורית של רמת האמון בתנאים השונים שנמדדו

*הערה. טווח רמת האמון הממוצעת נע בין 1-7.*

על מנת לנתח את הנתונים נעשה שימוש בניתוח שונות דו – גורמי, כאשר הנתונים עמדו בהנחות הדרושות על מנת לבצע מבחן זה. נמצא אפקט עיקרי מובהק ברמת האמון ברמת הפוליטיקאי (*F* (1,33)= 7.72, *p* = .009, *η2* = 0.04 ). נמצא אפקט עיקרי מובהק ברמת האמון למשתנה החיוך (*F* (1,33) = 16.73, *p* < .001 , *η2* = 0.04), ממצא זה מהווה בדיקת מניפולציה שכן המשתתפים הבחינו בתמונות המחויכות באופן מובהק. אפקט האינטראקציה בין משתנה הבעת הפנים למשתנה פוליטיקאי או לא - פוליטיקאי לא נמצא מובהק (*F* (1,33) = 4.13, *p* = 0.05, *η2* < 0.01).

לאחר שנמצא אפקט מובהק בניתוח שונות דו גורמי בוצעו ניתוחי המשך על ידי קונטרסטיים כפי שמוצג טבלה 2. ניתן לראות כי התקבלה תוצאה מובהקת בהשוואה בין רמות המשתנה פוליטיקאי ולא פוליטיקאי בתוך חיוך, על כן ניתן להסיק שהשערתנו אוששה ורמת האמון שנמדדה כלפי פוליטיקאים מחייכים גבוהה יותר מאשר כלפי פוליטיקאים בעלי הבעת פנים ניטראלית.

**טבלה 2**

| *ניתוחי המשך: חיוך \* פוליטיקאי* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| השוואות  קבוצה 1 קבוצה 2 | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| פוליטיקאי | | חיוך | |  | | פוליטיקאי | | חיוך | | הבדל ממוצעים | | *SD* | | *DF* | | *t* | | *p* | |
| **P** |  | **S** |  | - |  | **P** |  | **N** |  | 0.2853 |  | 0.107 |  | 33.0 |  | 2.660 |  | 0.012\* |  | |
| P |  | S |  | - |  | NP |  | S |  | 0.3022 |  | 0.156 |  | 33.0 |  | 1.938 |  | 0.061 |  | |
| P |  | S |  | - |  | NP |  | N |  | 0.7821 |  | 0.176 |  | 33.0 |  | 4.435 |  | < .001\*\*\* |  | |
| P |  | N |  | - |  | NP |  | S |  | 0.0169 |  | 0.167 |  | 33.0 |  | 0.101 |  | 0.920 |  | |
| P |  | N |  | - |  | NP |  | N |  | 0.4968 |  | 0.147 |  | 33.0 |  | 3.378 |  | 0.002\* |  | |
| NP |  | S |  | - |  | NP |  | N |  | 0.4799 |  | 0.103 |  | 33.0 |  | 4.665 |  | < .001\*\*\* |  | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

*הערה. P – פוליטיקאי, NP- לא פוליטיקאי, S- מחייך, N- הבעת פנים ניטראלית.* \**p* < 0.05; \*\*\**p* < 0.001*.*

בנוסף על כך, לבחינת ההבדל בין התנאי הניטראלי לתנאי המחייך, בתוך רמת הפוליטיקאי, ערכנו מבחן Bayes Factor. חישוב ה-Bayes Factor (*BF*) למבחן נעשה עם Jeffreys Priors (Rouder et al., 2012), ומאחר שאין מחקרי עבר הבוחנים רמת אמון בקרב תת אוכלוסייה זו הערך האפריורי הוצב כ-1. בהתאם להשערה, רמת האמון כלפי פוליטיקאים מחייכים הינה גבוהה יותר מאשר כלפי פוליטיקאים עם הבעת פנים ניטרלית; *BF10* = 3.42*.* כאשר לפי החתכים שהציעJeffreys (1961;נספח ב), ה־BF מספק עדות ניכרת (סובסנטיאלית) לטובת ההעשרה האלטרנטיבית כיוון שההסתברות לקבלת הנתונים תחת ההשערה האלטרנטיבית גדולה פי מאשר תחת השערת האפס.

