



## יש מצב / Situations Matter

פרופ' סם סומרס Sam Sommers



פרופסור לפסיכולוגיה חברתית באוניברסיטת טאפטס (ליד בוסטון),  
חוקר ומרצה בנושאי תפיסות והשפעות חברתיות בתחומי גזע, מגוון,  
שיפוטיות וכן בזיקות שבין עולם הפסיכולוגיה לעולם החוק והמשפט.  
סומרס פרסם עד היום 3 ספרים (קישור מטה) וכותב טורים קבועים  
במגזין Psychology Today וב-Huffington Post. [מידע נוסף כאן](#).



Situations Matter | Sam Sommers | Riverhead Books | 2011

גרסה עברית: כנרת, זמורה-ביתן, דביר | ינואר 2017 | כריכה רכה | 300 עמ'  
לרכישה ישירה: [רשת סטימצקי](#), [צומת ספרים](#), [Amazon](#), [Barnes&Noble](#)

**השורה התחתונה:** ספר חכם, קריא ומעורר מחשבה, המציג זווית שונה ומקורית של השפעת הסיטואציות על תהליכי קבלת החלטות שלנו ושל אחרים - באופן המסייע להבנה, עיצוב וניהול מוצלח יותר של תהליכים אלה. מומלץ למנהלים, יועצים וכל מי שעוסקים או מתעניינים בתהליכי קבלת החלטות ותהליכי מו"מ אישיים וארגוניים.

### רקע: זה לא אנחנו הטמבלים, זו הסיטואציה...

בשנים האחרונות אנו נחשפים לעשרות מחקרים וספרים העוסקים בהטיות השונות המשפיעות על תהליכי קבלת ההחלטות שלנו כיחידים וכצוותי ניהול (החל ממחקריהם פורצי הדרך של [כנהנו וטברסקי](#), ועד ספריהם הפופולאריים של [דן אריאלי](#), [טים הרפורד](#), [יוסי יסעור](#), ורבים אחרים), כאשר המשותף לרבים ממחקרים וספרים אלה היא נקודת המבט המתמקדת על-פי רוב **בהיבט האישי** של הטיות אלה ("מה, איך ולמה זה קורה לנו במוח...").  
בספר מקורי זה מציג סומרס, פרופסור לפסיכולוגיה חברתית, גישה שונה לפיה הגורם המרכזי המשפיע על תהליכי ההחלטה אינו "הראש שלנו" כי אם ה**סיטואציות** שבתוכן אנו נמצאים וה**הקשרים** (קונטקסט) שמתוכם אנו פועלים – ומכאן הצורך בבחינה מחודשת, הבנה, עיצוב וניהול מוצלח ואפקטיבי יותר של סיטואציות והקשרים אלה.

### האתגרים: להבחין, להבין, לעצב ולנהל טוב יותר את הסיטואציות שלפנינו

"ההתעלמות הטיפוסית שלנו מכוחן של הסיטואציות נובעת מכך שרוב חיי היומיום שלנו מתנהלים בסביבות מוכרות, בתוך הגבולות של השגרה השחוקה... אבל נטיית ברירת המחלד שלנו נשאר לא להשיג בסיטואציות" (עמ' 29).

**הפרק הראשון** של הספר, תחת הכותרת המתגרת **משהמש** (ר"ת: מה שרואים הוא מה שמקבלים, [WYSIWYG](#)) ממחיש עד כמה איננו מודעים להשפעתה של תפיסת הסיטואציה וההקשרים אליה ("מה קורה פה, ולמה זה קורה") ולאפשרויות החדשות אשר יפתחו בפנינו אם וכאשר נפתח הבנה ויכולת לשינוי של תפיסה והקשרים "אוטומטיים" אלו, שכן "מי שמשלים עם העובדה שלא תמיד מה שרואים הוא מה שיש, יכול לנווט את היקום החברתי שלו ביתר תבונה, בין שהאתגר הגדול שלו הוא לשאת ולתת על התפשטות הנשק הגרעיני או למצוא חדר כושר חדש" (עמ' 50).

**פרק 2, דרושה עזרה** – מנתח את רמת הנכונות להתערב במצבים אשר דורשים מתן סיוע. הממצאים אינם מפתיעים: ככל שהקהל החשוף לסיטואציה גדול יותר כך יורדת הנכונות של הפרטים שבתוכו להגיש סיוע לאחרים, וזאת ללא כל קשר למאפיינים האישיים של המסייעים הפוטנציאליים. כלומר: עדיף לנו להיתקע עם הרכב בכביש עם תנועה דלילה, מאשר בכביש סואן בו כל אחד מהנהגים החולפים חש אחריות נמוכה הרבה יותר לסייע למי שנמצא במצוקה.

