

מרצה: ד"ר יערה טורן

מבוא לפסיכולוגיה חברתית

חובר ע"י יורם ארז

אוניברסיטת בר-אילן, מדור ניצבים, תשפ"ג, סמסטר א'.



תוכן העניינים

4.....מבוא לפסיכולוגיה חברתית
 4.....מהי פסיכולוגיה חברתית?
 4.....מספר עקרונות מרכזיים בפסיכולוגיה החברתית.
 7....."ידעתי את זה מזמן"

9.....עצמי בעולם החברתי
 9.....מה משפיע על ההתנהגות שלנו?
 11.....מושג העצמי: מי אני?
 13.....העצמי ותרבות.
 14.....תרבות והערכה עצמית.

15.....שיטות מחקר בפסיכולוגיה
 15.....מחקר אמפירי.
 15.....מחקר מתאמי.
 16.....מחקר ניסויי.
 16.....מחקרים מרכזיים בפסיכולוגיה.
 16.....הניסוי של בנדורה 1961.
 17.....ניסוי הקונפורמיות של אש 1951.
 17.....הניסוי של מילגרם 1974.
 18.....ניסוי הכלא של זימברדו.

19.....קוגניציה חברתית
 19.....מבוא.
 19.....טרמינולוגיה של קטלוג וארגון המידע.
 20.....תיאוריית הקמצן הקוגניטיבי.
 20.....סכמה.
 21.....תפיסה חברתית.
 22.....גיבוש התרשמות.
 22.....תאוריית הפסיכולוגיה הנאיבית של היידר.
 23.....תיאוריית הייחוס עפ"י קלי.
 24.....תיאוריית ההתמקדות בתנאי החריג של הילטון.

26.....משיכה בין אישית
 26.....מבוא.
 26.....התחברות חברתית.
 26.....תאוריית ההתקשרות של בולבי.
 27.....התקשרות ותינוקות.
 27.....התקשרות ומבוגרים.
 28.....חרדה והתחברות חברתית.
 28.....הניסוי של שכטר.
 29.....הניסוי של סרנוף וזימברדו - אבחנה בין חרדה לפחד.
 29.....השפעת החשיפה - חשיפה מעוררת חיבה.
 30.....השפעת הציפייה למגע קרוב.
 31.....הדמיון לזולת - תיאוריית האיזון ההכרתי של היידר.
 31.....איזון הכרתי בקרב זוגות.

32.....	מודל החיזוקים
32.....	הדדיות
32.....	חסרון אנושי מגביר חיבה
33.....	ייחודיות
33.....	בין אהבה לחיבה
35.....	מחקרים ותאוריות
35.....	השפעת הפחד על משיכה בין המינים
36.....	תיאוריית האשראי החברתית
36.....	תיאוריית חלוקת הצדק של הומנס
36.....	הקשר בין התרגשות למשיכה
36.....	תאוריית סחר החליפין
37.....	הערכה עצמית וחזון - קיסלר וברל
37.....	הידרדרות היחסים - מקורות מרכזיים לקונפליקט
38.....	ניתוק היחסים
38.....	בדידות - שייכות מול אוטונומיה - אריך פרום
38.....	לבד מול בודד
39.....	גורמים מחוללי בדידות
39.....	גורמים להתמדת הבדידות
39.....	מיומנות חברתית מרכזית: חשיפה אישית
40.....	תיאוריית יחוס הבדידות
41.....	הקבוצה
41.....	מהי קבוצה?
41.....	מושגי יסוד
41.....	מחקר - חיזוק ציפיות בקרב שחורים
42.....	Jigsaw (פאזל)
42.....	תפקידים בקבוצה
42.....	בעיות תפקיד
43.....	לכידות הקבוצה
43.....	דה - אינדבדואציה
44.....	נרפות חברתית
45.....	מנהיגות
46.....	תיאוריות מנהיגות
47.....	מנהיגות נשים
47.....	סטראוטיפים - אפליה

מבוא לפסיכולוגיה חברתית

מהי פסיכולוגיה חברתית?

חשוב לזכור!

הפסיכולוגיה החברתית היא סוג של נישה שיושבת על התפר שבין הפסיכולוגיה הקלינית לבין עולם הסוציולוגיה

פסיכולוגיה חברתית היא מדע החוקר כיצד סיטואציות חברתיות משפיעות עלינו. הפסיכולוגיה החברתית היא סוג של נישה שיושבת על התפר שבין הפסיכולוגיה הקלינית לבין עולם הסוציולוגיה (שמתמקדת בדפוסי הקשרים החברתיים).

הפסיכולוגיה החברתית מתמקדת פחות בהבדלים אינדיבידואליים בין אדם לאדם, ויותר באופן שיחידים תופסים זה את זה באופן כללי ומשפיעים האחד על השני.

הפסיכולוגיה החברתית הינה מדע חדש יחסית. כ-115 שנים חלפו מאז החלו הניסויים הראשונים בתחום. בשנות השלושים של המאה ה-20 הפסיכולוגיה החברתית לבשה את צורתה הנוכחית והחל ממלחמת העולם השנייה הפכה לתחום תוסס ורווי מחקר.

הפסיכולוגיה החברתית מתמקדת בשלושה תחומים עיקריים:

חשיבה חברתית: הדרך בה אנחנו תופסים את עצמנו ואת האחר. הדרך בה אנו מתייחסים למערך האמונות שלנו, העמדות שלנו ולכל מערך השיפוט ושיקול הדעת שלנו.

השפעה חברתית: הצורך של הפרט ליישר קו עם הקבוצה הכוללת, גם אם זה לא כל כך מתיישב עם רצונותיו ותפיסת עולמו. לרוב זה מאופיין בלחצים לקונפורמיות. למשל, אם במעגל החברים שלנו כולם אוהדים קבוצת כדורסל מסוימת, קיים סיכוי גבוה שגם אנו נאהד את אותה הקבוצה. או אם במשפחה הקרובה ההורים מצביעים למפלגה מסוימת, קיים סיכוי גבוה שגם אנו נצביע לאותה מפלגה.

יחסים חברתיים: מתמקדת לרוב בהיבטים של דעות קדומות, תוקפנות, הושטת עזרה, משיכה ואינטימיות.

בהמשך נדון בהיבטים אלו בהרחבה.

חשוב לזכור!

המציאות היא סובייקטיבית!

מספר עקרונות מרכזיים בפסיכולוגיה החברתית

1. **אנחנו מבנים את המציאות החברתית שלנו.** כלומר, יש מציאות אובייקטיבית אי שם, אולם אנו תמיד נראה אותה באופן סובייקטיבי, מבעד למשקפיים של ערכינו ואמונותינו. **שני אנשים יכולים לראות מציאות אובייקטיבית (את אותה סיטואציה) בצורה סובייקטיבית (בדרך שונה).** לדוגמה: אדם עוקף אותנו בפראות בכביש, אנחנו נחשוב שמדובר בבריון, נחוש כעס ואולי נתקשר למשטרה ונדווח על בריון בכביש. מישהו אחר יכול להניח שמדובר מדובר באדם פצוע שממהר לבית חולים. דוגמה מצוינת לכך הוא **מודל אפרת:** המודל בא לסייע לנו למתן רגשות שליליים שעולים מאירוע מסוים ולהחליפם ברגשות חיוביים, ע"י הסתכלות על סיטואציות בצורה יותר שואלת ופחות מכתובה עובדות. היא סוג של מניפולציה שאנו מפעילים על עצמינו. **אירוע** היא סיטואציה שקורית שאין לנו שליטה עליה. **פרשנות** הן המחשבות האוטומטיות שעולות לנו כתוצאה מהאירוע. **רגש** הן הרגשות שאנו חווים כתוצאה מהסיטואציה והמחשבות שעלו לנו. **תגובה** היא הבחירה או המעשה שלנו לאחר המקרה. התגובה תלויה בחוויה שלנו מהסיטואציה.

2. **לבני אדם יש דחף בלתי נשלט להסביר התנהגות**, לייחס אותה לסיבה כלשהי ולגרום לה להראות סדירה, נורמלית, צפויה וברת שליטה. במילים אחרות, אנחנו צריכים סדר בחיים. אנחנו צריכים את המסוגלות הזאת לצפות התנהגות, **כדי שיהיו לנו רוגע ושלווה פנימית בחיים האלה. כי אם הכל היה בלתי צפוי, המצב הרגשי שלנו היה מעורער**. אי הוודאות התמידית היתה מביאה אותנו לתחושת חרדה קיומית. למזלנו אנו חיים בעולם שבו הכל כמעט צפוי. כלומר, את רוב החוויות שלנו כבר חוונו באיזשהו אופן. מה שהופך אותנו לסוג של מדענים אינטואיטיביים המסבירים התנהגות אנושית. כך למשל, במידה והתנהגותו של אדם הינה עקבית ומאפיינת אותו במצבים שונים, נייחס אותה לאישיותו. אם נבחין כי אדם מסוים מעיר הערות פוגעניות על בסיס קבוע, נקיש כי הוא בלתי נעים ותוקפני ונשתדל להימנע מאינטראקציות עימו. כך יוצא שאנו זקוקים לסכמות ולתבניות הללו, כדי לצפות את ההתנהגות האנושית. ההסברים שניתן ישפיעו, אם כן, על רגשותינו ועל פעולותינו.
3. **האמונות שלנו על עצמנו הינן בעלות חשיבות רבה** אף הן. האם אנחנו תופסים עצמנו כבעלי יכולת התמודדות? האם נחשוב על עצמנו כעליונים או כנחותים באופן יחסי?

חשוב לזכור!

מיקוד שליטה חיצוני

מתייחס לדרך בה אנו תופסים את עצמנו על בסיס הדרך בה אחרים מתייחסים אלינו, משקפים לנו או אומרים לנו.

מיקוד שליטה חיצוני מתייחס לדרך בה אנו תופסים את עצמנו על בסיס הדרך בה אחרים מתייחסים אלינו, משקפים לנו או אומרים לנו. כלומר, מכלול המסרים שאנו סופגים מבחוץ, אשר מלמדים אותנו, לכאורה, על עצמינו. לדוגמה, אם אדם צבר במהלך חייו תעודות אקדמיות, הדבר נותן לו את האישור לכך שהוא אדם משכיל ואינטליגנט. למעשה מדובר בגוף חיצוני שנותן תוקף להשכלתו וחכמתו של אותו אדם. דוגמה נוספת היא ילד שעובר חרם בבית ספר. הוא לומד לתפוס את עצמו דרך המסרים שהוא מקבל מהתלמידים האחרים. הבעייתיות במיקוד שליטה חיצוני היא שכל עוד אנו תלויים בגורם חיצוני שיתן לנו את האישור למי שאנחנו, אנו מצוים בסכנה שהוא גם יכול לקחת זאת מאיתנו.

מיקוד שליטה פנימי מתייחס לדרך שבה אנחנו רואים ותופסים את עצמינו. כאשר התפיסה מבוססת על נסיון החיים שלנו, דרך העיניים שלנו. מתבסס על היכולת שלנו לראות כיצד אנחנו מתגברים על מהמורות ומכשולים ברמה הקונקרטית או הרגשית. היתרון במיקוד שליטה פנימי הוא שהוא נתפס כחזק יותר מהחיצוני היות ולמעשה אנחנו יצרנו אותו. כך שלא משנה מה יגידו לנו מבחוץ, התפיסה העצמית שלנו לא תשתנה. כך למשל, ילד בעל דימוי עצמי גבוה עם מיקוד שליטה פנימי גבוה, לא ישנה את דעתו על עצמו כתוצאה מחרם שתלמידים אחרים יעשו עליו.

חשוב לזכור!

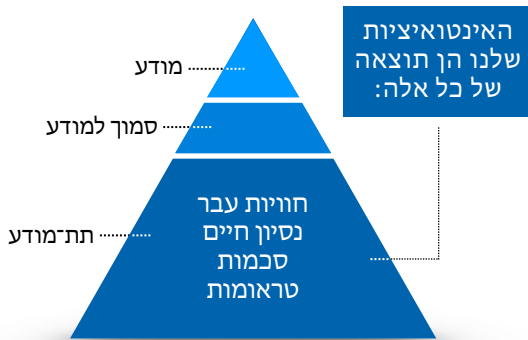
מיקוד שליטה פנימי מתייחס

לדרך שבה אנחנו רואים ותופסים את עצמינו.

4. **האינטואיציות החברתיות שלנו הן מן דרך שלנו לנבא ולנתח סיטואציות חברתיות**. האינטואיציה, על אף שהינה כלי רב עוצמה, טומנת בחובה סיכון לבצע טעויות, היות והאינטואיציה היא לא תמיד מדויקת. לדוגמה, באינטואיציה שלנו, לטוס זה דבר מפחיד. הריי מדובר בגוש מתכת שנמצא למעלה בשמיים. אנו יושבים בתוכו במן חוסר אונים וללא יכולת להמלט במצב של סכנה. אינטואיטיבית אנו מוצאים את כל הסיבות למה לטוס זה מסוכן (מקום סגור, גבוה בשמיים). אולם, בפועל קיים סיכוי הרבה יותר גבוה שניפגע מתאונת דרכים מאשר בהתרסקות מטוס.

האינטואיציות שלנו אף מטעות אותנו לגבי עצמנו. אנו נסמכים בצורה מופרזת על הזכרון שלנו ומתכחשים לגורמים רבים המשפיעים עלינו. מה שמביא לטעויות בניבוי רגשותינו. לכן, ניתן לומר כי האינטואיציות שלנו יוצרות את התרשמויותנו מאנשים אחרים, הן מעצבות את יחסינו אליהם. למעשה, הן נמצאות איתנו כל העת.

האינטואיציות הן בעצם דרך לנבא ולנתח סיטואציות חברתיות, אשר נוצרו מהיגיון של האדם. הסכמות, חוויות העבר, הזכרונות וניואנסים חברתיים (היכולת לנבא מיהו האדם ע"ב התנהגותו). בדר"כ האינטואיציה החברתית מועילה, אך לפעמים היא גם יכולה להיות מוטעת. לדוגמה: לאדם יש אינטואיציה שלילית על אדם אחר, בן עדות המזרח, מאחר והייתה לו חוויה לא נעימה בעבר או טראומטית, עם אדם המזוהה עם עדות המזרח.



חשיבה, זכרון ועמדות פועלים בשתי רמות – האחת מודעת ושקולה והשנייה בלתי מודעת ואוטומטית.

במקרה של אינטואיציה. היא לא נוצרת יש מאין, אלא כתוצאה מסכמות, חוויות עבר ונסיון עבר, שיושבים אצלנו בתת-מודע, בו מודחקים תכנים, שככל הנראה יש לנו איזשהו קושי רגשי להתמודד עימם.

לכן, ההתמודדות עם תכנים הקשורים בתת-מודע היא חשובה משני טעמים:

הטעם הראשון - מתייחס להבנה שורשית של הסיבות שבגינן אנחנו חושבים, מגיבים או מרגישים בצורה מסוימת. ההבנה הזאת מאפשרת לנו יכולת להתמודד עם סיטואציות חיים ומכאן גם את היכולת ליצר שינוי.

הטעם השני - שימוש יזום בטריגרים מבוקרים יאפשר לנו להתמודד עם תכנים שנדחקו לתת-מודע, ולווסת את המוצפות הרגשית שתבוא עקב כך. מכאן שהיכולת להתמודד בצורה מבוקרת עם התכנים, הינה נכונה יותר עבורנו.

חשיבה זו, שמאחורי הקלעים, הינה בלתי מודעת ואוטומטית, וניכרת בנושאים, דוגמת: זיכרון חברי (implicit), היוריסטיקות (גישות לפתרון בעיות) ותקשורת לא מילולית (עליהם נלמד בהמשך).

5. **השפעות חברתיות מעצבות את עמדותינו ואת התנהגותנו.** האדם הוא יצור חברתי. אנחנו חושבים ומדברים במושגים שלמדנו מאחרים, אנחנו כמהים לקשר אנושי, להשתייך ולמצוא חן בעיני אחרים. בהיותנו יצורים חברתיים, אנחנו מגיבים להקשרים המיידים שלנו – לקונטקסט החברתי שלנו. במקרים מסויימים ניתן לראות כי כוחה של **הסיטואציה החברתית גורמת לנו לפעול בדרכים שאינן עולות בקנה אחד עם עמדותינו המוצהרות** (כך למשל, סיטואציות שהרוע משתלט עליהן, עלולות לגרום לאנשים להסכים עם שקרים ולציית להוראות אכזריות. לדוגמא: בתקופת הנאצים, גרמנים רבים רצו להרגיש שייכות ל"גזע העליון". מה שגרם להם להצטרף לתנועה הנאצית, להאמין לשקרים ולמלא הוראות). לעיתים, סיטואציות אחרות, מפיקות מאיתנו ביטויים רבים יותר של עמדות (כגון נדיבות וחמלה) מהרגיל.

6. **גם עמדותינו ונטיותינו האישיות מעצבות את התנהגותנו** ויש להן השפעה עליה. הרבה פעמים אנחנו מתנגדים לקונפורמיות, להלך הרוח של הרוב. אנחנו מדייקים את העצמי שלנו, את הסוליוזם. לכן, גם לכוחות הפנימיים שלנו ישנה חשיבות. איננו נעים לכל עבר עם כל "משב רוח חברתי". במילים אחרות, **ככל שיש לנו עמדה פנימית מגובשת בנוגע לנושא מסוים, כך תהיה לזה השפעה על צורת ההתנהגות שלנו באותו נושא.** למשל, עמדותינו הפוליטיות משפיעות על התנהגותנו בקלפי. ככל שעמדותנו נגד עישון מריחואנה יהיו נחרצות, כך יקטן הסיכוי שנכנע ללחץ חברתי ונתחיל להשתמש במריחואנה. אדם יכול להיות נגד עישון ולפעול אפילו להטיף להמנעות מעישון, כי אולי מישהו במשפחה שלו נפטר מסרטן בעקבות עישון מאסיבי. עמדותנו כלפי עניים תשפיענה על מידת נכונותנו לעזור להם, וכיוב'.

לעיתים עמדותנו הן תולדה של התנהגותנו. תהליך הגורם לנו להאמין יותר בדברים שהתחייבנו אליהם או שסבלנו למענם. לדוגמה, אדם שעובד מאוד קשה במפעל, עפ"י גישה זו אותו אדם יחזיק בדעה שעבודה קשה היא הדרך הבטוחה להצלחה. מסתבר שהעמדה של אותו פועל היא אינה אובייקטיבית, מאחר והוא רוצה להאמין שהוא אינו עובד קשה לחינם הוא יחזק את עמדתו שיש ערך בעבודה קשה.

נטיות אישיות משפיעות גם הן על ההתנהגות. ולכן הרבה פעמים, בסיטואציה דומה, שני אנשים יכולים להגיב באופן שונה. כלומר, **המציאות שלנו היא סובייקטיבית**, בעיקר בגלל תפיסות סכמתיות ועמדות שיש לנו נכון לנקודת זמן זו.

שורשיה של ההתנהגות החברתית הם ביולוגיים: על מנת להבין התנהגות חברתית עלינו להבין את ההשפעות שבתוך האדם פנימה (ביולוגיות) כמו גם את ההשפעות שבינו לבין אנשים אחרים (חברתיות). גוף ותודעה הינם מערכת גדולה אחת, והחיבור ביניהם יכול לפתח מחלות פסיכוסומטיות, שהתוצר

שלהן הוא רגשי ולא בהכרח ביולוגי. כלומר, הרגש מהווה טריגר להיווצרות המחלה. כך למשל, הורמוני לחץ משפיעים על רגשותינו ועל פעולותינו, **נידוי חברתי מעלה את לחץ הדם, תמיכה חברתית מחזקת את המערכת החיסונית**. אנחנו אורגניזמים ביו-פסיכו-חברתיים. התנהגותנו משקפת את ההשפעה ההדדית של הביולוגיה, הפסיכולוגיה והחברה. מסיבה זו הפסיכולוגים כיום חוקרים את ההתנהגות ברמות הניתוח השונות הללו.

לסיכום: עקרונות הפסיכולוגיה החברתית ניתנים ליישום בחיי היומיום. לפסיכולוגיה החברתית יש את הפוטנציאל להאיר את חייכם ולחשוף את ההשפעות הסמויות המנחות את חשיבתכם והתנהגותכם, כמו גם את חשיבתם והתנהגותם של אחרים. לעקרונות של חשיבה חברתית, השפעה חברתית ויחסים חברתיים ישנן השלכות על בריאותם ורווחתם של בני אדם, על החלטות והתנהגויות יום-יומיות.

“ידעתי את זה מזמן”

האם הפסיכולוגיה החברתית מתארת את המובן מאליו?

במילים אחרות למה צריך פסיכולוגיה חברתית? האם אפשר להסתדר בעולם רק עם השכל הישר ובלי הפסיכולוגיה החברתית? בני אדם שואפים לנבא ולתת הסברים לתופעות שמתרחשות סביבם. אולם, מסתבר שכשהשכל הישר מנסה לנתח סיטואציות, הוא לרוב טועה. לכן, רק עם הבנה יותר עמוקה של מושגים מהפסיכולוגיה החברתית, נוכל לתת הסברים למתרחש סביבנו.

הסוציולוג פול לזרספלד סקר את המחקרים הללו והדגים כמה מממצאיהם בליווי הערות הבהרה. למשל:

- **הנתון:** חיילים משכילים סבלו יותר מבעיות הסתגלות מחיילים פחות משכילים.
- **הסיבה:** חיילים משכילים היו מוכנים פחות ללחצים בקרב מבעלי חכמת רחוב.
- **הנתון:** טוראים לבנים היו להוטים לקבל העלאה בדרגה יותר מטוראים שחורים.
- **הסיבה:** שנים של דיכוי פוגעות במוטיבציה להגיע להשגים.
- **הנתון:** חיילים שחורים ממדינות הדרום העדיפו קצינים לבנים ממדינות הדרום מקצינים לבנים ממדינות הצפון.
- **הסיבה:** קצינים דרומיים היו מנוסים יותר ביחסי גומלין עם שחורים.

חוסר אונים נרכש הינו מצב בו אדם (או בעל חיים), עושה נסיונות חוזרים ונשנים לשנות מצב כלשהו, ולאחר מספר נסיונות בהם המצב לא השתנה, הוא מפסיק לנסות. גם כאשר בפועל בשלו התנאים לייצר את השינוי המיוחל, הפרט לא יעשה מאמץ להגיע אליו. הדבר נאמר בהקשר של הניסוי על החיילים השחורים. ההבנה היא ששנים רבות של עבדות קבעה את התפיסה בקרב השחורים שהם לא מסוגלים להתעלות מעל התפיסה של החברה אותם.

כלל הממצאים מתיישבים היטב עם השכל הישר. אך מסתבר כי בהמשך לסקירתו, הוסיף לזרספלד כי **“כל אחת מן הקביעות הללו הינה ההפך הגמור ממצאי המחקר”**. כך למשל, ממצאי המחקר העלו כי דווקא חיילים פחות משכילים התקשו להסתגל, ודווקא חיילים שחורים היו הם הלהוטים יותר לעלות בדרגה וכו’.

מסתבר כי אילו היו מובאות תוצאות המחקר האמיתיות בהתחלה, סביר להניח כי גם הן היו נתפסות כ"מובנות מאליהן". לכן, המסקנה היא כי ההסתמכות על השכל הישר הינה בעייתית, שכן אנו פונים אליו לאחר שהעובדות כבר ידועות לנו. כלומר, **אירועים נעשים הרבה יותר מובנים מאליהם בדיעבד מאשר מראש**.

חשוב לזכור!

אירועים נעשים הרבה יותר מובנים מאליהם בדיעבד מאשר מראש.

מחקרים מראים כי כאשר מציגים בפני נבדקים תהליך היסטורי מסוים (דוגמת קונפליקט בין שני עמים) ואת תוצאתו הסופית (למשל, הסכם שלום), הם אינם מופתעים מהתוצאה ומעריכים את סבירותה להתרחש כגבוהה יותר בהשוואה לסבירותן של תוצאות אפשריות אחרות. לעומת זאת, כאשר לא מוצגת בפני הנבדקים התוצאה מראש, כי אם מספר תוצאות אפשריות, מוערכת הסבירות להתרחשותה של אותה התוצאה (הסכם שלום) כנמוכה יותר.

חשוב לזכור!

הטיית החכמה בדיעבד היא נטייה להגזים ביכולת שלנו לחזות תופעה מראש, לאחר שהתוצאה כבר ידועה.

