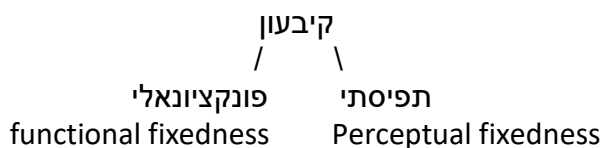


חלק 2 של השיעור מ- 16.1.19 (שיעור אחרון)



*נורמן מציג לנו דוגמא למה שנקרא קיבעון תפיסתי.

APMR
OSYB
AEVH
OTAG
AFIW

זה מחקר שנעשה. המקבצים האלה של אותיות נקראים אנגרמז'.
בכל האנגרמז' האלה יש מילה, והמילה אפשר לפתור אותה בכל אחד מהמקרים האלו בחוק של 1,2,3,4 (מימין לשמאל).

כלומר, מספר אות 4 – מקומה הנכון זה 1

מספר אות 1 – מקומה הנכון זה 2

מספר אות 3 – זה נשאר במיקום 3

ומספר אות 2 – הופך להיות המיקום ה-4

ולכן לפי זה יש RAMP (רמפה), BOYS וכך הלאה.....

מלמדים את האנשים את החוק הזה של איך להחליף את האותיות למקום הנכון שלהם כדי להגיע למילה, ואח"כ מביאים להם עוד בעיה... והם לומדים את הבעיה השנייה בחוק שהוא שונה 1,2,3,4 (מימין לשמאל).

מסתבר שאלו שראו את האותיות הראשונות ולמדו את החוק הראשון מתקשים במצב השני. לכאורה, זה לא מפתיע אותנו כ"כ... אבל נוצר שם קיבעון תפיסתי.
כלומר, אותם חוקים שעבדו מקודם ישר מנסים שוב פעם ליישם אותם אבל במקרה השני הם לא עובדים.. והלמידה של המצב השני / החוק השני הוא מתעכב בגלל החשיפה ללמידה של החוק הראשון (בדיוק מה שהגדרנו כקיבעון תפיסתי).

2) קיבעון מסוג שני זה **קיבעון פונקציונאלי (functional fixedness)**

זה קיבעון בפונקציות של דברים שלמדנו אותם שלא נותן לנו להשתמש באותם דברים למטרות אחרות.

כלומר, זה הנטייה לחשוב על אובייקטים שממלאים רק מטרה אחת.

יש את המחקר המפורסם של דונקר שלמעשה נותן לנבדקים קופסה של נעצים, קופסת גפרורים קטנה ונר ושמים את הכול על השולחן מולם.

והמטלה היא איכשהו לקבוע את הנר על הקיר כדי שכשמדליקים אותו הוא לא יטפטף על השולחן.

רוב האנשים לא חושבים על הפתרון מכיוון שהקופסה של הגפרורים זה הקופסה שמשמשת את המניעה לטפטוף של השעווה של הנר, אבל מכיוון שכאשר הגפרורים בפנים אנשים מתקשים לחשוב על הקופסה למטרה אחרת חוץ מלהחזיק את הגפרורים.

צריך לחשוב על קופסת הגפרורים כמין צלחת כזאתי שמונעת את הטפטוף של השעווה של השולחן, אבל כל עוד הגפרורים בפנים אז כשאנחנו רואים את הקופסה אנחנו אומרים "מה

נעשה עם הקופסה? זה קופסה שמחזיקה את הגפרורים" אבל מי אמר שאי אפשר לשפוך אותם ולהשתמש בזה למטרה אחרת?
אבל אנחנו מקובעים פונקציונאלית בזה שאנחנו רואים את קופסת הגפרורים היא אך ורק להחזיק את הגפרורים.
הרמה שאנחנו מקובעים פונקציונאלית מאוד משנה לפי הניסיון של המשתמש / של הנבדק במחקרים האלו.

למשל: איך אפשר להשתמש בלבנה (האבן המלבנית שמשתמשים למדרכות)?
אפשר להשתמש בזה כדי לחסוך מים – הניאגרה שעל הקיר של השירותים.
אם נוריד את המכסה של הניאגרה ונשים את הלבנה בפנים ונשים את הלבנה בפנים אז המים יעלו... כלומר, בפעם הבאה שזה יכניס מים זה יכניס הרבה פחות מים.
זזה באמת עובד.

משהו מעניין יותר זה כשלמישהו שיש לו ניסיון עם אותו אובייקט יש לו יותר קיבעון פונקציונאלי כי הוא כל הזמן עובד עם אותו הדבר לאותה המטרה.
מישהו שאין לו ניסיון עם האובייקט אין לו משהו שיפריע לו למחשבות לחשוב על פונקציות אחרות.

וכל זה מביא אותנו לשיחה קצרה על **היצירתיות** כי אחד גורם לשני.
אפשר להגיד שמישהו יצירתי יהיה לו הרבה יותר יכולת לכבוש או להוריד את רמת הקיבעון הפונקציונאלי מאשר מישהו לא יצירתי.
לכל אחד יש רעיון שלמעשה הוא לא בדיוק מדויק לגבי יצירתיות...
אנחנו יודעים שיצירתיות כוללת את היצירה של רעיונות מקוריים (רעיונות שלא חשבו עליהם פעם) אבל שהם פרקטיים או רלוונטיים לפתרון של בעיה.
עכשיו יש פה מגבלה, יש פה מין מטרה מבחינת ההגדרה של יצירתיות: יצירתיות זה לא לחשוב על כל מיני דברים, זה לא לשבת באיזשהו חדר ולחשוב דברים זה ממש לא ככה...
ליצירתיות חייבת להיות מטרה, זה חייב לפתור בעיה! אם אין בעיה שהיצירתיות הזאת פותרת אז לא קוראים לזה יצירתיות.

