

מאמר מקורי

חסינות מטקטיקת השכנוע "גִּנְבַת הרעם"

דנה וימן-זקס*

תקציר

טקטיקות שכנוע שונות משמשות אותנו כאשר אנו מבקשים להשפיע על אחרים בתקשורת בין-אישית או בתקשורת ההמונים. טקטיקת שכנוע מוכרת מכונה "גִּנְבַת הרעם" (Stealing Thunder) (McElhaney, 1987). מטרתה היא להפחית מחומרתו של מידע שלילי באמצעות חשיפתו על ידי הצד המתגונן, בטרם יעשה כן הצד היריב. מחקרים בחנו את הטקטיקה בעיקר בהקשר המשפטי, אך היא מופעלת גם בהקשרים אחרים: בפוליטיקה, בתעמולה, בפרסום, ביחסים בין-אישיים. בסדרת ניסויים בדקו ויליאמס ועמיתיו (Williams, Bourgeois & Croyle, 2003; Williams & Dolnik, 2001; Dolnik, Case & Williams, 2003) את יעילות הטקטיקה בהקשר משפטי: משתתפים בתפקיד "מושבעים" התבקשו להעריך את הנאשם ואת הקורבן לאחר שהנאשם עשה שימוש בטקטיקת "גִּנְבַת הרעם" (כלומר, ביוזמתו חשף מידע שלילי על עצמו). המשתתפים התלויים היו שינוי ביחס אל הנאשם ואל הקורבן בהשוואה שבין שימוש בטקטיקה זו לאי-שימוש בה. המחקר המוצג כאן בחן את יעילות הטקטיקה שיושמה על אנשי מקצוע מנוסים הנחשפים לשימוש בטקטיקות שכנוע באופן תדיר. אוכלוסיית המחקר מנתה שופטים בגמלאות (להלן: שופטים) וגמלאים שאינם שופטים. הממצאים גילו כי הטקטיקה הייתה יעילה פחות כאשר היא הופעלה על שופטים מנוסים

* עו"ד ד"ר דנה וימן-זקס היא מרצה בחוג לתקשורת במכללה האקדמית כנרת ובמכללה האקדמית עמק יזרעאל. המחברת מבקשת להודות לפרופ' יהונתן כהן ולפרופ' יריב צפתי מאוניברסיטת חיפה על הייעוץ בניתוח הנתונים, לעורך ד"ר מוטי נייגר על ליווי קפדני ומסור וכן לשלושת שופטי המאמר על תרומתם בהערותיהם ובהצעותיהם.

לעומת אנשים מן היישוב. המסקנה היא שהיכרות עם הטקטיקה וחשיפה חוזרת לשימוש בה פוגמות ביעילותה ואוכלוסיות מקצועיות או מנוסות יותר רוכשות חסינות מפניה.

מבוא

מהי טקטיקת "גנבת הרעם"?

בתקשורת בין-אישית או בתקשורת ההמונים מופעלות טקטיקות שכנוע רבות הנשענות על רגשות, על שכל ישר, על ניסיון או על ידע. מחקרים רבים ניסו לזהות את היעילות היחסית של טקטיקות כאלה, כגון הפחדה, פיתוי, השמצת יריב או מתחרה, חשיפת מידע שלילי על צד אחר, ועוד. ואכן, במקרים רבים מבקש המשכנע להיבנות מחשיפת מידע שלילי על מתחרהו, על המתעמת עמו במשפט, על דעת הקהל בשוק המסחרי או במערכת הבחירות.

"גנבת הרעם" (McElhane, 1987) היא טקטיקת שכנוע שמטרתה להמעיט מחומרתם של מידע או של ראיה שליליים באמצעות חשיפתם על ידי הצד המתגונן בטרם עשה כן הצד היריב. מחקרים מראים ששימוש בטקטיקה זו מקטין את תפיסת הנזק ואת תפיסת חומרת המידע והראיות שנחשפו (Williams & Dolnik, 2001; McElhane, 2005). טקטיקה זו משמשת בתחומים רבים: פרסום ותעמולה, יחסים בין-אישיים, פוליטיקה, שיווק ועוד.

אדגים את השימוש בה בעולם הפרסום: נניח שאתה פרסומאי המעוניין לפרסם מוצר מסוים. בעת הכנת קמפיין הפרסום מתגלה לך פיסת מידע העשויה לפגוע בלקוח שלך. גילית כי תוקפו של המוצר פג אחרי תקופה קצרה יחסית. מידע זה ידוע גם למתחרים. כיצד תוכל לצמצם את השפעת המידע השלילי ולהשיג את התוצאה הטובה ביותר עבור הלקוח שלך? כאן נכנסת לשימוש טקטיקת "גנבת הרעם". בטקטיקה זו מוצג המידע הפוגע בידי הצד המתגונן דווקא, ובכך היא מאפשרת "לגזול את הרעם" מהצד השני ולגרום למידע המזיק להיתפס כמזיק פחות מאשר במצב שבו המתחרים, התקשורת או כל גורם אחר היו חושפים אותו. השימוש בטקטיקה זו אפקטיבי רק במידה שנקודות התורפה ידועות למתחרים, לצד שכנגד. במצב כזה מזהיר מואט כי "אם אתה לא [תחשוף את המידע], אזי הצד הנגדי יעשה כן, ועוצמת ההשפעה של הראיה תהיה כפולה" (Mauet, 1992, p. 47-48). עורכי הדין עושים שימוש שכיח בטקטיקה זו בהליך המשפטי מתוך אמונה כי השימוש בה יקטין את השפעת המידע השלילי (Williams, Bourgeois, & Croyle, 1993).

טקטיקת "גנבת הרעם" הוכחה כאפקטיבית במחקרים לאורך השנים. מרבית המחקרים בחנו את הטקטיקה בהקשר משפטי. לאחר השימוש בטקטיקה זו השתנה

יחסם של המשתתפים במחקרים לחיוב אל הנאשם (מבחינת מידת האשמה, חומרת העונש וההתייחסות הרגשית לנאשם) ולשלילה אל הקורבן (מבחינה רגשית), בניגוד למצב ההפוך, שבו חשפה התביעה את המידע השלילי על הנאשם. עובדה זו מעניינת במיוחד מפני שהיא מנוגדת לכמה תאוריות פסיכולוגיות (ראו להלן) ולכללים ידועים בהלכה היהודית ("אין אדם משים עצמו רשע", "הודאת בעל דין כמאה עדים דמי").

מדוע הטקטיקה אמורה להצליח?

מחקרים על ניהול רושם (כלל הפעולות התקשורתיות של האדם אשר באמצעותן הוא מנסה לכפות את הגדרת המצב המיטבית מבחינתו) מצאו שכאשר אדם מציג מידע המנוגד לאינטרס שלו הוא נתפס כאמין, כישר וכמשכנע יותר (Dolnik, Case & Williams, 2003; Eagly, Wood & Chaiken, 1978; Walster, Aronson & Abrahams, 1966). אדם כזה נתפס גם כחביב יותר כאשר הוא חושף מידע שלילי על עצמו לפני שהצד השני עושה כן (Archer & Burleson, 1980; Jones & Gordon, 1972). חוקרי שיטות שכנוע (Kelman & Hovland, 1953) הראו שקהל משתכנע יותר מדוברים שנחשבים בעלי אמינות גבוהה.

מכאן שהסבר נוסף לכך ש"גנבת הרעם" היא טקטיקה יעילה הוא לא עצם השימוש באקט של "גנבת הרעם", אלא במה שנעשה עם ה"רעם" לאחר שנגנב, תהליך ה"מסגור" (Dolnik, Case & Williams, 2003). "גנבי הרעם" הם הראשונים החושפים את המידע המזיק וניתנת להם הזדמנות להעניק משמעות חיובית או מקלה למידע, מעין "מסגרת", בהוספת פרטים בדרך שתפחית את חשיבות המידע או שתגרום לו להיות זניח או לא רלוונטי להחלטה.