**דיון**

מטרת המחקר הנוכחי הייתה לבדוק כיצד האמון שאנו נותנים בפוליטיקאים מושפע מהבעת הפנים שלהם. השערת המחקר הייתה כי פוליטיקאים מחייכים יוערכו ברמת אמון גבוהה יותר לעומת פוליטיקאים עם הבעת פנים ניטרלית. השערת המחקר אוששה ונמצא שרמת האמון כלפי פוליטיקאים מחייכים גבוהה באופן מובהק מרמת האמון של אלו עם הבעת הפנים הניטרלית. בנוסף נמצאה השפעה לחיוך על רמת האמון מבלי קשר למקצוע האדם שבתמונה, משמע שרמת החיוך דורגה עם רמת אמון גבוהה יותר לעומת רמת הבעת הפנים הניטרלית, ללא קשר לסיווג האדם בתמונה כפוליטיקאי או כלא- פוליטיקאי. דבר מעניין נוסף הוא שתמונות בהן האדם סווג כפוליטיקאי דורגו ברמת אמון גבוהה יותר מאשר אלו שסווגו כלא פוליטיקאי ללא תלות בהבעת הפנים שלהם. נוסף על כך ראוי לציין שלא נמצא אפקט אינטראקציה בין פוליטיקאים לחיוך. כלומר, חיוך משפיע באופן זהה כאשר מדובר בפוליטיקאי אל מול לא פוליטיקאי.

לפי המשתקף בתוצאות השערת המחקר אוששה, ממצא זה מהווה חיבור תיאורטי בין ממצאים שנמצאו במחקרי עבר - מחקר אשר הראה את השוני ברמת האמון כלפי אנשים שעובדים במקצועות שונים (Leigh, 2006), מחקר שהראה את השפעת המראה החיצוני באמצעות תמונות פנים של פוליטיקאים על דעת הקהל כלפיהם (Todorov, 2005), ומחקרים שבהם נמצא כי חיוך משפיע על רמת האמון הנמדדת (Banerjee et al., 2022; Scharlemann et al., 2001; krumhuber et al., 2007). הממצא המרכזי במחקר מתיישב עם מסקנות אלו ומראה את השפעת החיוך אצל פוליטיקאים על רמת האמון הנמדדת כלפיהם.

  הממצא שחיוך משפיע על רמת האמון הנתפסת ללא תלות במקצוע האדם, תואם מחקרי עבר ומהווה רפליקציה למחקרים אלו. הוא מדגיש כי האמון שאנו נותנים באחרים מושפע מהבעת הפנים שלהם (Banerjee et al., 2022; Scharlemann et al., 2001). ניתן להסיק מכך כי השפעת החיוך על האופן שבו אנו תופסים את אמינות האדם הינה רובסטית; לא תלויה במקצועו. בנוסף ממצא זה מהווה בדיקת מניפולציה, זאת מפני שהוא מראה כי המשתתפים שמו לב - באופן מודע או לא - כי ישנו הבדל בין התמונות, והוא הבעת הפנים של האנשים שבתמונה; המשתנה הבלתי תלוי במחקר הנוכחי.

ממצאי המחקר שהובאו עד כה מדגישים את האופן המהיר שבו אמון נרכש דרך מרכיבים כמו הבעת פנים ומקצוע. אף על פי כן, באופן מודע מרכיבים אלו לא נתפסים כחלק מן הפרטים אשר על בסיסם נוצר אמון בין אנשים (Solomon & Flores, 2003). ניתן ללמוד מכך כי אמון רגיש לגורמים נוספים שאינם טריוויאליים וברורים, למשל ניסיון עבר והיכרות מוקדמת עם האדם כלפיו רוכשים אמון. על כן, צריכה להיות הבנה בקרב בני האדם שישנם תהליכים מהירים ולא מודעים שמשפיעים על האופן בו נרכש אמון ומתוך כך גם על האופן בו בני אדם תופסים את העולם, את האנשים סביבם ואת מערכות היחסים שלהם.

