

האם אנו מכלילים בצורה רחבה יותר כאשר מדובר בהתנסות רחוקה לעומת התנסות קרובה?

Hadar Ram*

הפקולטה למדעי החברה, אוניברסיטת בר-אילן

סוקרים צעירים

ZALMAN ARAN
JUNIOR HIGH,
HOLON
גיל: 13-14



כבני אדם אנו מפתחים עמדות כלפי מגוון חפצים, אנשים, ואירועים בעולם. לדוגמה, אנו מחבבים אדם אחד ונרתעים מאחר, אוהבים סגנון מוזיקה מסוים ומתקשים להאזין לאחר. ברוב המקרים, העמדות שלנו נקבעות על סמך התנסות קודמת. לדוגמה, אם פגשתי אדם בפעם הראשונה ולמדתי שהוא חברותי, סביר להניח שאפתח כלפיו עמדה חיובית. יתרה מכך, אנו נוטים להכליל את מה שלמדנו ולצפות שאנשים דומים ינהגו באותה הצורה. למשל, אצפה שגם חבריו של אותו האדם יהיו חברותיים. האם זה משנה אם האדם שפגשתי הוא מארץ רחוקה או מהמדינה שלי? במאמר זה נסקור ממצאים המראים כי כאשר אנו לומדים על דברים רחוקים, כגון מוצר המיובא ממדינה רחוקה, אנו נוטים יותר להכליל. נסביר מדוע זה קורה וכיצד כל זה קשור לסטריאוטיפים.

גוף המאמר

דמיינו שהחלטתם ללמוד לנגן בגיטרה ונרשמתם לחוג. בשיעור הראשון גיליתם שהמורה הוא ממדינה זרה. השיעור היה מצוין, למדתם דברים חדשים ונהניתם. מה תצפו שיקרה בשיעורים הבאים עם מורה זה? סביר להניח שתפתחו **עמדה** חיובית כלפי המורה ותצפו שגם השיעור הבא עמו יהיה טוב. אבל האם תצפו שכל מורי הגיטרה מאותה מדינה זרה יהיו טובים? או אולי אף תצפו שכל המורים ממדינה זו יהיו טובים בכל המקצועות? כעת דמיינו התנסות חיובית דומה עם מורה מהמדינה שלכם. האם בעקבות זאת תצפו שכל המורים מהמדינה שלכם יהיו טובים? דוגמה זו ממחישה את שאלת המחקר שלנו: האם אנו נוטים להכליל בצורה רחבה יותר כאשר מדובר בהתנסות רחוקה לעומת התנסות קרובה?

מהי הכללה ומדוע היא חשובה?

רוב הידע שאנו רוכשים בנוגע לעולם נלמד מניסיון אישי. אבל בגלל הכמות העצומה של הגירויים והאירועים בעולם, אי אפשר ללמוד על כל דבר ודבר באמצעות ניסיון אישי. אחד המנגנונים שמאפשרים להתגבר על כך ולהתנהל בצורה יעילה בעולם הוא **הכללה** [1]. לדוגמה, אם למדתי שמורה ספציפי הוא טוב, יכול להיות שהידע הזה יגרום לי להכליל על מורים אחרים באותו מקצוע או על מורים מאותה מדינה, ואצפה שגם הם יהיו טובים. היכולת להכליל משרתת אותנו כמעט בכל תחום בחיים. כצרכנים, למשל, אם קניתי אוזניות וגיליתי שהאיכות שלהן לא טובה, אני אפתח עמדה שלילית כלפי החברה שייצרה אותן ואולי אפילו אמנע מרכישת מוצרים אחרים שלה. למרות שהיכולת להכליל חשובה, לעיתים היא עלולה להוביל לתוצאות לא רצויות כגון **סטריאוטיפים** כלפי קבוצות חברתיות. אם מדובר בסטריאוטיפים שליליים הרי שהם עלולים להוביל ל**דעה קדומה** ואף לאפליה [1]. לדוגמה, אם המורה לגיטרה מהמדינה הזרה לא היה טוב, יכול להיות שהיינו מכלילים על בסיס הידע הזה את כל המורים או כל אנשי המקצוע מהמדינה שלו ונמנעים מהם.