יתר על כן, "גנבת הרעם" יכולה לספק הזדמנות להזהיר את הקהל מהמידע השלילי שעתידי להימסר ו"לחסן" אותם מהשפעתו בעזרת התקפת העמדה שעתידה להיות מוצגת (Williams, Bourgeois & Croyle, 1993). מחקרים על אזהרה מראש (Cialdini, Petty & Cacioppo, 1981) מצאו שכאשר קהל מוזהר מנושא ו/או מעמדה שכנועית הוא מתנגד יותר לניסיונות השכנוע לגבי הנושא או העמדה שיוצגו. מקגווייר (McGuire, 1964) טען כי כאשר אדם מחזיק בעמדה שלא נשענת על ארסנל קוגניטיבי חזק, היינו כאשר אין בידו מידע מבוסס לחיזוק עמדתו, והוא לא משוכנע לגמרי בצדקתו ועמדה זו מותקפת – הוא ייצר טיעונים נגד העמדה הסותרת כדי לחזק את עמדתו המקורית ויתנגד להתקפה חזקה יותר. עם זאת, כאשר רק הצד הנגדי מציג מידע שלילי, הקהל עלול לשער שהצד השני הסתיר אותו. ידוע כי כאשר אינפורמציה נתפסת כנדירה או כסודית היא נחשבת בעלת ערך רב יותר ולפיכך תשפיע יותר (Brock, 1968; Cialdini, 1993).

כאשר שני הצדדים במשפט חושפים את האינפורמציה השלילית, היא נתפסת כנדירה פחות ומכאן כבעלת חשיבות וערך פחותים. במילים אחרות, "חדשות ישנות אינן חדשות" (Dolnik, Case & Williams, 2003). לבסוף, המשתתפים שמתבקשים להעריך את הנאשם מתמודדים עם חידה שאפשר לפתור אותה בהקטנת חשיבות הגילוי או בשינוי משמעותו. הם מאזינים לדברים ושומעים ממקור ראשון מידע המזיק לאדם, מסיקים כי כנראה הדברים שנאמרים הם לא כל כך נוראיים אם הם נאמרו בפי האדם עצמו ומפרשים את המסר באופן שיסדר עם גרסתו של האדם לקולא (שם). ההסבר הזה תואם את טענתו של אש (Asch, 1940, 1948) כי הנמענים משנים את משמעות המסר בהתאם למה שהם יודעים על מקורו. טיעון זה מתאים למודל של פנינגטון והסטיס (Pennington & Hasties, 1986, 1988, 1992) כי אנשים מבינים ומארגנים מידע באופן "סיפורי" (נרטיבי).

מדוע הטקטיקה לא אמורה להצליח?

ניתוח השיטה בעזרת תאוריות פסיכולוגיות מוביל למסקנה כי יעילותה אינה מובנת מאליה ויש להטיל בה ספק. אפקט הראשוניות מתאר תופעה שבה תכונות המופיעות בהתחלה משפיעות על הרושם הכולל יותר מתכונות המופיעות לאחר מכן. רעיון זה משתקף באמירה הנפוצה ש"הרושם הראשוני קובע". ההסבר לכך הוא שהתכונות שמזוהות בהתחלה יוצרות סכמה המטמיעה לתוכה אלמנטים שבאים בהמשך (Asch, 1946). כך, העלאת אינפורמציה שלילית בשלב מוקדם עלולה ליצור רושם שלילי מוקדם שישפיע על הרושם שמתיר האדם על הקהל המעריך (Dolnik, Case & Williams, 2003).

נוסף על כך "גנבת הרעם" עשויה להיות לא יעילה מפני שהיא מבליטה את המידע השלילי על האדם (Dolnik, Case & Williams 2003), ולפיכך מגבירה את הזמינות של האינפורמציה השלילית בתודעתם של המעריכים. קצ'ופו ופטרי הראו כי חזרה על מסר שנועד לשכנע מעצימה את העיבוד שלו (Cacioppo & Petty, 1979). באופן דומה, מחקרים בפסיכולוגיה קוגניטיבית מראים כי חשיפה רבה למסר מגבירה את הזיכרון, את ההבנה ואת התפיסה שלו (Lockhart, 1972; Nelson, 1977; Rundus, 1971).

ההודאה במידע השלילי מבטלת את הספקות באשר לאמינותו ולא משאירה למעריכים ברירה אלא להתייחס לעדויות כאל עובדות (Dolnik, Case & Williams 2003). מחקרים הראו כי כאשר יחיד מוסר מידע המנוגד לאינטרס האישי שלו, המידע מוערך כאמין יותר (Wood & Eagly, 1981). לכן המידע השלילי שמוסר הנאשם עלול לשמש נגדו ולזכות באמינות רבה שתגביר את הנזק.

סקירת המחקרים: בדיקת יעילותה של הטקטיקה בתחומים שונים

הליכים משפטיים

המחקר האמפירי הראשון שבדק את יעילותה של טקטיקת "גנבת הרעם" נערך בידי ויליאמס, בורז'ואה וקרויל בשנת 1993. נמצא בו כי באמצעות גנבת מידע שלילי ומסירתו לפני שהיריב עושה כן אפשר לחזק את האמינות ולזכות ביחס חיובי יותר מהמושבעים. הטקטיקה נמצאה יעילה הן בהליך אזרחי הן בהליך פלילי (Williams, Bourgeois & Croyle, 1993).

מחקרים חדשים יותר בדקו הסברים אפשריים לתוצאות אלה. לדוגמה, בעוד המחקר המקורי של ויליאמס ועמיתיו (שם) מצא כי הטקטיקה יעילה להגברת האמינות של הנאשם, מצא מחקר אחר כי הטקטיקה יעילה גם אם דעתם של המושבעים על אמינות הנאשם לא משתנה (Dolnik, Case & Williams, 2003). מחקר זה מצא גם כי הטקטיקה יעילה גם ללא המסגור, היינו עטיפת העובדות השליליות בסיפורו של הנאשם כדי לרכז את העובדות השליליות שחשף, ולעתים אף יעילה יותר בלעדיו. במחקרים לא ניתן מענה לשאלה מדוע המסגור מיותר ובאילו תנאים, אם בכלל, הוא יהיה יעיל. המחקר הטיל ספק גם בהסבר של "חדשות ישנות אינן חדשות", ומצא כי העובדה שהמסר השלילי מועלה על ידי שני הצדדים לא משפיעה על יעילותו. הטקטיקה נמצאה יעילה הן אם המידע השלילי נמסר רק בפי הנאשם והן אם המידע השלילי נמסר תחילה בפי הנאשם ואחר כך גם על ידי התביעה (שם). לבסוף, ישנה תמיכה אמפירית בהשערה כי המעריכים משנים את משמעות המסר בהתאם לציפיותיהם (שם).

נחקרו גם גבולות הטקטיקה. לדוגמה, ויליאמס, בורז'ואה וקרויל (Williams, Bourgeois & Croyle, 1993) בדקו אם יעילות הטקטיקה תלויה בתזמון מדויק, מוקדם או יחסית מאוחר להליך המשפטי (אך לפני ה"רעם"), ומצאו כי הטקטיקה יעילה ללא התחשבות בתזמון השימוש בה. מנגד, טקטיקת ה"הודאה ברעם", היינו מידע שלילי שמסר הנאשם לאחר שהתביעה כבר חשפה אותו, נמצאה כלא יעילה (Williams & Dolnik, 2001). הם מצאו עוד כי טקטיקת "גנבת הרעם" מפחיתה מהשליליות של המידע אף כשהמידע היה חמור באופן יחסי (שם). אולם נראה כי במידה מסוימת של חומרת המידע הטקטיקה אינה יעילה. נוסף על כך מצא מחקר זה כי יעילות הטקטיקה לא מושפעת מתכונותיו האישיות של "גונב הרעם" (גזע, למשל) או מתכונות המעריכים (היכולת לעבד מידע), אלא מאופן עיבוד המידע. מחקר אחר מצא כי הטקטיקה אינה יעילה כאשר עיבוד המסר נעשה דרך המסלול המרכזי בו המסר מעובד בצורה עמוקה ויסודית והמוטיבציה לעיבודו מוגברת. לעומת זאת, הטקטיקה נמצאה יעילה כאשר עיבוד המסר נעשה

דרך המסלול ההיקפי בו המסר מעובד בצורה שטחית, מהירה וללא בחינה כפדנית של הטיעונים (Howard, Brewer & Williams, 2006). כמו כן נבדקה השפעת השימוש בטקטיקות אחרות על יעילותה של טקטיקת "גנבת הרעם". למשל, נמצא כי במצב שבו התביעה לא חוזרת על המידע השלילי שנגנב על ידי הנאשם (התעלמות) יעילות הטקטיקה לא נפגעה. מנגד נמצא כי התביעה יכולה למתן את השפעת הטקטיקה באמצעות מתן הסבר למעריכים על השימוש בה (Williams & Dolnik, 2001; Dolnik, Case & Williams, 2003).