ממצא נוסף שהתקבל הוא שתמונות של פוליטיקאים דורגו עם רמת אמון גבוהה יותר מאשר תמונות של לא פוליטיקאים. ממצא זה סותר ממצאים ממחקר קודם שהראו כי אנשים מביעים פחות אמון בפוליטיקאים מאשר באוכלוסייה הכללית (Christensen & Lægreid, 2005). הסבר אפשרי לממצא זה הוא שהמשתתפים בניסוי הינם סטודנטים, אשר ככל הנראה נוהגים יותר בהתנהגות פרו-חברתית לעומת האוכלוסייה הכללית (Quain et al., 2016). התנהגות פרו-חברתית נמצאה במתאם עם רמות אמון גבוהות בפוליטיקאים ובמוסדות ציבוריים (Bargsted et al., 2022).

במחקר הנוכחי היו כמה מגבלות עיקריות: הראשונה ביניהן היא שהניסוי נעשה באופן אינטרנטי במחשבם האישי של המשתתפים, זאת אומרת המשתתפים בחרו היכן לבצע את המחקר. חלק מהותי בניסוי היה הצגתה של תמונה למשך שניה אחת על מנת שהמשתתפים יקבלו החלטה בעזרת מערכת 1. אולם המשתתפים ביצעו את הניסוי במחשב הפרטי שלהם, על בסיס רשת האינטרנט שלהם. דבר זה עלול היה להשפיע על משך הזמן שהתמונה הוצגה מול המשתתפים ובכך לגרום למצב שבו התמונה מוצגת לזמן אחר בין נבדק לנבדק. דבר זה עשוי לבחון את שיפוטים לפי מערכת 2, מערכת המאופיינת במחשבה לוגית, לא אינטואיטיבית אלא שקולה ואיטית (Kahneman, 2003).

מגבלה אפשרית נוספת, הינה אופן מדידת המשתנה התלוי על ידי שאלון רמת האמון. שאלון זה מבוסס על דיווח עצמי, דבר אשר חושף את התוצאות לאיומים רבים. אחד האיומים העיקריים הוא שהשאלון לא משקף באמת את רמת האמון של המשתתפים (Lilienfeld, 2006 & Fowler).

בעקבות מחקר זה, עולה הצורך להעמיק את הידע של השפעת הבעות פנים על רמת אמון בקרב פוליטיקאים. ניתן לבצע מחקר המשך הבודק את רמת האמון הנמדדת כלפי פוליטיקאים כאשר הם נראים עם הבעת פנים כועסת אל מול הבעת פנים ניטרלית. לפיכך ניתן לבצע מחקר דומה, ולהוסיף רמה נוספת למשתנה הבלתי תלוי של פוליטיקאי עם הבעת פנים כועסות.

מחקר המשך נוסף שיכול להרחיב את הידע שלנו לגבי אמון בפוליטיקאים ספציפית יכול לבדוק את ההשפעה של חיוך על האמון כלפיהם כשתהליך השיפוט יהיה מבוסס על מערכת 2 ולא על מערכת 1 כמו במחקר זה. מערכת 2 אמורה לבחון גורמים פחות ראשוניים כמו מראה והבעת פנים (Tolba et al., 2006). ניתן יהיה להציג לנבדקים סרטון בו יהיה פוליטיקאי הנושא נאום תוך שהוא מחייך, אל מול סרטון בו פוליטיקאי נואם עם הבעת פנים ניטרלית. דבר זה יבחן האם החיוך משפיע רק על אמון כאשר דרוש שיפוט מהיר ללא הרבה פרטים, או שהחיוך הינו גורם משמעותי בתחושת האמון שאנו רוכשים כלפי האחר גם כאשר תהליך רכישת האמון הינו ארוך יותר וקיים ידע נוסף המשפיע על האמון הנרכש.