אם ההשפעה של הכללה על תהליכי חשיבה והתנהגות היא כל כך נפוצה, שאלה מעניינת היא מהם הגורמים המשפיעים עליה. כלומר, האם וכיצד ניתן להגביר או להפחית הכללה. אחד הממצאים הקלאסיים בחקר הלמידה הוא שככל שדברים דומים למה שלמדנו, כך אנו נוטים להכליל יותר. למשל, אם למדנו שמורה זר לגיטרה הוא מורה טוב, יותר סביר שנכליל זאת ונצפה שגם מורה לסקסופון מאותה המדינה יהיה טוב, לעומת מורה לנהיגה מאותה המדינה. במחקר הנוכחי בדקנו את ההשערה כי גם **מרחק פסיכולוגי** [2] יכול להשפיע על מידת הכללה. שיערנו שהכללה תהיה גבוהה יותר כאשר לומדים מהתנסות רחוקה (מוצר ממדינה זרה) לעומת קרובה (מוצר מהמדינה שלי).

מהו מרחק פסיכולוגי ומדוע שיערנו שהוא יכול להשפיע על מידת הכללה?

כבני אדם, אנו עוסקים רבות בדברים המתרחשים מעבר לכאן ועכשיו. לדוגמה, אנו נזכרים בעבר ומתכננים לעתיד, אנו חושבים על מקומות רחוקים, או על אנשים המשתייכים לתרבויות אחרות, וכן חושבים על מצבים היפותטיים כגון מה היה קורה אילו (אילו הייתי גרה במדינה אחרת). הדוגמאות הללו מציגות את ארבעת הממדים של מרחק פסיכולוגי: זמן, מרחב, מרחק חברתי והיפותטיות (הסיכוי שאירוע יתרחש; ככל שהסיכוי שאירוע יתרחש

עמדה

(Attitude)

הערכה חיובית או שלילית של בני אדם, עצמים ורעיונות. עמדות לרוב משפיעות על התנהגות.

הכללה

(Generalization)

היכולת להשתמש בלמידה מניסיון קודם במצבים חדשים אך דומים.

סטריאוטיפים

(Stereotypes)

הכללות כלפי קבוצות בני אדם, המייחסות את אותם המאפיינים לכל חברי הקבוצה. סטריאוטיפים הם תוצר של קטגוריזציה חברתית בה אנשים מסווגים לפי תכונות מסוימות.

דעה קדומה

(Prejudice)

עמדה כלפי יחידים או קבוצות המערבת רגשות שליליים (עוינות, פחד) ואמונות שליליות (סטריאוטיפים) המצדיקים כביכול את העמדה. דעה קדומה עלולה להוביל לכוונה התנהגותית להמנע מחברי מקבוצה זו.

מרחק פסיכולוגי

(Psychological distance)

המידה בה אובייקטים ואירועים רחוקים מהחווייה הישירה של עצמי כאן ועכשיו.

נמוך יותר כך הוא נחשב רחוק יותר מבחינה היפותטית). מרחק פסיכולוגי מציב בפנינו אתגר של חוסר ודאות. בעוד שכאן ועכשיו אנו יודעים מה מתרחש בוודאות די גבוהה, ככל שאנו מתרחקים מההווה, חוסר הוודאות גדל. למשל, אני יכולה לדעת בוודאות די גבוהה מה אוכל היום בערב. לעומת זאת, אני הרבה פחות בטוחה מה אוכל בעוד עשר שנים. יש מגוון רחב יותר של אפשרויות לארוחות ערב בעוד עשר שנים בהשוואה להיום בערב. אם כך, נשאלת השאלה כיצד אנו מתגברים על אתגר חוסר הוודאות שקשור במצבים רחוקים. כיצד נוכל לענות על השאלה מה נאכל בעוד כעשר שנים?