"גנבת רעם" בתקשורת בין-אישית

המחקרים הראשונים התמקדו בטקטיקת "גנבת הרעם" בהליך המשפטי. מחקרי המשך הדגימו את יעילותה בתחומים שונים, ובהם היחסים שבינו לבינה (Arpan & El-Hajje, 1993; Zablocki, 1996; Law, 2008), ניהול משברים (Pompper, 2003; Arpan & Roskos-Ewoldsen, 2005; Claeys & Cauberghe, 2011) ופוליטיקה (Ondrus & Williams, 1996, 1998). הממצאים בתחומים השונים היו דומים לממצאיהם של ויליאמס, בורז'ואה וקרואל (Williams, Bourgeois & Croyle, 1993) לגבי "גנבת רעם" בשדה המשפטי, והראו כי הטקטיקה יעילה בתחומים רבים, משפיעה על תפיסת האמינות של חושף העובדות השליליות ומקלה עמו.

כך, למשל, במחקרה של זבלוצקי (Zablocki, 1996) נחשפו משתתפים גברים למשתפת פעולה "פלרטטנית" כאשר המתונו בתור לתחילת הניסוי. תוך כדי האינטראקציה אתה הציעה משתפת הפעולה למשתתף לצאת אתה ל"דייט". מאוחר יותר גילו חלק מהנבדקים כי למשתפת הפעולה יש הרפס. תנאי הניסוי היו הדרך שבה המידע על ההרפס התגלה למשתתפים. בתנאי ה"רעם" ראו המשתתפים במקרה תרופה נגד הרפס השייכת למשתפת הפעולה. בתנאי "גנבת הרעם" חשפה משתפת הפעולה את המידע בעצמה וביוזמתה. השערת המחקר הייתה כי יותר משתתפים ייענו להצעה לצאת לדייט אם המידע ייחשף על ידי הבחורה. ממצאי המחקר לא היו מובהקים בשל המדגם הקטן, אך הממוצעים היו בכיוון המשווער.

במחקר דומה, כחן אל-הג'ה (El-Hajje, 1993) את השפעת "גנבת הרעם" במודעות היכרות בווידאו. המידע השלילי במחקר זה היה לגבי בן הזוג הפוטנציאלי בקטע הווידאו שהוקרן. בנקודה מסוימת האדם עצמו או דף עובדות עליו חשפו מידע כי הוא אלוהוליסט לשעבר. גם מחקר זה לא העלה תוצאות מובהקות. אל-הג'ה סבור כי המידע לא היה שלילי מספיק כדי ליצור הבדלים מובהקים בין הקבוצות. במחקר של לו (Law, 2008) נתגלה למשתתפים כי בן

זוגם הפוטנציאלי נושא את נגיף האיידס (HIV). כמו ביתר המחקרים, המידע נחשף בידי בן הזוג עצמו או על ידי גורם אחר או לא נחשף. התוצאה הייתה כי בן הזוג היה נחשק יותר בתנאי שבו המידע לא נחשף. בין שני התנאים האחרים לא נמצא הבדל מובהק. מחקרו של לו מראה כיצד אנשים מגיבים כאשר הם נחשפים למידע שלילי שאי אפשר לשנות אותו בקלות ויכול להיות שהמשתתפים מאמינים שהבעיה או לפחות חלקה היא אשמתו של האדם.

"גנבת רעם" בתקשורת המונים

אונדרוס וויליאמס (Ondrus & Williams, 1998) בחנו את "גנבת הרעם" בהקשר עיתונאי של חשיפת שערורייה פוליטית. במחקר הראשון שערכו, מבין שלושה, הם בחנו את ההשפעה של מידע שלילי המבוסס על יושר לעומת מידע שלילי המבוסס על כושר. כישלון המבוסס על כושר הוא חוסר יכולת לשפוט בצורה נאותה. לעומת זאת, כישלון המבוסס על הגינות נובע מחוסר יכולת לעשות שיפוט מוסרי נכון, כגון במקרה של מועמד פוליטי שלא העביר ליעדו סכום המיועד לתמיכה בילדים נזקקים. כמו במחקרים אחרים שבחנו את "גנבת הרעם", נחשף במחקר זה המידע בידי המועמד עצמו ("גנבת רעם"), או בידי עיתונאי חוקר ("רעם") או לא נחשף ("אין רעם"). העיתונאים שהשתתפו במחקר התבקשו לדרג את רמת העניין בסיפור ואת הכיסוי התקשורתי שיקבל. כאשר הפוליטיקאי חשף את העובדה שהוא לא העביר את הכספים שנועדו לילדים, העיתונאים דירגו את הסיפור כמעניין פחות. לעומת זאת, כשהעיתונאי חשף את העובדה הזאת הסיפור דורג כמעניין יותר.

ממצאים אלה נתמכו במחקר נוסף (Arpan & Pompper, 2003) אשר בחן את אותה השערה ומצא ממצאים דומים. במחקר זה, קודדו כתבות עיתונאיות אמיתיות כמבוססות על כשל הגינות וככאלה המבוססות על כשל של כושר. אורך הכתבה, מיקומה בעיתון וכמה תשומת לב תקשורתית היא קיבלה היו שלושת המשתנים התלויים שאותם מדדו החוקרים. נמצא כי "גנבת הרעם" הפחיתה את כמות כתבות ההמשך של הכתבה, אך לא שינתה את מיקומה בעיתון.

גם אונדרוס וויליאמס (Ondrus & Williams, 1998) נתנו למשתתפים במחקרם לכתוב סיפור שנכללה בו אינפורמציה שונה: ניתנה להם רשימת עובדות, ובהן שהפוליטיקאי עצמו חשף מידע על אי העברת הכספים או שהמשתתף עצמו גילה את העובדה בתרשים שהוצג לו. תוצאות מחקר זה מנוגדות למחקרים טיפוסיים של "גנבת הרעם". משתתפים שנמסר להם כי הפוליטיקאי חשף את המידע כתבו כתבה ארוכה יותר מאשר אלה שגילו את המידע בעצמם. החוקרת ציינה כי אולי הסיבה לכך היא בחידוש שפוליטיקאי חשף מידע שלילי על עצמו.

מחקר דומה (Wigley, 2011) בחן את שערוריות המין של אליוט ספיצר, דיוויד פטרסון, טייגר וודס ודיוויד לטרמן. הממצאים הראו, בדומה למחקרם של אונדרוס וויליאמס (Ondrus & Williams, 1998), כי אלה שחשפו מידע מרשיע על עצמם לפני שניתנה לתקשורת הזדמנות לעשות זאת, זכו לפחות סיקור תקשורתי, והסיקור עצמו היה סיקור חיובי יותר והכותרות חיוביות יותר. ארפן ופומפר (Arpan & Pompper, 2003) ערכו מחקר דומה, אך במקום לבחון כתבות עיתונאיות הם ביקשו מעיתונאים לקרוא תרחיש ולדרג אותו לפי אותם משתנים מהמחקרים של אונדרוס, ויליאמס וויגלי (Ondrus & Williams, 1998; Wigley, 2011). החוקרים מצאו כי עיתונאים שקראו את הכתבה שבה "נגנב הרעם" דירגו את הסיפור כמעניין פחות וכראוי פחות לסיקור תקשורתי, ודירגו את האדם כאהוד יותר מאשר בכתבות אשר בהן לא תוארה "גנבת רעם".

ארפן ורוסקוס-אוולדסן (Arpan & Roskos-Ewoldsen, 2005) בחנו את התגובות על מידע אשר עסק בכך שהמשקה המיוצר על ידי חברה מוכרת (פפסי) גורם למחלות. הם תפעלו סיטואציות שבהן פפסי מוסרת את המידע או אינה עושה זאת ובדקו את תגובות המשתתפים לחדשות. כצפוי, כאשר חשפה פפסי כי המוצר שלה גורם למחלות, ראו בה המשתתפים חברה אמינה יותר. המחקרים האלה מראים כי השימוש ב"גנבת הרעם" נפוץ בתחומי תקשורת רבים (משפטית, פוליטית, בין-אישית, מסחרית ועוד) ויעילותה נבדקה בתחומים מגוונים אלה.