למעשה, זה אומר שביצירתיות טמונים 2 מושגים:

- מקוריות
- פרקטיקה / יישומיות

כלומר, המקוריות הזו צריכה להביא לאיזשהו פתרון בעיה / למשהו ישים.
אנחנו יודעים גם שליצירתיות יש כמה סוגים של אישיות שביניהם לבין יצירתיות יש קורלציה גבוהה ומובהקת.

- כלומר, אנשים מסוג מסוימים של האישיות בדרך כלל הם גם יצירתיים.
- אנשים שהם אינדיבידואלים ולא עושים מה שכל אחד אחר עושה
 - אנשים שהם עצמאיים (בעלי עצמאות)
 - אנשים שהם מופנמים
 - אנשים שהם נמוכים מאוד בקורנפומיה (קרוב מאוד לקטע של אינדיבידואליזם)
 - אנשים שהם אינטואיטיביים
 - אנשים שמקבל את עצמו (מקבל את ה"עצמי" ומקבל את כל ההשוואות החברתיות שלו)

יש יחס גם בין אינטליגנציה ליצירתיות.

מה היחס?

זזה עובד רק בכיוון אחד.

בקרב אנשים אינטליגנטיים אמורים למצוא יותר אנשים יצירתיים אבל זה שאדם אינטליגנט לא עושה אותך יצירתי (זזה חשוב מאוד!)
זאת אומרת, שבקרב אנשים אינטליגנטיים אנחנו מוצאים אחוז יותר גבוה של יצירתיים אבל זה שיש לאדם אינטליגנציה גבוהה לא אומר אוטומטית שהוא יהיה גם יצירתי.

זאת אומרת, שהקורלציה בין אינטליגנציה ויצירתיות הוא לא הכרחי. זה רק אומר לנו שאחד לא גורם לשני, אבל אחד קשור לשני.. הקורלציה לא הכרחית (היא אולי נמוכה או אפילו לא מובהקת).

Guilford

- רהיטות (fluency)
- גמישות (flexibility)
- מקוריות (originality)

לגבי אינטליגנציה (לפי הכללים שראינו קודם) במחקרים של Guilford (גילפורד) אנחנו מוצאים שהיצירתיות קשורה ל-3 גורמים / התנהגויות מסוימות / תופעות אצל אנשים שמצביעים על היצירתיות.

1. רהיטות (fluency) – אדם שמדובר רהוט פירושו שהאדם הוא מדויק ובצורת חשיבה שוטפת.

בפתרון בעיות זה מתבטא ביכולת ליצור הרבה אופציות / יותר אלטרנטיבות לפתרון בעיה מאש אדם שהוא פחות רהוט.

2. גמישות (flexibility) – גמישות במסגרת פתרון בעיות זה היכולת להחליף כיוון מחשבה כדי לפתור את הבעיה.

דיברנו עליו קודם, הקיבעון התפיסתי שזה גם תוצאה של ההפרעה הפרו-אקטיבית.. אם אני מטפלת בזה / אם מתייחסת לזה וזה מפריע לי פחות אז אני יותר גמישה.

כלומר, את האלטרנטיבות שאני יוצרת אותם זה הרהיטות, אבל היכולת שלי להחליף כיוון מחשבה כדי להגיע לאלטרנטיבות האלו זה הגמישות (זו גמישות חשיבתית).

3. מקוריות (originality) – היכולת ליצור פתרונות שהם חדשים, היכולת ליצור אותם מלכתחילה.

כל הצורות האלו של חשיבה מביא ליכולת לאדם לחשוב, והחשיבה הזאת ב-2 צורות:
- אחד יותר תלוי ביכולת הזאת
- אחד פחות תלוי ביכולת הזאת

אלו שתי גישות לחשיבה שאחד יותר חשוב עבורנו ואחד פחות.

חשיבה מתכנסת (Convergent) – זו חשיבה שמתחילה עם הרבה מאוד אופציות לפתור את הבעיה ומתכנסת, כלומר אנחנו מוצאים תוך כדי החשיבה סיבות לפסול פתרון זה או אחר ואנחנו מגיעים ככה לפתרון הנכון.
זה ההנחה הסטנדרטית ביותר מקובלת / יותר מוכרת לפחות בבני אדם.
ואגב, ככה מלמדים אותנו.. לחשוב על כל האופציות / לחשוב הכי רחוק ועם תהליך החשיבה ותוך כדי בחינה או בדיקה של כל מיני נתונים נוספים אנחנו מתכנסים..
וככה אנחנו עושים בדרך כלל בסמינרים (בשנה ג') – אנחנו קוראים רחב מאוד על נושא מסוים ואנחנו מתכנסים תוך כדי הקריאה / אנחנו אוספים יותר ויותר נתונים שאנחנו מתכנסים עם הידע הזה על נושא אחד ומפתחים אותו.

אבל יש גם, חשיבה מתפלגת (Divergent) – זה קצת מוזר מכיוון שככה אנחנו צריכים לחשוב בצורה שמתפלגת.