תיאוריית רמת ההבניה עוסקת בדיוק בשאלה הזו [2-4]. לפי התיאוריה, כדי להתמודד עם חוסר הוודאות שמאפיין מצבים רחוקים, אנו משתמשים ב**חשיבה מופשטת**. חשיבה מופשטת מאפשרת למצוא את המשותף בין דברים ולהתעלם ממידע לא רלוונטי שעלול להשתנות. לדוגמה, גיטרה וסקסופון הם שונים, אך אם אני מתייחסת אליהם ככלי נגינה, אז הם שווים ערך. השימוש במונח המופשט "כלי נגינה" לעומת "גיטרה", מתאים למגוון רחב יותר של סיטואציות. יכול להיות שבעבר הרחוק אנשים לא ניגנו בגיטרה, ואולי גם היום יש תרבויות שבהן השימוש בגיטרה הוא זר. לעומת זאת, השימוש ב"כלי נגינה" מתאים לזמנים רחוקים, למקומות רחוקים, לתרבויות רחוקות ולמצבים היפותטיים.

במחקר הנוכחי התבססנו על תיאוריית רמת ההבניה ושיערנו כי מרחק פסיכולוגי יגביר הכללה. באופן ספציפי, כאשר לומדים על אובייקט רחוק, לעומת קרוב, הוא אמור להיות מיוצג בצורה מופשטת יותר (למשל כלי נגינה לעומת גיטרה) ולכן הלמידה תוביל להכללה למגוון רחב יותר של אובייקטים דומים.

כיצד בחנו האם מרחק פסיכולוגי מגביר הכללה?

ערכנו שלושה ניסויים שבכל אחד מהם המשתתפים קראו טקסט קצר ולאחר מכן השיבו על מספר שאלות. בטקסט, ביקשנו מהמשתתפים לדמיין שהם סובלים מכאב ראש ולכן ניגשים לבית המרקחת הקרוב לביתם וקונים תרופה נגד כאבי ראש שהם לא ניסו בעבר. חילקנו את המשתתפים לשתי קבוצות מחקר: תנאי קרוב ותנאי רחוק. המשתתפים שהוקצו לתנאי הקרוב קראו כי התרופה שאותה קנו היא מקומית ומיוצרת במדינתם. לעומת זאת, המשתתפים בתנאי הרחוק, קראו על תרופה מיוצרת מחוץ למדינתם. חשוב לציין כי שני הניסויים הראשונים בוצעו בישראל ובגרמניה במקביל. בתנאי הקרוב, משתתפים גרמנים קראו על חברה גרמנית ומשתתפים ישראלים קראו על חברה ישראלית. בניגוד לכך, בתנאי הרחוק משתתפים גרמנים קראו על חברה ישראלית ומשתתפים ישראלים קראו על חברה גרמנית.