המחקר – רציונל והשערות

עד כה השתתפו במחקרים בדרך כלל סטודנטים שאינם רגילים להיחשף לטקטיקות שכנוע באופן תדיר. למשל, ויליאמס ועמיתיו מצאו (Williams, Bourgeois & Croyle, 1993; Williams & Dolnik, 2001; Dolnik, Case & Williams, 2003) כי טקטיקת "גנבת הרעם" יעילה כאשר היא מיושמת על "מושבעים" (סטודנטים בתפקיד של מושבעים), כלומר אנשים אשר נחשפו לשימוש בטקטיקה באופן חד פעמי. לעומת זאת, המחקר המוצג כאן נועד לבדוק את יעילות הטקטיקה כאשר היא מיושמת על קהל מיומן, מקצועי, שנחשף לשימוש בטקטיקה באופן תדיר. הניסוי בדק את השפעת הטקטיקה על שופטים בגמלאות, בעלי מקצוע מנוסים הנחשפים למגוון טקטיקות שכנועיות ומכירים אותן ואת השימוש בהן. קבוצת השופטים בגמלאות הושוותה לקבוצת ביקורת – גמלאים אקדמאים שאינם שופטים. השאלה הייתה: האם הטקטיקה יעילה גם כששיטת המשפט מבוססת על הכרעת שופט, בעל מקצוע מנוסה, ולא על מושבעים, כפי שנחקר עד היום?

דולניק, קייס וויליאמס (Dolnik, Case & Williams, 2003) מצאו כי הכרת הטקטיקה ומודעות לשימוש בה פוגעות ביעילותה. עוד מחקרים מצאו כי עורכי דין עושים שימוש תדיר בטקטיקה בהליך המשפטי, במיוחד בשלב טיעוני העונש (Williams, Bourgeois & Croyle, 1993). בהמשך לממצאים אלה שיערתי כי שופטים הנחשפים לטקטיקת השכנוע "גנבת הרעם" ולטקטיקות שכנוע אחרות באופן תדיר יהיו מושפעים פחות מהשימוש בטקטיקה מאשר קבוצת הביקורת, הגמלאים שאינם שופטים, אשר אינם נחשפים באופן תדיר לשימוש בטקטיקות שכנוע. יתר על כן, במחקרם של הווארד, ברואר וויליאמס (Howard, Brewer & Williams, 2006) נמצא כי טקטיקת "גנבת הרעם" אינה יעילה כאשר תהליך עיבוד המידע נעשה באמצעות הערוץ המרכזי, ערוץ שבו המסר נבחן בצורה עמוקה ויסודית לפי איכות הטיעונים והמוטיבציה לעיבוד המידע מוגברת. המחויבות להליך השיפוטי והחתירה המרבית להגיע לחקר האמת במטרה להשיג תוצאות מדויקות מחייבות תהליך עיבוד עמוק המביא בחשבון את מכלול הראיות והעובדות המוצגות לו תוך שימת לב מרבית לפרטי המקרה. מכאן שהשערה אפשרית לכך שהטקטיקה תהיה יעילה פחות אצל שופטים לעומת מי שאינם שופטים היא רמת העיבוד השונה בין הקהלים. אצל מי שאינם שופטים העיבוד שטחי והמוטיבציה נמוכה יותר מאשר אצל השופטים. השערה נוספת היא כי ימצא אפקט אינטראקציה בין הסטטוס של המשתתף (שופט או אדם שאינו שופט) לבין התנאי שאליו נחשף ("רעם" או "גנבת רעם") וכי אצל המשתתפים שאינם שופטים הפער בין תנאי הניסוי יהיה גדול יותר מאשר אצל קבוצת השופטים.

שיטה

משתתפים

בניסוי השתתפו 25 שופטים בגמלאות (בשל מגבלות המוטלות על שופטים מכהנים פנינו לשופטים בגמלאות). גילם של השופטים נע בין 50-90 ($M=71.33$, $Sd=9.31$). מספר שנות השיפוט נע בין 10-40 ($M=20.32$, $Sd=7.80$). 17 מהשופטים היו גברים (שהם כ-65.4 אחוז מהמשתתפים) ותשע היו נשים (שהן כ-34.6 אחוז מהמשתתפים).

לקבוצת השוואה הזהה במאפיינה לקבוצת הניסוי נדגמו 103 גמלאים שאינם שופטים והם בעלי משתני רקע דומים (גיל והשכלה אקדמאית). גילם של הגמלאים שאינם שופטים נע בין 45-77 ($M=60/83$, $Sd=6/77$). 42 מהמשתתפים בגמלאות היו גברים (שהם כ-44.2 אחוז מהמשתתפים) ו-53 היו נשים (שהן כ-51.5 אחוז מהמשתתפים). שמונה משתתפים לא ענו על שאלת המגדר.

כלים

השאלון למשתתפים כלל תיאור מקרה של הליך משפטי שבו נדונה תאונת דרכים. תיאור המקרה נלקח ממחקרם של דולניק, קייס וויליאמס (Dolnik, Case & Williams, 2003). למשתתפים הוצג תיאור מקרה אחד מתוך שניים: בראשון הנאשם חשף מידע שלילי על עצמו לפני שהתביעה עשתה כן (תנאי "גנבת הרעם"), ובשני התביעה חשפה ראשונה מידע שלילי על הנאשם (תנאי "רעם"). לאחר תיאור המקרה וחילופי הדברים בין התביעה להגנה, התבקשו המשתתפים לענות על שאלון קצר. ראו רשימת המשתתנים התלויים בטבלה 1.

טבלה 1. רשימת המשתתנים התלויים

גורם	המשתנה	השאלה	סקאלה
אופרציונלי	אשמה	האם לדעתך דוד שטרן אשם או לא אשם?	כן / לא
	מידת הביטחון באשמה*	באיזו מידה אתה בטוח בתשובתך לגבי אשמת הנאשם?	1-10 1 = בכלל לא בטוח 10 = בטוח מאוד
	מידת האשמה	באיזו מידה, לדעתך, הנאשם אשם?	1-10 1 = בטוח לא אשם 10 = בטוח אשם
	שנות מאסר	כמה שנות מאסר היית גוזר על הנאשם?	0-10 0 = בכלל לא 10 = עונש מקסימאלי
אמוציונלי כלפי הנאשם	אמינות	כמה אמין אתה חושב שהנאשם כעת?	1-10 1 = לא אמין בכלל 10 = אמין מאוד
	חרטה	כמה חרטה אתה חושב שחש הנאשם בפעולותיו?	1-10 1 = ללא חרטה 10 = חרטה רבה
	סימפטיה לנאשם	כמה סימפטיה אתה חש כלפי הנאשם?	1-10 1 = מועטה 10 = רבה

גורם	המשתנה	השאלה	סקאלה
אמוציונלי כלפי הקורבן	סימפטיה לקורבן	כמה סימפטיה אתה חש כלפי הקורבן?	1-10 1 = מועטה 10 = רבה
	הזדהות עם הקורבן	כמה פעמים מצאת את עצמך שם את עצמך במקומו של הקורבן?	1-10 1=בכלל לא 10 = לעתים קרובות

במטרה לבחון את קיומן של תת-הקבוצות בקרב שמונת המשתנים התלויים הכמותיים במחקר נערך ניתוח גורמים ל-Principal Component Analysis (PCA). נמצא כי לאחר הרוטציה הגורם האמוציונלי ביחס לקורבן מסביר כ-31.48 אחוז מהשונות במערך, הגורם האופרציונלי תורם כ-16.15 אחוז לשונות במערך והגורם האמוציונלי ביחס לנאשם מסביר 14.24 אחוז מהשונות במערך. שלושת הגורמים יחד תרמו 61.87 אחוז לשונות במערך. טעינויות המשתנים על הגורמים לאחר רוטציה אורתוגונלית מוצגות בטבלה 2.

טבלה 2. טעינויות המשתנים על כל גורם לאחר רוטציה

משתנה	גורם	רגשי	רגשי
	האשמה	כלפי הקורבן	כלפי הנאשם
שנות מאסר	0.71		
מידת האשמה	0.31		
חרטת הנאשם		0.74	
סימפטיה לנאשם			720.
הזדהות עם הנאשם	*.840		510.
אמינות הנאשם**			

משתנה	גורם		
הזדהות עם הקורבן		0.71	
סימפטיה לקורבן		730.	

