

שיעור מספר 6 בפסיכולוגיה של הכוח

עוד על מילגרם וקונפורמיות חברתית (המשך משיעור קודם)

חלק מהאנשים שהשתתפו בניסוי סבלו מבעיות פסיכולוגיות בדיעבד, עקב העובדה שהם היו צריכים להתמודד עם הנזק שהם גרמו לקורבן, כביכול.

מחקרים מאוחרים יותר באותו נושא חידדו את הנושאים הבאים

- איששו את הנושא
- ככל שקורבן קרוב יותר (פיסית) לנבדק, הנבדק היסס יותר בביצוע הפעולות הלא-מוסריות.
- ככל שהחוקר קרוב יותר (פיסית) לנבדק, הנבדק היסס יותר.
- ככל שהמעבדה נראית יותר כמו מעבדה אמיתית קל יותר להכאיב לקורבן
- ככל שהנבדק היה מוקף ביותר אנשים שגם הם זוהו ככאלה שהשתתפו במחקר כ"מעניש", היה יותר קל להכאיב לקורבן

למרות שחלק מהממצאים נראים טריוויאליים, כאשר בוחנים אותם הם שופכים אור על מקומה של הסביבה במתן לגיטימציה להזיק לאנשים.

אסטרטגיות להגברת הכוח

הטבע של השגת הכוח הוא שככל שמשיגים יותר ממנו יש יותר רצון להשיג עוד ממנו. כנראה שהסיבה היא הרגשה טובה. מי שיש לו רצון לכוח מקבל הרגשה טובה מהשגת הכוח, מה שמדרבן אותו להשיג. *אין אינדיקציה למערך פיזיולוגי שגורם לתחושה המקבילה להתמכרות או שמקושר להשגת כוח למעשה ההצלחה של האדם בהשגת כוח תלויה במידה שהנושא (או המטרה או הקרבן) נענה. מי שיש לו יותר כוח הוא זה שמצליח לדחוף את המטרה להענות לדרישות שלו. איך נמדדת ההצלחה:

- במספר האנשים המושפעים
- ברמת ההתנגדות של האנשים המושפעים (ככל שהם מתנגדים יותר או מהווים יותר אתגר)

כאשר השגתי כוח, מה עושים כדי להעצים אותו

מניפולציה אקולוגית – נניח שיש מסיבה יוקרתית (כל האורחים באים בחליפות ועניבות), באים הרבה אנשים והמסיבה לא "מתרוממת", בעל המסיבה מפעיל את החימום, מה שגורם לאנשים להתחיל להתקלף מהשכבות. תוך כך האנשים מרגישים משוחררים יותר ויותר והמסיבה מתחילה להתחמם.

תכונות של מניפולציה אקולוגית

- מטרת (הקורבן) הפעולה לא צריך לדעת שהוא נושא המניפולציה
- המניפולציה צריכה להיות סמויה
- אם שני הקודמים נכונים - הסיכויים שהמשפיע יידחה נמוכים יותר

טכניקת ה"רגל בדלת" – אותה טכניקה משמשת בטלמרקטינג היום, היות וההגעה הפיסית לדלת כבר אינה בשימוש.

שימוש באשמה ("דלת בפרצוף") – הסוכן מציע לך לקנות את כל הכרכים של האנציקלופדיה ב-3000 ש"ח, כשאתה מסרב, הוא מציע לקנות רק כרך אחד במחיר זול. האשמה גורמת לקנייה של הספר הבודד להראות הגיונית.

* כל הטכניקות מביאות לאותה מטרה – השפעה על מעשים או על רגשות.

האם אנשים שונים משתמשים בצורות שונות להשפיע על אחרים

האם יש דפוס אופי שגורם לאנשים להשתמש באופן עקבי בכוח מסווג מסויים. או האם אנשים מתאימים את עצמם למצב מבחינת סוג הכוח שהם מפעילים.

מקור הצורך בכוח

שאלה מקדימה היא: למה בכלל אנשים מנסים להשיג כוח – מה מקור הצורך בכוח.

גורמים גנטיים

אין מקור גנטי לצורך בכוח.

גורמים סביבתיים

ילדים שמרגישים נחותים בשלב בחייהם מפתחים (בסבירות גבוהה) את הצורך בכוח. אדלר זיהה שאנשים הרגישו נחותים מפתחים רצון לא להרגיש נחותים והם מחפשים דרכים לעשות זאת במחקר שנערך ב-1948 על ידי לאסוול על אישיות פוליטיות וצורך לכוח. רבים מהפוליטיקאים באו ממשפחות בעלות אמצעים (כך שכסף לא היה הגורם להגיע לפוליטיקה), הגורם שמיחסים לו את החשיבות הוא דמות אב קפדנית ודומיננטית שהשפילה והקטינה את הילד וגרמו לו להרגיש נחות ומורידה מערך ההצלחות שלו. עוד מכנה משותף הוא חולשה פיסית של הילדים האלה. במשפחות אלה היה דיון על פוליטיקה בתוך המשפחה והיה ברור שפוליטיקה היא דרך להשיג כוח. כל עוד האבא בחיים אין כל סיכוי לילד להשיג כוח. כאשר האב איננו (נפטר), הרצון לכוח מתפרץ ביתר שאת התעללות בחיות – דרך אופיינית של ילדים כאלה להשיג כוח. כאשר לא ניתן להפעיל כוח על מישהו אחר, הוא יבחר מטרה קלה שלא יכולה להגן על עצמה.

*אין הרבה נתונים על רצון לכוח אצל נשים או על השפעת האם בנושא זה.

התאמה בין אישיות לאופי השימוש בכוח

אנשים שיש להם בטחון עצמי נמוך – מרגישים ללא כוח. כאשר יש להם הזדמנות הם יבחרו את שיטת הכפייה. היות וזו השיטה שנותנת תוצאות ממשיות במהירות הרבה ביותר. מי שיש לו בטחון עצמי – יהיה לו יותר קל להשתמש בשכנוע. אנשים שהם insecure* - נוטים לכפייה וגם לשיטות המבוססות על הכוח הלגיטימי. (באופן כללי – חוסר בטחון רגעי מוביל להתנהגויות מתונות יותר) גברים – נוטים יותר לשימוש בכוח ממקום של אינפורמציה, מומחיות וכוח לגיטימי. נשים – משתמשות יותר בכוח הלגיטימי של חסר האונים *חסר בטחון – בניגוד לבטחון עצמי נמוך זהו מצב שמשתנה באופן רגעי.

מסקנות

ישנן תבניות של אופי שמצביעות על אופן השימוש בכוח, הרקע הוא בדרך כלל מן הילדות. בפרט בעייתית היא ביקורת שלילית קיצונית שמובילה לאישיות קיצונית ופתולוגית.