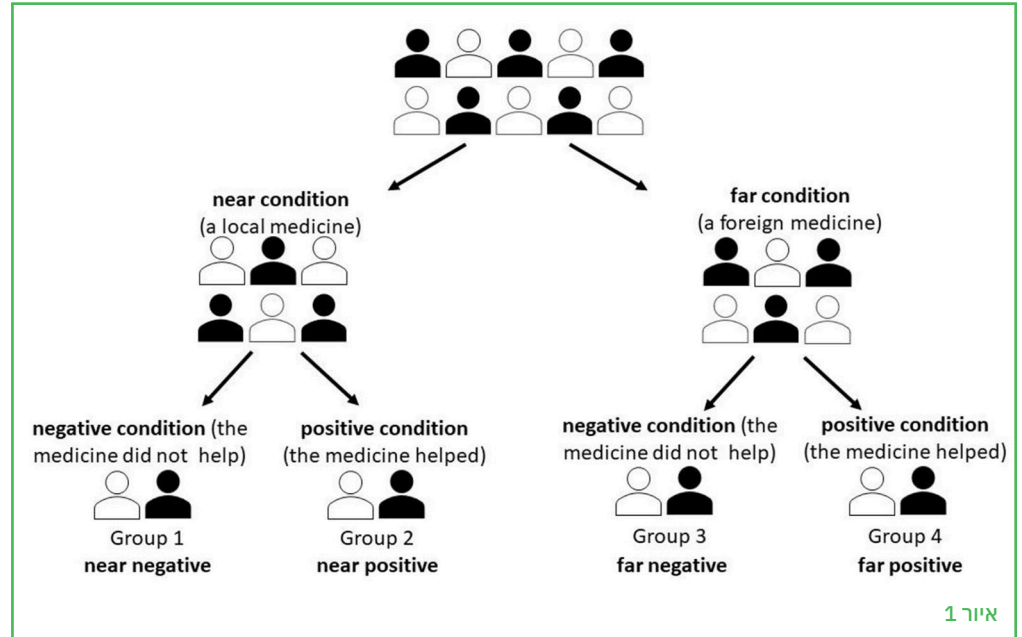
בנוסף, כל קבוצת מחקר, חולקה לשתי תתי קבוצות: תנאי התנסות חיובית ותנאי התנסות שלילית. בתנאי החיובי המשתתפים התבקשו לדמיין שזמן קצר לאחר נטילת התרופה, כאב הראש עבר ולעומתם המשתתפים בתנאי השלילי קראו כי התרופה החמירה את כאב הראש ואפילו גרמה לבחילה. כך יצרנו ארבע קבוצות ניסוי המתוארות ב(איור 1). כל משתתף שויך לתנאי מחקרי אחד מתוך הארבעה וקרא את הקטע המתאים. נזכיר כי בכל קבוצה היו משתתפים גרמנים וישראלים אך מכיוון שלא נמצאו הבדלים בין המדינות נציג את מערך הניסוי והתוצאות מבלי להתייחס למדינה.

חשיבה מופשטת (Abstract thinking)

פעולה מחשבית, הכוללת הגדרה ושימוש במושג חדש, המבטא מונה משותף של מושגים קיימים. חשיבה מופשטת מאפשרת להתייחס לעניין מסוים, בהקשר רצוי תוך התעלמות מתכונות הפרטים שאינן רלוונטיות להקשר.

איור 1

חלוקה לארבעת קבוצות המחקר: לפי מרחק פסיכולוגי, בשורה האמצעית: משמאל מופיע התנאי הקרוב (תרופה מקומית) לעומת תנאי רחוק (תרופה זרה) מימין. בשורה התחתונה, כל מרחק מחולק לשני ערכי ההתנסות: חיובית (קבוצות 2 ו-4) לעומת שלילית (קבוצות 1 ו-3). בכל קבוצת מחקר היו משתתפים ישראלים וגרמנים ולכן יש דמויות שחורות ולבנות.



איור 1

כדי למדוד הכללה, לאחר הקריאה ביקשנו מהמשתתפים לציין את כוונותיהם לרכוש חמישה מוצרים: (1) אותה תרופה נגד כאב ראש, (2) תרופת כאב ראש אחרת מאותה חברה, (3) ויטמינים מאותה חברה, (4) פלסטר מאותה חברה, (5) תרופת כאב ראש של חברה אחרת מאותה מדינה. המשתתפים סימנו את כוונות הרכישה שלהם על גבי סולם שנע בין 1 (כלל לא סביר) לבין 10 (סביר מאוד).

