



מה זה משנה?

איך אנחנו מצליחים (ומתי אנחנו נכשלים) לשנות את דעתם של אחרים



פרופ' טלי שרוט Tali Sharot

ילידת 1976 (41), גדלה ביישוב עומר, למדה תואר ראשון בפסיכולוגיה בישראל ובהמשך השלימה תואר שני ודוקטורט באוניברסיטת ניו-יורק. משמשת כיום כחוקרת במחלקה למדעי המוח באוניברסיטת לונדון. ספרה הקודם **אשליה אופטימית** (*The Optimism Bias*) וכן הרצאתה בנושא זה בכנס TED (ר' מטה) זכו להצלחה מרשימה. [מידע נוסף כאן](#).

THE INFLUENTIAL MIND | Tali Sharot | Published: 2017
גרסה עברית: כנרת, זמורה-דביר | 2018 | כריכה רכה | 323 עמודים
לרכישה ישירה: [אינדיבוק \(דיגיטלי\)](#), [עברית \(דיגיטלי\)](#), [צומת ספרים](#), [Amazon](#)

השורה התחתונה: ספר חכם, קריא ומרתק אשר מציג, בצד היבטים מדעיים עדכניים בתחומי חקר מדעי המוח, מגוון רחב של דוגמאות, תובנות, כלים פרקטיים ודרכי פעולה אפקטיביות המסייעות לשכנוע, רתימה ושינוי עמדות. מומלץ למנהלים, יועצים, מאמנים, מרצים וכל מי שעוסקים בתהליכי מו"מ, שכנוע והשפעה מכל הסוגים.

בראש ובראשונה: מה עובר להם (ולנו) בראש...?

ספרים רבים עוסקים, מזה שנים רבות, בתהליכי קבלת החלטות (רציונליים ואמוציונליים) ובטכניקות וכלים המאפשרים לנו להשפיע על החלטותיהם של אחרים (שכנוע, השפעה, רתימה) – כאשר רובם מתבססים על מודלים פסיכולוגיים. ייחודו המרכזי של ספר זה הוא היותו מבוסס על מחקרים עדכניים (של המחברת ושל אחרים) בתחומי מדעי המוח, אשר נותנים תוקף מדעי ("כך זה עובד באמת") להנחות יסוד אשר שימשו כבסיס לתפיסות ושיטות המוכרות לנו. כמו בספרים רבים בז'אנר "הפופולרי" משולבות בספר דוגמאות רבות המתארות באופן קליל ונגיש את ההתנהגויות האופייניות ואת הניסויים המדעיים אשר בוחנים ומסבירים את פעילויות המוח אשר יוצרות אותן ומשפיעות עליהן.

עובדה: עובדות ונתונים אינם משנים דעות ותפיסות. אז מה כן?

אחת הטכניקות הנפוצות בקרב מי שמנסים לשכנע אחרים באשר לתפיסות ורעיונות הינו השימוש בעובדות ונתונים אשר "מוכיחים" את תקפותם של תפיסות ורעיונות אלה. אחד מהממצאים המפתיעים במחקרים החדשים המוצגים בספר הוא כי טכניקה זו הינה בעייתית ולעיתים אף נדונה לכישלון מוחלט, וזאת מאחר והמוח נוטה "לדחות על הסף" נתונים אלה, וכלל לא לצרף אותם אל תוך מערכת השיקולים הרציונלית (לכאורה...). מה אם כן ניתן לעשות?

1. שימוש בדימויים היוצרים תגובה רגשית: אנו מתייחסים לעצמנו כיצורים "תבוניים", אשר פועלים בצורה "לוגית", אך בפועל חלק ניכר מפעילות המוח עדיין מתבססת על אינסטינקטים "חייתיים" המיועדים לזהות סיכונים והזדמנויות ולפעול מיידית בהתאם. מכאן, שהשימוש בדוגמאות מוחשיות המעוררות רגשות יהיה לרוב חזק יותר מנתונים לוגיים. **המלצה:** כדאי להתבונן בסרטוני הוידאו המקושרים מטה בהם מציגה פרופ' שרוט את הרעיון ואופן יישומו.

2. מסרים חיוביים: ניסויים רבים מוכיחים כי התמקדות במסרים חיוביים ("מה זה יאפשר, מה ניתן לעשות") משפיעה באופן משמעותי על אופן קליטת המידע במוח - לעומת מסרים בעלי אופי שלילי, שאותם אנו נוטים לסנן ולהדחיק, כאשר ניסויי דימות עדכניים מראים כי פעולות "סינון והדחקה" אינן רק פסיכולוגיות כי אם מבוצעות באופן פיזי במוח. **אזהרה:** עקרון זה מתהפך במצבי לחץ ומצוקה, בהם מחפש המוח דווקא את המידע השלילי אשר מסכן אותנו.