המחקר הנוכחי עוזר להרחיב את הידע הקיים אודות השפעת החיוך על רמת האמון הנרכשת כלפי האדם המחייך, גם כאשר האדם שמולנו הוא פוליטיקאי. נמצא כי פוליטיקאי ירכוש מידת אמון רבה יותר כאשר הוא מחייך. מידע זה בעל ערך רב לפוליטיקאים, זאת מפני שבעזרתו הם יוכלו לשפר את אמון הציבור בהם על סמך הבעות הפנים שלהם. מידע זה רלוונטי לא רק לפוליטיקאים, אלא לכל אדם אשר נמצא במצב בו הוא צריך שהאדם מולו ייתן בו אמון.

**ביבליוגרפיה**

Ames, D. R., & Johar, G. V. (2009). I'll know what you're like when I see how you feel: How and when affective displays influence behavior-based impressions. Psychological Science, 20(5), 586-593.

Banerjee, S., Lens, M., & Pal, A. (2022). Put on your sunglasses and smile: The secret of Airbnb hosts’ profile photos?. *International Journal of Hospitality Management*, *103*, 103219.

Belkin, L. Y., & Rothman, N. B. (2017). Do I trust you? Depends on what you feel: Interpersonal effects of emotions on initial trust at zero‐acquaintance. Negotiation and Conflict Management Research, 10(1), 3-27.

Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. Guilford Press.

Christensen, T., & Lægreid, P. (2005). Trust in government: The relative importance of service satisfaction, political factors, and demography. *Public performance & management review*, *28*(4), 487-511.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding. *semiotica*, *1*(1), 49-98.‏

Ekman, P. (Ed.). (2006). *Darwin and facial expression: A century of research in review*. Ishk.

Frankish, K. (2010). Dual‐process and dual‐system theories of reasoning. Philosophy Compass, 5(10), 914-926.

Graeff, P., & Svendsen, G. T. (2013). Trust and corruption: The influence of positive and negative social capital on the economic development in the European Union. *Quality & Quantity*, *47*, 2829-2846.‏

Hager, J. C., & Ekman, P. (1979). Long-distance of transmission of facial affect signals. *Ethology and Sociobiology*, *1*(1), 77-82.‏

Hetherington, M. J. (1998). The political relevance of political trust. *American political science review*, *92*(4), 791-808.‏

Ho, T. H., & Weigelt, K. (2005). Trust building among strangers. *Management Science*, *51*(4), 519-530.‏

Kahneman, D. (2002). Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgement and choice.‏

Krumhuber, E., Manstead, A. S., Cosker, D., Marshall, D., Rosin, P. L., & Kappas, A. (2007). Facial dynamics as indicators of trustworthiness and cooperative behavior. *Emotion*, *7*(4), 730.‏

‏‏ La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1996). Trust in large organizations.

Larzelere, R. E., & Huston, T. L. (1980). The dyadic trust scale: Toward understanding interpersonal trust in close relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 595-604.‏

Leigh, A. (2006). Trust, inequality and ethnic heterogeneity. *Economic Record*, *82*(258), 268-280.‏

Lilienfeld, S. O., & Fowler, K. A. (2006). The Self-Report Assessment of Psychopathy: Problems, Pitfalls, and Promises. In C. J. Patrick (Ed.), Handbook of psychopathy (pp. 107–132). The Guilford Press.