תהליך דומה מתרחש, ככל הנראה, כשאנו למדים על תוצאותיו של מחקר מסוים - בדיעבד איננו מופתעים מהתוצאה. תופעה זו נקראת "**הטיית החכמה בדיעבד**" הנטייה להגזים ביכולת לחזות תופעה מראש, לאחר שהתוצאה כבר ידועה.

אם הטיית החכמה בדיעבד הינה כה רווחת, אולי נדמה לכם כעת שהכרתם את התופעה כבר מזמן. הטיית החכמה בדיעבד עלולה להוביל לתוצאות בלתי רצויות, דוגמת הגברת יהירות והערכת יתר של כוחנו האינטלקטואלי, כמו גם האשמת מקבלי החלטות על בחירות שבדיעבד מתבררות כגרועות והענקת תשבחות מעטות על בחירות טובות, שכן הן נראות "מובנות מאליהן".

לעיתים, בעת קריאת תוצאות מחקר, החומר נראה קל ללימוד, אפילו מובן מאלינו, אולם בהגיע הצורך לבחור בתשובה הנכונה, מתברר כי המטלה קשה מהצפוי.

עצמי בעולם החברתי

מה משפיע על ההתנהגות שלנו?

ישנן תיאוריות שונות שמסבירות כיצד הסביבה משפיעה על ההתנהגות שלנו, מעבר להשפעה הגנטית: תאוריה אחת טוענת שאנחנו נולדים כמו לוח חלק, וכשאנחנו מגיעים לאוויר העולם, ההשפעה המרכזית היא של הסביבה הקרובה, בעיקר אמא ואבא. הסביבה הקרובה מעצבת אותנו והופכת אותנו למי שאנחנו. תאוריה אחרת טוענת שאנחנו מתחילים לספוג את הסביבה כבר בתוך הרחם. לדוגמה, תאומים בעלי מטען גנטי זהה, יגדלו להיות שני אנשים בעלי אופי שונה, במידה וגדלו כל אחד בסביבה שונה.

ישנם הרבה מאוד פרמטרים שעוזרים לנו להבנות את הזהות שאנו מעצבים במהלך השנים. ישנן מספר דוגמאות ליחסי הגומלין בין תחושת העצמי לבין העולם החברתי:

אפקט הזרקור: האמונה אצל האדם כי אנשים אחרים שמים לב להופעתו ולהתנהגותו יותר מכפי שקורה בפועל.

חשוב לזכור!

אפקט הזרקור: האמונה אצל האדם כי אנשים אחרים שמים לב להופעתו ולהתנהגותו יותר מכפי שקורה בפועל.

לדוגמה, אדם מגיע הביתה מיום עבודה ארוך ומגלה שתקועה לו חתיכת פטרוזיליה בין השיניים. הוא בטוח שכולם בעבודה שמו לב ואף אחד לא העיר לו על כך. בוש ונבוך, הוא מתקשר לחבר לעבודה ושואל מדוע לא העיר לו על כך, ואילו החבר לא יודע על מה הוא מדבר. דוגמה זו ממחישה את העובדה שאנחנו משוכנעים שאנשים שמים דגש על משהו אצלנו שככל הנראה הוא לא כזה בולט כמו שאנחנו חושבים.

אם נעשה קישור ל"מיקוד שליטה פנימי", אצל בני נוער מיקוד שליטה פנימי הוא מאוד חלש ביחס לחיצוני. לכן, הם מאוד תלויים בוולידציה החיצונית. הם צריכים כל הזמן את האישור החיצוני. ולכן, אפקט הזרקור הוא מאוד משמעותי עבורם, כי הם נתלים בו בשביל לבנות את העצמי שלהם.

שימוש זה במיקוד שליטה החיצוני ושימת דגש בצורה יתרה על אפקט הזרקור, הם לרוב מיסוך שבא לכסות על האותנטיות הפנימית. לדוגמה, לבוש מוחצן יכול לשמש אותנו כדי להסתיר משהו פנימי שאיננו רוצים לחשוף.

חשוב לזכור!

אשליית השקיפות: האשליה שרגשותינו החבויים ניכרים כלפי חוץ ושנשים אחרים יכולים להבחין בהם. קריאת מחשבותי על ידי האחר.

אשליית השקיפות: האשליה שרגשותינו החבויים ניכרים כלפי חוץ ושנשים אחרים יכולים להבחין בהם. קריאת מחשבותי על ידי האחר.

אשליית השקיפות היא הפן האינטרוורטי (הפנימי) של אפקט הזרקור. כלומר, אם באפקט הזרקור התמקדנו באלמנטים חיצוניים והתנהגותיים, באשליית השקיפות אנו בטוחים שאנו כמו כלי שקוף שאנשים יכולים לראות דרכו את הרגשות שלנו, את המחשבת שלנו וכו'. לדוגמה: אישה שעוברת תהליך גירושין, מגיעה למקום העבודה, וכמה שלא תנסה להסתיר זאת, היא נמצאת בחרדה מסוימת שחבריה לעבודה יודעים.

קריאת מחשבות: הינה טעות חשיבה נפוצה שיש אותה לכולנו והיא מתחלקת לשניים. האחת היא שאנחנו משוכנעים שאנחנו יודעים מה הצד השני חושב ומרגיש, צריך, רוצה לומר, וכו'. מנגד, קיים עיוות חשיבה נוסף, לפיו אנחנו מצפים שאחרים יבחינו בכך אצלנו, ידעו מה אנחנו מרגישים, חושבים, רוצים וכו'.

בהתייחס לכותרת השיעור (מה משפיע על ההתנהגות שלנו?), ניתן לדבר על מספר פרמטרים:

1. **הסביבה החברתית משפיעה על המודעות העצמית שלנו.** כאשר אנו נמצאים בקבוצה שאנו החריגים היחידים בה מבחינת הגזע, המין או הלאום, אנו מודעים מאוד לשוני הזה ולאופן שזולתנו מגיבים אליו. הסביבה החברתית כל הזמן ממקמת אותנו ומשקפת לנו, באופן שהוא לא בהכרח אובייקטיבי, האם אנחנו כמו כולם או האם אנחנו חריגים. השאלה היא כמה משמעות אנחנו מייחסים לחריגות, לכאורה, הזאת. האם יש לה משמעויות מסוימות בעינינו, או שמא מדובר בענין טכני/קונקרטי?
- ישנה חריגות אובייקטיבית. למשל, ילד כהה עור שאומץ על ידי משפחה לבנה. חריגותו במשפחה ניכרת בגלל צבע עורו, והיא לחלוטין אובייקטיבית. נשאלת השאלה, כמה האדם מתייחס לחריגות הזאת באופן סובייקטיבי? אם המשפחה מבהירה באופן חד משמעי שלצבע אין שום השפעה לגבי הערך של אותו ילד במשפחה, לגבי הזכויות והחובות שלו, רוב הסיכויים שהחריגות האובייקטיבית הזאת לא תשפיע עליו בכלל. דוגמה נוספת היא ילד במשפחה ש"יוצא מהארון". אובייקטיבית קיימת כאן חריגות (משאר בני המשפחה). כמובן שאין מעבר לכך משמעות האם זה רע או טוב. אולם, אם הדבר התרחש במשפחה חרדית, החריגות הזאת תבוא לידי ביטוי גם בפן הסובייקטיבי והילד יחוש לא שייך, לא שווה, נחות ודחוי.
2. **אינטרס אישי צובע את השיפוט החברתי שלנו.** למשל: כשאנו חווים כישלון במערכת היחסים, אנו לרוב נשליך את האחריות על בן הזוג, יותר מאשר על עצמנו. אולם, כאשר הכל כשורה אנו זוקפים לזכותנו חלק גדול יותר מן האחריות למצב הטוב. דוגמה נוספת: אם נכשלו בבחינה, לרוב אנו נוטה להאשים את המרצה בחוסר היכולת שלה להעביר את החומר. מצד שני, אם נצליח בבחינה, נזקוף זאת לזכותנו וליכולות האישיות שלנו. במקרים רבים אנו חווים קושי בלקיחת אחריות ואף שמים עצמנו בעמדת הקורבן. המקומות הקורבניים האלו הרבה פעמים מתבטאים בסוג של "השלכה". אנו עושים זאת מכיוון שאנו רוצים לתפוס את עצמנו בדרך מסוימת. אם פרט תופס עצמו כאדם חכם, כישלון בבחינה יערער אצלו את הבניית הזהות שהוא מנסה לייצר לעצמו. אז כדי שהחוויה לא תפגע בו (הכישלון בבחינה למשל), הוא ישליך אותה על מישהו אחר.
3. **הדאגה לעצמנו מניעה את התנהגותנו החברתית.** אנו מנסים כל העת לשמור על שיווי משקל בין הרצונות הטבעיים שלנו לבין הסביבה. אנו כל הזמן בודקים ומשווים את עצמנו לסביבה ומנסים להתאים את ההתנהגות שלנו, את הנראות שלנו, את צורת הדיבור שלנו, לסביבה שבה אנחנו נמצאים. אנו נוקטים בוויסות עצמי בהתאם לאחר, כאשר אנו עוקבים אחר התנהגותם וציפיותיהם של אנשים אחרים ומכוונים את התנהגותנו בהתאם להן. כל זאת כאשר יש לנו את הבחירה אם ללכת עם הזרם, בתקווה לעשות רושם טוב על הסביבה, או להיות כמו שאנחנו. אולם, על מנת להצליח ולשמור על היחודיות שלנו, אנו זקוקים ל**מיקוד שליטה פנימי** חזק.
4. **יחסים חברתיים עוזרים לנו להגדיר את עצמנו.** לרובנו יש נטייה לתפוס את עצמנו ביחס לסביבה, ביחס לאנשים שמקיפים אותנו, ולהשליך על עצמנו תכונות ותארים שלא בהכרח באים בהלימה עם המציאות ועם מי שאנחנו. תפיסת העצמי שלנו תלויה באדם שאנו נמצאים איתו ברגע נתון. למשל: אדם שיהיה בזוגיות עם סלב נחשב, הדבר יעלה את ערכו בעיני עצמו ואף בעיני החברה. זו נטייה מאוד טבעית אצלנו להשתייך לאוכלוסיה "נחשבת" ע"י החברה. למעשה, **אנחנו יוצרים קורלציה (מתאם) מעוותת** בין הסביבה שמקיפה אותנו והדרך בה אנחנו תופסים את הסביבה הזאת, לבין מה שזה, לכאורה, מעיד עלינו.
5. **התנועה בינינו לבין זולתנו ולבין הסביבה היא זו סטרית.** הדרך בה אנחנו מרגישים וחושבים על עצמנו תשפיע גם על הדרך בה הסביבה תתייחס אלינו. אדם שמרגיש מאוד חזק ועוצמתי, הסביבה תגיב אליו בסוג של הערכה, רתיעה ויראת כבוד. הסביבה למעשה תזין אותו והוא יזין אותה במן מעגל קסמים,

כך ש"יחסי הכוחות" בין האדם לסביבה בה הוא נמצא יתקבעו, מה שיאשרר את מה שאותו אדם מרגיש וחושב על עצמו. במילים אחרות, הסביבה מסייעת לנו לגבש את תחושת העצמי שלנו אשר מארגנת את מחשבותינו, הרגשותינו ופעולותינו.

כל חמשת הסעיפים שלעיל, ביחד וכל אחד לחוד, הם הפרמטרים שמבנים לנו את התפיסה שלנו ואת עצמנו.

מושג העצמי: מי אני?

הדרך בה אנו מגדירים את עצמנו היא התפיסה הכי גרעינית, הכי גולמית, כמו: מי אנחנו, המגדר שלנו, זכרונות הילדות שלנו, התרבות שלנו, העדתיות שלנו, וכו'. זו הדרך בה אנו רואים את עצמנו ללא פילטרים. הפילטרים (המסכות) מסייעים לנו להתאים את עצמנו לסביבה.

הפן החשוב ביותר שלנו הוא **העצמי**. כל אחד יודע מי הוא, מה המגדר שלו, למי שייכים התחושות והזיכרונות שאנו חווים.

במרכז עולמנו נמצאת תחושת העצמי שלנו.

חשוב לזכור!

מושג העצמי: (Self-concept) מאפייניה של ישות עצמית מובחנת. סך האמונות שיש לאדם כלפי עצמו: תכונות, חוויות עבר, העדפות, מטרות ושאיפות, זהויות, תפקידים חברתיים, הערכות עצמיות, מצבים רגשיים, תיאורים חיצוניים.

סכמות העצמי

תארו לעצמכם ילד בבית ספר, שהמורה ניגשת אליו ואומרת לו שהוא לא מוצלח, הוא כישלון ולא ייצא ממנו שום דבר. האירוע עם המורה הופך לסכמה אצל הילד. שנים עוברות והילד הפך לגבר. הוא עובד במקום עבודה מכובד. אולם, בוקר אחד הוא נקרא למשרד המנהל, שם מבשרים לו שהוא מפוטר. בוש ונכלם, חוזר הבחור לביתו, חש לא יוצלח וכישלון. זאת מבלי לדעת שהסכמה שנצברה בתודעתו עוד כשהיה ילד, משפיעה על הלך הרוח שלו גם היום.

סכמות מלוות אותנו כל החיים. סכמות יושבות אצלנו בראש בצורה מובנית, מבלי שנדע מה שורשהן. כל אינפורמציה שהיא, לכאורה רלוונטית, לרוב בצורה מעוותת, נכנסת לתוך הסכמה ומחזקת אותה.

אנשים בעלי **מיקוד שליטה חיצוני** חזק, הרבה יותר מודעים לסכמות האלה ומנסים לא לפגוע אותן.

לסכמות העצמי שלנו יש השפעה ניכרת על האופן בו אנו תופסים, זוכרים ומעריכים אנשים אחרים ואת עצמנו.

מרכיבי מושג העצמי שלנו הן סכמות העצמי, אמונות על העצמי המארגנות ומכוונות את המידע המתייחס לעצמי.

סוגי עצמי אפשריים: מושג העצמי שלנו כולל לא רק את הסכמות העצמי ביחס למי שהננו בעת הזאת אלא גם סוגי עצמי אפשריים. זאת אומרת, מה אנו חולמים להיות בעתיד או חוששים שנהיה בעתיד. סוגי עצמי אפשריים מניעים אותנו להגשים את חזון החיים שאליהם אנו מייחלים. לדוגמה: אדם שחולם להיות טייס, יפעל כדי להגשים את החלום שלו. אדם שרואה בחזונו עתיד בו הוא ללא מקור פרנסה וללא נכסים, יפעל גם כן כדי להמנע מהעצמי ממנו הוא חושש - למשל, ירכוש מקצוע.

התפתחות העצמי החברתי (ממה בעצם מורכב העצמי?)

מושג **העצמי** נהפך לנושא מרכזי בפסיכולוגיה החברתית מכיוון שהוא עוזר לנו לארגן את חשיבתנו ולכוון את התנהגותנו החברתית. מחקרי תאומים מצביעים על השפעות גנטיות על האישיות ועל מושג העצמי, אך גם התנסות חברתית ממלאת תפקיד בקביעת מושג העצמי. בין היתר אנו מושפעים מן הדברים הבאים:

- 1. התפקיד שאנחנו ממלאים:** כמו: מורה, הורה, מנהל/ת, פועל/ת ייצור, שר בממשלה, מפקד בצבא, וכו'. כל אלה עוזרים לנו בהבניית הזהות שלנו. התפקידים שלנו מלווים ברשימה של קווי אישיות, התנהגויות, דעות קדומות, סטטוסים חברתיים. כל אלה יוצרים אצלנו **תפיסת זהות** מסוימת. אך לפעמים תפיסת הזהות הזאת עושה יותר נזק מתועלת. למשל, אנו תופסים חייל קרבי כאלטרואיסט, גיבור, חסין, חזק, ללא מורא. אבל מה קורה לאותו חייל אם הוא לפתע לא מצליח לעמוד בסטנדרטים של היחידה? מה קורה לחייל שלפתע חווה פוסט טראומה? או מה קורה למדען רוסי יהודי שעלה לישראל וגילה שכאן אין דרישה לידע שלו, והמקצוע היחיד שמתאים לו כאן הוא שומר בקניון? לקיחת התואר (טייטל) מאותו חייל או אותו מדען, הופכים אותם לפחות "נחשבים", לחסרי ערך בעיניי עצמם ובעיני החברה.
- 2. הזהויות החברתיות שאנו יוצרים:** מעגל החברים שלנו מעיד לכאורה עלינו ועל מי שאנחנו. או כמאמר המשפט "אמור לי מי הם חברייך ואומר לך מי אתה". מי הם החברים שלנו? האם הם מה"מקובלים"? האם הם מה"דחויים"?
- 3. השוואה חברתית:** אנחנו כל הזמן משווים את עצמנו לסביבה שלנו. למי יש בית יותר יפה? למי יש רכב יותר מפואר? למי יש ילדים יותר "מושלמים"? למי יש בעל או אישה יותר "שווים"? כל השוואות הללו גורמות לנו כל הזמן לאשש את הזהות העצמית שלנו או לערער אותה. גם כאן, אנחנו אלה שמקנים משקל, לחיוב או לשלילה, לכל הפרמטרים הללו. מי קבע שאישה רווקה ללא ילדים שווה פחות מאישה נשואה עם ילדים? ובכן, האנשים שמסביבנו מסייעים לנו לקבוע את אמות המידה שלפיהם נגדיר את עצמנו. החברה היא זאת שקובעת את רמת החשיבות של פרמטרים אלה.
- 4. הצלחות וכישלונות:** ההתנסויות היומיומיות שלנו מְזַיְנוֹת את העצמי שלנו. כשאנו נענים למשימות מאתגרות ומצליחים לבצען, תחושת היכולת שלנו מתחזקת וכך גם העצמי.
- 5. הערכה עצמית נמוכה גורמת לקשיים.** בהשוואה לאנשים בעלי הערכה עצמית נמוכה, אנשים המכירים בערך עצמם הם שמחים יותר, פחות נירוטים, אינם סובלים מנדודי שינה. הם נוטים פחות להתמכר לסמים ואלכוהול ונחווים יותר להתמודד עם כישלון. עם זאת, יש הטוענים שהסיבתיות ההפוכה נכונה לפחות באותה מידה - בעיות וכישלונות לאורך זמן עלולים לגרום להערכה עצמית נמוכה.

הערכת העצמי בעיני אחרים:**חשוב לזכור!**

רפלקציה: אנחנו כל הזמן מקבלים שיקופים (רפלקציות) מהסביבה, שאומרים לנו, כביכול, מה חושבים עלינו או מי ומה אנחנו. ככל שאנחנו יותר מוערכים, כך היכולת שלנו לתפוס את עצמנו בצורה חיובית, גבוהה, ולהפך.

קל לנו יותר לחשוב על עצמנו באור חיובי כאשר אנשים אחרים חושבים עלינו דברים חיוביים. אולם, היכולת שלנו להטמיע את החשיבה החיובית על עצמנו היא נמוכה יותר מאשר היכולת שלנו להטמיע חשיבה שלילית. כלומר, אנחנו ניטה לזכור יותר את הדברים הרעים שאמרו עלינו, מאשר את הדברים הטובים.

יש לנו נטייה להטמיע מאפיינים חיוביים במושג העצמי שלנו, וכפועל יוצא, ובהתנהגות שלנו. מנגד, ציפיות נמוכות עלולות להוביל "להזדהות שלילית".

ג'ורג' הרברט מיד עידן וחידד את מושג ה"**אני במראה**". הוא ציין כי מה שחשוב יותר למושג העצמי אינו האופן שאנשים אחרים רואים אותנו בפועל, אלא האופן בו אנו מדמיינים שהם רואים אותנו. לאנשים בדרך כלל קל יותר לשבח אחרים מאשר להטיח בהם ביקורת. לכן, אנו עשויים להפריז במידת ההערכה שאנשים אחרים רוחשים לנו. מה שמאדיר את הדימוי העצמי, שלא בצדק.

הערכה עצמית היא מדד פסיכולוגי המשמש אותנו לנטר את מידת ההערכה שהזולת חש כלפינו ולהגיב אליה.

העצמי ותרבות

אינדיבידואליזם - מתייחס ליכולת שלנו לחיות כסוליסטים על בסיס הערכים והרצונות שהם שלנו בלבד. אנשים שחיים בסביבה שהיא יותר מודרנית, מתועשת, עירונית, דואגים לקדם את עצמם על בסיס הכישורים שלהם, הרצונות שלהם, הדברים שהם טובים בהם מבחינה קוגניטיבית, ובונים לעצמם זהות שהיא אינדיבידואליסטית.

קולקטיביזם - זהו מונח מנוגד לאינדיבידואליזם. מתייחס לחברות שהן יותר קהילתיות (קיבוץ, צפון קוריאנה, החברה החרדית). בחברה הקיבוצית למשל, אנו נדרשים לתת דין וחשבון לסובבים אותנו. אם מדובר בקיבוץ חקלאי, הסבירות שחבר קיבוץ יהיה עורך דין, אפילו אם הוא ממש טוב בזה, נמוכה מאוד באשר לאם אותו אדם היה גר בתל אביב למשל. דוגמה נוספת היא אדם שחי בחברה החרדית ורוצה לעבוד במקצוע שאינו תואם את ערכי המגזר החרדי. הסבירות שאותו אדם יהיה מסוגל לצאת מתוך הקהילה ולהיות אינדיבידואליסט וסוליסט, היא מאוד מאוד נמוכה. לכן, הזהות שלנו מורכבת לא פעם מהסביבה הגיאוגרפית והקהילתית שאנו משוייכים לה. היא מעצבת אותנו ואת חיינו, בין מתוך בחירה ובין אם לאו. היא יוצרת את המעגל הסוציאלי שלנו, את התפקידים שאנו ממלאים ואת הזהות שלנו.

דוגמה נוספת: הלחץ החברתי בעיירת פיתוח להתחתן בגיל מסוים, להביא ילדים לעולם בגיל מסוים, לצאת מבית ההורים בגיל מסוים, לעבוד בעבודה "ראויה", וכו'. אלו תכתיבים חברתיים שלא תמיד קל לנו להתנגד להם ופעמים רבות אנו מוצאים את עצמנו נכנעים לתכתיבי הסביבה ומתנהגים לפי הקודים הקהילתיים, למרות שבדמיוננו אנו רואים עצמי אחר.

מתן עדיפות למטרות אישיות על פני מטרות קבוצתיות והגדרת הזהות העצמית במונחים של ייחוסים אישיים ולא דווקא במונחי הזהות עם הקבוצה. הוא מאופיין במידה רבה של זהות עצמאית שאינה זקוקה לאחרים.

לחלק מהאנשים, בעיקר אלה החיים בתרבויות המערב המתועשות, האינדיבידואליזם חשוב במיוחד. גיל ההתבגרות היא תקופה המאופיינת בניתוק מההורים. זו תקופה קריטית בה המתבגרים מתחילים להגדיר את **העצמי העצמאי** שלהם, את זהותם כאנשים בעלי כישרונות, תכונות, ערכים וחלומות משל עצמם (זהות הנשאר יציבה יחסית). בחברה אינדיבידואלית יהיה להם קל יותר לבנות את **העצמי העצמאי** שלהם.

חשוב לזכור!

עצמי עצמאי
משוייך לחברה
אינדיבידואליסטית.

מנגד, מרבית התרבויות שמקורן באסיה, באפריקה ובאמריקה המרכזית והדרומית, שמות דגש על הקולקטיביזם - מתן עדיפות למטרות הקבוצה של האדם והגדרת זהותו בהתאם לכך. תרבויות אלו מטפחות **עצמי מקושר** - עיצוב זהותו של אדם ביחס לאנשים אחרים. לבני התרבויות האלה יש ביקורת עצמית רבה יותר, והם זקוקים פחות להתייחסות עצמית חיובית.

חשוב לזכור!

עצמי מקושר
משוייך לחברה
קולקטיביסטית.

חלוקת התרבויות לשני סוגים (אינדיבידואליסטיות וקולקטיביסטיות), היא פשטנית מדי, מאחר שבכל תרבות אנשים נבדלים זה מזה במידת האינדיבידואליזם שלהם.

אינדיבידואליזם הולך וגדל: תרבויות יכולות גם להשתנות במרוצת הזמן, ורבות מהן, כך נראה, הולכות ונעשות יותר אינדיבידואליסטיות. אפילו השמות שניתנים היום לילדים, מעידים על תזוזה לעבר האינדיבידואליזם. ישנה נטייה של ההורים לתת לילדיהם שמות יוצאי דופן שיעזרו להם להתבלט. תמורה הממחישה סוגיה עמוקה יותר - יחסי הגומלין שבין הפרט לחברה.