3. מעניין לדעת... סקרנות הינה תכונה המסייעת לתינוקות וילדים להכיר ולהבין את העולם שסביבם, אך נותרת בקרב רבים מאיתנו גם בהמשך חיינו (ר' קישור מטה לספר החדש למה? העוסק בנושא זה). ככל שנצליח לחבר את הנושאים החשובים עבורנו למה שמעורר עניין וסקרנות אצל הזולת - כך נצליח "להגיע" ולהשפיע עליו יותר.

עצור! מחסומים לפניך...

כאמור, הן השאיפה והן היכולת לקלוט ולעבד מסרים תלויות בנקודת הפתיחה המנטלית של "המושפע" כלפי הנושא: האם הוא "בעד", "נייטרלי" או בעל תפיסה "שלילית" אשר "אוטמת" אותו ואף מחפשת לחזק את השיקולים הנגדיים. כדי להתגבר על מצב פתיחה כזה, ממליצה לנו פרופ' שרוט לפעול בדרך "עוקפת מחסומים": להתחיל בנושאים, בהנחות היסוד ובאינטרסים המשותפים "למושפע" ולנו, להציג את היתרונות הישירים הטמונים עבורו ברעיון המוצע, וכן לאפשר לו, ככל הניתן, "לעכל" את הרעיון החדש ולהימנע מללחוץ עליו לקבל החלטה מיידית.

מבט קדימה: האם נוכל לגשת ישירות אל מוחם של אחרים, ולהפעיל אותו כרצוננו?

הכלים העומדים כיום לרשותנו להשפעה על אחרים מבוססים כולם על שימוש בחושים (מגע, שמיעה, ראייה...) שבאמצעותם אנו מעבירים מסרים מסוגים שונים אשר מגיעים דרך מערכות הגוף אל מוחותיהם של "המושפעים". האם נוכל "ולהתחבר" בעתיד ישירות למוחותיהם של אחרים ולהפעיל אותם כרצוננו, ואולי אף ללא ידיעתם? להערכתה של פרופ' שרוט התשובה לכך הינה "בודאי שכן", כאשר כבר כיום מבוצעים ניסויים מדעיים ראשוניים (בבעלי חיים ואף בבני אדם) אשר ממחישים כי יכולות אלו אכן אפשריות. מפחיד ומעורר אימה, או מעודד ומעורר תקווה? הכל תלוי, כאמור מעלה, "בתפיסת היסוד" עימה ניגשים לשאלה...



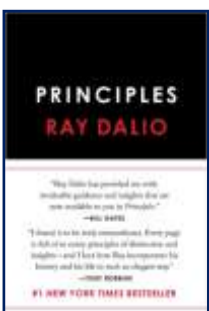
טעימה מהירה...
[גישה ישירה לפרק המבוא בו מוצג הרציונל למחקר העומד מאחורי הספר: מקומם של המוח ומרכיביו בתהליכי שכנוע והשפעה.](#)

וידאו 17:34 דקות
[טלי שרוט בהרצאת טד בה היא מציגה את עיקרי הרעיונות בספרה הקודם "הטיית האופטימיות" \(כתוביות בעברית\)](#)

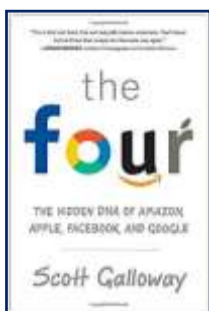
וידאו 20:48 דקות
[כתבה מתוך תכנית "המגזין" \(ערץ 10, 13.1.2018\) בה משוחחת אושרת קוטלר עם טלי שרוט על ספרה החדש והתובנות המרכזיות שבו.](#)

וידאו 5:41 דקות
[פרופ' טלי שרוט מסבירה מדוע השימוש בנתונים "לוגיים" אינו משכנע את המתנגדים לדעות ורעיונות ומה כדאי לעשות אחרת...](#)

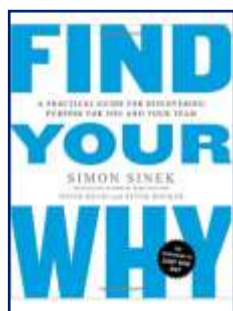
חדשים על המדף: ספרי ניהול מומלצים נוספים שיצאו לאחרונה בישראל ובעולם



[PRINCIPLES](#)
[Ray Dalio](#)



[The FOUR](#)
[Scott Galloway](#)



[Find Your Why](#)
[Simon Sinek](#)



[למכור כאילו יש מחר](#)
[לוטן סגל](#)



[ענן של אפשרויות](#)
[מייקל לואיס](#)



[למה?](#)
[מרין ליבין](#)

BookReport | מפגש מיוחד להכרות מהירה עם מיטב ספרי הניהול

הזדמנות להכרות מהנה ומהירה עם אחד מספרי הניהול החדשים והמבוקשים בארץ ובעולם בהרצאה תכליתית ואנגרטית המלווה בסרטוני וידאו ושפע דוגמאות מעשיות להמחשה ויישום. מומלץ להעשרת מפגשי מנהלים, צוותי שירות, שיווק ומכירות, צוותי מש"א, ועוד... לתיאום מפגש ולמידע נוסף: 04.8312264, 054.4534227, idan@managingbythebook.com