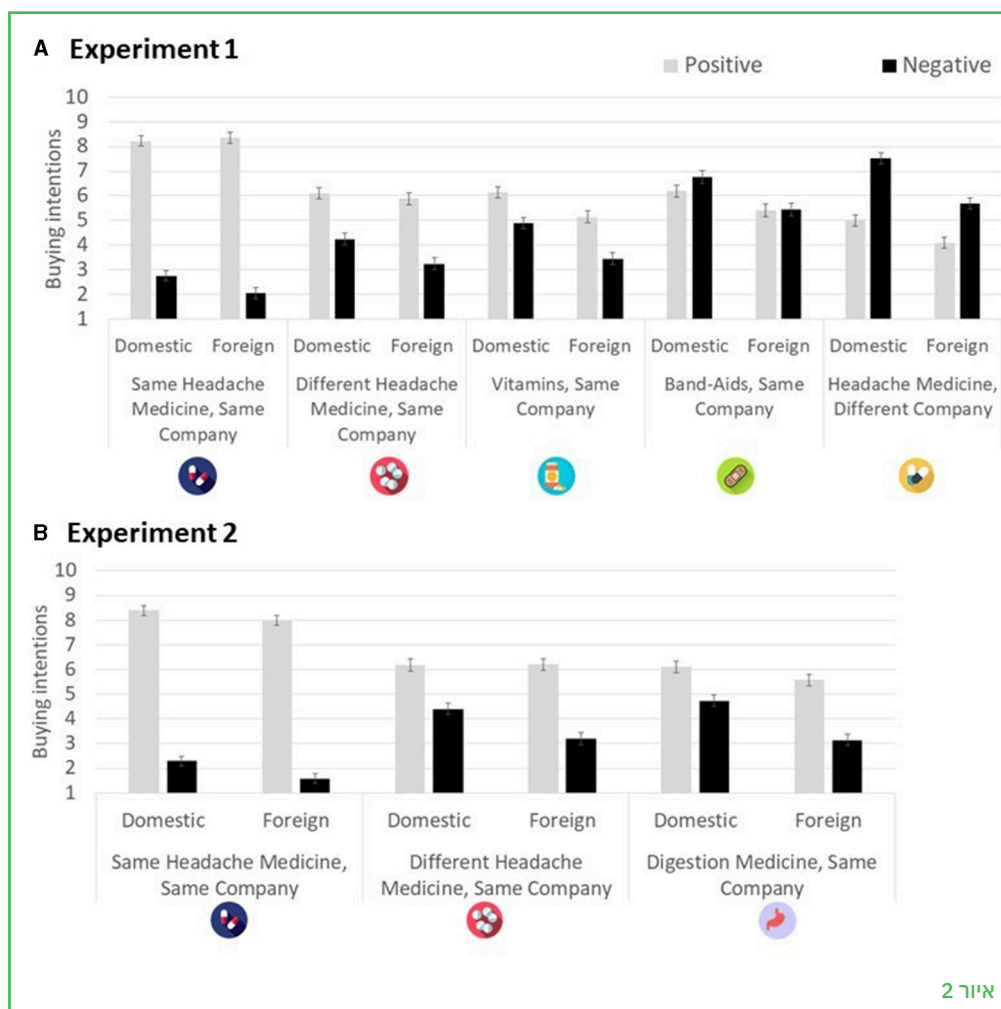
האם התנסות עם מוצרים רחוקים מבחינה פסיכולוגית, לעומת קרובים, מגבירה הכללה (מה מצאנו)?

תחילה השווינו בין כוונות הרכישה בתנאי החיובי (התרופה העבירה את כאב הראש) לבין התנאי השלילי (התרופה לא עבדה). מצאנו כי אכן כוונות הרכישה גבוהות יותר לאחר התנסות חיובית לעומת התנסות שלילית. ההפרש בין התנסות חיובית לשלילית (ההפרש בין העמודה האפורה לשחורה באיור 2) מצביע על המידה בה אנשים מבחינים בין מוצרים הקשורים להתנסות חיובית לעומת התנסות שלילית. ככל שהפרש זה גדול יותר, כך ההכללה נחשבת גדולה יותר. בשלב השני, בדקנו את השערת המחקר על ידי השוואת ההפרש בתנאי הקרוב לעומת התנאי הרחוק. בהתאם להשערה, מצאנו כי ההפרש גדול יותר כאשר ההתנסות הייתה רחוקה (מוצר זר) לעומת התנסות קרובה (מוצר מקומי). כלומר, מרחק פסיכולוגי הגביר הכללה. איור 2 מציג את התוצאות עבור כל מוצר בנפרד. ניתן לראות שדפוס תוצאות זה התקבל רק עבור שלושת השאלות הראשונות: התרופה המקורית לכאבי ראש, תרופה חדשה לכאבי ראש, וויטמינים.