תרבות וקוגניציה: הפסיכולוג החברתי ריצ'רד ניסבט טען שקולקטיביזם מביא גם לצורות חשיבה שונות. מספר מחקרים העלו את המסקנה שבמזרח אסיה החשיבה היא הוליסטית יותר. אנשים תופסים עצמים וחושבים עליהם לפי הקשרים ביניהם ובינם לסביבתם

בעלי **עצמי מקושר** חשים תחושה חזקה יותר של שייכות. כלומר, אנשים שמעצבים את זהות העצמי שלהם בהתאם לזהות הקבוצה או החברה, הם בעלי תחושת שייכות חזקה לקבוצה.

במקרה של עקירה וניתוק מהמשפחה, מעמיתים ומחברים נאמנים, אנשים בעלי עצמי מקושר יאבדו את הקשרים החברתיים המגדירים את זהותם. לדוגמה: אישה שגרה בעיירת פיתוח. היא בת 28 והסביבה לוחצת

עליה כבר להתחנתן. ברגע שהיא תעזוב את העיירה, היא תתנתק מהקשרים החברתיים ולמעשה תאבד את **העצמי המקושר** שלה (רווקה זקנה, שלא התחתנה) ותאמץ **עצמי עצמאי**.

העצמי המקושר נטוע במסגרות חברתיות. חיי החברה הקולקטיביסטית נועדו להשיג הרמוניה עם הקהילה ולתמוך בה ולא לצורך קידום העצמי העצמאי, כמקובל בחברות אינדבידואליסטיות יותר.

ההבדלים בין עצמי מקושר לעצמי עצמאי

עצמי מקושר	עצמי עצמאי	
חברתית, מוגדרת ע"י קשרים עם אחרים	אישית, מוגדרת ע"י תכונות ומטרות אישיות	הזהות
אנחנו- מטרות קבוצתיות וסולידריות. מחויבויותינו החברתיות וקשרינו החברתיים	האני- הישגים אישיים ומימוש זכויותיי וחירותי	הדבר החשוב
אגואיזם	קונפורמיות	אינו רואה בעין יפה
"האדם אינו איבוד", "כשאני עצמי-מה אני?"	"היה נאמן לעצמך" " אם אין אני לי-מי לי?"	מוטו אופייני
קולקטיביזם אסייתי, העולם השלישי, חברה חרדית, קיבוצים.	המערב האינדבידואליסטי	תרבויות תומכות

תרבות והערכה עצמית

בתרבויות המאופיינות בקולקטיביזם יש קשר הדוק בין הערכה עצמית לבין מה שאנשים אחרים חושבים על הקבוצה/חברה שאני משתייך אליה.

מושג העצמי בתרבויות אלה עשוי להשתנות ואינו יציב בהכרח.

בתרבויות המאופיינות באינדבידואליזם, ההערכה העצמית היא אישית ונוגעת פחות ליחסי קרבה.

איום על הזהות האישית (אינדבידואליסטית), גורם ליותר רוגז ועגמת נפש מאיום על הזהות הקולקטיבית.

אינדבידואליסטים מערביים מעדיפים לערוך השוואה עם אנשים אחרים, המחזקת את ההערכה העצמית שלהם. לעומתם, קולקטיביסטים עורכים השוואות (לעיתים קרובות כלפי מעלה, לאלה שמצליחים יותר) המכוונות אותם לשיפור עצמי.

קונפליקטים בתרבויות קולקטיביסטיות קיימים לרוב בין קבוצות. בתרבויות אינדבידואליסטיות קונפליקטים נפוצים יותר בין יחידים. בחברה קולקטיביסטית קל יותר לקבל גירושין בין בני זוג, מתוך ההבנה של הצורך של הפרט **לעצמי עצמאי**.

שיטות מחקר בפסיכולוגיה

מחקר אמפירי

כל גוף אקדמי צריך לערוך מחקר על מנת להגדיל את הידע הרלוונטי בתחום בו הוא עוסק. האתגר המחקרי הגדול הוא היכולת ליצור כלים ותהליכים שיאפשרו למדוד את התופעה שאותה מבקשים למדוד.

חקירה מדעית מתחילה בסקירת ספרות. היא באה ללמד אותנו מה יש לנו בשדה האקדמי מכל מיני פרספקטיבות, ולא רק מההיבט אותו אנחנו בודקים. אם אנחנו חוקרים תופעה, אנו רוצים ללמוד על כל היבטי התופעה ולא רק על ההיבט שאנו חוקרים. לדוגמה: אם מרצה לבדוק השפעה שיש לגירושין על אנוורקסיה אצל בנות, נצטרך ללמוד על תופעת האנוורקסיה באופן נרחב ולא רק אצל בנות להורים שהתגרשו.

עפ"י דיואי לחקירה מדעית יש 4 שלבים:

ניסוח שאלת המחקר – לדוגמה: האם גשם גורם לדכאון?

ניסוח השערת המחקר – לדוגמה: קיים קשר בין גשם לדכאון.

ניסוח ההיקש האמפירי – לדוגמה: תפוקת קבוצת אנשים תהיה גדולה מסך התפוקות של חבריה אילו עבדו בנפרד. כאשר אנשים עובדים ביחד נגיע לתפוקה גדולה יותר מאשר אם ניקח את אוסף האנשים שכל אחד עובד לבד.

בדיקה והסקת מסקנות – לדוגמה: לקחת 40 סטודנטים ולתת להם משימה אישית. עשרים יעבדו בחדר אחד ביחד ועשרים יעבדו כל אחד בחדר נפרד. בתום הזמן בודקים איזו קבוצה הצליחה יותר. יכול להיות שנקבל תוצאות מורכבות (לפעמים זה עוזר ולפעמים זה לא). תוצאות מורכבות יחייבו שינוי התיאוריה, צריך להוסיף לפעמים תנאים רלוונטיים נוספים. תוצאות הבדיקה האמפירית יכולות לאשש או להפריך את ההשערה. אם היא מאששת את ההשערה אז קיבלנו תמיכה לתיאוריה.

כאשר המחקר לא אישש את ההשערה יכול להיות ש:

א. המחקר לא נעשה כהלכה.

ב. ההשערה נכונה באופן חלקי.

ג. התיאוריה שגויה לחלוטין.

ד. דנו בתיאוריה בלבד בטרם בדקנו את ההשערה.

ה. לפי פופר, כאשר לא ניתן לגזור מתיאוריה השערה ולא ניתן לבצע מחקר המאפשר להפריך אותה, אין זו תיאוריה מדעית. לדוגמה: חיים אחרי המוות, אמונה דתית.

חשוב לזכור!

תאוריית ה"דיסוננס הקוגניטיבי" מסבירה שאדם המחזיק באמונות, ערכים או עמדות מסוימת ונחשף למידע הסותר את עמדותיו הקיימות, או פועל בניגוד אליהן, יחווה דיסוננס קוגניטיבי, מעין תחושת חוסר נינוחות והיעדר הרמוניה פנימית. תחושה זו תדרבן אותו לשנות את התנהגותו, או לעדכן ולשנות את עמדותיו.

מחקר מתאמי

בודק קשר בין משתנים (מסביר ומוסבר), אך לא מאפשר לקבוע בוודאות שאחד הוביל לשני (אין להסיק סיבתיות).

דיסוננס קוגניטיבי

תיאוריה מפסיכולוגיה חברתית שאומרת שכאשר יש אי התאמה בין עמדה אחת לאחרת נוצר מתח כתוצאה מהסתירה. הורדת המתח מתבצעת על ידי שינוי אחת מהעמדות הסותרות. עפ"י תיאוריית הדיסוננס הקוגניטיבי ככל שאנשים חווים קשיים משמעותיים יותר בקבלה לקבוצה הם יחבבו יותר את הקבוצה. מדובר בתהליך פנימי של האדם.

דוגמה: מיון לסיירות. נניח שנגלה כי ככל שהיחידה יותר מובחרת כך יש יותר גאוות יחידה - גאוות היחידה זה דרך להסביר למה האדם עבר כל כך הרבה להגיע לאותה יחידה. האם נוכל לומר שאופי תנאי הקבלה הוא הגורם לגאוות היחידה? יתכן שיש הבדלים בין אנשים שהיו קיימים כבר לפני המפגש עם תנאי הקבלה של היחידה, אולי האנשים שהגיעו ליחידות בעלות תנאי הקבלה הקשים הם אלה שחשים גאוות בכל מעשיהם. כלומר, פרופיל אישי שבא לידי ביטוי עוד לפני הגיוס לצה"ל.

מחקר ניסויי

במחקר זה בודקים יחס סיבתי. כלומר, את ההשפעה הישירה של משתנה בלתי תלוי על המשתנה התלוי. ניסיון לקבוע באיזה מידה גורם מסוים משפיע על היבט של התנהגות חברתית או מסביר אותה. במחקר ניסויי החוקר מחליט מה המשתנה המסביר, החוקר מבצע מניפולציות במשתנה המסביר, על מנת לבדוק את השפעתו על המשתנה המוסבר.

המשתנה המסביר - משתנה בלתי תלוי המשתנה המוסבר - משתנה תלוי

בניסוי פשוט הנבדקים בקבוצות השונות נחשפים לרמות שונות של המשתנה הבלתי תלוי, ולאחר מכן נבדק המשתנה התלוי. אם התגלה קשר והניסוי התבצע כהלכה ניתן לומר שלמשתנה הבלתי תלוי הייתה השפעה על המשתנה התלוי.

מחקרים מרכזיים בפסיכולוגיה

הניסוי של בנדורה 1961

מטרת הניסוי הייתה לבדוק מהי דרך הלמידה המרכזית שלנו כבני אדם. עפ"י תיאוריית הלמידה החברתית - רוב הלמידה לא נעשית בהכרח על ידי התנסות ישירה, אלא ע"י צפייה באחרים וחקוי. הניסוי של בנדורה נועד לאשש את התיאוריה הזו - למידה קוגניטיבית שמתבצעת באופן מנטאלי כאשר אנו צופים באדם שמבצע התנהגות מסוימת מולנו. לדוגמה: ילדים שמחקים את ההורים ולומדים מהם התנהגויות שונות. מאוחר יותר.

חלק א' של הניסוי: קבוצת ילדים נחלקה לשניים. קבוצה 1 צפתה באדם בוגר המכה בובה. קבוצה 2 צפתה באדם בוגר המסדר צעצועים. הקבוצות אוחדו. הכעיסו את הילדים ובדקו את רמת התוקפנות.

תוצאות הניסוי הראו שרמת התוקפנות של הילדים הייתה קשורה באופן ישיר למה שהם ראו בשלב הראשון. הקבוצות שצפו באלימות הגיבו בצורה הרבה יותר תוקפנית מאשר הילדים שצפו בסידור הצעצועים, וזאת למרות ששתי הקבוצות עברו תסכול דומה.

חלק ב' של הניסוי: קבוצת ילדים נחלקה לשלוש קבוצות. כל הילדים צפו באדם בוגר מתייחס בתוקפנות לבובה. קבוצה 1 ראתה אדם בוגר נוהג באלימות ומקבל תגמול חיובי. קבוצה 2 ראתה שהאדם לא מקבל כלום וקבוצה 3 ראתה את האדם מקבל משווא שלילי. הכעיסו את הילדים ובדקו את רמת התוקפנות.

תוצאות הניסוי הראו שמי שצפה בבוגר שמקבל חיזוק חיובי היה הכי תוקפן. מי שצפה בבוגר שמקבל משווא שלילי נהג בפחות אלימות.

מסקנות המחקר: הניסוי באופן עקיף עוסק גם בשאלה של השפעת תוכניות טלוויזיה על אלימות בקרב ילדים. תוצאות הניסוי מאששות את הטענה כי ישנו קשר סיבתי בין צפייה בטלוויזיה לבין הפגנת אלימות וכי ילדים מחקים התנהגות שהם צופים בה. אם ילדים רואים כי האלימות משתלמת הם דוגלים בה ואם הם רואים כי היא מביאה לידי עונש ותגמול שלילי אזי הם נרתעים ממנה.

ניסוי הקונפורמיות של אש 1951

מטרת הניסוי הייתה לחקור את כוחה של הקונפורמיות הקבוצתית. אש ביקש לבדוק את השפעת הלחץ החברתי על הפרט. מחקר זה מלמד על צורך הקונפורמיות של אדם בחברות אליהן הוא משתייך.

מהלך הניסוי: אש הושיב 7 אנשים בחדר, רק אחד מהם היה נבדק אמיתי והשאר היו משתפי פעולה. לקבוצה הוצגו 3 קווים באורכים שונים והיה עליהם להגיד אילו מהקווים דומה ביותר באורכו לקו נוסף שהוצג (מטלה קלה וברורה). האנשים נשאלו זה אחר זה, הנבדק תמיד היה האחד לפני אחרון שענה את תשובתו כך שהוא שמע תשובות של 5 אנשים אחרים.

תוצאות הניסוי: בפעמיים הראשונות כולם ענו את התשובה הנכונה. בשאר הפעמים משתפי הפעולה ענו את התשובה הנכונה רק ברבע מהפעמים. לאחר מכן, ענו כולם את אותה תשובה שגויה.

אש רצה לבדוק האם הנבדק ישנה את התנהגותו לאור התנהגות שאר האנשים. כאשר משתפי הפעולה ענו תשובה שגויה, הנבדקים נטו לענות כמורהם (חצי מהנבדקים ענו תשובה שגויה כמו שאר המשתתפים לפחות במחצית מצעדי הניסוי). כאשר שאל את הנבדקים מדוע ענו כפי שענו, התשובה שקיבל הוא שהם ידעו שענו באופן שגוי אבל לא רצו לענות באופן שונה (חששו מסנקציות חברתיות). אש הראה את ההשפעה האדירה של לחץ חברתי וקונפורמיות.

מחקרים מאוחרים יותר הראו שכאשר הקבוצה אינה מציגה חזית אחידה נגד הנבדק, אז הוא יעיז יותר להצביע על הקו הנכון.

חשוב לזכור שכשרוצים לבדוק באמת מהן התגובות של הנבדק, יש להסתיר ממנו את העובדה שהוא הנבדק היחיד. בדרך זו ניתן לראות מהן התגובות האמיתיות של האדם.

חשוב לזכור!

ספירת השתיקה היא תאוריה בחקר התקשורת לפיה אמצעי התקשורת יכולים להשפיע משמעותית על דעת הקהל החברתית, בכך שהם יוצרים אשליה של דעה רווחת, אשר נתפסת בעיני הציבור כ"הדעה המקובלת" וכ"דעת הרוב". מהלך זה גורם לאדם הבודד לחוש שדעתו היא בעמדת מיעוט, ולהצניע אותה. כך נגרם, על-פי התאוריה, "אפקט דומינו" המביא בסופו של דבר לשינוי במציאות עצמה.

סיכום הניסוי: למרות שרוב האנשים לא הבינו איך כולם טועים ולמה רק הם רואים משהו שונה, הם עדיין בחרו את התשובה השגויה. כמו כן, ברגע שהיה אדם אחד שענה את התשובה הנכונה, הנבדק הרגיש שהוא יכול לענות את התשובה הנכונה, כי אינו לבד.

גם בעולם האמיתי, כולם פועלים מתוך צורך להשתייך לכלל ולהתאים לו, כשיש דעה שנתפסת כדעה הדומיננטית והנכונה, כולם מעדיפים לתמוך בה, גם אם אינם מסכימים איתה (כמו **ספירת השתיקה**) ←

[ניסוי המעלית – המחשה מודרנית לאש, ביוטיוב](#)

הניסוי של מילגרם 1974

מטרת הניסוי הייתה לבדוק את הציות לסמכות ולבחון את מידת ההיענות של המשתתף לציית לסמכות, שהורתה לו לבצע פעולה שעלולה להיות מנוגדת לערכיו או למצפונם, כמה רחוק אנשים ילכו בציות לסמכות.

מהלך הניסוי: הנחקר משמש כמורה ותפקידו להעניש את התלמיד שעושה שגיאות בתרגילי זיכרון ע"י חשמול. התלמיד הוא למעשה משתף פעולה עם המחקר, ובפועל אינו מתחשמל, אך מעמיד פנים שהוא אכן מחושמל. בשלב מסוים מתחיל להתחנן בפני המורה להפסיק.

תוצאות הניסוי: 60% מהנבדקים המשיכו לחשמל את התלמיד, למרות "תחנוניו". ההסבר לכך נתלה במקור הסמכות, רופא עם חלוק לבן ומשתף פעולה, הוא אלמנט חזק בניסוי, שמעביר את האחריות מהנשאל אל "האיש בחלוק הלבן".

ניסוי הכלא של זימברדו

מטרת הניסוי היתה לבדוק את השפעת התפקיד על ההתנהגות האנושית.

מהלך הניסוי: סטודנטים שגויסו באמצעות מודעה בעיתון, עברו מבחנים פסיכולוגיים כדי לבדוק שאין להם עבר פלילי וגם הובטח להם תשלום. הם חולקו באקראי לתפקיד של "אסיר" או "סוהר". ה"אסירים" נאסרו בביתם באמצע היום והועברו למרתף המחלקה באוניברסיטה שהוסב לכלא. "הסוהרים" קיבלו מדים ואביזרים דומים לצורך שמירה על מרחק פיקודי.

תוצאות הניסוי: כבר ביום השני פרץ מרד שדוכא באמצעים קשים. נוצר חיץ גדול בין קבוצת האסירים והסוהרים. מדובר כאמור בסטודנטים שבאים כולם מאותו רקע. הם התחילו להגדיר עצמם בתוויות של "אסיר" ו"סוהר". שלושה ימים לאחר תחילת הניסוי החל אחד האסירים לסבול מהפרעה נפשית חמורה, ולבסוף שוחרר מהניסוי. הניסוי הופסק לאחר 6 ימים.

מסקנה: ניסוי זה מראה איך אדם נבלע לתפקיד שמוגדר לו ומראה כיצד אנשים מסוגלים לנצל את הכוח ואת הסמכות החדשה שלהם לרעה.

היתה ביקורת על המחקר. הטענה היתה כי החוקרים לא שמו לב למצוקות, והמחקר לא הופסק בזמן. המחקר מצביע על בעיות אתיות מאד קשות. אין ספק שאסור לנו לחזור על מחקרים מסוג כזה בגלל ההשלכות שלהם על הנחקרים.

[ניסוי הכלא של זימברדו ביוטיוב](#)

מבוא

דיברנו כבר בתחילת הקורס על הדרך בה אנחנו יוצרים תבניות בתוך הזיכרון שלנו. כלומר, הדרך בה אנחנו מבינים ומעבדים אינפורמציה. בפרק זה נעסוק בזה יותר לעומק. **הקוגניציה החברתית עוסקת בתהליכי עיבוד המידע ותפיסתו ובתהליכי אינטראקציה חברתית.** בני אדם סובלים מעומס של נתונים איתם הם צריכים להתמודד ואותם הם צריכים לעבד בזמן קצר מאוד. העומס הזה מתייחס לכל המידע, גם המילולי וגם הוויזואלי, שאנחנו סופגים מהסביבה שלנו. במיוחד בעידן שלנו, אנו סופגים אינפורמציה אדירה במהלך היום. אנו צריכים לעבד את האינפורמציה הרבה, לשים את תשומת הלב שלנו לדברים מסוימים שאותם אנחנו רואים כחשובים ביותר מהשאר. בסופו של דבר, תשומת הלב האנושית היא מוגבלת ולכן, מערכת עיבוד המידע שלנו מבקשת להתמודד עם המידע בשני תהליכים מרכזיים:

- א. **מיקוד:** האינפורמציה החשובה, נכון לאותו רגע נתון בו נמצא האדם.
- ב. **ארגון המידע:** אנו ממיינים את המידע ואז מאכסנים אותו בצורה כזו שתאפשר לנו לשלוף אותו באופן הפשוט ביותר. אנו מארגנים את המידע בשלוש רמות (עפ"י המודל הטופוגרפי של פרויד):
 1. **במודע** - רמת השליפה הנגישה ביותר של אינפורמציה של כאן ועכשיו.
 2. **בסמוך למודע** - דברים שעם קצת מאמץ, המוח מסוגל לשלוף (כמו מה אכלנו לארוחת בוקר? החוויות שעברנו בשנה שעברה בחו"ל).
 3. **בתת־מודע** - הרמה המורכבת ביותר. כל החוויות והזכרונות שלא נח לנו להתמודד איתם (טראומות, זכרונות קשים). כדי לשלוף דברים מהתת־מודע, אנו זקוקים לטריגר (מילה, ריח, מראה, וכו'). גם אז הזיכרון נחשף בחלקים קטנים, כדי שנוכל להתמודד עם החוויה הטראומטית.

טרמינולוגיה של קטלוג וארגון המידע

- ג. **קטגוריות:** קבוצה של פריטים שמסווגת עפ"י מכנה משותף. זהו מרכיב דומיננטי של האופן בו אנו מתמודדים עם המציאות בצורה גסה.
- ד. **קטגוריזציה:** זוהי הפעולה עצמה. תהליך יצירת הקבוצות אליהם מסווגים את המידע. ישנם אנשים עם מגוון רחב של קטגוריות ולעומתם כאלה עם קטגוריות ספורות. הסיבה היא היכולת להבין את הפרקטיות של הקטגוריות הקיימות. כלומר, היכולת להבין שקטגוריה מסוימת אינה משרתת אותנו ולכן נפרק אותה לקטגוריות אחרות, כדי לייעל את תהליך שליפת המידע והעיבוד שלו.
- ה. **קטגוריה מתמטית ולוגית:** קטגוריה מובנית וברורה, שיש דרך אחת בלבד להגדיר אותה – הגדרה טוטאלית שנכונה לגבי כל החברים בקטגוריה. לדוגמה: מידע על ליגת האלופות בכדורגל שכל אוהד כדורגל ידע. או מודלים של רכבי אלפא־רומאו שחובבי רכב מכירים.
- ו. **קטגוריה טבעית:** מנוגדת לקטגוריה הלוגית. אינה מוחלטת או נכונה לכולם. קטגוריה שטבעית רק לנו לארגן אותה ושאינה מתאימה דווקא לאחרים. למשל, הדרך בה אנו מארגנים את ארון הבגדים - לפי צבעים או מידות ולא דווקא לפי סוג פריט. קטגוריה זו מדברת על דמיון בין הפריטים השייכים לקבוצת הקטגוריה. דמיון זה נקרא "דמיון משפחתי".
- ז. **אבטיפוס:** דגם המייצג את הקטגוריה ואת המאפיינים של הקטגוריה. בגד הוא אבטיפוס. מכונית היא אבטיפוס

תיאוריית הקמץ הקוגניטיבי

טוענת שהמוח האנושי הוא סוג של יצור מאוד עצלן. הוא מוצף במהלך היום בהרבה מאוד תכנים, והוא לא מסוגל בהכרח להתמודד עם כל האינפורמציה, ואז הוא מנסה לחסוך באנרגיה ומנסה להשתמש בקיצורי דרך. הוא עושה זאת באמצעות יצירת קטגוריות - קיטלוג. כתוצאה מכך אנו עלולים לטעות לפעמים, מכיוון שאנו בטוחים שאנו יודעים במה מדובר.

סכמה

מכלול הידע על אובייקט או אירוע. הסכמה (קטגוריה היא חלק מהסכמה) מאפשרת תהליך של ניבוי של העולם. אנחנו מצפים מאנשים או אירועים להתנהל בצורה שתואמת את הסכמה שלנו עליהם, ואם הם נוהגים באופן שונה אז אנו מרגישים אי-יציבות. לדוגמה: אם נראה ערבי עם מעיל ארוך וזקן, הסכמה שעולה לנו במוח היא של מפגע. אבל אם הוא יציג לנו תעודת שוטר, זה יערער לנו את הסכמה.

ישנם מספר סוגים של סכמות:

סכמות חברתיות: מכילות את הידע המגוון ואת ציפיות ההתנהגות של אנשים במצבים מסוימים. לרוב מגיעות על בסיס מין, גזע, דת. לדוגמה: אתם נוהגים ברכב ביום שבת ולידכם ברמזור נעמד רכב ובו אדם חובש כיפה. הסיטואציה אינה מסתדרת עם הסכמה שיושבת לנו בראש, לפיה דתיים לא נוסעים בשבת. לכן נשלף תת-סכמה, לפיה פיקוח נפש דוחה שבת ולכן קרה משהו חמור במשפחתו, שאילץ אותו לנסוע בשבת.