**פרק 3, ללכת עם הזרם**, עוסק בדינמיקה של "פעולת ההמון" ובדרכים להניע אותה או לשנות את אופייה ועוצמתה, וכן בהשפעותיהן של נורמות חברתיות על התנהגות ההמון והפרטים שבתוכו. גם כאן חוזר סומרס ומחזק את התיזה המרכזית של הספר: זה לא אתה שמתנהג כך, אלא אתה בתוך **סיטואציה קבוצתית**. חלקו השני של הפרק עוסק בהשפעתם של **מנהיגים** על "ההמון" ובאופן בו הם מניעים אותו להתנהגות המשרתת אותם, לטובה או לרעה.

**פרק 4, אתם לא מה שחשבתם על עצמכם**, טוען סומרס כי גם נושאים כמו "זהות" או "תפיסה עצמית" מושפעים באופן דרמטי מהסיטואציה החברתית בה אנו נמצאים, וכן כי חלק מהרגשות שאנו חווים לכאורה באופן אובייקטיבי (**אני שמח או כועס ביחס לאירוע מסוים**) מושפעים מהרגשות אותם אנו מזהים **בקבוצה** שבתוכה אנו נמצאים.

**פרק 5, מאדים ונוגה כאן עלי אדמות**, תוקף סומרס את הגישה הרווחת לפיה קיימים הבדלים התנהגותיים "מולדים" בין נשים לגברים, טוען כי הבדלים אלה הינם תולדה של הבניות חברתיות ונורמות הנוצרות כתוצאה מהבניות אלה, ומביא שורה של דוגמאות המוכיחות כי שינוי בסיטואציה מביא לעיתים רבות לשינוי התנהגותי החורג מהנורמה.

**פרק 6, אהבה**, הולך סומרס צעד נוסף קדימה, מערער על התפיסה המקובלת לפיה התנהגויות אופייניות בתחומי "הרומנטיקה" והזוגיות נובעות ממטען גנטי (גברים רוצים "להפיץ" את עצמם, בעוד נשים מתמקדות בהבטחת עתיד אופטימלי לילדיהן ולכן "בררניות" יותר) וטוען כי גם כאן מדובר בסטריאוטיפים חברתיים הניתנים לשינוי ועיצוב מחדש.

הפרק האחרון בספר, **שנאה**, מציג גישה דומה ביחס לרגשות החזקים האופייניים ליחסים "הקשים" בין קבוצות שונות, כמו גם לתגובות אשר עולות אצלנו באופן אוטומטי בסיטואציות בהן אנו חשים כי "הם מתנכלים לנו בכוונת דדון" ולפיכך פועלים בגישה לוחמנית אשר מחוללת תגובות שרשרת המחריפות את הסיטואציה... גם כאן מציע סומרס כי הסתכלות מחודשת על הסיטואציה מתוך "פרשנות" אחרת תאפשר לנו לנהל אותה באופן טוב ומועיל יותר עבורנו.



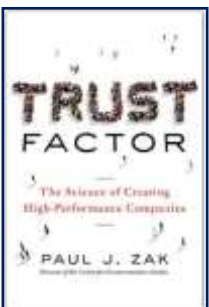
**ספרים (אנגלית)**  
[3 ספריו של סומרס](#)  
[ומידע נוסף עליו](#)  
[באתר אמזון](#)

**טעימה מהירה** [samsommers.com](#)  
[האתר של סומרס](#)  
[הכולל מידע נוסף עליו](#),  
[מתוך הספר בעברית](#)  
[באתר Scribd](#)

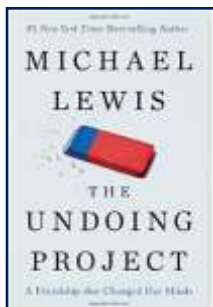
**וידאו 18:06 דקות**  
[פרופ' סם סומרס](#)  
[בהרצאת TED קצרה](#)  
[על "כוחו של ההקשר"](#)

**וידאו 2:48 דקות**  
[סקירה קצרה ומהירה](#)  
[של הרציונל והרעיונות](#)  
[המרכזיים בספר](#)

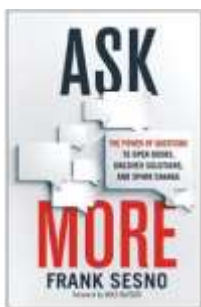
## חדשים על המדף: ספרי ניהול מומלצים נוספים אשר הופיעו לאחרונה בארץ ובעולם



[Trust Factor](#)  
[Paul J. Zak](#)



[The Undoing Project](#)  
[Michael Lewis](#)



[Ask More](#)  
[Frank Sesno](#)



[כוחה של עקביות](#)  
[ולדון לוריא](#)



[לנצח מבפנים](#)  
[אריקה פוקס](#)



[תורת ההונאה](#)  
[\(Phishing for Phools\)](#)