* משתנים הטעונים על יותר מגורם אחד בטעינות גבוהה מ-0.3 נבחרו בהתאם לחלוקת הגורמים בניסויים האחרים.

** משתנה ללא טעינות מספקת (מעל 0.3) בכל הגורמים.

הליך

השופטים בגמלאות שהשתתפו בניסוי זה חולקו בצורה אקראית לשני תנאי הניסוי: 13 נחשפו לתנאי "גנבת הרעם" ו-12 נחשפו לתנאי ה"רעם". גם המשתתפים שלא היו שופטים חולקו בצורה אקראית לשתי קבוצות ניסוי: 32 נחשפו לתנאי "גנבת הרעם" ושבעים לתנאי ה"רעם". ההבדל במספר המשתתפים בין קבוצת הניסוי (השופטים) לקבוצת הביקורת (גמלאים שאינם שופטים) נבע בעיקרו מחוסר שיתוף פעולה של השופטים; רבים מהם סירבו לענות על השאלון שהוצג להם והעדיפו להתייחס למחקר בעל פה ללא התייחסות נקודתית לשאלות שהוצגו ולסולמות התשובות.

השאלונים נשלחו לקבוצת השופטים בדואר והם התבקשו להשיב עליו בכתובת אתר שבו השאלון הופיע בצורה מקוונת או למלאו ידנית ולהחזירו במעטפה שצורפה למכתב. לקבוצת הגמלאים שאינם שופטים הועבר קישור לשאלון מקוון והמענה היה ממוחשב. בדיקה בין-נבדקית, היינו בקבוצת השופטים ובקבוצת הנבדקים, נערכה לשם השוואה בין הפערים בתנאי "גנבת הרעם" לתנאי ה"רעם" בקבוצת הגמלאים לעומת קבוצת השופטים.

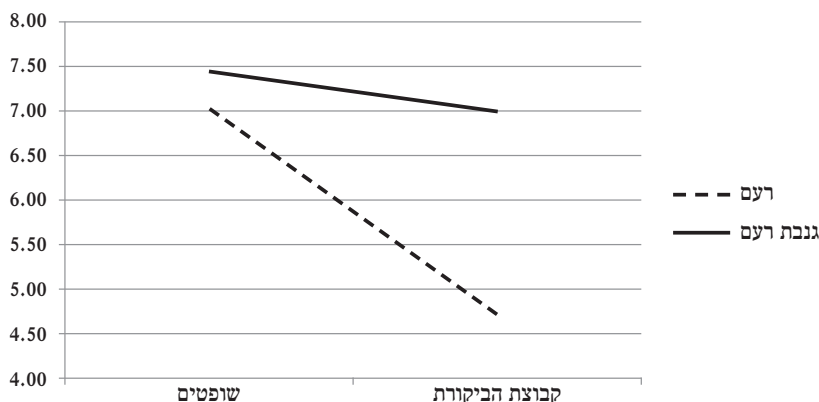
תוצאות

באמצעות ניתוח שונות רב-משתני Multivariate Analysis of Variance (MANOVA), תוך שימוש בקריטריון Hotelling's Trace נבדקה השערה כי התנאי ("רעם", "גנבת רעם") ישפיע על הערכת הנאשם והקורבן (הגורם האופרציונלי, הגורם האמוציונלי כלפי הנאשם והגורם האמוציונלי כלפי הקורבן) כאשר המשתתפים הם גמלאים שאינם שופטים ולא כאשר המשתתפים הם שופטים.

בהתאם להשערה נמצאה אצל המשתתפים הגמלאים שאינם שופטים השפעה מובהקת לתנאי שאליו נחשף המשתתף על המשתנה התלוי המשוקלל (הגורם האופרציונלי, הגורם האמוציונלי כלפי הנאשם והגורם האמוציונלי כלפי הקורבן) $F(3, 98) = 16.06, p < 0.01$. אצל המשתתפים השופטים לא נמצאה השפעה מובהקת $F(3, 22) = 0.07, n.s$.

כדי ללמוד על מקור השונות, נערך ניתוח שונות דו-כיווני (Two-ways Anova), תוך שימוש בקריטריון Hotelling's Trace. נמצאה אינטראקציה מובהקת בין המשתנים על הגורם האמוציונלי כלפי הנאשם $[F(1,100) = 3.75, p < 0.01]$ כך שהגורם האמוציונלי ביחס אל הנאשם בקרב המשתתפים שאינם שופטים בתנאי "גנבת הרעם" ($M = 7.00, SD = 1.45$) היה גבוה מזה שבקרב משתתפים שאינם שופטים בתנאי "הרעם" ($M = 4.72, SD = 1.69$). האחרונים דיווחו על תחושה חיובית יותר כלפי הנאשם לאחר השימוש בטקטיקה. יחס זה לא נמצא בקרב השופטים $[F(1,24) = 1.04, n.s]$ (ראו איור 1). כמו כן לא נמצא אפקט אינטראקציה כזה על הגורם האופרציונלי הן בקרב השופטים בגמלאות $[F(1,24) = 0.55, n.s]$ והן בקרב הגמלאים שאינם שופטים $[F(1,100) = 0.11, n.s]$ וכן לא נמצא אפקט אינטראקציה מובהק על הגורם האמוציונלי ביחס כלפי הקורבן הן בקרב השופטים $[F(1,100) = 0.13, n.s]$ והן בקבוצה השנייה, בקבוצת הביקורת $[F(1,24) = 0.32, n.s]$.

איור 1. האינטראקציה של הסטטוס והתנאי שאליו נחשף המשתתף על הגורם האמוציונלי ביחס אל הנאשם



כמו כן, ממצאי רגרסיה לוגיסטית לניבוי קביעת האשמה (אשם/לא אשם) הצביעו על אפקט עיקרי לתנאי הקבוצה (גמלאים/שופטים). נמצא כי לגמלאים

היה סיכוי של פי 5.93 לקבוע כי הנאשם "אשם" לעומת השופטים. לא נמצא אפקט עיקרי לתנאי (רעם/גנבת רעם) ($R^2=.15$, $\chi^2_{(2)}=14.33$, $p<.001$). כמו כן, נמצא אפקט אינטראקציה לשני התנאים ($R^2=.21$, $\chi^2_{(3)}=20.28$, $p<.001$) (ראו טבלה 3).

טבלה 3. תוצאות רגרסיה לוגיסטית לניבוי קביעת האשמה על ידי השתייכות לקבוצה (שופטים/גמלאים), התנאי (רעם/גנבת רעם) והאינטראקציה בין קבוצה ותנאי

מודל 1	מקדם רגרסיה לא מתוקנן B	טעות תקן S.E.	Wald (df=1)	Exp(B)
קבוצה (שופט/גמלאי)	1.781	492.	**13.106	9345.
תנאי (רעם/גנבת רעם)	-0.426	440.	0.936	0.653
קבוצה (שופט/גמלאי)	5.68	1.80	**9.94	292.96
תנאי (רעם/גנבת רעם)	3.77	841.	*4.20	43.40
אינטראקציה: קבוצה*תנאי	-2.47	1.05	*5.49	0.084

** p<.01

* p<.05

על מנת לפרש את האינטראקציה ולבחון את הקשר בין משתנה התנאי ("רעם"/"גנבת רעם") למשתנה קביעת האשמה נערך מבחן חי כריבוע (Chi-square) לקבוצת השופטים ולקבוצת הגמלאים באופן נפרד. בקבוצת הביקורת נמצא קשר בינוני ומובהק בין התנאי למשתנה קביעת האשמה ($\chi^2=4.16$, $p<0.05$) קשר בינוני ומובהק בין התנאי למשתנה קביעת האשמה ($\phi=0.21$, $p<0.05$). בקבוצת השופטים לא נמצא קשר מובהק בין התנאי למשתנה קביעת האשמה ($\chi^2=1.40$, $n.s$) (ראו טבלה 4). כל הניתוחים נעשו תוך שליטה במשתנה הגיל ובמשתנה המין.