במקום להגיע מהכלל לפרט, אנחנו מגיעים מהפרט לכלל. כלומר, שנרמץ שואל את השאלה "בכמה צורות אפשר להשתמש בפח זבל?" כשאנחנו מתחילים עם פח זבל אנחנו מתחילים עם זורקים זבל לאשפה, אבל אחר כך אנחנו מגיעים לעוד דברים שהם התחילו מהיעד של הדבר הזה במציאות והגיעו לכל מיני דברים אחרים...

כלומר, אנחנו לא מתחילים מהאופציות ומגיעים לפתרון אלא אנחנו מתחילים עם איזושהי נקודה מסוימת ומתחילים לחשוב על כל האופציות שיכולות להיות שיביאו אותנו לדבר הזה. וזה יותר לוי / יותר עובד כאשר אנחנו רהיטים וגמישים ומקוריים. זה צריך לנסות לקחת את האובייקט ולנסות להשתמש בו דווקא בצורה שלא מיועדת וצריך להיות מאוד יצירתיים.

שיקול דעת (reasoning)

זה הנושא האחרון בפתרון בעיות.

יש למעשה:

- שיקול דעת דדוקטיבי או חשיבה דדוקטיבית
- שיקול אינדוקטיבי או חשיבה אינדוקטיבית

בחשיבה דדוקטיבית – אנחנו מגיעים למסקנות שהן מבוססות על הנחות שהן נכונות.

למשל: משה משחק כדורסל יותר טוב מיוסי.

ודוד משחק כדורסל יותר טוב ממשה.

זה אומר שדוד בהכרח משחק כדורסל יותר טוב מיוסי..

הקטע כאן זה מה אנחנו מבינים על יחס אחד דרך היחסים האחרים שהיו.

בדוגמא שנתנו כרגע – א' משחק יותר טוב מ-ב', ו-ג' משחק יותר טוב מ-א' ולכן ג' בהכרח משחק יותר טוב מ-ב'.. וזו חשיבה דדוקטיבית כי הנחות הבסיס של ההיגיון הזה הן נכונות.

בחשיבה אינדוקטיבית – המסקנות שאנחנו מגיעים אליהן בדרך כלל הן נכונות מכיוון שהן

מבוססות על ניסיון (כלומר, בדרך כלל הן נכונות אבל יכול להיות גם שלא).

למשל: בעונת החורף אנשים מדנמרק ושבדיה.. מהמקומות הקפואים האלו הרבה מאוד

מגיעים לאילת בגלל שהם חושבים שבאילת יותר חם מאשר אצלם..

א' כל ההנחה היא שחם בדרך כלל במשך השנה במיוחד בחורף חם יותר מאשר מדנמרק –

זו הנחה שלפי הניסיון בדרך כלל נכון. ולכן הדנים מגיעים לאילת בחורף כי הם לא רוצים

להיות בקור.. אבל יתכן פעם אחת / פעמיים או 3 פעמים במשך החיים שהם נוסעים מדנמרק

לאילת ובאילת בעצם יותר קר מאשר בדנמרק.

עכשיו, לא חייב להיות יותר קר מדנמרק אבל יכול להיות מספיק שזה לא חם כמו שהם ציפו

וזה יכול להיות.... ולכן זו חשיבה אינדוקטיבית.

מה ההבדל?

בחשיבה דדוקטיבית ההנחות הן נכונות חד משמעית.

בחשיבה אינדוקטיבית ההנחות הן לא דווקא נכונות ולכן המסקנות לא דווקא נכונות.

העובדה היא שכולנו חושבים בשתי הצורות האלו: מידי פעם ככה ומידי פעם ככה...

אנחנו לא מתבססים ועושים שיקול דעת רק על דברים שאנחנו יודעים מעובדה ואז ההחלטה

הייתה עובדתית / ההחלטה הייתה מתבקשת מכיוון שאנחנו מניחים וההנחות שלנו הן תמיד

בסדר, ולפעמים אולי רוב הפעמים ההנחות שלנו הן לא נכונות כי גם אנחנו ממה ששמענו,

ממה שקראנו, ממה שאמרו לנו.. יש לנו כל מיני אינפוט (קלט). והאינפוט הזה מביא למסקנה

מסוימת אבל האינפוט עצמו / ההנחות עצמן לאו דווקא נכונות ולכן כשאנחנו עושים את השיקול דעת לדברים האלו אנחנו צריכים לדעת שיכול להיות שאנחנו נטעה והמחשבה לא תביא למסקנה נכונה.

האם ניתן ללמוד את השיקול דעת? האם ניתן ללמוד איך לעשות את החשיבה הזאת?
התשובה היא כן.

אנשים יכולים ללמוד איך לחשוב בשתי הצורות בצורה יותר טובה. כלומר, אפשר ללמד / לאמן / להכשיר אנשים בשיקול דעת יותר נכון שבדרך כלל מביא לתוצאות יותר טובות ממה שהיה קודם (וזה הכוונה ליותר נכון!).

זה לא דבר שהוא גנטי !!

גם אם אנחנו טועים ומשתמשים בהנחות מסוימות שהן לא נכונות .. ככל שיש יותר הנחות בכיוון הזה נראה לנו שהתוצאה תהיה יותר טובה.

איך אני יודעת ליצור או להבין או לדעת או להשתמש בשיקול דעת ביותר הנחות (בשדה רחב יותר של אלטרנטיבות / אופציות)?

אני לומדת אותם מניסיון...

אפשר גם להכשיר אנשים.

יש קורסים בשיקול דעת כדי לשפר את היכולת לעשות את 2 הסוגים של החשיבה יותר נכון. כלומר, כן אפשר ללמוד!