סכמת העצמי: קשורה לדימוי העצמי של האדם ולאופן בו הוא תופס את עצמו. מתקשר לתיאוריית האני במראה. אדם חושב על עצמו את מה שהוא חושב שאחרים חושבים עליו. סכמה שיכולה להשתנות עם הזמן, אך יש לה עוגן כלשהו שמתקבע בילדות. יכולה להיות כאן ראייה סובייקטיבית. יכול להיות שאדם רואה את עצמו בדרך שונה ממה שאחרים רואים אותו.

סכמת אישיות: אופן התפיסה של אדם את האנשים סביבו. זאת אומרת, הדרך בה אנו חווים את הסביבה שלנו דרך פילטר סובייקטיבי. אדם אחד יכול לחוות אירוע מסוים בדרך שונה מאדם אחר. הסכמות האישיות הן פונקציה של פרשנות של סיטואציות שצברנו לאורך השנים, ועקב כך יצרו אצלנו תבנית מסוימת. לדוגמה: בקבוצה בה יושבים מספר אנשים וביניהם יושב אדם חרדי לבוש שחורים. יכול להיות שנמצא אדם בקבוצה שיתייחס לאותו חרדי בניכור וכעס. הסיבה יכולה להיות פגיעה מינית, למשל, שחוה אותו אדם על ידי אדם חרדי או בעל מאפיינים דומים. החוויה יצרה אצל הנפגע תפיסה הנוגעת לאנשים בעלי סממנים חרדיים.

סכמה של אירוע: הדרך בה אנו יוצרים סוג של תסריט מסוים, לפיו אנו יודעים לכאורה לצפות מה הולך להתרחש. הסכמה שיש לנו בראש תלמד אותנו על אופי ההתנהלות של אירוע מסוים. לדוגמה: אם הזמנו לחתונה, נדע בדיוק למה לצפות - קבלת פנים, בופה, חופה, הכלה בשמלה לבנה, שלב הריקודים, וכו'. הסכמה הזאת נוצרת מחוויות עבר. אנו יודעים בדיוק למה לצפות.

ישנם מקרים בהם יש התנגשויות בין הסכמה של אדם, לבין המקום בו הוא נמצא.

סכמה על קבוצה: לרוב מדובר בסטריאוטיפ על קבוצה מסוימת. לדוגמה: כל השחורים טובים בכדורסל. כל הערבים רוצים להשמיד את היהודים.

ישנן סכמות רבות, שהן תלויות תרבות. אדם עלול לפגוע באנשים מתרבות אחרת, מכיוון שאינו מבין שהסכמה שלו תלויה בתרבות ממנה הוא מגיע ואינה בהכרח מתאימה לתרבות האחרת. הקונפורמיות היא המשמרת את הסכמות ואדם מתאים את עצמו באופן סכמתי לתרבות ממנה הוא בא. לדוגמה: אדם חי בחברה בה הסכמה היא שערבים הם מסוכנים. הוא יכול להגיע לחברה אחרת בה הסכמה הזאת כלל לא קיימת, ולכן היא תהפוך להיות מאוד פוגענית.

המטרה של הסכמות היא לשמר את היציבות החברתית והאישית שלנו, לייצר לנו לוגיקה בתוך כל המידע הזה שאנחנו חשופים לו, להעצים את תחושת הבטחון שלנו בעולם ולתחזק את הקמץ הקוגניטיבי. שכן אנחנו מרגישים שהחברה מתנהלת באופן שנראה לנו הגיוני.

איך אנחנו משמרים או משנים את הסכמות שלנו?

תהליך ההטמעה – שימור הסכמה - ברגע שאנחנו שמים אדם בסכמה מסוימת, אנחנו לא נהיה מופתעים אם אדם יתנהל בהתאם למאפיינים שאנו משייכים לסכמה, אך נהיה מאוד מופתעים אם יעשה משהו שישתור את זה. למשל, לא נהיה מופתעים אם אדם שנראה כמו קבצן יבקש מאיתנו כסף, אבל נהיה מופתעים אם ייתן לנו כסף. או, אם נעלה על אוטובוס ונגלה שנוהגת בו נהגת, רוב הסיכויים שנהיה מופתעים.

תהליך ההתאמה – שינוי הסכמה - פירוק ובניה מחדש. משהו מפתיע, שסותר את הסכמה, מתרחש, ואנחנו צריכים לשנות את הסכמה שלנו כדי שתהיה מתאימה למצב החדש. כך למשל, אם אדם אמור לעבור ניתוח וחושב שכל המנתחים הם גברים (**קטגוריה מתמטית/לוגית**), אם ייתקל באישה מנתחת, הוא יאלץ להתאים את הסכמה שלו. בעולם שלנו היום, אנו מייצרים המון תתי-סכמות.

תפיסה חברתית

תפיסה חברתית מתייחסת לתהליכים שדרכם האדם מנסה להבין את הזולת. תהליכים בהם אנשים בוחרים, מארגנים ומפרשים מידע אודות אחרים, או אודות עצמם, במטרה להבין טוב יותר את הסובבים אותם. לדוגמה: אם נראה תינוק בוכה, ננסה להבין מה מקור הבכי, זאת עפ"י ידע קודם (סכמה) המכיל את האפשרויות של "למה התינוק בוכה" (הוא רעב, הוא קיבל מכה, הוא עצבני). אנו נניח שברגע שאמא שלו תאכיל אותו, הוא יירגע - זו אחת הסכמות.

אלמנטים ב"תפיסה חברתית":

בולטות: ישנם משתנים שמושכים את תשומת הלב של האדם וגורמים לו להתרכז בהם. ישנם מאפייני תפיסה כלליים, שאם נראה אותם, לא נוכל להתעלם מהם ובכל סביבה הם ימשכו את תשומת הלב שלנו, כמו למשל, שריפה, רעידת אדמה, רעש חזק, התרסקות מטוס, וכו'.

שונויות: יכול להיות שאובייקט לא יזכה לאותה תשומת לב, אם היה בהקשר שמתאים לו, אבל בסביבה בו הוא יוצא דופן, הוא תמיד ימשוך תשומת לב. למשל, אישה שמשתזפת בחוף הים בבגד ים לא תראה לנו כדבר חריג כלל. אולם, אם אותה אישה תטייל בבגד הים בתוך מרכז קניות, הדבר כבר יהיה חריג עבור הסביבה. ואילו, יכול להיות שבמקומות אחרים בעולם ללכת לשופינג בבגד ים אינו דבר חריג. לפי הגדרה זו, אין קשר לציפיות הקולט, אלא לנורמות החברתיות בסביבה בה הוא חי.

חריגה מציפיות: כשאובייקט מתנהג שלא בהתאם לציפיות שלנו, לסכמות שלנו או לנורמות שאנחנו מכירים, הוא ימשוך את תשומת הלב שלנו. למשל: גבר שיגיע לדייט עם גופיה.

מטרות הקולט: אם לאדם יש מטרה באירוע, הוא יהיה ממוקד על הדברים בהם הוא צריך להתמקד. כך למשל, אם יש אדם אותו אנחנו מחפשים באירוע מסוים, אין צורך שהוא יהיה לבוש בצורה מסוימת או יתנהג באופן חריג. לדוגמה: הגענו לחתונה בה כולם לבושים לבן וחייפשו אדם מסוים. אנו נתמקד במאפיינים מאוד בולטים אצל אותו אדם (גובה, צבע שיער, סגנון הליכה, וכו') ונתעלם ממאפיינים אחרים. אנו נראה את הסיטואציה דרך סוג מסוים של מיקוד.

אנשים בולטים יותר נתפסים כחשובים יותר וכמשפיעים יותר על קבוצתם, כקובעי מדיניות ומהלכים. בולטות גורמת גם להקצנת עמדות כלפי האדם הבולט, לאו דווקא חיובית או שלילית. אפקט הראשונות היא התפיסה הראשונה של אותו אדם, אם הוא נתפס כבולט, אז התפיסה שלנו אותו תהיה יותר קיצונית. כלומר, העניין הזה של הבולטות נתפס כמשהו שיש לו ערך מוסף מעבר להיבט הקונקרטי. אם נפגוש אדם מאוד רעשן או מאוד אסרטיבי, ככל הנראה נשייך לו תכונות נוספות שמקצינות את העמדה החברתית הכללית כלפי הבולטות הזאת. נסיק מכך שהוא גם בעל בטחון עצמי, החלטי, ואולי גם תוקפן. נשייך לו סכמה על בסיס נסיון העבר שלנו עם אנשים דומים.

זיהוי גירוי וסיווג לקטגוריות: הגורמים המשפיעים ביותר על זיהוי גירויים חברתיים הם הקטגוריות והסכמות שהופעלו בתודעת האדם עם קליטת הגירוי. סכמות שאין לנו אותן לא נוכל להפעילן. זוהי פלטפורמה קוגניטיבית בסיסית שמשפיעה על פעילויות בהמשך. אוסף הסכמות שיש לנו משפיע גם אם כך, על האופן בו אנו תופסים גירויים.

הנגדה: לעתים אפשרי שהגירוי הסביבתי יפורש באופן מנוגד לסכמה שהוטרמה. הטרמת מילים הקשורות לאלימות עשויה להוביל לתפיסת התנהגות המוצגת בהמשך לאלימה פחות (בהשוואה למצב שלא הייתה הטרמה). כאשר האדם מודע להטרמה יש סיכוי להנגדה. הטרמה באמצעות גירוי קיצוני יכולה לגרום להנגדה. לדוגמא: חשיפה לסרט אלים ביותר יכולה לגרום מאוחר יותר לתפיסת מעשים אלימים כלא אלימים.

נגישות מיידית כרונית: לכל אדם יש סכמות דומיננטיות שונות. יש אנשים שמקטלגים אנשים לפי אינטליגנציה, זו הסכמה הנגישה להם ביותר.

גיבוש התרשמות

אפקט הראשוניות - ניסוי גיבוש ההתרשמות של אש.

שאלת המחקר: אש עסק בשאלה כיצד אנשים מגיבים ומתרשמים מאדם אחר על פי מאפייניו.

הניסוי: אש חילק נבדקים לשתי קבוצות. לקבוצה א' הוא נתן רשימת מאפיינים של אדם, כשהיא מסודרת מהמאפיין החיובי למאפיין השלילי, ואילו לקבוצה ב' הוא נתן רשימה זהה של מאפיינים, אבל כשהם מסודרים מהשלילי לחיובי. המידע הראשון שהתקבל מאד השפיע על התרשמות המשתתפים מהאדם.

התוצאות: קבוצה א' העריכה את האדם באופן הרבה יותר חיובי מאשר קבוצה ב'.

המסקנה: ברגע שמגדירים את האדם על סמך המאפיינים הראשונים שנבחר בהם לתאר אותו, הדברים האחרים יוטמעו לאותו תפיסה ראשונית שלנו עליה, וכך נשמור על תפיסה זו. המידע הראשוני שניתן על אדם מסוים, הוא אשר יגדיר אותו בעיניי אחרים, והוא אשר יגרום לנו לגמד או להעצים את המידע שיבוא אחר כך. כלומר, אם נתאר אדם קודם כל על בסיס המאפיינים השליליים שלו, שאר המאפיינים יעוותו גם הם לשליליים, וההפך.

ניתן לצמצם את אפקט הראשוניות במידה ואנשים יהיו מודעים להטיה המתבצעת ולכך שבהמשך יינתן מידע רב.

חשוב לזכור!

אפקט הקילשון הוא ההפך מאפקט ההילה (לא מופיע בספרות).

אפקט ההילה: מצב בו אנו לוקחים איזשהו מאפיין מרכזי שיש לאדם ואנחנו מתחילים להשליך על המאפיין הזה מאפיינים נוספים, חיוביים או שליליים. **המאפיינים שנוסיף יושפעו בהתאם למאפיין המרכזי. אם הוא שלילי, המאפיינים שנוסיף יהיו שליליים, וההפך.** יש תכונות מרכזיות של התכונות האחרות מתגבשות סביבן. ומוטמעות לתוכן. המאפיינים האחרים מושפעים מה"צבע" החיובי או השלילי של

המאפיין המרכזי. אלה המאפיינים המשפיעים על אופן התפיסה שלנו את האדם. לדוגמה: יופי של אדם יוצר אפקט הילה, בו אנחנו גם מקשרים מאפיינים פסיכולוגיים חיוביים לאדם יפה. אולם, הדבר נכון עד גבול מסוים, יופי "מוגזם" יכול ליצור הנגדה ויקושר למאפיינים שליליים. או אם נפגוש אדם שמן, נחשוב שהוא גם עצלן, חסר אנרגיה, בלי הרבה חברים, אדם מאוד תבוטתני. אחרת הוא לא היה נראה כך.

אפקט הקילשון: ההפך מאפקט ההילה

ייחוס סיבתיות: כשמשהו קורה, כל אחד יכול לתת לו פרשנות אחרת. אין אירוע אובייקטיבי שאינו מלווה בפרשנות. זהו לא תהליך תפיסתי בלבד, אלא למעשה תשתית התפיסה שאחריה תבוא ההתנהגות.

חשוב לזכור!

ייחוס הוא תהליך, שבו אנו מסבירים התנהגויות ומאורעות בהם אנו נתקלים.

תאוריית הפסיכולוגיה הנאיבית של היידר

היידר יוצא מנקודת הנחה שהאדם הוא סוג של מדען נאיבי, האדם מחפש סיבות לאירועים שמתרחשים סביבו.

האדם מסיק סיבתיות על פי:

1. **סיבות קבועות לעומת חולפות:** רוב האנשים יעדיפו שהסיבות לכל מה שקורה סביבם יהיו קבועות, שנובעות לרוב ממבצע הפעולה או הסביבה ולא מסיבה זמנית. ההגיון מאחורי זה היא היכולת הברורה לייצר צפי. כלומר, א' הוביל לב'. הסיבות הקבועות מאפשרות לאדם ניבוי של האירועים. אם לא נמלא דלק ברכב, הוא יתקע באמצע הנסיעה. אם אדם שותה ונכנס לרכב, ישנה סבירות גבוהה יותר שהוא יעשה תאונה. אם אוטובוס עשה תאונה, אנו נאשים את הנהג בתאונה יותר מאשר את מזג האוויר. הסיבות הקבועות מאפשרות לנו גם לומר את ההפך, כמו למשל "לי זה לא יקרה". לדוגמה: אם אני לא אשתה, אז אני לא אסתבך בתאונה. אם אצא בזמן, ברור שאגיע למחוז חפצי בזמן. הדוגמה האחרונה לא בהכרח נכונה, היות וקיימים משתנים רבים בדרך שאין לנו שליטה עליהם, כמו תאונת דרכים שנתקלנו בה בדרך- זוהי סיבה זמנית/חולפת, שלא מאפשרת לנו לחוש חוויה של שליטה ותחושת בטחון. לכן, אנו נאשים את הנהג שעשה את התאונה, בכך שלא הגענו בזמן.
2. **כוונה רצונית להתנהגות לעומת התנהגות מקרית או כפויה:** קל לנו הרבה פעמים להסיק מהתנהגותו של אדם, על כך שהוא פועל מתוך מקום של רצון חופשי ולא מתוך מקום של כפייה או פחד או לחץ לקונפורמיות. לדוגמה: אם נראה ילד מפנה את מקומו לאדם מבוגר באוטובוס, נוכל להגיד שהילד הזה הוא אדם אדיב ומנומס. אבל אם נראה את אותו ילד עושה זאת ליד אבא שלו, רק כי אבא שלו הורה לו לעשות זאת, נסיק מכך שהילד הוא אדם צייתן או מרצה, אבל לא בהכרח אדיב ומנומס.
3. **סיבות פנימיות לעומת סיבות חיצוניות:** יש סיבות הקשורות באדם ויש כאלה שהן מחוצה לו. ככל שמייחסים יותר את ההתנהגות לסיבות פנימיות כך קטן הייחוס לסיבות חיצוניות. זה סוג של מאזן שמשתנה כל העת. אם נאמר שהסיבה לאירוע מסוים קשורה בנו, אז משקלה של סיבה חיצונית אחרת יקטן, וההפך. לדוגמה: הצלחתי בבחינה כי השקעתי זמן בלימודים, או כי אני פשוט עילוי, למרות שהמורה לא יודעת ללמד או כי השיעורים מתקיימים בזום. כאן הסיבה הפנימית חזקה יותר מהסיבה החיצונית. וההפך - הצלחתי בבחינה כי קיבלתי סיכום מעולה. כי ללא הסיכום הזה לא הייתי מצליח. כאן הסיבה החיצונית חזקה יותר מהסיבה הפנימית. מכאן ניתן להסיק כי ככל שהאדם נתפס כפועל על פי תכונותיו ורצונותיו האישיים, כן קטנה התפיסה שהוא פועל על פי נורמות קבוצתיות או תרבותיות. הוא פחות קונפורמי. הוא אינדבידואל. בפועל גם אנשים כאלה עדיין שומרים על איזשהו איזון בין הפנים לחוץ. אדם יכול להיות חלק מחברה מסוימת, כמו אוניברסיטה, ועדיין לבטא את עצמו באופן ייחודי, כמו צורת לבוש.
4. **השתנות משותפת:** האדם מייחס תוצאה מסוימת לסיבה מסוימת כאשר הם מופיעים יחדיו. ברגע ששני אירועים מופיעים אצלנו בחיים ביחד, אנחנו מייצרים ביניהם קשר של סיבה ותוצאה. לדוגמה: אם נראה ילד בוכה כשמולו כלב, נסיק מכך כי הסיבה לבכי של הילד היא הכלב. מכך נסיק שאם הכלב יעלם, הילד יפסיק לבכות. אולם, אין הכרח שהדבר אכן נכון במציאות.

תיאוריית הייחוס עפ"י קלי

קלי יצר תאוריה שניונית לתאוריה של היידר. כאמור, עפ"י היידר, כאשר בני האדם נתקלים בתופעה מסוימת, הם רוצים לספק השערות שיסבירו אותה. אם ההשערה נופלת מסיבה כזו או אחרת, בני האדם יחפשו השערה אחרת במקומה:

קלי חילק את כל הייחוסים לתופעות לשני סוגים:

1. **אישיותיים-פנימיים:** לדוגמא: אמיר לא עזר לי משום שהוא אנטיפתי. גלי התלבשה בצורה חושפנית כי היא בחורה פרובוקטיבית.
 2. **חיצוניים-מצביים:** לדוגמא: אמיר לא עזר לי משום שהוא היה עסוק. גלי התלבשה בצורה חושפנית כי עכשיו אוגוסט ומאוד מאוד חם.
- יש כאן חידוש והוא שההתייחסות היא לא רק לאדם עצמו, אלא גם לסביבה, למשתנים נוספים. כדי להחליט מה היה ההסבר לתופעה נדרש מענה על שלוש שאלות:

1. **מבחן העקביות:** האם מדובר בהתנהגות עקבית או בהתנהגות ספציפית לסיטואציה? כיצד יתנהג הפרט בפעם אחרת באותם תנאים? לדוגמה: האם אמיר ימנע מלעזור לנו גם בפעמים אחרות כשהוא שוב יהיה עסוק? האם גלי תתלבש בצורה פרובוקטיבית בימים חמים אחרים?
- א. עקביות נמוכה: מדובר בגורם מצבי-חיצוני (אמיר היה עסוק והפעם הוא יעזור. לגלי היה חם).
- ב. עקביות גבוהה: קשה להסיק. יתכן שמדובר במצב חיצוני-מצבי או במצב אישיותי-פנימי. זאת אומרת, אנחנו עדיין לא יכולים לדעת אם הסיבה היא חיצונית. ולכן צטרך להשיב על שאלות נוספות:
2. **מבחן המובחנות:** האם ההתנהגות תהיה שונה בהקשרים אחרים? הכוונה היא להתבונן בגדול, מעבר לסיטואציה. לדוגמה: אם נבקש מאמיר עזרה מסוג אחר, או אם נבקש ממנו כשהוא פחות עסוק, האם הוא יעזור לנו הפעם? האם גלי תשנה את לבושה כשהיה פחות חם?
- א. מובחנות נמוכה: מדובר בגורם אישי-פנימי (אמיר עדיין לא עוזר, גלי עדיין מתלבשת פרובוקטיבי).
- ב. מובחנות גבוהה: מדובר בגורם חיצוני-מצבי (אמיר שש לעזור, גלי משנה את צורת הלבוש).
3. **מבחן הקונסנזוס:** עד כמה ההתנהגות הספציפית משקפת ומאפיינת אנשים אחרים בסביבה?
- א. קונסנזוס נמוך: מצב אישי-פנימי (אנשים אחרים במצבו של אמיר היו ששים לעזור, נשים אחרות מתלבשות אחרת מגלי ביום חם).
- ב. קונסנזוס גבוה: מצב חיצוני-מצבי (גם אחרים לא יעזרו לנו, מרבית הנשים מתלבשות כמו גלי).
- שילוב של שלושת השאלות הללו, יתן לנו כלי לקבלת ייחוס יותר ספציפי. באמצעותם, אנו יכולים להגיע למסקנות יותר מדויקות.

תיאוריית ההתמקדות בתנאי החריג של הילטון

הילטון מכניס שינוי קטן בתיאוריה של קלי. הוא טוען שהאדם אינו בהכרח מדען נאיבי, אלא משקיע מאמץ מחשבתי בייחוס סיבתיות רק במקרים כאשר מתרחש אירוע מפתיע החורג מציפיותינו. מדוע? כי האדם הוא חסכן קוגניטיבי, והוא משקיע במשאבי חשיבה רק היכן שצריך.

לפי תאוריה זו, אנחנו ניקח את הגורם לאירוע שהתקיים ונשווה אותו למצב הרגיל שכבר מוכר לנו מנסיון העבר (סכמות), וננסה לאתר את הגורם החריג. הגורם שנמצא, הוא יהיה מבחינתנו הגורם לאירוע. לדוגמה: אמיר לא עזר לנו כשביקשנו ממנו, אבל משהו אחר במצבו כן היה עוזר. משמע, הגורם הוא אישיותי פנימי - אמיר. גלי התלבשה פרובוקטיבי. גם נשים אחרות היו מתלבשות כמו גלי ביום כזה. משמע, הגורם הוא חיצוני מצבי - מזג האוויר.

הניסיון לאתר את הגורם החריג יהיה לפי 3 המימדים שקלי מציע:

- סכמה:** האם כולם נמנעים מלעזור? האם כולן מתלבשות פרובוקטיבי?
- ייחודיות:** רק אמיר נמנע מלעזור. רק גלי מתלבשת פרובוקטיבי.
- עקיבות (עקביות):** אמיר כבר נמנע מלעזור לנו בעבר. גלי תמיד מתלבשת פרובוקטיבי.

סוגי ההטיות של הילטון:

הטיית הצופה-שחקן: הנטייה ליחס פעולות של אנשים אחרים לתכונות שלהם, ואילו את הפעולות שלנו לנסיבות חיצוניות. לדוגמה: אמיר סירב לסייע לנו כי הוא אנטיפת. ואילו, אנחנו סירבנו לעזור למישהו כי היינו עסוקים.

ההטיה לטובת העצמי: אנו נוטים לייחס את הכישלונות שלנו לנסיבות חיצוניות ואת ההצלחות שלנו לעצמנו, לגורמים פנימיים. לדוגמה: הצלחנו במבחן כי השקענו בלמידה, או נכשלו במבחן כי היתה לנו מרצה גרוע.

הסיבות לכך:

- א. **מוטיבציה:** אנשים נוטים לאמץ הצלחות ולהתנער מכישלונות. לדוגמה: כשקבוצת הכדורגל שאנחנו אוהדים, מנצחת, נאמר "ניצחנו". אבל כשהקבוצה מפסידה, נאמר "הקבוצה הפסידה".

ב. **קוגניטיבי:** אנשים מאמינים ביכולתם להשיג מטרות ומשקיעים בהשגתם. הם חייבים להסביר לעצמם את הכישלון באופן שלא יפגע באופן הייצוג שלהם את עצמם. אם יש לנו נטייה ללמוד ולהצליח, אז יצרנו לעצמנו סכמה על עצמנו של אנשים מצליחנים. אבל, ברגע שלא בא לנו ללמוד מסיבה כלשהי, יהיה קשה לנו לשבור את הסכמה שבנינו על עצמנו, ולכן הסיבה שנמצא תהיה חיצונית.

טיפול באמצעות ייחוס

מטפלים באנשים שלוקחים אחריות על דברים שאינם באחריותם ואז מקבעים את עצמם ומשמרים את המצב הקיים של הכישלון. מלמדים אנשים לייחס תוצאות אירועים לגורמים "בריאים" יותר, כאשר הייחוס מאפשר אפשרויות צמיחה ושינוי זה יגרום לשינוי באדם.