בניסוי השני שחזרנו את הניסוי הראשון עם השינויים הבאים: ראשית, בתנאי המחקר הרחוקים, השתמשנו בתרופה קנדית. כלומר הן המשתתפים הגרמנים והן המשתתפים הישראלים בתנאי הרחוק קראו על תרופה קנדית. שינוי זה נועד לשלול את האפשרות שתוצאות הניסוי הראשון נבעו מסטריאוטיפים קיימים בנוגע למוצרים ישראלים או גרמנים. שנית, בדקנו גם הכללה לתרופות עבור תרופה להקלה בעיכול. הורדנו את השאלות על

איור 2

כוונות הרכישה כפונקציה של המרחק הפסיכולוגי, ערך ההתנסות וסוג המוצר. הגרף העליון מציג את תוצאות ניסוי 1, והגרף התחתון מציג את ניסוי 2 (שחזור של ניסוי 1), ציר ה-Y מציג כוונות הרכישה שציינו המשתתפים (מ-1 עד 10). ציר ה-X מייצג את המוצרים השונים ובתוך כל מוצר יש חלוקה לתנאי הקרוב ולתנאי הרחוק. העמודות השחורות מייצגות את השחורות שלילית ואילו העמודות האפורות מייצגות ההתנסות חיובית.



איור 2

ויטמינים, פלסטרים ותרופות מחברה אחרת, שכן ההכללה כלפיהם הייתה נמוכה. תוצאות הניסוי השני הראו גם הן כי מרחק מגביר הכללה. תוצאות אלו התקבלו גם בניסוי שלישי אשר חזר בדיוק על הניסוי השני.

מסקנות ויישומים אפשריים

תוצאות המחקר מראות שמרחק פסיכולוגי מגביר הכללה. יתרה מכך, העובדה שהתוצאות חזרו על עצמן במספר ניסויים וגם עם משתתפים ממדינות שונות מחזקת את המסקנה. אחד היישומים הישירים למחקר זה הוא לתחומי השיווק והתנהגות צרכנים. כך לדוגמה, התוצאות מציעות כי כאשר מדובר במותג זר שמיובא לארץ, אנשים יפתחו עמדות חזקות יותר הן לחיוב והן לשלילה בהשוואה למותג מקומי שמיוצר במדינה שלנו. יישום נוסף קשור לעולם החברתי – ייתכן שהנטייה להשתמש בסטריאוטיפים כלפי קבוצות חברתית קשורה לכך שקבוצות אלו נתפסות כרחוקות יותר. יישום אפשרי נוסף הוא בחינוך והוראה – לומדים דוגמה ומכלילים את הפתרון שלה לבעיות אחרות דומות. מעניין יהיה לבדוק האם למידה מדוגמאות רחוקות מגבירה את היכולת להכליל. למשל, האם כאשר בעיות מילוליות בלמידת חשבון יתארו רכבות בארץ רחוקה שנוסעות במהירות מסוימת, לעומת רכבות במדינה שלנו,

האם תלמידים יצליחו להבין את הקשר בין המשתנים ואת אופן פתרון הבעיות בצורה טובה יותר. מחקרי המשך יוכלו לבחון שאלות אלו לעומק.

