

פתיח

בעבודה זו בחרנו לעסוק בהבדלים בין שני רכיבי משנה של אמפתיה- קוגניטיבית ורגשית, ואיך כל אחד מהם עשוי לסייע לאדם לצלוח, אסטרטגית, אינטראקציות חברתיות.

הצלחה באינטראקציות חברתיות הדורשות אסטרטגיה, כמו תחרות, מלחמה או משא ומתן, לעיתים קרובות דורשות מאיתנו הבנה של המניעים, הרגשות וההתנהגויות הצפויות של האחר, על מנת לצלוח אותן. הבנה כזו של האחר דורשת מאיתנו שימוש, בלפחות, שני מנגנונים שונים המאפשרים לאדם יכולת לדמיין את חווית האחר: לקיחת פרספקטיבה של האחר (taking-perspective) – מנטליזציה, אשר מייצגת יכולות של אמפתיה קוגניטיבית לאמץ את נקודת מבטו של האחר, באופן שעשוי לכלול מסקנות ביחס למצבו הרגשי-קוגניטיבי, והכרה רגשית- יכולת של אמפתיה רגשית, אשר מאפשרת לאדם לחוות תגובות רגשיות לחוויותיו של האחר ו/או לחוש את כאבו, מה שיאפשר להגיב באופן נכון למצבו הנפשי. (Shamay-Tsoory, 2011)

ממצאים קודמים, מניחים באופן כללי, כי לקיחת פרספקטיבה של האחר, בדרך-כלל, תסייע בביצועים בתחרות וכי אמפתיה רגשית עשויה להרע (Batson et al., 2003). לעומת זאת, יש הטוענים כי סוג האינטראקציה התחרותית היא זו שתקבע איזה רכיב אמפתי יסייע יותר להצלחת המשימה, כך שאינטראקציה אסטרטגית כמו משא ומתן, אולי תניב יותר הצלחה כשלקיחת פרספקטיבת האחר תפעל, ואילו אמפתיה רגשית יותר תסייע במצבי קונפליקט בין-אישיים ואף תחרותיים (Betancourt, 2004).

בחרנו לעסוק בנושא זה מאחר וכיום אנו חיים בעולם תחרותי, שלעיתים על-מנת להצליח יש להתעלם מרגשותיו של האחר ואף להרע לו. בניגוד לכך, מחקרים רבים טוענים כי אמפתיה, חמלה והבנת רגשות האחר הינם יסודות אשר עשויים לשפר ביצועים, במצבים מסוימים, וכי ההנחה ששימוש באמפתיה הינו מגביל בסיטואציות חברתיות אשר דורשות תחרותיות אינה מובטחת (Gilin et al., 2013). בעבודה זו נבחן את השוני בין שני המרכיבים שהוזכרו לעיל, ואיך אלו באים לידי ביטוי בסוגים שונים של אינטראקציות חברתיות אסטרטגיות, הדורשות הדגשה של יכולות שונות, על מנת לצלוח כל אחת מהן באופן היעיל ביותר.

גוף העבודה

חלק א'

אמפתיה הינו מושג רחב אשר מתייחס ליכולת הקוגניטיבית והרגשית של האדם להבין ולהגיב בהתאם לחוויה ולנקודת מבטו של האחר. ישנם שני מנגנוני פעולה מרכזיים שבה עובדת אמפתיה: רגשית-אפקטיבית וקוגניטיבית. אמפתיה רגשית הינה היכולת לחוות תגובות רגשיות של חווית האחר ו/או הזדהות עימן באמצעות הכרה רגשית, כאב משותף והידבקות רגשית. מצד שני, אמפתיה קוגניטיבית הינה לקיחה של נקודת מבטו הפסיכולוגית של האחר באופן אקטיבי, ובאופן שניתן להסיק מסקנות בנוגע למצבו הנפשי-קוגניטיבי של האחר (Shamay-Tsoory, 2011).

בעוד שמחקרים מראים כי אמפתיה רגשית הינו המנגנון המוקדם שמתפתח באמצעות הדבקות רגשית אצל בני אדם (וגם אצל בעלי חיים מסוימים), בו אדם מושפע ממצבו הרגשי של האחר, אמפתיה קוגניטיבית הינו מנגנון מתקדם אשר כולל יכולות קוגניטיביות גבוהות המאפיינות את בני האדם ואת קרוביהם בלבד (שימפנזים) (Shamay-Tsoory, 2011). בעוד שניתן לציין כי שני מרכיבים אלו של אמפתיה פועלים

בשיתוף פעולה וישנו קשר ביניהם, הן מבחינה מוחית והן מבחינה התנהגותית, מחקרים מראים כי הם אינם במתאם מלא אחד עם השני וכי ישנם הפרעות אשר מראות פגיעה באחד, בעוד שבאחר לא. (Hurlemann et al., 2010; Lackner et al., 2010)

בעבודה זו נעסוק בקשר בין סוג האסטרטגיה של אמפתיה (רגשית או קוגניטיבית) שמשמש האדם לבין רמת ההצלחה באינטראקציה חברתית המייצגת תחרות (משא ומתן, משחקי מלחמה או תחרות היוצרת קהילה).

מושגי מפתח:

לקיחת פרספקטיבה (perspective taking)- פעולה אשר מתווכת באמצעות המנגנון של אמפתיה קוגניטיבית, בו הצופה מנסה לקחת את נקודת המבט של האחר, על מנת לפעול באופן שיתאים לאחר ויועיל בסופו של דבר לעצמו.

אמפתיה קוגניטיבית (cognitive empathy)- היכולת ליצור תאוריה, אשר מסיקה על מצבו הנפשי של האחר, כתוצאה מתפיסה קוגניטיבית של הצופה.

אמפתיה רגשית (emotional empathy)- גירוי של תחושות ורגשות אצל הצופה כתוצאה מהתבוננות בחווייתו של האחר.

קונפליקט (conflict)- מריבה (סכסוך או ויכוח) אשר שני אנשים או יותר נמצאים במחלוקת וחוסר הסכמה.

תחרות (competition)- יריבות בין אנשים או קבוצות שיכולה לבוא לידי ביטוי באופן ספונטני או באופן מאורגן, בו כל אחד מהצדדים מעוניין לנצח.

הידבקות רגשית (emotional contagion)- תפיסה של התנהגות האחר המפעילה אצל הצופה, באופן אינסטינקטיבי, ייצוגים של התנהגות, שמפעילים בתורם מנגנונים מוטורים ומנגנונים מוחיים אשר משפיעים באופן ישיר על התנהגות הצופה.

כאב משותף (empathy to pain)- מנגנונים מוחיים אשר מופעלים, באופן ספונטני, אצל הצופה כאשר האחר חש בכאב, הגורמים לצופה לדמיין ולחוות במידה מסוימת את אותו הכאב.

הכרה רגשית (emotional recognition)- זיהוי תחושות ורגשות של האחר, הנעשה לרוב באופן בלתי מודע.

חלק ב'

הצגת מחקר-

When to Use Your Head and When to Use Your Heart: The Differential Value of Perspective-Taking Versus Empathy in Competitive Interactions (Gilin et al., 2013)

רציונל המחקר: מהי האסטרטגיה הנכונה שתוביל את האדם לתוצאות הטובות ביותר באינטראקציות חברתיות המאופיינות ב-"התנגשות" בין שני צדדים? מתי יש להשתמש