סיכום

התנהגותנו מושפעת מהפרשנות שלנו לאירועים שונים. הניסיון לנתח איך אנו נותנים פרשנות לאירועים הוא קריטי. זהו לא רק תהליך תפיסתי גרידא, זה גם תהליך שמניע אותנו פיזית, גם ברמה הבן אישית, גם ברמה החברתית (בתוך קבוצה) וגם ברמה הבן-קבוצתיות.

משיכה בינאישית

מבוא

"משיכה בינאישית" מתייחסת לסוגים שונים של מערכות יחסים, החל במערכות יחסים משפחתיות, דרך קשרים זוגיים, מערכות יחסים חברתיות, אפילו ברמה פוליטית, וכו'. היא עוסקת בכוחות המשיכה והדחייה שפועלים במערכות היחסים בין אדם לזולתו. זאת בניסיון להבין מה גורם לאדם להמשך לאדם מסוים או לא להמשך לאדם מסוים.

הנחת היסוד היא שבני אדם לא נועדו להיות לבד. אנחנו כל הזמן מחפשים אנשים סביבנו, להתקשר איתם, להתחבר אליהם, ברמה הבינאישית. אנו יכולים לראות זאת במחקרים, שמערכות היחסים שאנו מקיפים את עצמנו בהן במהלך השנים, באות לידי ביטוי גם במדד אמפירי של אושר. ככל שאנו נמצאים עם יותר אנשים שאנחנו ואוהבים ומעריכים, כך שביעות הרצון שלנו מהחיים עולה.

- ברשילד (1985) טוען שמערכות היחסים הם הגורם החשוב ביותר למשמעות בחייהם של אנשים. המשיכה הבינאישית היא אחד הנושאים המרכזיים ביותר בחיים.
- לארסון (1978) מצא כי אנשים עם יותר חברים שמבלים יותר זמן עימם מאושרים יותר.
- ארגייל ופרנהם (1983) מצאו שקשר בין-זוגי הוא המקור המשמעותי ביותר לשביעות רצון מהחיים. המטרה שלנו היא להבין מה גורם לאדם מסוים להמשך או לא להמשך לאחר.

התחברות חברתית

הקשר הראשון שנחקר הוא הקשר עם ההורים. הנחת היסוד היא שהקשר הראשוני (ברוב התרבויות) הוא הקשר שיוצר התינוק עם האם. התינוק נולד חסר אוניס, תלוי באחרים לסיפוק צרכיו הבסיסיים. ברמה הביולוגית הבסיסית ביותר, הוא כל הזמן מחפש את הקשר עם האם (הרחם, החממה). יש חוקרים הטוענים שנטיות התינוק להתקשר עם אימו היא ביולוגית מולדת. הטענה המשלימה שגם לאם יש את הצורך לתקשר ולטפל בתינוק.

לעומת זאת, יש חוקרים שטוענים שמדובר בצורך נלמד, תלוי תרבות. הצורך נלמד באמצעות התניה שבה מקשר התינוק בין האם לסיפוקים הנלווים לנוכחותה.

תאוריית ההתקשרות של בולבי

בולבי טען כי תחושת הביטחון הבסיסית של כל אדם, ההערכה העצמית שלו והרווחה הנפשית שלו, מתבססות על מערכת היחסים החברתית עם הדמות המטפלת. מערכות היחסים שאנו ניצור כבוגרים, ההתמקמות שלנו ותחושת הביטחון שלנו בקשרים בוגרים, מושתתים ומושרשים על מערכת היחסים הראשונית שחוונו, לרוב עם הדמות המטפלת (האם). זאת אומרת שאם מערכת היחסים שלנו עם הדמות המטפלת היתה מערכת יחסים חיובית, מגוננת ונותנת מענה לצרכים שלנו, אנו נראה את העולם שסביבנו כמקום חיובי, טוב, בטוח ושלי. אך לא תמיד אנו חשים בטוחים בעולם. לא פעם אנו נתקלים באנשים שהם חרדים, יותר דרוכים, מעורערים ולא יציבים. ההנחה של בולבי היא שהגורם לכך בין היתר הוא מערכת היחסים הראשונה שלנו עם הדמות המטפלת. לכן, נקודת המוצא היא שהתינוק חייב להרגיש ביטחון בקשר שלו עם האם כדי שיוכל לפגוש את העולם מתוך בסיס של כוח וביטחון.

ההתקשרות ההתנהגותית מכוונת להשגה של ביטחון והגנה כאשר קיים סיכון ממשי או כאשר צפוי איום על תחושת הביטחון של האדם. במקרים אלה האדם נוטה לפנות לדמויות התקשורת ממשיות (או לייצוגים פנימיים שלהם).

הטענה הבסיסית היא שהכול מתחיל מגיל מאד צעיר. קשר הינקות עם הדמות המטפלת, ישפיע על הפרט לאורך כל חייו. ההתנסות בראשית החיים מלמדת את האדם על מידת ההערכה שהזולת רוחש לו ואיכות הקשר שיש לצפות ממנו. בעצם, הקשר הראשוני גורם לתינוק לפתח ציפיות בנוגע לעצמו וציפיות בנוגע לאחר.



התקשרות ותינוקות

בולבי יצר טיפולוגיה לפי סוגים שונים של התקשרויות והטיפוסים שאותם אנשים הופכים להיות בהמשך:

הטיפוס הבטוח: פעילות תקינה של מערכת ההתקשרות. קשר בו הדמות המטפלת בילד היא זמינה, אמפתית וחמה, הילד מרגיש בעל ערך עצמי והוא מספיק בטוח בעצמו על מנת לחקור את העולם שסביבו. ברגעים מאיימים, ילד כזה, יפעיל את מערכת ההתקשרות ויחפש קירבה לדמות המטפלת בו עד אשר ירגיש רגוע.

הטיפוס החרד: פעילות יתר של מערכת ההתקשרות. קשר בו הדמות המטפלת בילד מגיבה אליו בצורה אמביוולנטית, הילד חש שלא תמיד יגנו עליו, מעבירים אליו פחד וחרדה ולא חיזוק מתמיד. ברגעים מאיימים, ילד כזה יפעיל את מערכת ההתקשרות בעוצמה רבה ויחפש קרבה והגנה.

הטיפוס הנמנע: קשר בו הדמות המטפלת בילד היא קרה, מתעלמת ואינה מספקת הגנה, הילד מתחיל להבין שאין טעם לפנות לדמות המטפלת ברגעים מאיימים, ילד כזה יפסיק עם הזמן לחפש הגנה אצל הדמות ה"מטפלת" וימעיט להפעיל את מערכת ההתקשרות.

הטיפוס הפתולוגי: קשר בו הדמות המטפלת בילד מזניחה אותו ומתעללת בו, הילד יראה חוסר החלטיות בכל הנוגע להתקרבות לדמות זאת, הוא יסבול מבעיות נפשיות ועלול אף לסבול מבעיות מוטוריות.

התקשרות ומבוגרים

אופי ההתקשרות עם הדמות המטפלת יבוא לידי ביטוי בהתקשרויות בבגרות, כמו:

המבוגר הבטוח: במערכות היחסים שלהם ירגישו ביטחון שבני הזוג שלהם "יהיו שם בשבילם" כשיזדקקו להם ויהיו מוכנים ליצור מצבים שבהם הם תלויים באחרים או/ו שאחרים תלויים בהם.

המבוגר החרד: שאינם בטוחים במערכות היחסים שלהם יחששו שאחרים לא אוהבים אותם מספיק, ויגיבו בתסכול או בכעס כאשר הצרכים התקשורתיים שלהם לא יסופקו לשביעות רצונם. הם יבחנו באופן מתמיד את בן זוגם, ירצו שיוכיח כי הוא אוהב אותם, והדבר יגיע לרמות קיצוניות של קנאה פתולוגית.

המבוגר הנמנע: יעדיפו לא להיות תלויים מידי באנשים אחרים ו/או שאחרים יהיו תלויים בהם. הם לא ייתנו אמון ויגנו על עצמם בכך שהם נשארים לבד.

נבואה שמגשימה את עצמה: בתוך מערכת יחסים יש לעתים קרובות נבואה שמגשימה את עצמה, והדבר נכון גם לגבי תיאוריית ההתקשרות. כאשר יש אדם חרד שבוחן את הצד השני, הצד השני יעזוב, ובכך יגשים את הנבואה של בן זוגו החרד. לעתים קרובות, מקלקלים מערכות יחסים בגלל שמאמינים שהיא בעייתית.

חרדה והתחברות חברתית

כיצד חרדה משפיעה על הרצון שלנו להיות עם אנשים אחרים?

ראשית, יש להבין את ההבדלים בין פחד לבין חרדה (מתוך מדריכים לאבחון מחלות נפש והפרעות אישיות):

פחד מתייחס לחשש מימד שהוא קונקרטי, גשמי. זוהי חוויה שיש בה הגיון מסוים. כשהאלמנט של הפחד נעלם, גם תחשת החשש על כל גווניה נעלמת יחד איתו. לדוגמה: אדם שחושש מכלבים, יחוש פחד רק כשהוא פוגש בכלב.

חרדה מתייחסת למימד שהוא לרוב אבסטרקטי ולא מוחשי. היא לא תמיד תהיה מקושרת לרציונאל. יכול להיות שהכל מסביב בסדר, אך האדם עדיין יחוש מצוקה. חווית החרדה היא לרוב תמידית ולא תלויה באירועים מסוימים. לדוגמה: אדם עובד, יש לו כסף ועבודה, אבל הוא כל הזמן יהיה בחרדה כלכלית.

הניסוי של שכטר

שכטר טען שבידוד חברתי יכול להוביל לתחושות של חרדה, כאשר אנו לבד בחיים אנו חווים חרדה. הוא ביקש לבדוק האם גם ההפך הוא הנכון, האם חרדה תגרום לנטייה להתחברות חברתית, האם נשתמש בנוכחות אנשים אחרים כמענה לבעיית החרדה?

הניסוי: שכטר ביקש לבדוק האם אנשים אשר מצויים במצב של חרדה גבוהה, יטו יותר לחפש את חברתם של אנשים אחרים. **לשם כך הוא יצר שני מצבים מחקרניים:**

- **חרדה גבוהה:** שכטר לקח קבוצת נבדקות שהתקבלו ע"י חוקר לבוש חלוק לבן כשסטטוסקופ תלוי על צווארו. החוקר הציג את עצמו כד"ר זילשטיין מבית ספר לרפואה ופסיכיאטריה, העוסק בחקר הריפוי בהלם חשמלי. המטרה היתה להגביר אצל הנבדקות את רמת החרדה. החוקר הסביר לנבדקות שבעת הניסוי הן יקבלו מכות חשמל מכאיבות אך כאלה שלא יגרמו לנזק. במקום בולט בחדר הוצב מכשיר טיפול בהלם.

- **חרדה נמוכה:** נבדקות אחרות פגשו חוקר שלא לבש חלוק ולא נאמרה ההקדמה על ב"ס לפסיכיאטריה. נאמר לנבדקות שהן אמנם יקבלו מכות חשמל קלות, אך הניסוי בגדול יהיה משעשע.

תוצאות הניסוי:

- רוב הנבדקות בקבוצת החרדה הגבוהה ביקשו להמתין בחברת נבדקות אחרות.
- בתנאי החרדה הנמוכה לא הייתה העדפה ברורה.

התופעה הזו נובעת מהשוואה חברתית. החרדה עוררה צורך בהשוואה חברתית, מי שמתנסה התנסות ראשונית באירוע מסוים מבקש ללמוד כיצד להתנהג באמצעות אחרים. לדוגמה: היום הראשון בבית הספר יכול להיות מאוד מלחיץ. רובנו ננסה להתחבר לאחרים כדי להוריד את רמת החרדה. אם נמצא אחרים שגם הם חשים חרדה, נחוש רגיעה כלשהי, מן שותפות גורל. אנו חיים בעולם שאנו לא יודעים תמיד איך להתנהג, ומה הערך האישי שלנו. אנו קובעים את הערך שלנו ואת התחושות שלנו על סמך תגובות מהסביבה. השוואה חברתית מתרחשת בעיקר כאשר אין קנה מידה אובייקטיבי, חשוב להדגיש שאנשים בוחרים להשוות את עצמם לאנשים הדומים להם, אשר נמצאים באותה קטגוריה חברתית, מישהו שהוא רלוונטי להשוואה שלנו.

דוגמא א: כאשר לנבדקות במצב חרדה גבוהה הייתה אפשרות לשהות במחיצתן של נבדקות באותו מחקר או "סתם נבדקות" הן בחרו את הנבדקות באותו מחקר. כלומר, אם עבדו שם נשים אחרות כבודקות או שסתם שהו במקום, הנבדקות בחרו להתחבר לנשים שהיה להן מכנה משותף איתן, כלומר, נבדקות אחרות.

דוגמא ב: מתוך ניסוי של קוליק ומאלר מצאו שחולים העומדים להתאשפז בבית חולים העדיפו לחלוק חדר עם חולה שעבר את הניתוח שהם עומדים לעבור מאשר עם חולה שעבר ניתוח אחר.

הנטייה להתחבר לזולת במצבי חרדה גבוהה, מאפיינת יותר נשים. הסיבה היא שבשונה מגברים, אותן מחנכים להתמודד לבד עם מצבים מסוימים, נשים לומדות יותר לקבל תמיכה מאחרים. נשים טובות יותר גם במודעות עצמית וגם בקבלת תמיכה. נשים במצבי חרדה מחפשות יותר חברות.

הניסוי של סרנוף וזימברדו - אבחנה בין חרדה לפחד

סרנוף וזימברדו טענו שבניסוי של שכטר לא תופעלה חרדה, אלא רק פחד. הם הגדירו פחד כתגובה לאיום חיצוני, ממשי ומוגדר, וחרדה כתגובה לרגש הפורץ מתת-המודע למודע. במצב חרדה האדם מתקשה להסביר מה מטריד אותו. לכן, הם חזרו על הניסוי של שכטר אך בנוסף לתנאי המחקר שלו (שאותם הגדירו כמעוררי פחד), הם הוסיפו תנאי חרדה. זאת אומרת, הם הוסיפו פרמטרים אותם הגדירו כמעוררי חרדה, לתוך הסל של הפרמטרים השונים שהיו אצל שכטר, אך במקום לקרוא להם "חרדה", הם קראו להם "פחד".

הניסוי: הם חזרו על הניסוי של שכטר (מכות חשמל), אך הוסיפו אלמנטים של מציצה, המדמה את ההתניה בשלב הבכי של התינוק. כלומר, כשהתינוק בוכה הוא נמצא במצב של מצוקה/חרדה, ואז הוא מקבל מוצץ או יונק מאמו:

- **חרדה גבוהה** - נאמר לנבדקים שיהיה עליהם למצוץ חפצים המתקשרים לחרדה כמו בקבוקי יניקה ומוצצים (כשהתינוק בוכה/נמצא במצוקה/חרד - הוא יונק/מקבל מוצץ). מציצת עצמים אלו אמורה להעלות אצל הנבדקים חרדות שמקורן בילדות המוקדמת.

- **חרדה נמוכה** - נאמר לנבדקים שיהיה עליהם להחזיק בפייהם בזמן קצה, חפצים הקשורים לנשיפה המוגדרים כחפצים לא מאיימים.

תוצאות הניסוי: התוצאות תמכו בהשערות. במצבי פחד נמצא אישוש לממצאיו של שכטר. כלומר, הפחד מגביר את הרצון להתחבר לאנשים אחרים. אולם במצב החרדה הגבוהה (מציצת חפצים) נמצאה הפחתה של נטיית ההתחברות. הם גילו שבמצב של חרדה דווקא המצאות ליד אנשים אחרים יכולה אף להגביר את תחושת החרדה. כלומר, פעולת המציצה היתה מספיקה כדי להוריד את המצוקה ולא היה צורך בהתחברות הזאת.

הסבר נוסף: הם טענו שממצאיו של שכטר בנוגע למצב חרדה גבוה, היו שגויים. שכטר טען שבמצב של חרדה אנשים יטו להתחבר לאנשים אחרים. הם טענו שאנשים יטו להתחבר לאחרים לא במצב של חרדה, אלא במצב של פחד. לכן בניסוי שלהם הם הגדירו את החשיפה למכות חשמל כמצב של "פחד", והוסיפו האלמנט של חרדה - אפקט המציצה. אז הם גילו שבמצב של חרדה לא היתה התחברות. דוגמה לכך היא אנשים שמעשנים (פעולת מציצה). יש סבירות גבוהה שבמצב של חרדה, אנשים יעשנו סיגריה במקום שיתחברו לאחרים. אחרים יאכלו משהו (פעולה אוראלית) לפני שיתחברו לאחרים.

מסקנות הניסוי: הניסוי הזה מהווה ביקורת על הניסוי של שכטר בהבדלה בין "פחד" ל"חרדה", כאשר בין הניסוי לביקורת, המסקנה היא שבמצבים של פחד יש רצון מוגבר יותר להתחבר עם אחרים. אבל, במצבים של חרדה, נוכחותם של אחרים דווקא עלולה להגביר את תחושת המצוקה.

השפעת החשיפה - חשיפה מעוררת חיבה

ניסוי הטוען שככל שאנו חשופים למשהו ברמה הוויזואלית, החשיפה הזאת מובילה למצב של התחבבות כלשהי עלינו, ללא קשר לרציונאל. לדוגמה: לא אחת קורה שפסלים או מבנים שנתפסו כמכערים את סביבתם, לאחר תקופה מסוימת נתפסים כ"חלק בלתי נפרד" מסביבתם. לדוגמה: מגדל אייפל היה מוניומנט שהפריזאים לא ממש אהבו, ואט אט הוא הפך מ"מפלצת מכוערת" לסמלה של פאריז. מגדל "פיזה" הפך ממבנה סתמי שהחל נוטה על צידו, למוקד תיירותי. בהקדשר זה, אנו יכולים להתרגל אט אט גם למראהו של אדם.

זינוץ טען שכל גירוי (חברתי וגם פיזי) שאנו נחשפים אליו בתדירות גבוהה - יתחבב עלינו יותר. תהליך זה נכון לכל גירוי, כולל לחשיפה לבני אדם. בסדרת מחקרים שערך זינוץ הוא חשף נבדקים לשלל גירויים: תצלומי בני אדם לא מוכרים, סימני כתב סיני, מילים בתורכית ועוד. הוא מצא בכל הגירויים קשר חיובי בין מידת החשיפה לתגובה חיובית - ככל שהנבדק נחשף יותר פעמים לגירוי הספציפי כך נתן לו ציון גבוה יותר.

בהקשר זה, הריסון הסביר שחשיפה חוזרת מעמיקה את הכרותינו עם הגירוי ומפחיתה את החשש מהלא מוכר. יש לנו חשש בסיסי מהלא מוכר, הטענה היא שכאשר אנו נכנסים לסביבה לא מוכרת, הדבר מעורר בנו

חרדות, והתרגלות לסביבה מפחיתה אצלנו את את החרדה. לדוגמה: תלמיד ביום הראשון בבית-ספר, יחוש חרדה גבוהה, וככל שיעבור הזמן והחשיפה שלו לסביבה תגדל, החרדה שלו תתמעט.

בפועל, הדבר לא תמיד עובד כך:

דמויות (לאו דווקא בני אדם) שמעוררות בשלב הראשון תגובה ניטראלית או חיובית, החיבה אליהם תגבר ככל שהחשיפה גדולה יותר. כלומר, אם מוזיקה סינית לא ריגשה אותנו או ריגשה אותנו במידה מסוימת, ככל שנקשיב לה יותר, נחבב אותה יותר. אולם, דמויות שסלדנו מהן בשלב הראשון, חשיפה חוזרת אליהן רק תגביר את הסלידה מהן.

ברנשטיין טוען שהאפקט יורד לאחר הרבה מאד חזרות, גם מהצד החיובי וגם מהצד השלילי. כלומר, אם אדם יחשף בצורה מספקת לגירוי, גם כזה שגורם לו לסלידה, האדם לבסוף יחוש חיבור לדמות.

פסטינגר בחן כיצד נבנות חברויות במעונות סטודנטים. הוא מצא שחברויות נבנו עפ"י קירבה, כמו: קרבה פיזית, חדר מדרגות משותף, תיבות דואר, וכו'.

אנשים רוצים להיות מסוגלים לגור במקום בו הם אינם צריכים "לצאת למלחמה" בכל פעם שהם יוצאים מהבית. קירבה גיאוגרפית תוביל בסבירות גבוהה לקירבה סוציאלית ורגשית חיובית יותר. זאת מתוך פרשנות של מאמץ מודע לייצר לעצמנו סביבה נעימה, חברתית ובטוחה. אולם, כמו חשיפה, גם קירבה גיאוגרפית לא תמיד מעוררת חיבה. לעתים זה יכול להיות דווקא תהליך הפוך, אם כי פחות שכית.

השפעת הציפייה למגע קרוב

המחקר הזה בא לבדוק כיצד הציפייה למגע עם אנשים אחרים, משפיעה עלינו בתפיסה שלנו אותם. במחקר חילקו סטודנטיות לשתי קבוצות. לקבוצה אחת מסרו תיאור של סטודנטיות שהן עתידות לפגוש, ואיתן הן אמורות לשוחח על הרגלי המין של שתיהן. לקבוצה השנייה מסרו את אותו תיאור, אך נאמר להם כי לא יתקיים עמן מפגש. התיאורים היו דומים מאד ותיאורי הסטודנטיות ניתנו רנדומאלית (פגישה – לא פגישה).

הסטודנטיות התבקשו להעריך את הסטודנטיות האחרות

התוצאות: התברר שמי שציפתה לפגוש סטודנטית, העריכה אותה באופן חיובי יותר. לא מדובר כאן בהחלטה רציונאלית, אלא בצורך של הסטודנטיות לראות בבחורה איתה יפגשו כמישהי חביבה ונחמדה, כדי לרכך את חוויית החרדה מלנהל שיחה אינטימית.

אין ספק שהקרבה הגיאוגרפית משפיעה על בניית מערכת יחסים. לפני התפתחות רשת האינטרנט, מרחק גיאוגרפי היה שיקול בבניית מערכת יחסים. היום, הרשת מגשרת על פער זה ועל הצורך שבקרבה הגיאוגרפית, ומרכחת את ההשפעה שפער זה יוצר.

גורמי משיכה נוספים

תכונות מצביות: אנו נמשכים לאנשים הקשורים באופן אסוציאטיבי לחוויות נעימות, זאת למרות שאינם אחראים לאירוע. אנו מקשרים בין הסיטואציה לבין הפרשנות שאנו נותנים לה. כלומר, אם אנו מקשרים אדם לדברים חיוביים אנו נחבב אותו יותר. ולהפך, אנו נסלוד מאדם שמתקשר לנו לחוויה שלילית. זוהי התניה אסוציאטיבית. מדובר בתהליך מודע שמאפיין את "**הקמצנות הקוגניטיבית**".

חשוב לזכור!

קרדיט חברתי: נקודות זכות או חובה שאדם צובר בהתאם לסטטוס שלו (מקצוע, נראות, נכסים, וכו')

תכונות הזולת: אנשים שלהם מאפיינים נחשקים, כמו: ישר, אינטליגנציה ויופי, זוכים מאיתנו להערכה חיובית יותר. זהו סוג של אפקט ההילה. ואילו מי שאין לו את אותם מאפיינים נחשקים, יזכה מאיתנו להערכת חסר. חשוב לציין כי הגדרת המאפיינים כנחשקים או לא, תלויה בתרבות של החברה בה אנו חיים.

הנאה מזהוהר הזולת: ככל שהמשיכה שלנו אל הזולת גדלה, כך ערכו גדל בעינינו. ניתן לראות זאת בפרסומות בהן משתמשים בסטטוסים חברתיים של מפורסמים כדי שנקנה את המוצרים שהם מפרסמים.

אנו נמשכים למי שהקרבה אליו תתגמל אותנו. הקרבה לאדם מוצלח נתפסת ככזאת העשויה להניב רווחים גם עבורנו.

הוברט צילדיני טוען שאחת הסיבות לכך שאנו נמשכים למצליחנים היא הצורך בהסתופפות בזוהר הזולת. הקירבה למצליחן תזכה אותנו בפרורי תהילה, באבק כוכבים. קרנינו תעלה בעיני הסובבים אותנו.