מאמר המקור

Ram, H., Liberman, N., and Unkelbach, C. 2023. Psychological distance increases conceptual generalization. *Soc. Psychol. Pers. Sci.* 15:19485506231164701. doi: 10.1177/19485506231164701

מקורות

1. Ghirlanda, S., and Enquist, M. 2003. A century of generalization. *Anim. Behav.* 66:15–36. doi: 10.1006/anbe.2003.2174
2. Liberman, N., and Trope, Y. 2014. Traversing psychological distance. *Trends Cogn. Sci.* 18:364–9. doi: 10.1016/j.tics.2014.03.001
3. Liberman, N., and Trope, Y. 2008. The psychology of transcending the here and now. *Science* 322:1201–5. doi: 10.1126/science.1161958
4. Trope, Y., and Liberman, N. 2010. Construal-level theory of psychological distance. *Psychol. Rev.* 117:440–63. doi: 10.1037/a0018963

פורסם אונליין: 03 באוקטובר 2024

נערך על ידי: Idan Segev

מנחים מדעיים: Janet Benyamin

ציטוט: Ram H (2024) האם אנו מכלילים בצורה רחבה יותר כאשר מדובר בהתנסות רחוקה לעומת התנסות קרובה? *Front. Young Minds*. doi: 10.3389/frym.2024.1465398-he

תורגם והתאם מ: Ram H (2024) Do We Think Differently About People and Things Far Away? *Front. Young Minds* 12:1465398. doi: 10.3389/frym.2024.1465398

הצהרת ניגוד אינטרסים: המחברים מצהירים כל המחקר נערך בהעדר כי קשר מסחרי או פיננסי שיכול להתפרש כניגוד אינטרסים פוטנציאלי.

זכויות יוצרים © Ram 2024. זהו מאמר בגישה פתוחה שמופץ תחת תנאי רישיון **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. השימוש, ההפצה או ההעתקה מותרים לשימוש בפורומים אחרים ובלבד שיינתן קרדיט למחברים המקוריים ולבעל זכויות היוצרים, ושהפרסום המקורי בעיתון זה מצוטט בהתאם למקובל באקדמיה. השימוש, ההפצה או ההעתקה אינם מותרים אם הם אינם עומדים בתנאים אלה.

סוקרים צעירים

ZALMAN ARAN JUNIOR HIGH, HOLON, גיל: 13-14

אנחנו תלמידי כיתה ח' סקרנים מחטיבת הביניים זלמן ארן שבעיר חולון. כל השכבה שלנו לקחה השנה חלק בתוכנית שנתית של "פרונטירז מדע לצעירים", שבה אותגרנו עם נושאים מעניינים, למדנו איך קוראים מאמר מדעי וסקרנו מאמרים. הפעילות עם "פרונטירז מדע לצעירים" היא אחד ממקצועות הלימוד שלנו ומופיעה בתעודת סוף השנה.

הכותבים

HADAR RAM

אני פסיכולוגית חברתית, חברת סגל במחלקה למדעי חברה ובריאות, אוניברסיטת בר-אילן. המחקר שלי עוסק בתהליכי למידה וקבלת החלטות. אני לוקחת פרספקטיבה חברתית וקוגניטיבית כדי לבחון כיצד חוויות שלנו בעבר מעצבות את קבלת ההחלטות וההתנהגות שלנו. לדוגמה, אני חוקרת כיצד גורמים פסיכולוגיים כמו מרחק פסיכולוגי, אסוציאציות הסתברותיות (הסיכוי שאירועים יתרחשו) וערכיות (חוויות שליליות לעומת חיוביות) משפיעים על תהליכי למידה. אני אוהבת לחקור שאלות אלו עם חוקרות וחוקרים מהארץ ומרחבי העולם. בזמני הפנוי אני נהנית לצאת לטיולים בחוף הים, לבקר בתערוכות אומנות ולחקור את יכולות הלמידה של מיצי, החתולה שאימצה את הוריי. [*hadar.ram@biu.ac.il](mailto:hadar.ram@biu.ac.il)

מוזיאון המדע ע"ש בלומפילד ירושלים
متحف العلوم على اسم بلومفيلد القدس
Bloomfield Science Museum Jerusalem



הוצאת פרונטירז מדע לצעירים ישראל
Hebrew version provided by



THE SAGOL NETWORK