אבל יש תכונות של אנשים שמגדירים אנשים שהם יותר טובים בשיקול דעת מאשר אחרים, יש מאפיינים (תכונות של בני אדם) שאם לאדם יש יותר מהתכונות האלו אז הם למעשה יהיו אנשים שמשמשים יותר טוב בשיקול דעת.

יש באתר שקף על התכונות האלו וזה נקרא: תכונות של אלו שחושבים יותר טובות / אלו ששוקלים דעת – וצריך להסתכל וללמוד את זה

שפה

השפה זה הכלי הכי חזק שיש לנו באינטראקציות עם החברה / עם אנשים אחרים בדרך כלל. אנחנו נראה בעוד כחודשיים שימוש בשפה מאוד מכוונת (בבחירות) כי הפוליטיקאים הם משופשפים מאוד בלהגיד דברים אחרים לגמרי מאותם מילים... מעבר לכך שזה כלי חזק, אנחנו תקועים עם השפה כי אין דרך אחרת לתקשר עם אנשים. שפה אגב, לא חייבת להיות מדוברת... יש את השפה הלא מדוברת (שפת גוף/ קשר עין) אנחנו דרך שפה עם אנשים, ואנחנו גם מתקשרים דרך שפה גם עם חיות... אבל רק אנחנו משתמשים בשפה (החיות מבינות את השפה / את הכוונה בלי להשתמש בשפה). למשל: אם אנחנו אומרים לכלב "שב" אז הוא מבין את השפה הזו ויושב.

יש לנו 2 מישורים של שפה:

- יש את המישור הפיזי של השפה, וזה מבנה פיזי פשוט מאוד איך השפה בנויה וזה דקדוק.. ואנחנו לא עוסקים בזה.
- אנחנו עוסקים במישור הפסיכולוגי וזה כולל את התפיסה וההבנה של השפה (הבנה במה שכתוב, הבנה הנשמע וכו'...)

ויש כאן בנושא הזה כמה תת מערכות במערכת הגדולה הזו שנקראת "שפה". לשפה מתייחסים לפעמים למערכת כי יש לה הרבה מרכיבים / הרבה קומבינציות שאנחנו משתמשים בה כדי להעביר מסר וקוראים לזה "שפה".
יש כאן כמה מערכות / תת מערכות:

1. השפה המדוברת
2. השפה הלא מדוברת

השפה הלא מדוברת – זה כמובן סמלים שמעבירים משמעות בלי המילים / בלי המלל. זה גם תמרוזים בכביש, זה שפת הסימנים של החירשים וכל הדברים האלו זה סמלים... גם שפת גוף זה סמל.

אז קודם כל אנחנו נתחיל מההנחה (שהיא נכונה) שהשפה היא הבסיס לתקשורת מכיוון שהשפה מעבירה משמעות.

השפה שלנו כשאנשים יכולה להעביר רעיונות, ויכולה להעביר אינפורמציה על אירועים שעוד לא קרו כלומר, דברים בעתיד / דברים שלא קשורים לכאן ועכשיו ואנחנו קוראים לזה **"העתקה"**.

השפה יכולה לייצג מה שעדיין לא קרה ...

יש לנו את הכאן ועכשיו ויש לנו את העתיד איפשהו ואנחנו יכולים לדבר / אנחנו יכולים להשתמש בסמלים של שפה כאשר אנחנו בכאן ועכשיו אבל לייצג את הדברים למקום יותר בעתיד.

כלומר, אני בעוד שנתיים הולכת לטיול בעולם (למשל) .. זה לא קשור לכאן ועכשיו, המילים מייצגות את מה שיהיה וזה המושג שנקרא "העתקה".

אנחנו יכולים לעשות את זה אבל חיות לא כ"כ יודעות לעשות את זה..

אנחנו גם עם השפה יכולים לייצג דברים שקשה להמחיש אותם, דברים אבסטרקטים (מופשטים) כמו יופי..

אנשים מסוימים ש"יפה" זה ככה ויש אנשים מסוימים שחושבים ש"יפה זה ככה".

וזה האתגר אגב, שכל הפרסומות על בסיס היופי (אם זה ביגוד, אם זה איפור וכו'..) תמיד מראים אנשים יפים בצורה זו או אחרת... מי אומר שהם יפים?

זה האתגר של פרסום לנחות על הדברים שכולם חושבים שהם יפים.

אבל מעל ומעבר ליופי, איך אנחנו ממחישים את הרעיון של צדק או של חירות או של דברים כאלו שאין להם כ"כ סמלים? איך אפשר להגדיר את זה במילים?
למשל: צדק – צריך משפט בשביל זה.
אין איזה מילה אחת שווה לזה .. צריך להסביר את זה, צריך לתת תיאור / הסבר וזה לא רק הגדרה.
ולכן אנחנו מתייחסים לשפה גם מבחינת סמלים וגם זו שפה מכיוון שזה מייצג אובייקטים.

יש שלושה מרכיבים של השפה:

1. פעילויות הדיבור (speak acts)
2. תוכן פרופוזיציונאלי (proportional content)
3. תוכן, מבנה הנושא / תמה (the matic content)

פעילויות הדיבור (speak acts) – זה הכי פשוט. בדרך כלל הפעילויות דיבור הן בקשות, פקודות או שאלות... דברים שאנחנו מביעים יום יום.
למשל: "האם תוכל להעביר את המלח?" – זו שאלה שמבקשת משהו.
"תיזהר כשאתה עובר את הרחוב."
"איפה אתה גר?"