במחקרו של צילדיני שעסק ברצון להתחבר למצליחנים, צוות החוקרים טלפנו לסטודנטים ושאלו לדעתם על משחקי כדורגל. חלק מהסטודנטים קיבלו את השיחה לאחר הפסד קבוצתם וחלק לאחר ניצחון. כאשר השיחה הייתה על ניצחון קבוצתם, אנשים השתמשו יותר בכינוי הגוף "אנחנו". כאשר קבוצתם הפסידה הם השתמשו במונח "הם" או "הקבוצה", וניסו לנתק את הקשר שלהם עם הקבוצה ש"אכזבה"

צילדיני גם מצא שאנשים היו מוכנים לשלם עד \$100 לכרטיס משומש של משחק הוקי שבו ארה"ב ניצחה את ברה"מ, כדי לטעון שהם היו במשחק. מסתבר שהחיבור להצלחה מגיע לעתים לדרגות מגוחכות.

חשוב לזכור כי אם ההתחברות שלנו לאותו מצליחן, היא באותו התחום בו אנחנו עוסקים (גם אנחנו וגם הוא עוסקים למשל ברפואה), אזי ההשוואה החברתית תפגע בערך העצמי שלנו. אם הפער בינינו קטן, אז ההסתופפות עם המצליחן תתפס ע"י הסביבה באופן שלילי. אבל, אם הפער הוא גדול והתחום של המצליחן אינו התחום בו אנחנו עוסקים והוא טוב ממני עשרת מונים, אזי החיבור שלנו אליו יגרום להקרנת הצלחתו עלינו.

הדמיון לזולת - תיאוריית האיזון ההכרתי של היידר

"לא לחינם הלך הזרזיר אצל העורב - אלא מפני שהוא מינו" מסכת בבא קמא דף צ"ב.

התיאוריה מדברת על הדמיון שלנו לזולת ומה זה גורם לנו. האם אנו מחפשים את ההפך המשלים או שכפול שלנו?

היידר טען שהאדם נוטה לשמור על איזון הכרתי ביחס לזולתו. זהו סוג של תיאוריית דיסוננס. התיאוריה טוענת שבכל מערכת יחסים יש משולש: אני, הצד השני והעמדה/החפץ/האובייקט. לדוגמה: אנחנו מצביעים למפלגה מסוימת, בן/בת הזוג שלנו מצביעים למפלגה נגדית, ובתווך יש את העמדה. במילים אחרות, אם יש לנו עמדה כלפי אובייקט מסוים, שנוגדת את העמדה של האדם האחר, הסיטואציה יוצרת מתח במערכת היחסים בינינו, מתח שיביא לבסוף לחוסר איזון הכרתי. במידה ונרצה לשמור על בלאנס במערכת היחסים הזאת, משהו באחת מצלעות המשולש יצטרך להשתנות.

עפ"י היידר, יש לכך פתרונות קלאסיים:

פתרון 1: יתרחש שינוי במשיכה הבינאישית. למשל, נחשב פחות את האדם שמולנו.

פתרון 2: שינוי עמדה. אנו נשנה את העמדה שלנו כדי להתאימה לעמדה של האחר או להפך, כדי לשמור את מערכת היחסים.

דוגמה נוספת היא חברויות בפייסבוק. לרוב אנו מתחברים לאנשים שיש לנו מכנה משותף עמו. ואז, מגיעה תקופת בחירות ואנו מגלים שחבר פייסבוק מביע עמדה פוליטית שמנוגדת לעמדה שלנו. לפנינו תעמוד הבררה: לנתק את הקשר עם האדם בפייסבוק, או להתחיל ולאמץ את גישתו (במידה מסוימת) כדי לשמור על הקשר איתו.

איזון הכרתי בקרב זוגות

במחקר התבקשו בני זוג להביע עמדה בתחומים פוליטיים. כל אחד מהם התבקש להעריך כיצד יענה בן הזוג על אותן שאלות.

התוצאות: נמצא פער גדול בין הדעות האמיתיות של כל אחד מבני הזוג, לבין הדעות שכל צד ייחס לשני. משמע, אנו חושבים שאנו הרבה יותר קרובים בעמדותינו לבני הזוג מכפי שאנו באמת.

על פי היידר, אנחנו משערים שיש דמיון בינינו לבין האדם השני, זאת כדי שנוכל לחיות איתם יותר בשלום. נדמה כאילו במקום המשולש האמיתי של היידר, במקרה זה יש משולש מדומיין בו נמצא האדם, התפיסה האובייקטיבית והתפיסה הסובייקטיבית של מערכת יחסים מסוימת.

מודל החיזוקים

על פי דגם זה, אנו ניטה לחבב את מי שנותן לנו חיזוקים חיוביים. כלומר, ככל שהחיזוקים החיוביים הניתנים ע"י האחר מתגברים, כך נחבב אותו יותר. מנגד, אנו ניטה להתרחק ממי שנותן לנו חיזוקים שליליים. אגב, אנו ניטה לחבב יותר אדם זר שנתן לנו חיזוקים חיוביים, מאשר חיזוקים שניתנו על ידי אדם קרוב/בן משפחה.

חשוב לזכור שהמושג "חיזוק חיובי" מוגדר ע"י האדם עצמו. כל אחד מעריך את החיזוק החיובי בצורה אחרת. לדוגמה: אנחנו נראה בדרך שונה מאחרים מחמאה על יופי. עבורנו יהיה מדובר בחיזוק חסר ערך. לעומת זאת, אותה מחמאה שתינתן לאדם אחר תיתפס אצלו כחיזוק חיובי משמעותי. כך גם לגבי חכמה, אינטליגנציה, וכו'.

הדגם קשור לאיזון הכרתי. דעה דומה לשלנו מהווה חיזוק חיובי. הזולת המביע עמדה דומה לשלנו, נותן תוקף לדעתנו. הוא נותן לנו תחושה נעימה.

הדדיות

אנו מגיבים לזולת באופן שהוא פועל מולנו. אנו נוטים לחבב את מי שמחבב אותנו ולדחות את מי שדוחה אותנו.

במחקר בנושא שבדק את ההדדיות, החוקר יצר שני מצבים ניסויים:

- **קבוצה א'** - אנשים שמעו מפי הנסיין שהאדם שצפה בהם מחבב אותם.
- **קבוצה ב'** - אנשים שמעו מפי הנסיין שהאדם שצפה בהם אינו מחבב אותם.

הנבדקים התבקשו לדבר 10 דקות עם אותו אדם במפגש פיזי קצר.

התוצאות:

הקבוצה הראשונה הפגינה מול האדם ידידותיות רבה, שהתאפיינה בקשר עין וטון דיבור חם יותר. אנשי הקבוצה גם חיבבו אותו יותר. זאת ההפך ממה שקרה בקבוצה השנייה.

חסרון אנושי מגביר חיבה

הנחת היסוד שלנו היא שאנו ניטה לחבב או להקיף סביבנו אנשים שאנו תופסים אותם כמוצלחים. אנו נרצה להיות בקרבת אנשים יפים, אינטליגנטים, בעלי ממון, וכו'. אולם, יש כאן בעיות מסוימת. אם האדם שמולנו הוא "מושלם" ואנחנו לא, הדבר יגרום לנו להרגיש ביחס אליו תחושת נחיתות, לא מוצלחים, נכשלים.

לדוגמה: **המועמד והקפה**. במחקר מסוים הזמינו אנשים לפגוש מועמדים לעבודה, ועל בסיס ראיון להחליט אם הם מתאימים לעבודה או לא, זאת בהתבסס על כישוריהם של המועמדים.

את הנבדקים חילקו לשתי קבוצות. שתי הקבוצות קיבלו את המועמד "המושלם". אולם, אצל אחת הקבוצות תודרך המועמד לעבודה לשפוף על עצמו קפה בטעות במהלך הראיון.

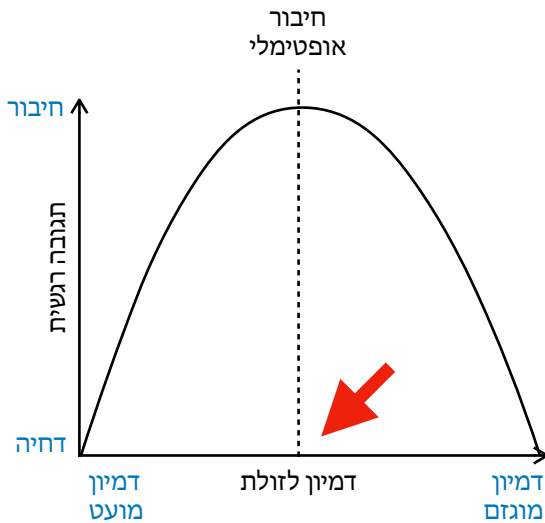
תוצאות המחקר הראו כי דווקא המועמד המרושל ששפך על עצמו את הקפה בטעות, נתפס באופן חיובי יותר מאשר המועמד "המושלם".

המסקנה היא שאנו מתחברים יותר לאנשים "אנושיים", אמיתיים.

ייחודיות

לאדם יש צורך להדמות לאחרים ולייחודיות שבהם.

עקומת U הפוכה – כאשר הזולת דומה מדי אלינו התגובות הרגשיות אליו נעשות שליליות יותר.



בוצע מחקר בו ביקשו לדעת כיצד נגיב לאדם הדומה לנו, אך בתוספת מאפיין נוסף שלילי בולט אצלו. האם נתפוס אותו כאיום ונמנע מלהתחבר אליו?

לצורך כך, בחרו מספר נבדקים ואמרו להם כי הם משתתפים במחקר בו בודקים כיצד אנשים פותחים בשיחה. הנבדקים נדרשו לקרוא שאלון שמולא ע"י בן השיח עמו היו אמורים להפגש. מן השאלון למדו הנחקרים על עמדותיו של האדם. בנוסף יכלו הנחקרים ללמוד על מצבו הנפשי של האדם. בחלק מהשאלונים הופיע מידע לפיו למלא השאלון יש הפרעה נפשית, ובחלקם המידע הציג אדם נורמטיבי.

הנבדקים נתבקשו לדרג את מידת נטייתם לשוחח עם ממלא השאלון. כתחליף לפגישה, יכלו הנבדקים לדרג את מידת נטייתם לכתוב חיבור על השאלה הנידונה.

תוצאות המחקר: כאשר האדם הוצג כנורמטיבי – ככל שהדמיון היה רב יותר כך גברה הנטייה לשוחח איתו. כאשר האדם הוצג כמעורער בנפשו – ככל שהיה דמיון גדול יותר כך הייתה מניעה גדולה יותר לשוחח איתו והעדפה לכתוב על כך חיבור.

בין אהבה לחיבה

האם קיים הבדל בין חיבה לאהבה? התשובה לכך חיובית.

הרטפילד; הגדיר שני סוגי אהבה:

אהבה חברית: אהבה שדומה לחיבה. בטוחה, מלאת אמון, יציבה.

אהבה לווהט (רומנטית): אהבה המלווה בעוררות פיזית גבוהה, במשיכה חזקה. אולם גם בחרדה רבה מדחיה.

שלושת מרכיבי אהבה עפ"י רובין:

הצורך בהתקשרות – הצורך להימצא בחברת הזולת ולקיים עמו מגע גופני. ההתקשרות מתייחסת למימד הפיזי. הרצון להיות באינטראקציה פיזית עם האחר.

הצורך באיכפתיות – התעניינות בזולת ודאגה לשלומ.

הצורך באינטימיות – הצורך לשתף את הזולת בנושאים אישיים (לאו דווקא בהקשר מיני). היכולת להיות חשוף ופגיע בתוך מערכת יחסים עם הזולת.

רובין פיתח שני סולמות: **סולם למדידת אהבה וסולם למדידת חיבה.** רובין תיקף את הסולמות במספר דרכים. תחילה הוא יצר סדרת היגדים שלדעתו קשורים לאהבה וסדרת היגדים שלדעתו קשורים לחיבה. על סמך ניתוחים סטטיסטיים, הוא מצא קשר בין ההגדים שקשורים לאותה סדרה.

מרכיבי האהבה של רובין



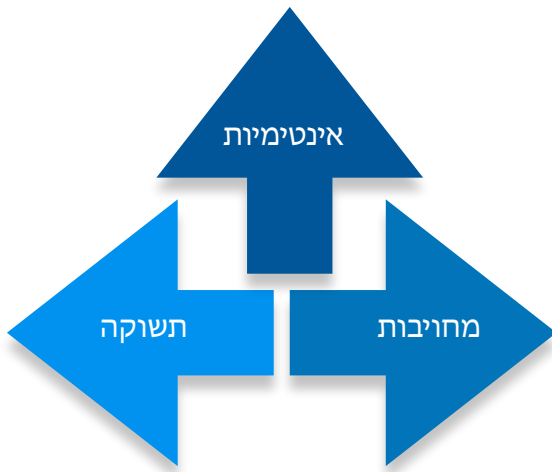
במחקר שרובין ערך, הוא נתן לנבדקים להעריך על פי הסולמות את בן זוגם ואת חברם הטוב. נמצא שהנבדקים נתנו ל"חבר" ציונים גבוהים בסולם החיבה, ולבן זוגם ציונים גבוהים בסולם האהבה.

המסקנה של רובין היא שככל הנראה, לצד הסוביקטיביות שמתקיימת בהגדרה של אהבה אל מול חיבה, קיים בכל זאת איזשהו מכנה משותף של התפיסה של אנשים את חווית האהבה אל מול חווית החיבה. במילים אחרות, למרות שכולנו יודעים מה זאת אהבה, מה זאת חיבה וכו'. עדיין כל אחד מאיתנו תופס אותה באופן סובייקטיבי. הריי מדובר ברגש. לא ניתן באמת להמחיש מהי אהבה כמו שניתן להמחיש מהו טעם חמוץ.

סוגי אהבה על פי מודל המשולש של סטרסברג

עפ"י סטרסברג, לאהבה יש שלושה מרכיבים, כשהשילובים ביניהם והעוצמה של כל אחד מהמרכיבים, הם שיקבעו את סוג האהבה. להלן שלושת המרכיבים:

מודל המשולש של סטרסברג



אינטימיות: התערטלות רגשית. זהו המרכיב הריגשי של האהבה והוא מבטא קרבה, תלות וקשר לזולת. ביטויים של אינטימיות הם שיתוף פעולה, תקשורת ותמיכה הדדית, האינטימיות קשורה ברצון הפרט להחשף בפני בן-הזוג ולשתף אותו בענייניו.

תשוקה: התערטלות גופנית. זהו המרכיב ההנעתי באהבה. הוא משקף רצון עז להמצא בחברת הזולת ולקיים עימו מגע גופני. התשוקה מתפתחת במהירות אך דועכת עם הזמן.

מחויבות: זהו המרכיב הקוגניטיבי והוא משקף הרגשת המחויבות מצידנו לשמור על הקשר שנוצר. הרגשה זו מתפתחת עם הזמן אך יכולה לצבור תאוצה בשל התחייבות פורמלית כגון, נישואין. המחויבות היא רציונלית ואינה תלויה בהכרח בטיב היחסים מהבחינה הריגשית או ההנעתי.

ככל ששלושת המרכיבים הללו יתקיימו, וככל שיתקיימו בעצימות גבוהה, אזי הסבירות שיהיה לנו קשר חזק ואיתן, שיתקיים למשך זמן ארוך, תהיה גבוהה. אך אם אחד מהפרמטרים ידעך או יעלם עם הזמן, אזי הקשר יקבל תצורה אחרת. יהפוך לקשר חברי למשל.

הסברים להתקשרות רומנטית

תרבות והתקשרות רומנטית של וינש: וינש ואחרים טוענים כי בפועל החברה היא שמגדירה עבור הפרט את מאגר בני הזוג הפוטנציאליים שלו. היא קובעת זאת על פי נורמות, וזאת באמצעות ייזום פגישות בין הפרט לבני הזוג הפוטנציאליים שלו. לדוגמה: בחברה שלנו בחור בן 30 ראוי שיתחבר לבחורה שגילה המינימלי הוא 20 לכל הפחות. הפרש גילאים גדול יותר הוא כבר לא בגדר הנורמה בחברה. או שידוך בין גבר ואישה מקהילה ספציפית בחברה החרדית. שידוך בין שתי קהילות בתוך החברה החרדית אינו מתקבל על הדעת. או חיבור בחברה בעלת מאפיינים עדתיים חזקים (בן העדה הקווקזית לא יתחתן עם בת עדה אחרת למשל).

למרות זאת, קיימות קבוצות באוכלוסיה שמרשות לעצמן לבחור מועמדים שחורגים ממאגר האפשריים, כמו:

קשישים: לאלו יש מאגר אפשריים מצומצם ולכן הם עלולים לחוש שאין להם ברירה אלא להתרחב ולחפש גם מועמדים שאינם נכללים בו.

אנשים שחיים בשולי החברה: (בעלי רקע פלילי, בעלי נכות, בעלי רקע סוציאקונומי נמוך מאוד) מאחר והם בלאו הכי דחויים, הם חשים שאין להם מה להפסיד ומרשים לעצמם לפעול בניגוד לנורמה. הם לא חוששים מהתגובה של החברה.

אנשים שצברו אשראי אישי רב: (סלבס, עשירים) לאנשים אלו אין בעיה להפר את הנורמות החברתיות ולצאת מתוך המעגל שהחברה מגבילה אותם אליו. משום שאינם חוששים מתגובת החברה.

התרבות מכתובה גם את סוג האהבה השכיח בה. האם האהבה תתבסס על שיקולים רציונליים, תועלתיים או שמא על בסיס ריגשי. בחברה המערבית עומדת ההנחה כי דמיון בין בני הזוג מהווה אמת מידה להתקשרות רומנטית.

סחר חליפין חברתי: יחסי תן וקח. ההנחה היא כי ביסוד ההתקשרות הרומנטית עומדים שיקולי כדאיות. האדם בוחן את הרווח וההפסד שיקנה לו הקשר עם בן הזוג. את התשומות שעליו להשקיע ואת התמורות שיקטוף. כך גם נקבעת מידת שביעות הרצון מן הקשר, יציבותו ועוצמתו. באופן תאורטי, רובנו יודעים לאמוד בצורה רציונאלית את ההערך החברתי שלנו, מה שמאפשר לנו לייצר בסחר החליפין מערך של שיקולי רווח והפסד, אל מול מה שאנחנו שווים. זאת אומרת, אם אנחנו נכנסים לזוגיות עם אדם מסוים, שהאשראי החברתי שלנו דומה לשלו, כך הסבירות שנהיה שבעיי רצון מן הקשר והקשר יהיה יציב ועוצמתי תהיה גבוהה. מצד שני, אם ניכנס לקשר שהאשראי החברתי שלו נמוך משלנו, ברמה ההתנהגותית, סביר להניח שננסה לשנות את האדם שמולנו, שננסה למשוך אותו כל הזמן לכיוון גבוה יותר ממה שהוא מסוגל לו, וככל שזה לא ילך, ניצור חוויה של חוסר הגינות ותיסכול. בסופו של דבר זהו קשר שהוא מועד להתפרק. זאת מכיון שצד יחוש שמופעל עליו כל העת לחץ מאוד גדול להפוך ולהיות משהו שזה לא הוא, והשני יחוש "פראייר".

תהליך זה של סחר החליפין הוא מאוד מאוד סובייקטיבי. כל צד אומד את הערך החברתי שלו/של הצד השני אחרת.

השערת ההתאמה; גורסת שככל שההתקשרות החברתית תהא מאוזנת יותר, תגדל הנאת המשתתפים ויגדלו סיכוייה להתמיד. יחסים מתאימים מבטיחים יציבות והנאה מההתקשרות.

תאוריית חלוקת הצדק של הומנס: אדם שואף להגיע לסוג של איזון בין מה שהוא משקיע לבין מה שהוא מקבל. כמובן שמדובר כאן בראיה סובייקטיבית. כל אדם רואה ערך שונה במה שהוא נותן או מקבל. האדם בוחן את תכונותיו ואת הגמולים שיוכל לקבל עבורן ועם אשראי זה יוצא לשוק העסקים הרומנטי למצוא לו בן זוג.

גופמן סבור שדמיון בין שניים, באשראי האישי שלהם, מצמצם פערים אפשריים בין תשומה לתפוקה (יחסי תן וקח). אולם, נמצא כי ככל שלאדם אשראי אישי רב יותר, כך הוא נוטה לדרוש תגמולים רבים יותר. תביעותיו מבן הזוג גדלות.

משאבים ניסחורים: נמצא כי מראה חיצוני הוא משאב חברתי חשוב. הוא מאפיל על כל יתר המשאבים. בהקשר זה נמצא גם כי ככל שעולה הדמיון במראה החיצוני בין בני הזוג, כך עולה שביעות הרצון מן הקשר. נמצא כי בעלי הערכה עצמית גבוהה, נטו לחזר אחרי בעלות מראה מצודד (יפה, מושך תשומת לב). ואילו, בעלי הערכה עצמית נמוכה, חיזרו אחר בחורות מצודדות פחות.

מחקרים ותאוריות

השפעת הפחד על משיכה בין המינים

הניסוי: גברים ונשים הוזמנו למעבדה בזוגות כדי להשתתף במחקר למידה. למעשה רק הגברים היו נבדקים כשבת זוגם הייתה משתפת פעולה. כשהגיעו למעבדה הוסבר להם שחלק מהלמידה הם יקבלו שוקים חשמליים. לחלקם נאמר שהם יקבלו שוקים חזקים ולחלקם נאמר שהם למעשה קבוצת ביקורת והם יקבלו שוקים די חלשים וכמעט לא מורגשים. החוקר ביקש לוודא שהנבדק ממוקד במחקר הנוכחי, ובטוענה זו שאל אותו באיזה מידה בת זוגו מושכת אותו (כמובן הובטח לו שהמידע לא ידלוף אליה).

הניסוי ביקש לבדוק כיצד החשש מהשוק החשמלי מתפרש ומתבטא במשיכה של הגבר לבת הזוג שנותנת את השוקים החשמליים.

התוצאות: הגברים שנאמר להם כי יקבלו שוק חשמלי מנשותיהם, חשו משיכה חזקה יותר לבת זוגם. ואילו, הגברים שהיו בקבוצת הביקורת, משיכתם היתה נמוכה יותר או לא השתנתה.

תיאוריית האשראי החברתי

השערת ההתאמה אומרת שככל שהתקשורת החברתית מאוזנת יותר כך תגדל הנאת השותפים ממנה וכך יגדלו סיכוייה להתמיד. בקשר זוגי משמעותי, ככל ש"כרטיס האשראי החברתי" שלנו שווה ל"כרטיס האשראי החברתי" של בן הזוג (לפי השערת ההתאמה) כך גדל הסיכוי ליציבות והתמדה בקשר.

תיאוריית חלוקת הצדק של הומנס

האדם מבקש איזון בין התשומות שהוא משקיע במערכת היחסים לבין התפוקות שהוא מניב ממנה. אנו מנהלים מערכות יחסים עם משקלות מסוימות. אנו כל הזמן בודקים מה אנו מקבלים ומה אנו נותנים.

הבחירה בבת זוג ספציפית למטרה רומנטית, תלויה בהערכתו של האדם את תכונותיו ואת הגמולים שהוא יכול לקבל עבורם, "מה שהוא יכול להרוויח".

בתרבות שלנו יש משקל חשוב למראה חיצוני, מעמד חברתי (כולל בתוכו את המרכיב הכלכלי) וכישורים.

הקשר בין התרגשות למשיכה

שאלת המחקר: האם מעבר על גשר יכול לגרום לכם להתאהב?

המחקר: במחקר שדה בדקו את השפעת ההתרגשות על משיכה בין המינים.

בחרו שני גשרים בוונקובר קנדה:

הגשר הראשון היה גשר חבלים מתנודד עם תהום בעומק 70 מטר.

הגשר השני היה גשר יציב ונוח בגובה 3 מטר.

לקחו קבוצת נבדקים ממין זכר. נאמר להם שעליהם לחצות את הגשר, ובתום החציה למלא שאלון לצורך פרוייקט, שיעביר להם בודק או בודקת. הבודק והבודקת נתנו את מספר הטלפון שלהם ואמרו לנבדקים שהם מוזמנים ליצור קשר במידה וירצו לקבל עדכון לגבי תוצאות הפרוייקט.

תוצאות המחקר: הגברים שהתבקשו לענות על שאלון ע"י מתנדב לא התקשרו. בקרב הגברים שהיו צריכים לעבור את הגשר המאתגר יותר, היה שיעור גבוה של יצירת קשר עם הבודקת ממין נקבה.