טבלה 4. שכיחויות קביעת האשמה בקרב שופטים וקבוצת הביקורת בין התנאים (רעם/גנבת רעם)

תנאי	ביקורת	שופטים
רעם	32.4	50
גנבת רעם	12.9	78.6

המספרים מתארים את אחוז המשתתפים מתוך הקבוצות שקבעו כי הנאשם "אשם"

ממצאי מחקר זה מראים כי נמצאה השפעה מובהקת על הגורם האמוציונלי ביחס אל הנאשם רק בקבוצת הגמלאים שאינם שופטים. הם דיווחו על תחושה חיובית יותר כלפי הנאשם כאשר היה שימוש בטקטיקה. כמו כן נמצא גם כי הסיכוי להחלטה כי הנאשם "אשם" היה גדול יותר בקבוצת הגמלאים מאשר בקבוצת השופטים. נוסף על כך, בקבוצת הגמלאים נמצא קשר בינוני ומובהק בין התנאי ("רעם"/"גנבת רעם") למשתנה הדיכוטומי "אשמה". בקבוצת השופטים לא נמצא קשר שכזה.

דיון

במחקרים שנערכו עד כה נבדקה טקטיקת "גנבת הרעם" על אוכלוסיות חסרות ניסיון בחשיפה אליה: הנבדקים היו בדרך כלל סטודנטים, אנשים מן היישוב, חסרי רקע משפטי, שאינם מנוסים בקבלת החלטות ובמניפולציות שכנועיות. במחקר זה נבחנה לראשונה יעילות הטקטיקה כאשר היא מיושמת על שופטים (השתתפו שופטים בגמלאות בשל מגבלות המוטלות על שופטים מכהנים), משתתפים מקצועיים החשופים באופן תדיר לשימוש בטקטיקות שכנוע כאלה ואחרות. בהתאם להשערת המחקר, באופן כללי, הטקטיקה נמצאה יעילה פחות כאשר היא יושמה על שופטים מנוסים בהשוואה לקבוצת הביקורת, אנשים מן היישוב (אשר היו זהים במשתני הרקע שלהם לקבוצת השופטים). נמצא כי אחוז העונים כי הנאשם "אשם" היה גדול בהרבה בקבוצת הגמלאים שאינם שופטים מאשר בקבוצת השופטים. אפשר להסביר ממצא זה באמצעות חזקת החפות מפשע הקיימת במשפט הפלילי הישראלי והמעוגנת בחוק העונשין (חלק מקדמי וחלק כללי) התשנ"ד-1994, סעיף 34כב (א), ולפיה "אדם הוא בגדר זכאי כל עוד לא הוכחה אשמתו מעבר לספק סביר". אפשר להניח כי השופטים מורגלים להרשיע אדם ולקבוע את אשמתו לפי חזקה זו. כל עוד השופטים לא היו בטוחים מעבר

לספק סביר כי הנאשם אשם (ברמת ביטחון של 99 אחוז), הם לא קבעו כי הוא אשם. הנבדקים שאינם שופטים אינם רגילים להכריע לפי חזקה זו ואולי אף אינם מכירים אותה, ולכן קל היה להם יותר לייחס אשמה לנאשם. כמו כן, בהתאם להשערה נמצא אפקט אינטראקציה למשתנה הקבוצה (שופטים/גמלאים) ולמשתנה התנאי ("רעם"/"גנבת רעם"). מבדיקת האינטראקציה עולה כי בקבוצת הביקורת נמצא קשר בין שימוש בטקטיקת לקביעה כי הנאשם אשם, קשר שלא נמצא אצל קבוצת השופטים.

אצל המשתתפים הגמלאים שאינם שופטים נמצאו הבדלים בין התנאים ("רעם"/"גנבת רעם") בגורם האמוציונלי כלפי הנאשם (המורכב מכמה משתנים: אמינות הנאשם, חרטת הנאשם, הזדהות וסימפטיה אליו). כאשר הופעלה טקטיקת "גנבת הרעם" היחס הרגשי אליו היה חיובי יותר מאשר כשלא נעשה בה שימוש. אצל השופטים לא נמצא פער זה וההתייחסותם הרגשית כלפי הנאשם הייתה זהה בין שנעשה שימוש בטקטיקה ובין שלא נעשה בה שימוש. ההסבר לכך ניתן בתאוריות שנסקרו בפרק המבוא וניסו להסביר את הסיבות ליעילות הטקטיקה. מרבית המחקרים שנסקרו מצאו כי הטקטיקה משפיעה על ההתייחסות הרגשית אל המשתמש בה (אמינות, יושר, חביבות). כאמור, המחקרים עד כה מציעים כי כאשר אדם מציג מידע המנוגד לאינטרס שלו הוא נתפס כאמין יותר, כישר יותר ובעקבות כך כמשכנע יותר (Dolnik, Case & Williams, 2003; Eagly, Wood, 1978; Walster, Aronson & Abrahams, 1966; Chaiken, 1978). יתר על כן, אדם כזה נחשב חביב יותר (Archer & Burleson, 1980; Jones & Gordon, 1972). הסברים אלה עקיבים עם ממצאי מחקר זה, משום שהם מצביעים על השפעת הטקטיקה על תפיסת האמינות, היושר, וההזדהות – המשתנים אשר מרכיבים את הגורם האמוציונלי, הרגשי, כלפי הנאשם ואשר נבדקו כאן.

מחקרים רבים עוסקים בקשר בין עמדות והתנהגות. פישביין ואייזן (Fishbein & Ajzen, 1975) טענו שאפשר להבין טוב יותר את הקשר שבין עמדות להתנהגות אם מקבלים את ההנחה שבני אדם הם יצורים הגיוניים המתחשבים כמשמעויות של מעשיהם. לכן העמדה בלבד לא יכולה לשמש להם מורה דרך להתנהגות. נוסף על כך, מחקרם של אמודיו ודיוויין (Amodio & Devine, 2005) מצא כי כאשר משתתפים מתבקשים לדווח על עמדתם הם מתייחסים להערכתם את האובייקט. ההערכה כוללת את מידת החיוב או השלילה שהאדם מרגיש אל האובייקט (בעד או נגד, טוב או רע, אהוב או לא אהוב). כך במחקר זה, כאשר הנבדקים שאינם שופטים התבקשו להציג את עמדתם אל הנאשם, שיקפה זו את הערכתם את הנאשם ולא את ההתנהגות שלו בפועל, ומכאן ההבדל בין ההשפעה על הגורם האמוציונלי לעומת הגורם האופרציונלי. אצל השופטים לא נמצא הבדל בהתייחסות הרגשית להתייחסות ההתנהגותית, ואפשר אולי

להסביר זאת באמצעות ההבדלים במאפייני העמדה בין קבוצת השופטים לקבוצת הביקורת. פטי וקורסניק (Petty & Krosnick, 1995) מצאו כי ככל שהאדם בטוח יותר בעמדתו היא תכתיב גם את התנהגותו כלפי מושא העמדה. פציו וזאנה (Fazio & Zanna, 1978) מצאו כי עמדה היא מנבא טוב יותר להתנהגות כאשר היא מתגבשת בעקבות מגע ישיר עם האובייקט. בניסוי זה מסביר ניסיונם של השופטים שנחשפו באופן תדיר למקרים דומים את הקשר החזק יותר בין הגורם הרגשי שלהם אל הנאשם לגורם ההתנהגותי כלפיו.

ממצאי מחקר זה אפשר ללמוד כי היכרות עם הטקטיקה וחשיפה חוזרת אליה פוגמת ביעילותה הן מבחינה רגשית והן מבחינת קביעת האשמה, כך שאוכלוסיות "מקצועיות" או מנוסות יותר רוכשות חסינות מפניה. הסבר לממצאים אלה אפשר למצוא אולי במחקרם של הווארד, ברואר וויליאמס (Howard, Brewer, & Williams, 2006), שבו נמצא כי עיבוד עמוק של מסר במסלול המרכזי מפחית מיעילותה של טקטיקת השכנוע. בקבוצת השופטים נעשה עיבוד המסר במסלול המרכזי (מוטיבציה גבוהה, עיבוד עמוק) ומשום כך נפגעה יעילות הטקטיקה. לעומת זאת בקבוצת הביקורת, אשר בה העיבוד הוא היקפי (מוטיבציה נמוכה, עיבוד שטחי), הטקטיקה הייתה יעילה יותר. הסבר זה מוצע כהשערה בלבד ויש לבדוק אותה באופן אמפירי במחקרי המשך.