אין פה מסתור, אין פה הרבה פירוש כי אלו דברים ברורים שקשורים לאיזושהי פעילות/ פעולה.
יש פעולות דיבור שהן ישירות ויש פעולות דיבור שהן לא ישירות / בעקיפין.
מה ההבדל בין פעולות דיבור ישירות ולא ישירות?
פעולות דיבור ישירות הן די ברור מה רוצים (כמו הדוגמאות שנתנו למעלה).. ברור מה אדם רוצה.
לעומת, פעולות דיבור לא ישירות שכאן יש איזה ספק כי לא כ"כ ברור מה אדם מדבר / מה הוא רוצה.
לפעמים אתה יכול לשאול את הילדים (וזה קורה הרבה בגיל הטיפש-עשרה) "תגיד לי אתה נולדת באיזה דיר חזירים?" – זו פעולת דיבור לא ישירה כי אתה לא באמת חושב או שואל אם הילד נולד בדיר חזירים... זה משתמע ממה שאתה אומר שהוא בלגניסט.
פעולת הדיבור הזו מרמזת למשהו/ זה משתמע למשהו..
אחד הדברים הכי קלאסיים בסרטים זה שמגיע בחור לדלפק ומאחורי הדלפק עומדת בחורה יפה והבחור הזה רווק, אז הבחור שואל את אותה בחורה "מה את עושה מאוחר יותר אחרי העבודה?"
לא באמת אכפת לבחור .. פעולת הדיבור / השאלה לא ישירה כי הכוונה שלו זה לא לקבל איזשהו דיווח מה הבחורה מתכננת באותו ערב אלא האם יש איזה סיכוי שהיא פנויה מאוחר יותר כדי שתצא איתו לדייט.

למה אנחנו משתמשים בפעולות דיבור לא ישירות?

בדרך כלל אנחנו משתמשים בסגנון הזה של פעולות דיבור לא ישירות כדי לא להעליב, כדי להגיד דברים בצורה יותר עדינה ויותר מקובלת בחברה .. האינטראקציה רכה יותר.
ומאוד חשוב החלק הזה של הדיבור או הגישה הזאת מכיוון שאפשר שכן אדם יעלב גם ככה יותר קל ופחות קל.
יש אנשים שלא נעלבים משום דבר ויש אנשים שנעלבים מכל דבר קטן...
אז כשאתה שופט איך ניגשים לאדם מסוים (אדם זה היעד) אתה צריך לשקול גם לדבר בפעולות דיבור שהן לא ישירות שמעבירות את המסר בצורה יותר רכה ויותר מקובלת.

תוכן פרופוזיציונאלי (proportional content) – זה השפה שבה המילים שבאות בין לבין

מילים אחרות יותר מרכזיות שמעבירות איזשהו מסר מסוים.

זו שפה או חלק מהשפה שאנחנו משתמשים בה כדי לתאר מצבים מסוימים ואירועים מסוימים.

למשל: אם אנחנו נגיד "האוטו היפה הזה הוא מהיר".

זה אומר 2 דברים:

- הוא מהיר

- הוא יפה

אנחנו מדברים משפט אחד עם תוכן מסוים (מהיר ו – יפה). ה – "ו" הזה מחבר את המשפט ואומר על האוטו שתי דברים במשפט אחד.

תוכן מבנה הנושא / תמה (the matic content) – זה הכי חשוב משלושת המרכיבים של

השפה.

אנחנו בונים את התקשורת שלנו לא רק על בסיס המלל שלנו שאנחנו משתמשים אלא בהתחשבות לקהל השומע או קהל הקורא.

זה אומר שלפני שאנחנו מתקשרים כדאי לנו (ואנחנו צריכים לעשות את זה) לעשות איזה הערכה / לשפוט לגבי הידע של השומע לפני שאנחנו מדברים.. מה הוא יודע לגבי הנושא או התוכן שאני הולכת לדבר עליו.

ואנחנו משתמשים בשפה בצורה כזאתי שמנסים לשלב את מה שהקהל כבר יודע / מה שהקהל השומע כבר יודע בשפה שלנו...

אנחנו כאילו מנסים לשתף אותו פסיכולוגית / חשיבתית בתוך השיחה שלנו, אנחנו רוצים לדבר במילים שמדברים אליו תרתי משמע, לדבר במילים שהוא יכול להתייחס אליהן.

למשל: נורמן כאיש הנדסת אנוש הרבה פעמים יושב עם מתכנתים שמכינים תוכנה והתפקיד שלו זה ליישם את כל הקוגניציה הזאת / כל התיאוריה האלו על איך אנשים חושבים בתוך מה שנקרא YOUI (ממשק אדם מחשב – מה שאדם רואה במחשב ואיך הוא מגיב וכו').

נורמן צריך להגיע לשם ולשבת בקרב 2 לפעמים 15 מתכנתים שעובדים על הפרויקט והוא צריך לשכנע אותם למה כדאי שהם יבקשו ככה מהמשתמש ולא לעשות ככה וכו'... הוא מציע כל מיני דברים שבעצם אמורים להקל על המשתמש בתוכנה (נורמן מייצג את המשתמש).