המסקנות: יתכן שהגברים שחוו פחד בזמן מעבר הגשר המאתגר, קישרו את הפחד להתאהבות או משיכה לאישה שביקשה מהם למלא שאלון.

תאוריית סחר החליפין

תאוריית סחר החליפין הורחבה והיום מדברת על שישה מימדים:

- **אהבה - ביטוי רגש:** האם אני מרגיש אהוב בקשר? האם האהבה הזאת ממלאת אותי? יכול להיות שיהיה פער מאוד גדול בשווי שלנו לעומת השווי של האחר במערכת יחסים, אבל האחד יפצה על השני באמצעות ביטויים של רגש.

- **מעמד:** הסטטוס החברתי שאדם מביא עמו לקשר (רופאה, מורה, מליונר). אולם, לעתים מעמד יכול להיות מאוד סובייקטיבי ומתעתע. לדוגמה: כוכב טיק-טוק.

- **מידע:** הדעות שלנו, המידע שצברנו בחיים ואשר מסייע לקשר (ידע ברפואה, ידע בחשבונאות, דעתנו על אמונה ואלוהים, ידע פילוסופי מפרה, וכו').

- **כסף:** כמה כסף כל אחד מביא לקשר? היכולת של כל צד לייצר הכנסה.

- **טובין:** נכסים שאדם מביא עמו לקשר. היכולת של כל צד לצבור טובין, נכסים (מי דואג לרכוש בית? לרכוש מכונית? ריהוט, וכו').

- **שירותים:** למשל, צד אחד אחראי לארגון ותשלום חשבונות. צד אחר יודע לבצע תיקונים בבית. צד אחד אחראי להסעת הילדים לבית הספר. צד אחד אחראי לתחזוקת הרכב (תיקונים, טיפולים שוטפים, חידוש טסט).

קיימים יחסי המרה בין המימדים השונים. כאשר האדם מחזר אחרי אישה שמעל למעמדו הוא עשוי להיפגע, מכיוון שהדבר נתפס כחריגה מהנורמה התרבותית.

יחסי המרה באים למשל, לידי ביטוי במודעות שידוכים. אם האישה היא צעירה ויפה והגבר הוא עשיר, המודעה תראה כך: "מבוגר מבוסס מחפש בחורה צעירה ויפה". אם המודעה היתה מנוסחת כך: "מבוגר מבוסס מחפש צעירה יפה ועשירה", לא יתקיימו כאן יחסי המרה. משמע, לגבר אין מה לתת לאישה (שגם כך עשירה), בתמורה ליופיה וגילה.

יחסי ההמרה משתנים כמובן מתרבות לתרבות.

הערכה עצמית וחיזור - קיסלר וברל

ההשערה: גברים בעלי הערכה עצמית גבוהה יותר, יטו לחזר אחרי מישהי אטרקטיבית מאשר אחרי מישהי פחות אטרקטיבית. כלומר, הם ינסו לשמור על רמתם הגבוהה באמצעות חיבור למישהי אטרקטיבית. ואילו, גברים שהערכתם העצמית נמוכה יטו יותר לחזר אחרי מישהי פחות אטרקטיבית.

מהלך הניסוי: קבוצת נבדקים הגיעה למעבדה, כאשר כל נבדק הגיע אליה בנפרד. הנבדקים עברו מבחן אינטליגנציה. חלקם קיבלו משוב מעולה (אינטליגנטים מאד) וחלקם קיבלו משוב חלש (ילדותיים).

לאחר המבחן הנבדקים נתבקשו להמתין במזנון. שם, חלקם פגשו עלמה אטרקטיבית וחלקם פגשו עלמה לא אטרקטיבית. הנחת המוצא היתה שהמשוב שכל אחד מהנבדקים קיבל, "יתפעל" את הערכתו העצמית אל מול העלמה שפגש.

התוצאות: בעלי הערכה הגבוהה נטו לחזר יותר אחרי העלמה האטרקטיבית ובעלי הערכה העצמית נמוכה נטו יותר לחזר אחר העלמה הלא אטרקטיבית.

המסקנה: כאשר אנשים מקרינים הערכה עצמית גבוהה, הם יוצרים נבואה שמגשימה את עצמה, ולהפך.

הידרדרות היחסים - מקורות מרכזיים לקונפליקט

בפרקים הקודמים דיברנו על סיבות שגורמות לנו להיות ביחד ומתחזקות את הקשר שלנו. בחלק זה נתייחס לשלב הפרדה. מה מוביל ליצירת סדקים בקשר, ומה מוביל את הקשר לפירוק הסופי שלו?

התנהגויות הגורמות לקונפליקט: יכולות להיות התנהגויות מסוימות שיגרמו לקונפליקטואליות אצל שני הצדדים. בעוד שיש התנהגויות מסוימות שיפריעו רק לצד אחד. דוגמה לקונפליקט הדדי: גם הגבר וגם האישה הם טיפוסים קנאים. לכן, כל התנהגות שלו והתנהגות שלה בהקשר זה יובילו להיווצרות קונפליקט. דוגמאות לקונפליקטים חד צדדיים: לגבר מפריע שהאישה מבזבזת הרבה כסף, אבל לה זה דווקא לא מפריע. חוסר אהבה והגנה מצד הבעל מטרידות יותר את האישה. התעלמות ודחייה מינית מצד האישה מטרידות יותר את הבעל.

מודעות להבדלים: בתחילת הקשר האהבה בדרך כלל "מעוורת", וזה נכון בעיקר באהבה לוחטת כאשר בני הזוג מתעלמים לחלוטין מההבדלים הקיימים ביניהם. עם הזמן אנו מתוודעים אט אט להבדלים בינינו, שעלולים לגרום לקונפליקט. יחד עם זאת, יכול להיות שיווצרו הבדלים גם במהלך הקשר. הבדלים שלא היו קיימים קודם.

המפתח ליישוב הקונפליקטים הללו היא קודם כל מודעות. אנחנו צריכים להיות ערים לפערים ולהבדלים שיש בינינו. זאת כדי למנוע היווצרות של קונפליקטים, או כדי לדעת להתמודד איתם כאשר הם צפים.

שעמום: שעמום עשוי להיות גורם מצוקה רציני בקשר. השעמום לרוב נוצר בשנים מאוחרות יותר, לאחר שרכשנו בית משותף, הבאנו ילדים לעולם, גידלנו אותם ושלחנו אותם לדרכם. בשלב כזה קיימת הסכנה

שנגלה כי לא נותר בינינו מכנה משותף אמיתי. יכול להיות שאחד מאיתנו גילה את עצמו מחדש והחל להתפתח בכיוון אחר. וכאשר אין גירוי הדדי, אין נושאים משותפים לדבר עליהם, אין תחומי ענין משותפים לעסוק בהם, נוצר שיעמום שמוביל למצב של קונפליקט.

קנאה: הקנאה מעוררת רגשות שליליים: חשדנות, דחייה, שנאה וכעס. כניסה של גורם שלישי רומנטי למערכת היחסים יכולה להיות גורם לקנאה. מסתבר שהרבה גברים חווים דיכאון, כעס ותסכול כשנכנס ילד לתמונה. פתאום בת הזוג ואף גופה של בת הזוג כבר אינם נחלתם הפרטית. הם פתאום צריכים לחלוק אותה עם מישהו נוסף. זה בא לידי ביטוי יותר בפרק ב', כשכל אחד מגיע עם ה"חבילה" שלו - הילדים שלו.

דפוסי התקשרות: תקשורת לקויה יכולה להיות גורם משמעותי לקונפליקט. זאת היות וקיימים הבדלים בין המינים בדפוסי ההתקשרות בין המינים. לנשים ולגברים יש דגם התקשרות שונה לגמרי. נשים הרבה יותר תקשורתיות ומדברות ממקום יותר רגשי, בעוד שגברים הם יותר אינטרוורטים (סגורים ומופנמים) וצורת החשיבה שלהם יותר טכנית וקונקרטי. רעיון התמיכה והאמפטיה יותר בולט אצל הנשים, בעוד שהן לעתים לא מבינות את ההסתגרות הגברית. מדובר על צורות חשיבה שיש בהן הבדלים רבים.

ניתוק היחסים

האדם בוחן כל הזמן את הגמולים שהוא מקבל מבן/בת הזוג, בהשוואה לגמולים שהוא ראוי להם (בתפיסתו הסובייקטיבית), זו היא רמת ההשוואה. כלומר, הוא בוחן את מה שהוא חושב שהוא צריך לקבל, אל מול מה שהוא מקבל בפועל.

כאשר עומדת בפני האדם השוואה חלופית שהיא עדיפה, קיימת סבירות גבוהה והולכת שהוא יבחר בחלופה, שבה באופן תיאורטי הוא יקבל תמורה טובה יותר.

מי שאינו מצליח ליצור קשרים חברתיים משמעותיים עם הזולת או מי שהתנתק מקשרים משמעותיים חווה בדידות.

בדידות - שייכות מול אוטונומיה - אריך פרום

האדם נוטה להיות אינדיבידואל, אך גם להיות חלק מקהילה. אריך פרום, ממובילי הפסיכולוגיה ההומניסטית, טוען שבני האדם שואפים לחירות ואוטונומיה, אך בו זמנית זקוקים לשייכות קבוצתית.

החברה השיתופית מדגישה את הצורך האנושי בהשתייכות לקבוצה. בקבוצה שיתופית יורדת הסבירות לאינדיבידואליות ולהגשמה עצמית. ככל שהחברה השיתופית קיצונית יותר כך האינדיבידואליות יורדת.

החברה הקפיטליסטית מדגישה את החופש של האינדיבידואל. בחברה קפיטליסטית, הסיכוי שאנשים ירגישו בדידות וניכור הוא גבוה מאד. בדידות היא אחת מהבעיות העיקריות בחוויית העולם המערבי.

לבד מול בודד

- **לבד** הוא מצב אובייקטיבי, פיזי. כשאנחנו היחידים בחדר, אנחנו לבד.

- **בדידות** היא תפיסה סובייקטיבית. הבדידות איננה קשורה בהכרח במספר האנשים המקיפים אותנו. אנחנו יכולים להיות מוקפים בהרבה מאד אנשים, אך עדיין להרגיש בודדים. יש הטוענים שזו הבדידות הקשה מכולם.

גורמים מחוללי בדידות

- **איבוד קשרים חברתיים:** נניח וכל החברים והחברות שלנו התחתנו ואנו נותרנו האחרונים בחבורה שלא התחתנו. בפועל אנחנו אמנם עדיין מקושרים לאותה חבורה. לדוגמה: נצא לטיול ביחד (כהרגלנו). אך הסיטואציה בה כל אחד ואחת מגיעים עם בני ובנות זוגם ועם הילדים, כשאנחנו מגיעים בגפנו, יוצרת אצלנו את החוויה הסובייקטיבית של הבדידות.
- **ירידה במספר הקשרים החברתיים:** בתדירותם ובהנאה מהם. למשל, עקב מות בן/בת הזוג.
- **גירושין:** עולם שלם שמתפרק באחת.
- **מעבר ממקום למקום:** קהילה חדשה, אנשים חדשים.
- **מצבי לחץ:**
- זוהי רשימה של פקטורים שביחיים. הבדידות יכולה גם להיות תוצר של דברים אחרים בחיינו. חלקם יכולים להיות חולפים.

גורמים להתמדת הבדידות

גורמים נסיבתיים:

- **לחץ תרבותי לאינדיבידואליות ולעצמאות:** התרבות שלנו היא תרבות של פגיעה בהון החברתי. אנשים יעדיפו לעבור מקום מגורים לטובת עבודה, במחיר של ניתוק הקשרים החברתיים.
- **תהליכי חיברות הנוטעים באדם ציפיות לא ריאליות מיחסים עם זולתו:** יש כאלה שגדלו במן בועה, שלא הכינה אותם ליחסים נורמטיביים, דבר היוצר בעיה של בדידות. בניסוי שבוצע, גידלו כלבים בתנאי בידוד. כאשר הם הושמו באינטראקציה עם כלבים אחרים, הם פירשו כל אקט כאקט של איום.
- **מיקום גיאוגרפי** מצמצם את ההזדמנויות ליצירת קשרים חברתיים. אם כן, הרשת החברתית מפצה על כך במעט.

גורמים אישיים:

- **ביישנות:** זו תחושה של חשש, סרבול או חוסר נוחות הנחווים כאשר אדם נמצא בסביבת אנשים אחרים, כשהוא פונה לאנשים אחרים או/ו כשאחרים פונים אליו, ובמיוחד במצבים חדשים ועם אנשים לא מוכרים. ביישנות תגרום לאדם להמנע מאינטראקציות עם אחרים.
- **מופנמות:** האדם המופנם מפנה את האנרגיות שלו כלפי עצמו. אדם מופנם יבלה את זמנו בבית, עם ספרים או מחשב או מול הטלוויזיה.
- **היעדר מיומנות חברתיות:** אנו משתמשים במיומנויות חברתיות כדי לתקשר אחד עם השני, באופן מילולי ולא-מילולי, דרך מחוות, שפת גוף וההופעה האישית שלנו. היעדר מיומנויות אלו תהווה מכשול לקיום אינטראקציות.

מיומנות חברתית מרכזית: חשיפה אישית

חשיפה אישית: היא חשיפה של מידע אישי המסגיר את ייחודיותו של האדם. מידע שכזה יעסוק ברגשות, תקוות, פחדים ושאיפות – דברים שהאדם לא מספר לכל אחד. משמעותה של חברות אמיתית, היא היכולת של האדם ליצור דיאלוג עם הזולת, תוך הכנסתו למרחב האינטימי האישי.

בניית אמון: יש קשר ישיר בין נתינת אמון לחשיפה אישית. אנו לא נכניס אחרים למרחב האינטימי שלנו, אם אין לנו אמון בהם. לכן פעמים רבות אנו זקוקים במערכת יחסים, לתהליך בונה אמון.

הזרים ברכבת: באינטרנט קיימת תופעת "הזרים ברכבת", זהו פרדוקס המתבטא במפגש של אנשים זרים, אשר חושפים מידע אישי ופרטי זה כלפי זה, מכיוון שהם יודעים כי לא ייפגשו לעולם – לכן הם מרשים לעצמם להיפתח. פרדוקס שכזה קיים גם באינטרנט, היות והם יודעים שהם יכולים להעלים בלחיצת כפתור.

תיאוריית יחוס הבדידות

תאוריה הטוענת שיש קשר בין הסיבות הניתנות ע"י אדם לבדידותו לבין יכולתו להתמודד עימה:

- **יחוס הבדידות לגורמים פנימיים ויצביים שאינם בשליטת האדם:** כגון מראה דוחה, יגרמו לפסימיות ופגיעה בביטחוננו העצמי של האדם. ה"טיפול" של האדם בייחוס מסוג זה עשוי להיות באמצעות בריחה (לאלכוהול וסמים).
- **יחוס הבדידות לגורמים פנימיים וארעיים הנתונים לשליטת האדם:** בדידות מביאה להעדר מאמץ. אולם, מדובר בגורמים ארעיים ולכן נותנים לאדם סיכוי לשינוי.
- **יחוס הבדידות לגורמים חיצוניים וארעיים:** כמו מזל רע. לדוגמה: אנו עובדים בעבודה עם אנשים שאין לנו קשר איתם (גיל, מנטליות, מרחק), אך גם כאן מדובר במצב ארעי שניתן לשינוי ונותן תקווה לעתיד טוב יותר.
- **יחוס הבדידות לגורמים חיצוניים ויצביים שאינם בשליטת האדם:** כגון יחס מפלה ועוין כלפי הפרט, עשוי ליצור אצל עוינות.

מהי קבוצה?

קבוצה היא יחידה חברתית בת 3 אנשים או יותר שמקיימים ביניהם יחסי גומלין - שיתוף פעולה. יש להם מטרה משותפת אחת. מערכת היחסים ביניהם יציבה ומובנית. יש ביניהם תלות הדדית, וחבריה תופסים עצמם כחלק מקבוצה.

קבוצות שאין להן מטרה משותפת, קרוב לוודאי שיתפוררו עם הזמן.

מושגי יסוד

נורמה חברתית: לכל חברה יש נורמות של התנהגות. הנורמה החברתית מתייחסת לכללי התנהגות קבועים המקובלים בתרבות. אנשים שאינם נוהגים עפ"י הנורמות והכללים הללו נחשבים כחריגים. לעתים גם יש סנקציות על אותם אנשים.

סטטוס חברתי: ככל שפרט מקבל תגמולים רבים יותר מקבוצתו, הסטטוס שלו גבוה יותר (ולחפך). תגמולים אלה יכולים להיות מגוונים: רכב גדול יותר, משרד גדול יותר, משכורת גבוהה יותר.

- ככל שפרט מסוים נתפס כתורם יותר למטרות הקבוצה, כך סביר להניח שהסטטוס שלו יהיה גבוה יותר.

- מחקרים מצביעים שמאפייניו האישיים של האדם (השכלה, מין, מראה חיצוני, גיל ועוד), יכולים במקרים מסוימים להפוך למאפייני סטטוס. למשל, יש חברות שבהן מעמד האישה נמוך יותר ממעמד הגבר. האם זה בהכרח נכון? כמובן שלא. מדובר בסך הכל במצב תלוי תרבות.

- מאפייני הסטטוס משפיעים על מיקומו של האדם בקבוצה מגיל צעיר מאד. כלומר, מאפיינים של התנהגות, של נראות, של יחוס משפחתי. כל אלה ממקמים אותו בעל כורחו בתוך הקבוצה. אבל, הם גם מייצרים רשימה של ציפיות מסוימות ממנו, ציפיות שהחברה מכתובה לו.

- מי שיש לו סטטוס נמוך, רמת הציפיות שלו מעצמו תהיה נמוכה. כך גם רמת הציפיות של הסביבה ממנו תהיה נמוכה. נוצר כאן סוג של מעגל קסמים, בו החברה מתייחסת לפרט כפי שהוא רואה את עצמו, והפרט מתייחס לעצמו כפי שהחברה רואה אותו.

מחקר - חיזוק ציפיות בקרב שחורים

אם ניתן לאדם מסוים חיזוקים חיוביים. הדבר לא בהכרח יצור את האפקט הרצוי, מכיוון שהדבר לא בהכרח יצור הלימה בינו לבין הסביבה. דוגמה שממחישה זאת היטב הוא המחקר הבא:

המחקר: חוקרים אמריקאים לקחו קבוצה של סטודנטים שחורים, ובאמצעות עבודה מאומצת נטעו בהם הערכה עצמית גבוהה וציפיות גבוהות מעצמם. לאחר מכן, הפגישו אותם עם סטודנטים לבנים ויצרו ביניהם אינטראקציה.

התוצאות: למרות שהיה מצופה מהסטודנטים השחורים כי יצליחו לחוש שווים לסטודנטים הלבנים, הסתבר שהמפגש ביניהם לבין סטודנטים לבנים כשל. הסטודנטים השחורים אכן הגיעו תחילה למפגש עם ביטחון רב. אך היחס המובנה שהתבטא בזלזול מצד הסטודנטים הלבנים כלפיהם, החזיר את אי השוויון בין הקבוצות למצב הנורמלי.

המסקנה: על מנת ליצור שוויון בין הקבוצות, לא די בהעלאת רמת הציפיות של בעלי סטטוס נמוך. אלא גם להנמיך את הציפיות של בעלי הסטטוס הגבוה. כלומר, הסטודנטים השחורים היו צריכים להגיע למפגש עם ציפיות גבוהות, והסטודנטים הלבנים היו צריכים להגיע עם ציפיות נמוכות.

Jigsaw (פאזל)

זהו רעיון שבנוי על שיתוף פעולה בין שתי קבוצות יריבות. כלומר, המטרה היא לגרום לשתי קבוצות מנוגדות/יריבות/שונות, לשתף פעולה, כשאחת בעלת סטטוס נמוך והשנייה בעלת סטטוס גבוה. התנאי הוא שלכל חבר קבוצה יש תפקיד משמעותי ספציפי ועל מנת ששתי הקבוצות ישלימו משימה, ישנו צורך של כל חברי שתי הקבוצות לשתף פעולה, ללא יוצא מן הכלל. במחקר שבוצע, כל קבוצה קיבלה מידע על הקבוצה האחרת ועל הסטטוס החברתי שלה. בהמשך, שתי הקבוצות קיבלו משימה - לבנות פאזל. על מנת לבנות פאזל יש צורך בהשלמת כל החלקים. כל אחד מחברי הקבוצה מקבל חלק בפאזל אותו הוא יצטרך להתאים למקומו. כאמור, כל חברי שתי הקבוצות צריכים לשתף פעולה כדי לשהשלים את הפאזל. לכל חבר קבוצה יש תפקיד מוגדר וחיוני למשימה. משמע, ללא תרומתו של אפילו אחד מהחברים, המשימה (הפאזל) לא תושלם.

תפקידים בקבוצה

חשוב לזכור!

תפקידי משימה: תפקידים הקשורים למשימה הספציפית שהקבוצה צריכה למלא.

תפקידים רגשיים: תפקידים הקשורים למערכת היחסים הרגשית שבתוך הקבוצה.

בכל קבוצה ישנם שני סוגים של תפקידים. הם נחלקים לשניים:

תפקידי משימה: אלו הם תפקידים הקשורים למשימה הספציפית שהקבוצה צריכה למלא. אלה הם תפקידים שנועדו לקדם את השגת מטרות הקבוצה. כל אחד צריך לדעת מה תפקידו בקבוצה ומה תחום האחריות שלו, כשהמטרה של כל חברי הקבוצה היא זהה. כל חברי הקבוצה פועלים, כל אחד על פי תפקידו ותחום אחריותו, כדי להגיע לאותה מטרה משותפת. לדוגמה: ביחידה צבאית יש: מפקדים, חיילים, נושאי תחמושת, תצפיתנים, קשרים, נהגים, וכו'. כולם ביחד פועלים ליציאה לקרב.

תפקידים רגשיים: תפקידים הקשורים למערכת היחסים החברתית והרגשית שבתוך הקבוצה. תפקידים אלו נועדו לוודא שמירת מערכת יחסים חיובית בין חברי הקבוצה והפגת מתחים בינאישיים. לדוגמה: ביחידה צבאית יש לוחמים. אבל ישנה גם ק.ת"ש, קב"ן.

התפקידים המשימתיים והתפקידים הרגשיים תלויים זה בזה - קבוצה אינה יכולה לתפקד ללא שני הסוגים.

בעיות תפקיד

עמימות תפקידית: חוסר כללים ברורים בהגדרת התפקיד, יכולים לגרום לכפילות בין תפקידים, או משימות שנופלות בין הכיסאות.

קיימים שני סוגים של קונפליקט תפקידי:

- **קונפליקט בין תפקידים:** לדוגמה: אישה שהיא גם אשת קריירה, גם רעייה וגם אם. או בעלת עסק לעיצוב בגדים, שהיא גם המעצבת, גם המוכרת וגם מנהלת החשבונות. ולא תמיד היא מצליחה למלא את המשימות בהצלחה בגלל ריבוי התפקידים.
- **קונפליקט בתוך התפקיד:** מצב בו התפקיד הקיים אינו מוגדר בבירור ובעל התפקיד נמצא בין הפטיש לסדן. לדוגמה: מנהל מחלקה שנאמן לעובדים שלו ומחויב לדאוג לפרנסתם. מנגד הוא מחויב להביא רוחים לבוסים שלו. או מפקד יחידה ש"נקרע" בין החיילים שלו לרמה הממונה.

לכידות הקבוצה

המפתח לקיום ולהמשכיות של הקבוצה היא הלכידות. קבוצה בה כל אחד מחבריה מתנהל על פי דרכו, לא תשרוד לאורך זמן. בקבוצה מלוכדת נראה מעט מאוד תחלופה של חברים. הדבר מעיד לרוב על איזושהי שביעות רצון של החברים בקבוצה ועל המוטיבציה שלהם לקדם את מטרות הקבוצה.

אולם, לעתים קיימת אי-עקביות בתוצרים של קבוצות מלוכדות. הסיבה היא רמת הלכידות של הקבוצה. ישנם שני סוגים של לכידות:

- **לכידות בינאישית:** מצב בו הפרט בקבוצה מחויב לחברי הקבוצה, אך לא למשימה.

- **לכידות משימתית:** מצב הפוך בו הפרט מחויב למשימה, אך לא לחברי הקבוצה.

דה - אינדבדואציה

חשוב לזכור!

דה-אינדיבידואציה: מצב בו הפרט בקבוצה חברתית חש שהוא מאבד את זהותו האישית ומתמזג עם זהות הקבוצה.