אחוז השופטים שהשיבו על השאלון היה נמוך באופן יחסי. הועברו כ-300 שאלונים לשופטים בגמלאות אך בפועל ניתוח הנתונים נעשה על 25 שאלונים תקפים (שבהם ניתנו תשובות על כל השאלות שהוצגו). ייתכן שמספרם הקטן של השופטים שהשתתפו במחקר זה הוא הגורם לכך שלא נמצא אצלם הבדל מובהק בין התנאים ("רעם"/"גנבת רעם"). במחקרי המשך יש לתת על כך את הדעת ולהגדיל את קבוצת הניסוי. כמו כן, ממוצע הגילאים בקבוצת הניסוי לעומת קבוצת הביקורת היה שונה באופן מובהק אך, כאמור, הניתוחים נעשו תוך שליטה במשתנה הגיל ובמשתנה המין ומשתנים אלה לא נמצאו כגורמים מתערבים.

המשתתפים השופטים התקשו לענות על השאלות לפי הסולם שהוצע להם, ועוד יותר התקשו לקבוע אם הנאשם אשם או לא אשם בהסתמך על הנתונים שהובאו בפניהם. יתר על כן, רבים מהם התנגדו להשיב על השאלון שהוצג לפניהם והעדיפו לנהל שיחה טלפונית או שיחה פנים אל פנים כדי להבהיר את דעותיהם. אמנם מחקר זה הוא מחקר אמפירי, כמותי, שלא כלל ניתוח תוכן של התשובות המילוליות שניתנו לי בעל פה בידי השופטים, אך על סמך שיחות מתועדות עמם נראה כי השיפוט שלהם את הנאשם היה דומה בין שנעשה שימוש בטקטיקה ובין שלא. שופטים רבים שנחשפו לטקטיקה טענו כי "העובדה שהנאשם מציין כי הוא התנהג שלא כשורה אינה תורמת או גורעת מאשמתו ויש למצות עמו את הדין על העברה שביצע". ראוי, אפוא, שמחקרי המשך יאמצו גם

את הניתוח האיכותני לבדיקת קבוצת השופטים ואת המידה שבה הם מושפעים מהטקטיקה.

למחקר זה יש תרומות תאורטיות ומעשיות. תרומתו התאורטית של המחקר מתמקדת באיתור גבולות היעילות של הטקטיקה תוך הצבת השערות הנגזרות ממסורות תאורטיות שונות. לשם הכללה יש למצוא את גבולות התאוריה באמצעות חקירת התנאים שבהם התופעה משפיעה לעומת אלה שבהם היא לא תהיה יעילה (Shapiro, 2002). אוכלוסיית השופטים מייצגת קבוצה מיומנת, מנוסה, אשר נחשפת לשימוש בטקטיקות שכנוע שונות ומגוונות. תכליתו של המחקר הייתה לעמוד על גבולותיה של טקטיקת "גנבת הרעם", על חסרונותיה ועל נקודות התורפה שלה. מחקרים קודמים הראו כי לימוד הטקטיקה והתנסות בה פוגעים ביעילותה. מחקר זה בחן אם שימוש תדיר בטקטיקה (למשל במסגרת משלח יד) מחליש את השפעתה. בחינת גבולותיה של הטקטיקה מבחינת מקצועיותו וניסיונו של הנחשף לה, כפי שהיה במחקר זה, עשויים ללמדנו על גבולותיה גם בהקשרים תקשורתיים של שכנוע, בקונטקסט בין-אישי, פוליטי, מסחרי ועוד. לכן אמנם הניסוי המדויק כאן עוסק, כמרבית המחקרים בתחום, בהליך משפטי, אך לממצאים יש משמעות גם לתחומים אחרים ומגוונים שבהם נעשה שימוש בטקטיקות שכנוע. ראוי שמחקרי המשך יבדקו גם את ההשפעה של הטקטיקה בהקשרים אחרים, שאינם משפטיים (למשל הקשרים בין-אישיים, פוליטיקה, פרסום). כן ראוי לבחון את השפעת הטקטיקה על אנשי מקצוע שאינם שופטים, אשר נחשפים לשימוש בטקטיקות שכנוע באופן תדיר (למשל עיתונאים, אנשי יחסי ציבור, פוליטיקאים ועוד). הבנה טובה יותר של גבולות התאוריה תניב תובנות חשובות על סיבותיה. סיבות אלה חשובות לחוקרים העוסקים בשכנוע ובניהול רושם כיוון שטקטיקת "גנבת הרעם" עומדת בניגוד לתאוריות מוכרות וידועות בתחום התקשורת הבין-אישית, הפסיכולוגיה החברתית והשכנוע (אפקט הזמינות, הראשוניות, הבולטות).

המחקר הדגים את הפרשנות השונה של הטקסט התקשורתי בהתאם לזהותו של הנמען ולהשתייכותו החברתית (במקרה זה, משלח ידו וניסיונו המקצועי). לפי תאוריית ההתקבלות (Reception Theory) (Jauss & Godzich, 1982) קריאת הטקסט היא מעין דיאלוג בין קורא לטקסט. הפרשנות איננה אוניברסלית ואחידה, ובמהותה אף אינה מווסתת על ידי תהליכי חשיבה "אוניברסליים", אלא היא תוצאה של נורמות חברתיות מסוימות. כך, שופט המשתייך לקבוצה חברתית מסוימת ופועל בהשפעת נורמות מסוימות, מפרש את הטקסט בצורה שונה מאדם שאינו שופט ומייחס לטקסט משמעות שונה מזו שמייחס לו אדם שאינו שופט. ליבס וכ"ץ (1998) בחנו את מידת המעורבות של הצופים בטקסט תקשורתי שהוצג להם (תכניות אופרת סבון). הם בחנו את פרשנות הצופה לטקסט ואת מידת

מעורבותו בו. כך, צופה רפרנציאלי, דהיינו אדם שמוצא הקשר בין מה שקורה בסיפור שהוצג לפניו לבין מה שקורה בחיים האמתיים ומתייחס אל הדמויות כאל אנשים מן המציאות, מעיד על מעורבות רגשית בכל מה שקורה בתכנית. לעומתו, צופה ביקורתי הוא צופה שמרחיק את עצמו ממצויאות התכנית, עוסק יותר בהשתלשלות העלילה, בסוג הז'נר, בנושא הסיפור וכן הלאה. בניסוי זה אפשר אולי להסביר את ההתייחסות הלא הרצינית והלא מעמיקה לטקסט ואת אי-יעילותה של טקטיקת השכנוע "גנבת הרעם" באמצעות ההתייחסות הרפרנציאלית של השופטים לטקסט והגברת מעורבותם בו. תאוריה זו מסבירה את ההתייחסות השונה של קהלים שונים לאותו טקסט היוצרת רמת מעורבות שונה.

המחקר שהוצג כאן וממצאיו משתייכים למסורת התאורטית והאמפירית המתמקדת בחשיפת המגבלות של יכולת השכנוע ושינוי העמדות. כך, למשל, ברם (Brehm, 1966) מצא כי כאשר הפרט מרגיש שחופש הפעולה שלו מאוים כתוצאה מניסיונות השכנוע, מתפתחת בו תגובה פיזיולוגית (Reactance) אשר מכשילה את ניסיון השכנוע ואף עלולה ליצור אפקט בומרנג, שיתבטא בכך שהפרט יקצין את עמדותיו בכיוון ההפוך למסר. מחקרים אחרים (Petty, Wells, & Brock, 1976; Brehm, 1968) מראים כי אזהרה מראש מניסיונות שכנוע מפחיתה את ההשפעה של שימוש בטקטיקות שכנוע. מחקר זה הוא המשך ישיר למחקרים קודמים שבחנו את גבולותיה של טקטיקת השכנוע הספציפית "גנבת הרעם", כדוגמת מחקרם של ויליאמס, בורד'ואה וקרויל (Williams, Bourgeois, & Croyle, 1993), אשר בדקו אם יעילות הטקטיקה תלויה בתזמון; מחקרם של דולניק וויליאמס (Dolnik & Williams, 2001), אשר בדקו אם יעילות הטקטיקה מושפעת מתכונותיו האישיות של "גונב הרעם" או מתכונות המעריכים; מחקרם של הווארד, ברואר וויליאמס (Howard, Brewer & Williams, 2006), אשר בדקו אם יעילות הטקטיקה מושפעת מאופן העיבוד של המסר; מחקרם של סטרטרס ומקמין (Struthers & McMin, 2012), אשר בדקו אם יעילות הטקטיקה מושפעת מסטראוטיפים של דמותו של הנאשם; ומחקרים נוספים.