חסר לנורמן לדבר עם קוגניציה כי אחרת יזרקו אותו מהמדרגות... אבל למרות שכל מה שהוא אומר / כל התוכן שהוא אומר זהו תוכן קוגניטיבי אבל המתכנתים לא רוצים הרצאה על קוגניציה, הם רוצים שנורמן ידבר איתם במונחים שהם מכירים... נורמן בעצם צריך להביא להם את כל הקוגניציה אבל במסגרת השפה שלהם ולכן עליו ללמוד את מה שהמתכנתים יודעים (שפת התכנות- איך הם מדברים אחד עם השני כדי לתכנת) כדי שהוא יוכל לשתול להם את המושגים שלי במסגרת הדברים שהם יודעים...

וזה מה שנקרא להכיר את הקהל! וזה חשוב לכל הדעות לתקשר.

גם אחרי שאתה מתקשר אתה מקבל תגובות, והתגובות הן תמיד יותר טובות כאשר הקהל יכול לעשות את האינטגרציה (מיזוג/שילוב) של מה שאתה מדבר.

נורמן גם עושה את זה יחד איתנו גם, כאשר הוא נותן לנו דוגמאות שבדרך כלל כוללות איזה מושג חדש אבל במסגרת מילים אחרות שמתייחסות למה שאנחנו יודעים...

הוא מנסה לחבר אותנו עם מסגרת הידע שלנו למושגים החדשים שהוא מלמד אותנו כדי שנזכור אותם.

כלול פה מה שאני יודעת ומה שקהל היעד יודע... האינטגרציה של שני הגורמים האלו מאוד קריטית כדי להעביר את המסר שאני רוצה להעביר וזאת אומרת, **"יעילות התקשורת"**.

יש שני מושגים שהם חשובים מבחינת המבנה של השפה מבחינה פסיכולוגית ותקשורתית:

- מבנה שטחי

- מבנה עמוק

זוהי מבנה שמדובר על משפטים – במשפט יש מבנה שטחי ובמשפט יש מבנה עמוק.

1. **המבנה השטחי** – מוגדר במבנה או ארגון שמתאר את רצף הביטויים במשפט כפי שהמשפט נאמר בפועל.

למשל: משה זרק את הכדור.

המשפט הוא בדיוק מגדיר את הפועל... המשמעות היחידה פה היא שמשה זרק את הכדור. זוהי מבנה שטחי, מה שכתוב / נאמר במשפט זה בדיוק המבנה של הפועל.

או **למשל:** אם אני אומרת הכדור נזרק ע"י משה.

סדר המילים במשפט הוא שונה אבל יש פה את אותה המשמעות כי גם פה אולי זה לא אלגנטי ולא משתמשים בזה כ"כ אבל גם המשמעות הזו איננה בספק.

ב-2 המקרים הפועל מוגדר באותה צורה עם ארגון שונה של המילים.

2. **מבנה עמוק** – זה המבנה את היחסים הדקדוקיים בין המילים או הביטויים שמצביעים על המשמעות המדויקת של המילים או העדיפויות.

למשל: ביקור קרובים יכול להיות מטרד.

מה הכוונה פה?

זאת אומרת, שלא תמיד נעים וזה לפעמים מטרד כאשר באים לבקר אותך... אבל זו לא המשמעות היחידה במשפט הזה!

המטרד זה תמיד שלי, אבל ביקור קרובים זה הם יכולים להגיע אליי ויכול להיות גם ביקור קרובים שאני הולכת לבקר אצלם.. אבל בכל מקרה לי זה מטרד!

זוהי מה שנקרא "משפט שמשמע לשתי פנים".

או **למשל:** משה ירה באיש עם האקדח.

המשמעות הראשונה היא שמשה ירה במישהו עם אקדח או שהוא ירה באיש שהחזיק אקדח.

ושבו, אותם מילים אבל 2 משמעויות שונות... אז המבנה העמוק שלהם שונה והמבנה השטחי שלהם אותו דבר.

הכלל הוא וחשוב לזכור: משפטים עם אותו מבנה עמוק אבל מבנה שטחי שונה אומרים את אותו הדבר.

המבנה העמוק, התוכן למעשה אותו הדבר אבל המבנה השטחי כלומר, המשפט עצמו שונה.

לעומת, משפטים עם אותו מבנה שטחי אבל עם מבנה עמוק שונה המשפטים האלו הם הרבה פעמים מעורפלים והם לא ברורים.. ואת המשמעות האמיתית קשה לדעת.

יש כאלו שלומדים, מרצים ומלמדים את החוקים האלו וגורמים למשפטים עם מבנה עמוק שונה ומשפרים את השפה כדי שיהיה יותר ברור, כלומר הופכים אותה מעורפלת למשפטים הרבה יותר ברורים (עם מבנה שטחי ברור) ... האנשים האלו עוסקים שבמה נקרא **"חוקי הטרנספורמציה"**.

כל מה שזה אומר זה שיש אנשים שמשפרים את השפה בחוקי הטרנספורמציה או מה שנקרא מה שלוקח את המבנה עמוק שהוא לא ברור ומעורפל והופך אותו לשפה עם מבנה שטחי שעושה את הכוונה ליותר ברורה.

והמשמעות של השפה הוא יהיה מבוססת על הטרנספורמציות האלו.. וזה לשפר את השפה כדי להגיד בדיוק מה שאתה רוצה להגיד.

דיברנו לפני כן על פוליטיקאים- הם לא רוצים את זה.

הפוליטיקאים טוב להם מאוד וזה משמש להם את המטרות שלהם כאשר לא בדיוק ברור מה המשמעות מאחורי מה שהם אמרו...