על אף שבחיי היום-יום שלנו אנחנו מאוד רוצים להיות יחודיים ומיוחדים ובעלי מאפיינים שמבדילים אותנו מהכלל, כשאנחנו נכנסים לתוך קבוצה, יש לנו נטייה לאבד את הזהות האינדיבידואלית שלנו ולאמץ זהות שיותר מתכתבת עם המאפיינים של הקבוצה.

דוגמה טובה לכך היא בני-נועה. הם בדרך כלל יאמצו את אותה תספורת, אותם בגדים, אותו סיגנון דיבור.

דה-אינדיבידואציה מתרחשת כאשר אנשים מרגישים שהם חלק לא מזוהה מקבוצה (שהם נבלעים בהמון). נוכחות אחרים עשויה ליצור תחושת אנונימיות והפחתה במודעות העצמית. הפחתה בתחושת האחריות האישית ועליה נבכונות להיענות לנורמות שמכתיבה הקבוצה באותו מצב. ככל שכמות האנשים בקבוצה גדולה יותר, הפרט מרגיש שהוא נבלע בתוך הקבוצה, וכך גם תחושת האנונימיות שלו מורגשת יותר. הפרט מרגיש שהוא לא מזוהה בעצם בתוך הקבוצה. הוא נבלע בתוך הקבוצה, ואז תחושת האחריות שלו כלפי הקבוצה עולה.

למשל, אדם נורמטיבי שאינו אלים ושאינו דוגל באלימות, יגיע להפגנה אלימה בת 30 מפגינים נגד השלטון. הסיכוי שהוא יסטה מדרכו תהיה קלושה. ואילו אם ישתתף בהפגנה בת 100,000 מפגינים, קיים סיכוי רב שהוא יוותר על העקרונות שלו כדי להיות חלק מהחוויה שמאפיינת הפגנה אלימה, ואולי אף ימצא את עצמו אזוק בתוך ניידת משטרה.

ככל שהקבוצה תהיה גדולה יותר ומלוכדת יותר סביב מטרה ברורה, כך העקרונות שלנו יתחילו להטשטש. ומה שיקבל קדימה היא המטרה והמחויבות לקבוצה, ומה שידחק הצידה הוא ה"**אני העצמי**".

חשוב להדגיש כי **דה-אינדיבידואציה** איננה קשורה בהכרח להתנהגות תוקפנית. ההתנהגות קשורה בנורמות של הקבוצה. כאשר הנורמות הקבוצתיות הן פרו-חברתיות הן יגרמו להתנהגות פרו-חברתית.

בקבוצה, המטרה היא שכל פרט יתן את המקסימום שלו. במטלות הקבוצתיות תלויה הקבוצה בסך ההשקעה של כל אחד מחבריה. למשל: במשפחה (סוג של קבוצה), כל בן/בת בית תורם את חלקו על פי יכולותיו. אבא או אמא יוצאים לעבוד ומביאים כסף הביתה, האחות הגדולה עוזרת לאח הקטן בשיעורי הבית, הילד הקטן מכניס את הכביסה למכונת הכביסה או מסדר את הצעצועים. במשרד עורכי דין: המזכירה אחראית לקבוע פגישות, הרו"ח אחראית על התקציב, עורכת הדין אחראית לבנות תיקי תביעה/הגנה, הטכנאית אחראית לתקינות המחשבים. הקבוצה עובדת בתפוקה מלאה, היא מגשימה את מטרותיה.

הבעיה מתחילה כאשר קיימת **נרפות חברתית**.

נרפות חברתית

חשוב לזכור!

סינרגיה: פעולה משותפת של שני גורמים או יותר הנותנת תוצאה טובה יותר מצירוף פעולות כל הגורמים בנפרד.

סימביוזה: סוג של יחסי גומלין בין מיני אורגניזמים שונים ובו הם חיים בצוותא, בצמידות ובשיתופיות ותלויים זה בזה.

נרפות חברתית הינה תופעה שנוצרת כשהקבוצה גדולה דיה. בקבוצה גדולה בה המטלות התלויות בסך התרומה של כל חברי הקבוצה, החברים מנפקים פחות מאמץ. הפרט מרגיש שהוא יכול לעשות פחות, כשהוא יוצא מתוך הנחה שתמיד יהיה מי "יעשה את העבודה" במקומו. יש מי שימלא את החלל. התוצאה היא כשל של קבוצה למצות את הפוטנציאל הטמון בה.

סינרגיה: באירגונים דנים רבות על סינרגיה, השלם שהוא יותר מסך כל חלקיו. בפועל, ברוב המצבים יש נרפות חברתית ולא סינרגיה.

סימביוזה: בזוגיות לדוגמה: האישה תלויה לחלוטין בפרנסה של הגבר. ואילו הגבר תלוי לחלוטין בתמיכה הנפשית של האישה. הסימביוזה ביניהם יוצרת סוג של תלות האחד בשני. אבל מה יקרה כאשר החבילה תתפרק? האישה עלולה להגיע לפת לחם והגבר עלול לסבול מדיכאון.

במבנה ארגוני ובקבוצה אנו נרצה לראות מערכת יותר סינרגית. משמע, כל פרט מביא את עצמו כשלם, אבל ביחד בקבוצה, היא חזקה יותר מאשר כוחו של כל פרט כאינדיבידואל.

צמצום נרפות חברתית

כדי לצמצם תופעה של נרפות חברתית, צריכים להתקיים מספר תנאים:

- **ההזדהות של הפרט עם מטרת הקבוצה:** למטרה יש משמעות אישית בעיני כל חבר וחבר בקבוצה. לדוגמה: אדם היוצא להפגין עם קבוצה, כי הוא מאמין במטרת הקבוצה - למחות על יוקר המחיה ולהביא להוזלת מחירים.
- **המטלה מעניינת ומעוררת מחשבה:** לדוגמה: האם נעמוד עם שלט "די ליוקר המחיה", או שנחסום את הגישה לבנין משרד רה"מ?
- **הערך של הפרט בקבוצה:** כאשר חברי הקבוצה יבינו שתרומתם האישית חיונית לביצוע מוצלח של המטלה, הם יפעלו לקידומה. לדוגמה: אדם שאחראי להכנת שלטים, אחר אחראי לניסוח מסרים, אחר אחראי לארגון הסעות, וכו'.
- **תחושת הגינות:** כאשר הקבוצה בעלת לכידות גבוהה והמשתתפים בה סבורים שהחברים האחרים מתאמצים ככל יכולתם.
- **ההכרה של האחרים בערך של הפרט:** כאשר חברי הקבוצה סבורים שניתן לזהות את תרומתם הייחודית. אם אדם חושב שתרומתו לא מדידה אז הוא ישקיע פחות. אם האדם יודע שהמנהיג יכול לבחון את התרומה הספציפית שלו כבעלת ערך לתרומה הכוללת - הוא ישקיע יותר.

תופעות קשורות לנרפות חברתית

- **טפילות חברתית:** חלק מחברי הקבוצה שמשקיעים ומתאמצים, וחלק אחר ש"תופס טרמפ" על המאמץ הקבוצתי.
- **פיצוי חברתי:** לעתים בקבוצה יש פרטים חלשים. לא בהכרח "עצלנים". לכן, יהיו פרטים אחרים שיפצו על החלשים. לדוגמה: קבוצת ניצולי התרסקות מטוס, שמגיעה לאי בודד וצריכה להקים מחנה. החזקים יבנו את המחנה. החלשים יותר יסייעו בנקיון הסביבה מעלים ואבנים.
- **קונפורמיות חברתית:** הקבוצה לעולם לא תתגבש כיחידה הומוגנית אחת עם דעה מוצקה. לרוב תמיד תהיה השפעה על המיעוט. בסופו של דבר, המיעוט ישנה את עמדותיו, תפיסתו והתנהגותו, כך שיתאימו לנורמות ותפיסות הרוב. כמו בניסוי הקווים של אש.

השפעת המיעוט על הרוב: בקבוצות שיש בהן פתיחות מחשבתית יהיה גם מקום להתבוננות ושקילה של רעיונות שיביא המיעוט בקבוצה. נקיטת עמדה שונה ועקבית עשויה לעורר חשיבה נוספת ובחינה מחדש של עמדת הרוב. התנאי הוא שהעמדה תהיה עקבית ושהרוב יהיה פתוח לבחינת האפשרות של צדקת עמדת המיעוט. לדוגמה: קופרינקוס וגלילאו היו בדעת מיעוט כשאמרו שכדור הארץ סובב סביב השמש. הם הוקעו על ידי הכנסייה אך בסופו של דבר תפיסתם הפכה לעמדת הכלל.



מנהיגות

חשוב לזכור!

מנהיגות: יכולתו של אדם או קבוצת אנשים להוביל אנשים אחרים אל עבר מטרה משותפת במינימום סמכות. פעולה מנהיגותית, מתקשרת בצורה ישירה להשפעה וליצירת שינוי.

מה יש במשותף למנהיגים? האם יש תכונות משותפות לכל המנהיגים?

בראי ההיסטוריה אנחנו יכולים לראות שוני בין סוגי המנהיגים שהובילו אותנו בין עידן לעידן. מנהיגים שאפיינו את תקופת קום המדינה (בן-גוריון, גולדה) לא דומים למנהיגים שניתן לראות בתקופה האחרונה. הסיבה היא שהחברה הישראלית מאוד השתנתה. הצרכים של המדינה, כקבוצה, השתנו. ככל שהמאפיינים של הקבוצה השתנו, כך השתנה והתעצב המנהיג. מכאן ניתן להסיק, לכאורה, שבעצם כל אדם יכול להיות מנהיג, אם הוא נתפס כמענה הנכון לסיטואציה. למשל, האם יאיר לפיד היה מסוגל להוציא את בני ישראל ממצרים? האם משה רבנו כבד הלשון היה יכול להנהיג את עם ישראל היום? האם אדם ללא נסיון צבאי מסוגל להוביל מדינה בתקופה של מתיחות בטחונית? האם רמטכ"ל לשעבר יכול להוביל מדינה בתקופת אינפלציה משתוללת ואבטלה גבוהה?

האדם זקוק למנהיג ממספר סיבות:

המנהיג הוא תחליף האב: לאדם יש מספר דמויות כוח משמעותיות בחייו, שמהוות מעטפת ביטחון, ודמויות ההורים הן העיקריות. ברגע מסוים בחיים אנו מכירים בעובדה שהאב לא יכול להגן עלינו באופן טוטאלי. אנו מכירים במגבלות הכוח של הדמות שאך לפני זמן קצר הייתה עבורנו כל-יכולה. הדבר יוצר ריק פסיכולוגי כתוצאה מעזיבת הדמות המגוננת. ההתחברות אל המנהיג מפצה אותנו פסיכולוגית על אותו אובדן דמות האב.

המנהיג הוא מה שאני הייתי רוצה להיות: האדם חושב שהוא כל יכול בתקופת הינקות והילדות. בשלב מסוים הוא לומד להכיר בעובדה שהוא אינו כל-יכול וברגע שהדבר משתקע, זה יוצר משבר וצורך, משהו שאדם רוצה להיות אך לא יכול להיות. לאותו ריק נכנס המנהיג. הוא מה שהאדם רוצה להיות אך הוא אינו. המנהיג נתפס כהשלמה של האדם, כחלק ממנו, ההתנהגות של המנהיג והכוח שהוא מפגין נתפסת ככוח וכהתנהגות של האדם. באמצעות החיבור למנהיג האדם מגיע לאותו מקום שהוא רוצה להיות.

המנהיג הוא הסבר לתהליכים מורכבים בעולם: האדם חי בעולם כאוטי בו לעתים קרובות הוא לא מבין כלום. המנהיג עוזר לאדם לעשות סדר, הוא עושה הפשטה של מציאות מורכבת וברגע שהאדם קולט את תופעת המנהיגות, לכאורה יש עבורו סדר בעולם, הוא "מבין" את מה שקורה בעולם.

המנהיג מעניק מסגרת של משמעות: השאלה שעולה אצל האדם היא "למה אנחנו פה?" המנהיג נותן תשובה ומסגרת משמעות. הוא מספק צורך בסיסי אצל האדם, מתן משמעות לחייו. עפ"י ויקטור פרנקל (מחבר הספר "אדם מחפש משמעות") אנשים שלא יודעים מה משמעות חייהם נכנסים למשבר.

תיאוריות מנהיגות

תאוריית מנהיגות בעבר (כך נקראת התאוריה):

- **קירליל - תאוריית האדם הגדול:** על פי תאוריה זו, המנהיג הוא תוצר של שושלת. המנהיגות עוברת מדור לדור, ללא כל קשר למאפיינים, לתכונות וליכולות מנהיגיות, אלא רק על פי סטטוס בין דורי. האדם מקבל את שרביט ההנהגה כי הוא פשוט היה הבא בתור בשושלת המנהיגות.
- **סטודגיל - תיאוריית התכונות:** על פי תאוריה זו, מנהיגות היא דבר מולד. אנשים מסוימים נולדים עם תכונות של מנהיגות. מי שנולד עם התכונות הללו יהיה מנהיג בכל מצב, ומי שלא נולד עם התכונות לעולם לא יהיה מנהיג.

התיאוריה המצבית: התאוריה אומרת שמנהיג הוא הרבה פעמים תוצר של הסביבה והקונטקסט, מבחינת הצרכים של סביבה (הקבוצה). זאת אומרת, שהיום הקבוצה תהיה זקוקה למנהיג מסוג אחד, ואילו בתקופה אחרת תהיה זקוקה למנהיג מסוג אחר. כלומר, המנהיג צריך לשרת את מטרות הקבוצה נכון לאותה תקופה. למשל, שרון וצ'רצ'יל היו שני מנהיגים שעלו ירדו בהתאם לנסיבות. צ'רצ'יל הפסיד בבחירות לאחר מלה"ע השנייה, דבר שסותר את תיאוריית האדם הגדול. אנגליה החליטה שהיא לא מעוניינת במנהיג צבאי גדול אלא במישהו שיכול לשקם את אנגליה מבחינה כלכלית. שרון היה סוס פוליטי מת לאחר סברה ושתילה, נתפס כלא ישר, אבל לאחר כישלונם של ביבי וברק הוא נתפס כדמות הנכונה להוביל את ישראל. מסקנה: המנהיג יכול לקום וליפול עפ"י המצב. המנהיג כבול והוא יכול לאבד את המנהיגות. בניגוד לתיאוריית האדם הגדול, אין הערצה חסרת גבולות.

עפ"י התאוריה המצבית, אנו נראה שני סוגים של מנהיגים:

- **מנהיג מונחה משימה:** מישהו שכל מטרתו היא להניע את הקבוצה מנקודה א' לנקודה ב'.
- **מנהיג מונחה יחסים:** מישהו שיהיה עסוק בטיב היחסים בינו לבין הקבוצה ובין חברי הקבוצה לבין עצמם. דה־פקטו, האידיאל יהיה השילוב בין השניים. מנהיג צריך להתייחס גם לציר המשימה עם הקבוצה וגם לציר מערכת היחסים שלו עם הקבוצה, כדי שהקבוצה תהיה יעילה.
- לעתים נוצרים כשלים כאשר אחד מהצירים חלש. לדוגמה: מנהיג המושקע כל כולו במשימה ומתעלם ממערכת יחסים עם הקבוצה, לא יוכל להצליח, ולהפך.

האשראי המנהיגותי - פידלר: מנהיג נבחר ברגע שהוא צובר מספיק אשראי אצל הקבוצה. הקבוצה רוצה לדעת שהמנהיג מדבר את השפה שלה, מבין את ערכי הקבוצה, מפגין רמה מסוימת של אמפתיה והזדהות, שהוא במידה מסוימת נתפס כחלק אינטגרלי ושוויוני בקבוצה. אבל לא די בכך כדי להפוך אדם למנהיג. בשלב מסוים הקבוצה תרצה שהוא יסכן את האשראי שהוא קיבל ממנה, שהוא יפרוץ קדימה ויוביל את הקבוצה. המנהיג צריך לעתים לקבל החלטות לא פשוטות, בשם טובת הקבוצה, תוך סיכון אישי שלו לאבד את הכתר. למשל: המטרה של יחידה צבאית היא לנצח בקרב. לשם כך מחליט מפקד היחידה להוציא את החיילים לאימוני הכנה מפרכים, בגשם שוטף, אולי גם על חשבון שעות שינה, מתוך כוונה להכין אותם כמה שיותר טוב למשימה. כל זאת למורת רוחם של חיילי היחידה. הדבר עלול לצייר אותו כנוקשה מדי ולא פופולרי בעיני מרבית חיילי היחידה, ואולי אף להביא אותם להתלונן בפני הרמה הממונה.

מצד שני, מנהיג שלא לוקח סיכונים כלל, עלול להפסיד את הקבוצה. זהו מצב עדין בו המנהיג צריך מצד אחד לקחת סיכונים, תוך איבוד חלק מהאשראי המנהיגותי. ועדיין, לא לסכן את האשראי המנהיגותי כולו, כי אז הוא גם יאבד את הכתר.

מנהיגות מעצבת: תיאוריה זו אומרת שהמנהיג הוא אשר יוצר את החזון. המנהיג לא תמיד נכנס למשבצת המנהיגות שיעדה לו קבוצה עם מטרה מוגדרת. לעתים המנהיג יהיה גורם מעצב, אשר יוצר את הסיטואציה מלכתחילה.

היכולת לגבש קבוצה סביב רעיון חדש, היא תכונה מרכזית, בה המנהיג מצליח להעביר את המסר והחזון שלו, ובכך להניע אנשים לפעולה וללכת אחריו לשם מימוש החזון. לדוגמה: מרטין לותר קינג בנאומו "יש לי חלום".

התכונות המאפיינות את המנהיג המעצב:

- **כריזמה:** היכולת לעורר כבוד, הזדהות ואמון בקרב המונהגים.
- **השראה:** היכולת להגביר את האופטימיות וההתלהבות של המונהגים.
- **גירוי אינטלקטואלי:** טיפוח החשיבה היצירתית ובחינת פרדיגמות. לדוגמה: היטלר הצליח לשנות את הפרדיגמות של הציבור הגרמני – ממצב ירוד לאחר מלה"ע הראשונה לעליונות של הגזע הארי. הוא נתן להם פתרונות שונים למצב הירוד.
- **התחשבות** – מתן תשומת לב אישית לכל אחד מהמונהגים, תשומת הלב אינה חייבת להיות פיזית. הכוונה היא חיבור ללב של כל אדם, דגש על החיבור הרגשי למונהג.

מנהיגות נשים

המנהיגות נתפסת כתכונה גברית. בעבר, נשים שרצו להיות מנהיגות, נאלצו לעתים קרובות לאמץ דפוסי חשיבה והתנהגות גבריים (כמו תחרות ודומיננטיות).

אנו חיים בעידן חדש של מנהיגות. אך למרות העובדה שחל שינוי בתפיסת המנהיגות, עדיין יש מעט נשים בתפקידי מנהיגות. נשים רבות נתקלות בתקרת זכוכית בהתקדמותן.

הטענה הבסיסית היא שנשים הן תמיד מנהיגות הממוקדות באנשים, ואילו גברים הם מנהיגים ממוקדי משימה. אולם, טענה זו הופרכה. נמצא כי לנשים יש סגנון יותר משתף בתהליך קבלת ההחלטות, הן מרושתות יותר ויש להן מיומנויות בן-אישיות טובות יותר.

סטראוטיפים - אפליה

האם אנו חיים בחברה בה יש לנו הזדמנויות שוות להתקדם ולהצליח? האם לילדים שבאים מאזורי מצוקה יש אותם סיכויים להצליח בהשוואה ל"ילדי שמנת"?

סטראוטיפים - אמונות לגבי התכונות המשותפות לאנשים השייכים לקבוצה מסוימת. הסטראוטיפים הם תוצר של התרבות שבה אנו חיים. הם מועברים אלינו באמצעות תהליכי החיברות בתרבותנו.

היווצרות סטראוטיפים

קטגוריזציה היא תהליך טבעי. המוח שלנו הוא **קמצן קוגניטיבי**. אנו מתחילים מגיל אפס ליצור קטגוריות ולקטלג. בכל קטגוריה קיים פרוטוטיפ (אב־טיפוס). הדוגמה הטובה ביותר בקטגוריה היא כאשר אנחנו רוצים להחליט אם אובייקט שייך לקבוצה מסוימת או נשווה אותו לפרוטוטיפ.

כשיש סטראוטיפ יש בדרך כלל אפליה. הבעיה הנלווית לכך היא שכשאנשים מתחילים להאמין בסטראוטיפים שאומצו על ידי הקבוצה לה הם משתייכים, הם מפנימים את הסטראוטיפים הללו.

חשוב לזכור!

סטראוטיפ: מצב מנטלי שבו מתרחשת הכללה נמהרת של אמונות הנוגעות למאפיינים של קבוצת אנשים מסוימת, והחלתם על כל חברי הקבוצה.

אפקט ההומוגניות

עיוות החשיבה המרכזי שלנו יושב על אפקט ההומוגניות. אנו פוגשים קבוצה מסוימת ומצפים לראות סט ערכים דומה אצל כל הפרטים בקבוצה. כל השחורים טובים בכדורסל, כל הנשים לא יודעות לנהוג, כל הערבים רוצים להשמיד את היהודים.

הסיבות לתפיסה ההומוגנית של קבוצת החוץ:

- אנו מכירים אנשים רבים יותר בקבוצתנו, את הקבוצה שלנו אנו תופסים כהטרוגנית.
- תפיסת קבוצת החוץ נוצרת כמושג כללי לאו דווקא באמצעות היכרות עם חברי הקבוצה, המושג מוגבל וחסר גוון וצבעים.
- יש לנו מוטיבציה לעתים לשמר את הסטריאוטיפ על הקבוצה השנייה.

כאשר הסטריאוטיפ כבר קיים

- המידע המתקבל מנותח באופן סלקטיבי. אנשים "לא רואים" מידע סותר. אנשים נותנים הרבה יותר משקל למידע תומך. הטיית הייחוס תאפשר שינוי משמעות של מידע סותר.
- השילוב בין סטריאוטיפים להטיות ייחוס יוצר נבואה המגשימה את עצמה. זהו מעגל סגור.
- כאשר מישהו יצליח כבר לפרוץ החוצה ולהיתפס כ"נחמד" פשוט נקטלג אותו/אותם כלא מייצגים.

תיאוריות סטריאוטיפים

- **תיאוריית המידע:** סטריאוטיפים נבנים על חוסר ידע וידע מעוות. אם יהיה יותר מידע התפיסה הסטריאוטיפית תשתנה.
- **תיאוריית המגע - התיאוריה הקלאסית:** סטריאוטיפים נבנים מפאת היעדר מגע משמעותי וחיוני בין הקבוצות. מידע בלבד לא ישנה, צריך מפגש בין הקבוצות, תהיה אינטימיות והיזכרות.
- אולפורת (1954) הרחיב כי לא לכל מפגש בין קבוצות תהיה תוצאה חיובית. צריך שלקבוצות יהיה סטטוס שווה, מטרה משותפת משמעותית, שיתוף פעולה והסכמה מוסדית (כדי שהאנשים ירגישו שיש להם הרשאה לקיים את התהליך הזה, שיש להם גב).

קשיים בתיאורית המגע

- בעיית פרקטיות: קשה ליצור את התנאים הנדרשים עפ"י תיאורית המגע. יש אתגר ארגוני, כאשר מדובר בקבוצות החיות במרחב גיאוגרפי נפרד האתגר משמעותי ביותר. בנוסף, יש אתגר כלכלי בארגון המפגשים לאורך זמן.
- בעיית החרדה: המפגש עשוי ליצור חרדה פיזית מעצם נוכחותם של חברי קבוצה יריבה באותו מרחב פיזי. החרדה נובעת מתוצאות שליליות כתוצאה מהמפגש הפיזי. חרדה יוצרת שימוש בקיצורי דרך קוגניטיביים - המובילים לשימוש מוגבר בסטריאוטיפים. כאשר האנשים במפגש נמצאים במצב חרדה הם יטו להתעלם ממידע שסותר את תפיסתם. כתוצאה המפגש רווי החרדה לא יספק מידע הסותר את התפיסה הסטריאוטיפית.
- בעיית ההכללה: אנשים נוטים לבודד את השפעת מפגש חיובי בין קבוצות למישור הבינאישי וכך אין השפעה ברמה הבין-קבוצתית. המשמעות היא שהסטריאוטיפ לא משתנה. מה שאולי משתנה זה התפיסה של פלוני אלמוני ברמה האישית בלבד. כלומר מדובר פה על סוג של מעגל סגור.