Matsumoto, D. (2011). Reading facial expressions of emotion.‏

Mattes, K., Spezio, M., Kim, H., Todorov, A., Adolphs, R., & Alvarez, R. M. (2010). Predicting election outcomes from positive and negative trait assessments of candidate images. *Political Psychology*, *31*(1), 41-58.‏

Qualtrics (2020). Qualtrics, Provo, Utah, USA. https://www.qualtrics.com/

Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of management review*, *23*(3), 393-404.‏

RStudio Team (2020). RStudio: Integrated Development for R. RStudio, PBC, Boston, MA. http://www.rstudio.com/

Sabatelli, R. M., & Rubin, M. (1986). Nonverbal expressiveness and physical attractiveness as mediators of interpersonal perceptions. *Journal of Nonverbal Behavior*, *10*, 120-133.‏

Salminen, J., Jung, S. G., Santos, J. M., & Jansen, B. J. (2019, June). The effect of smiling pictures on perceptions of personas. In *Adjunct Publication of the 27th Conference on User Modeling, Adaptation and Personalization* (pp. 75-79).

Scharlemann, J. P., Eckel, C. C., Kacelnik, A., & Wilson, R. K. (2001). The value of a smile: Game theory with a human face. *Journal of Economic Psychology*, *22*(5), 617-640.‏

Solomon, R. C., & Flores, F. (2003). *Building trust: In business, politics, relationships, and life*. Oxford University Press.‏

Todorov, A., Mandisodza, A. N., Goren, A., & Hall, C. C. (2005). Inferences of competence from faces predict election outcomes. *Science*, *308*(5728), 1623-1626.‏

Tolba, A. S., El-Baz, A. H., & El-Harby, A. A. (2006). Face recognition: A literature review. International Journal of Signal Processing, 2(2), 88-103.

Utami, S. (2015). The influence of customers’ trust on customer loyalty. *International journal of economics, commerce and management*, *3*(7), 638-653.‏‏‏

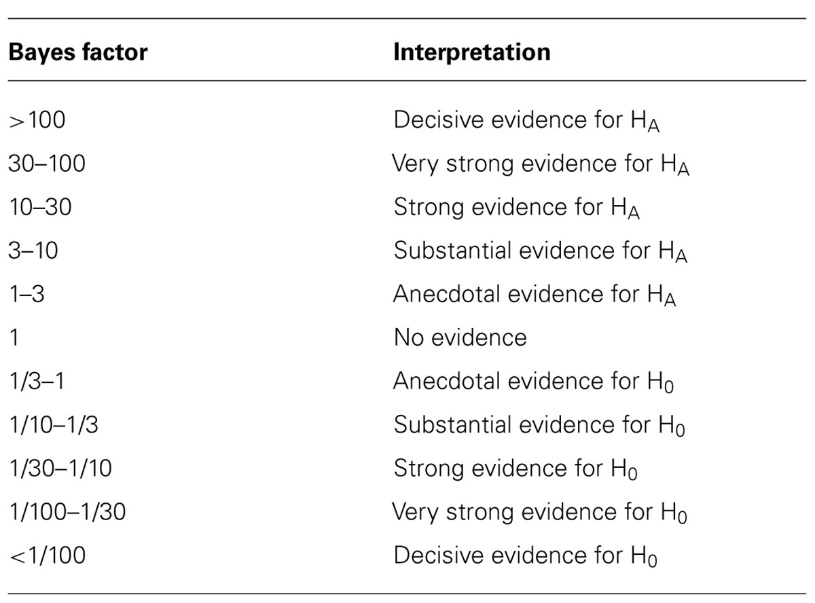
Weiss, A., Michels, C., Burgmer, P., Mussweiler, T., Ockenfels, A., & Hofmann, W. (2021). Trust in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, *121*(1), 95.‏

Wilson, R. K., & Eckel, C. C. (2006). Judging a book by its cover: Beauty and expectations in the trust game. *Political Research Quarterly*, *59*(2), 189-202.‏

Yuksel, B. F., Collisson, P., & Czerwinski, M. (2017). Brains or beauty: How to engender trust in user-agent interactions. *ACM Transactions on Internet Technology (TOIT)*, *17*(1), 1-20.‏

**נספחים**

**נספח א***תמונות מתוך מאגר התמונות של פרופ' טודרוב (2005), שבו נעשה שימוש במחקר.*

**נספח ב***החתכים המתאימים לניתוח תוצאות מבחן Bayas Factor לפי Jeffries (1961):*