ומה שהם עושים זה אומנות כי זה לא במקרה! (וזוהי לא שקר)

לפעמים רוצים לדייק מאוד כדי שהשפה תהיה מובנת לחלוטין וחד משמעית ולפעמים השפה שאנחנו מערפלים אותה והופכים אותה ללא ברורה משרתת מטרת אחרות.

אבל התפיסה של השפה מבוססת על כמה דברים:

- קונטקסט – זה אנחנו כבר יודעים.
אתה יכול להגיד את אותו הדבר אם מסביב יש תוכן אחר אז אתה תפרש את הדברים בצורה אחרת וזה הקונטקסט.

- ציפיות – מה אני מצפה שיהיה בדיבור הזה או בפרק שאני קוראת.

- ידע

דוגמא:

הילדה הקטנה התעוררה בפחד מה _____ שלה.

התשובה היא חלום.

על בסיס הקונטקסט של המשפט (היא התעוררה), ועל בסיס הציפיות (בניסיון שלנו היא התעוררה מפחד מפני חלום ולזה אנחנו מצפים) ומהידע (כי אנחנו יודעים שבחלום יכול להיות סיוט וזה יכול להעיר).

ולכן כל זה גורם למצב שבמחקרים איפה שת את ה- " _____ " (למלא את החסר) אם המדבר משתעל בזמן הזה אין לזה שום השפעה. כלומר, אנשים ממלאים את החסר לא משנה מה קורה.. בלי המלל הזה אפשר להבין את הכול.
אפשר להכניס את המלל והסיכוי יהיה שאנחנו צודקים.. אבל אנחנו לא צריכים את המלל להשלים את המחשבה מכיוון שיש לנו את המרכיבים האחרים.
הקונטקסט (יש עוד דרך להביע את הקונטקסט) הוא הרבה מאוד משפיע על מה שאנחנו מצפים שיבוא אח"כ (זה דינמי) ... הרצף של המילים משפיע אח"כ על הציפיות, ועם רצף אחר יכולות לו ציפיות אחרות.

התפיסה של הדיבור לא בנויה רק על איך מילים נשמעות אבל על שלושת המרכיבים האלו (הם החזקים!) וזה אומר בגלל שאנחנו מדברים על מושגים קוגניטיביים: אנחנו מדברים על ציפיות, אנחנו מדברים על ידע, ואנחנו מדברים על קונטקסט (אולי קונטקסט יותר מבני מאשר קוגניטיבי) אבל כל השאר הם מחשבות (ידע וציפיות) וזה אומר שהשפה קשורה לחשיבה.

ופה אנחנו אנחנו מזכירים את מה שנקרא "השערת היחסות הלינגוויסטית" – וכל מה שזה אומר זה שהמבנה של השפה מביא או מוביל אנשים לתפוס / לפרש את העולם בצורה שונה מאנשים שמדברים שפה אחרת.

כלומר, ששפה כ"כ קשורה לחשיבה שאנשים שמדברים שפה אחת יכולים לחשוב על העולם בצורה אחרת רק בגלל השפה.

למשל: אסקימואים יש להם 7 מילים שמתארות שם.

לנו יש גם כמה מילים, מי שעוסק בסקי או מי שאוהב סקי מאוד יודע שיש שלג מסוגים שונים (יש שלג יותר קרח, יותר קשה, יותר רטוב, יש את האבקה וכו'...)

אבל לאסקימואים יש 7 מילים וזה כ"כ הרבה וזה חלק מאוד משפיע בסביבה שלהם, לפי השלג הרכבים (פעם זה היה כלבים ומזחלות) נוסעים פחות קשה או יותר קשה ... ויש כל מיני סיבות שבקטבים יש את הדרישה הזאת לדייק בסוג של השלג.

והם רואים את העולם אחרת ומגדירים את העולם אחרת בגלל השפה...

באנגלית יש רק מילה אחת לשלג: "snow".

אנשים דו לשוניים – כשאנחנו מדברים שפת אם ושפה נוספת שוטף אבל עדיין יש לי שפת אם...

יש כאלה שמדברים רק עברית ואנגלית או אנגלית ועברית, צרפתית ועברית ואנגלית וכו'... ייתכן מאוד שאף אחד מהם לא משנה כמה שפות הם מדברים הם לא דו לשוניים.

מה זה דו לשוני באמת?

אנחנו קודם כל נתייחס לשפה כצופן, כלומר אנחנו רוצים להביע משהו... אז אם אתה מדבר בתור צופן שפה זה אומר שאני יודעת שני קודים (אנגלית ועברית נגיד), והדו לשוני הוא מומחה בהחלפת הצופן. הדו לשוני הוא ברצף של מילים הוא מומחה בלהחליף ביניהם. וזה אומר שההגדרה האמיתית של דו לשוני – זה אחד שמדבר שפה ומדבר שיחה באמצע השיחה משום מה חסרה לו המילה בהבעה באותה שפה אז הוא מיד שולף מהשפה השנייה. וזה אומר שהם יכולים לדבר יותר טוב ויותר מובן עם עוד דו לשוניים, וזה חשוב.. כי זה לא תורם מי יודע מה לאנשים שלא יודעים את השפה.

כשאנחנו קוראים.. איך אנחנו זוכרים את כל מה שאנחנו קוראים?