מחקרים רבים בתחום התקשורת השכנועית ניסו לזהות את הטקטיקות היעילות ואת מגבלותיהן ונעזרו בתאוריות שונות כדי להסביר הצלחה וכישלון בשינוי עמדות ושכנוע. לפי מודל ה"ידע השכנועי" (PKM, Persuasion Knowledge Model), לצרכנים יש ידע על שכנוע והם משתמשים בו כדי "להתמודד" עם ניסיונות שכנוע של מפרסמים. ידע זה עוזר להם לזהות ניסיונות שכנוע ושימוש בטקטיקות שכנוע ולהיזהר מפניהן (Friestad & Wright, 1994). אולם מעט ידוע על התנאים שבהם משתמשים צרכנים במידע השכנועי (Sujan, 1996). מכאן שחשוב לחקור מהם התנאים שבהם הצרכנים, או במקרה זה מי שמופעלים עליהם ניסיונות שכנוע, משתמשים במידע שיש להם, מזהים את השימוש בטקטיקת

שכנוע ונזהרים מפניה. מחקר זה מצטרף למסורת זו בהאירו את הרלוונטיות של תאוריות חסינות וגורמיה במקרה של טקטיקה שכנועית ספציפית ונפוצה – "גנבת הרעם".

רשימת המקורות

חוק העונשין (חלק מקדמי וחלק כללי) התשנ"ד-1994, סעיף 34כב (א). ליבס, ת' וכ"ץ, א' (1998). דפוסי מעורבות בתוכניות טלוויזיה: ניתוח השוואתי. בתוך: ד' כספי וי' לימור (עורכים), אמצעי תקשורת המונים בישראל. תל אביב: האוניברסיטה הפתוחה, עמ' 623-642.

- Amodio, D. M. & Devine, P. G. (2005). Changing prejudice: the effects of persuasion on implicit and explicit forms of race bias. In T. C. Brock & M. C. Green (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (2nd ed., pp. 249-280). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Archer, R. L. & Burleson, J. A. (1980). The effects of timing of self-disclosure on attraction and reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 120-130.
- Arpan, L. M. & Pompper, D. (2003). Stormy weather: Testing "stealing thunder" as a crisis communication strategy to improve communication flow between organizations and journalists. *Public Relations Review*, 29, 291-308.
- Arpan, L. & Roskos-Ewoldsen, D. (2005). Stealing thunder: Analysis of the effects of proactive disclosure of crisis information. *Public Relations Review*, 31, 425-433.
- Asch, S. E. (1940). Studies in the principles of judgments and attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 443-465.
- Asch, S. E. (1946). Forming impression of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Asch, S. E. (1948). The doctrine of suggestion, prestige and imitation in social psychology. *Psychological Review*, 55, 250-276.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.

- Brehm, J. W. (1968). Attitude change from threat to attitudinal freedom. In A. G. Greenwald, T. C. Brock & T. C. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes*. New York: Academic Press, 1968.
- Brock, T. C. (1968). Implication of commodity theory for value change. In A. Greenland, T. Brock & T. Ostrom (Eds.), *Psychological foundation of attitudes*. New York: Academic Press.
- Cacioppo, J. T. & Petty, R. E. (1979). Effects of message repetition and position on cognitive response, recall and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 97-109.
- Cialdini, R.B. (1993). *Influence: Science and practice* (3rd ed.). New York: Harper Collins.
- Cialdini, R. B., Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1981). Attitude and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 32, 357-404.
- Claeys, A. S. & Cauberghe, V. (2011). Crisis response and crisis timing strategies, two sides of the same coin. *Public Relations Review*, 38(1), 83-88.
- Craik, F. M. & Lockhart, R. S. (1972). Levels of processing: A framework for memory research. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior*, 11, 671-684.
- Dolnik, L., Case, T. I. & Williams, K. D. (2003). Stealing Thunder as a courtroom tactic revisited: Processes and boundaries. *Law and Human Behavior*, 27, 267-287.
- Eagly, A.H., Wood, W. & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 424-435.
- El-Hajje, R. (1993). *The effect of stealing thunder on interpersonal attraction*. Master of Arts, University of Toledo, Toledo, OH.
- Fazio, R. H. & Zanna, M. P. (1978). On the predictive validity of attitudes: The roles of direct experience and confidence. *Journal of Personality*, 46(2), 228-243.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1974). Attitudes towards objects as predictors of single and multiple behavior criteria. *Psychological Review*, 81, 59-74.
- Friestad, M. & Wright, P. (1994). The persuasion knowledge model: How people cope with persuasion attempts. *Journal of Consumer Research*, 21, 1-31.

- Howard, M. V. A., Brewer, N. & Williams, K. D. (2006). How processing resources shape the influence of stealing thunder on mock-juror verdicts. *Psychiatry, Psychology and Law*, 13, 60-66.
- Jauss, H. R. & Godzich, W. (1982). *Aesthetic experience and literary hermeneutics*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Jones, E. E. & Gordon, E. M. (1972). Timing of self-disclosure and its effects on personal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 358-365.
- Kelman, H. C. & Hovland, C. I. (1953). "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 327-335.
- Law, A. (2008). Stealing thunder from HIV: Understanding the processes behind timing the disclosure of HIV to potential relationship partners. Unpublished Ph.D. Dissertation, Purdue University.
- Mauet, T. A. (1992). *Fundamentals of Trial Techniques* (3rd ed). Boston: Little, Brown.
- McElhaney, J. W. (1987). Stealing their thunder. *Litigation*, 13, 59-60.
- McElhaney, J. W. (2005). Stealing their thunder. *McElhaney's trial notebook* (4th ed., pp. 549-554). Chicago, IL: American Bar Association.
- McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 1, 192-229.
- Nelson, T. O. (1977). Repetition and depth of processing. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior*, 16, 151-172.
- Ondrus, S. A. & Williams, K. D. (1996). Effects of Stealing Thunder by a candidate on media dissemination of scandal. Presented at the *Midwestern Psychological Association*, Chicago.
- Ondrus, S. A. & Williams, K. D. (1998). Effects of Stealing Thunder by a politician on newspaper coverage of political scandal. Presented at the *21st Annual meeting of the International Society of Psychology*, Montreal, Canada.
- Pennington, N. & Hasties, R. (1986). Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 242-258.

- Pennington, N. & Hasties, R. (1988). Explanation-based decision making: The effects of memory structure on judgment. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 14, 521-533.
- Pennington, N. & Hasties, R. (1992). Explaining evidence: Tests of the story model for juror decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(1), 189-206.
- Petty, R. E., Wells, G. L. & Brock, T. L. (1976). Distraction Can Enhance or Reduce Yielding to Propaganda: Thought Disruption versus Effort Justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 874-884.
- Petty, R. E. & Krosnick, J. A. (1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Rundus, D. (1971). Analysis of rehearsal processes in free recall. *Journal of Experimental Psychology*, 89, 163-77.
- Shapiro, M. (2002). Generalizability in communication research. *Human Communication Research*, 28(4), 491-500.
- Struthers, D. & McMinn, J. (2012). The Effects of Thunder, Stereotyping, and Cognitive Load on Impression Formation. *Journal of Student Research*, 1(2), 67-74.
- Sujan, H. (1996). Special session summary: Influence professionals. *Advances in Consumer Research*, 24, 334-335.
- Walster, E., Aronson, E. & Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325-342.
- Wigley, S. (2011). Telling your own bad news: Eliot Spitzer and a test of the stealing thunder strategy. *Public Relations Review*, 37, 50-56.
- Williams, K. D., Bourgeois, M. J. & Croyle, R. T. (1993). The effects of Stealing Thunder in criminal and civil trials. *Law and Human Behavior*, 17, 597-609.
- Williams, K. D. & Dolnik, L. (2001). Revealing the worst first. Stealing Thunder as a social influence strategy. In Forgas, J. P. & Williams, K. D. (Eds.), *Social Influence: Direct and Indirect Processes*, pp. 212-231.
- Wood, W. & Eagly, A. H. (1981). Stages in analysis of persuasive messages: The role of causal attributions and message comprehension. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 246-259.

Zablocki, K. (1996). Stealing Thunder about having a sexually-transmitted disease. Unpublished Honor's Thesis. University of Toledo, OH.