אנחנו "לוכדים" כאילו את התוכן הכללי / את התמה מסביב.. זה מין היבט על מה שכתוב. אנחנו לא זוכרים פרטי פרטים. וגם כשמלמדים אותך לקרוא מהר בקורסים למיניהם.. הם מלמדים אותך לא להתמקד בכל אחד מהמילים ולא לבזבז זמן לחבר אותם באופן יזום מחשבתית אלא לקרוא כמה שיותר מהר מכיוון שהם בונים על זה שאת הנושא אנחנו נבין אחרי שקראנו. אנחנו למעשה, עושים סיכום מנטאלית של החומר שאנחנו קוראים כאשר אנחנו מתמקדים בתמה הכללית.. ואנחנו עושים הנחות.

ההנחות יכולות להיות:

- הנחות מראש (assumptims)
- הנחה (inference)

inference – זה התהליך של הנחה (לא מראש!).

כלומר, על בסיס דברים שאני קוראת אני מניחה עובדות.. אני יוצאת מתוך הנחה מה הפונקציה של הדבר הזה, והוא בסיסי להבנה. זאת אומרת, אני קוראת X,Y,Z,A..... ומשמם אני מסיקה מסקנה.. אבל המסקנה הזאת לא כתובה ולכן אני יוצאת מתוך ההנחה שהיא בנויה מהשפה.

דוגמא מהספר:

מספרים סיפור על אדם שמסתכל על הנוף ויוצא לטיול ואח"כ חוזר חזרה לבית שלו ונשאר לבד במשך שאר היום. מי האדם הזה? אדם בודד, פנסינור, אדם שחוקר את הטבע, מבוגר.... יש כל מיני דברים שאנחנו יכולים להבין מתוך התוכן הזה. אף אחד מהדברים האלו לא קשור במפורש וזו התוצאה של "הנחה-inference". המחברים הטובים ביותר, אלו שהם כותבים בצורה מדהימה, אלו שאנחנו לוקחים את הספר שלהם ולא יכולים להניח לרגע... אלו אנשים שבונים את השפה סביב סיפור שרוב מה שאנחנו מניחים בסופו של דבר / רוב התוכן של הספר לא כתוב במפורש. הם גורמים לנו להניח על בסיס מה שכתוב דברים שהם לא כתובים ולהשלים בעצמנו את הסיפור... ולכן כל אחד יכול לקרוא את אותם מילים ויכול להסיק מסקנות או להניח את שאר התוכן וזה ישתנה בין אנשים מכיוון שהמילים שהכותב משתמש בהם מגרה לנו את יכולת ההנחה הזאת.

וההנחה הזאת באה מהניסיון של כל אחד בעצמו...
אז נראה לנו שהבנת הנקרא בנוי מ-2 תהליכים שהם למעשה סותרים לכאורה.
קודם כל אנחנו קוראים משהו ואנחנו מציגים את מה שאנחנו רוצים ממנו ... אנחנו מעיפים את הפרטים וזוכרים את הנקודות המרכזיות ואח"כ דרך ההנחה אנחנו מוסיפים.
קודם כל, קיבלנו את הכול ואנחנו זורקים את הפרטי פרטים וזוכרים רק את הבערך / את התוכן ואח"כ אנחנו משלימים מעצמנו אינפורמציה מתוך ההנחה שלנו ..
יכול להיות שבדרך זאת אנחנו מעוותים את מה שבאמת כתוב או לפחות את הכוונות של המחבר עצמו.
יש אמירה שאומרת "זה לא מה שהתכוון המחבר" – ואנחנו מגיעים אליה מתוך התהליך הזה שהוא תהליך גם סובייקטיבי (אני קוראת והמילים יכולות להיות מאוד עשירות) אבל אני זוכרת אח"כ רק את התמה המרכזית ואח"כ אני מוסיפה דברים אחרים שהם לכל הדעות אפילו לא היו שם...
ובשביל זה אנחנו צריכים להתמקד בתוכן ולהבין קודם כל על מה מדובר... ויש את הספרים היום שיש להם בכריכה מאחורה את התקציר של הספר וזה אמור לתת לנו כבר את התמה / את התוכן .. איזושהי מסגרת מאוד דלה, ממש סעיף קטן ועל בסיס הסעיף הזה אדם מחליט על אם הוא קונה את הספר או לא.

הנחות מראש (assumptims) – הנחה היא כההליך והנחה מראש אלו שני דברים שונים.
הנחות מראש זה אנחנו מניחים מהבסיס ידע שלנו עוד לפני שאנחנו קוראים..
כאשר אנחנו קוראים אנחנו משווים את מה שאנחנו יודעים (לפני הקריאה) עם מה שכתוב. זאת אומרת, אני כבר מגיעה לספר או למשהו אחר כתוב מזווית מסוימת שבאה מכל הניסיון שלי בעבר בLTM.
אני מגיעה לקריאה עם ההשקפה זאת / עם הזוויות חשיבה האלו וזה הנחות מראש.

הנחה (inference) – היא תהליך זה בא תוך כדי הקריאה כאשר על בסיס מה שכתוב (לא על בסיס הניסיון שלי!) אני מניחה שהדברים יתפתחו בצורה מסוימת.
קשור לזה גם ניסיון כן, אבל זה לא שיש לי אותו לפני.. אלא שאני מפעילה אותו תוך כדי הקריאה.

הערות של נורמן למבחן:

- לחזור לסכמות בפסיכולוגיה חברתית (סכמת אירוע, סכמת אדם וסכמת זירה)
- באתר יש קובץ של - 8 הנחות של "תיאורית הסכמה"
- וללמוד מהתוכן של המחברת כמובן

שיהיה בהצלחה ! ☺