



החוג לבריאות נפש קהילתית  
הפקולטה למדעי הרווחה והבריאות אוני' חיפה

# Social Cognition and Interaction Training (SCIT)

## תרגול בקוגניציה ואינטראקציה חברתית

## Treatment Manual מדריך לטיפול

# SCIT

עיצוב וביצוע גרפי: יהודית הלל

# **Social Cognition and Interaction Training (SCIT)**

**תרגול בקוגניציה  
ואינטראקציה חברתית**

## **Treatment Manual מדריך לטיפול**

התערבות זו פותחה על ידי:

**,David L. Roberts, MA**

**David L. Penn, PhD & Dennis R. Combs, PhD**

תורגם והותאם לעברית על ידי:

**גב' שני (בריל) ברניב ופרופ' דיוד רועה,**

**החוג לבריאות הנפש הקהילתית, אוניברסיטת חיפה.**



## תוכן עניינים

עמוד	מפגש	
7		<b>מבוא</b>
12		סקירה כללית של SCIT
18		הערות נוספות
		<b>תוכן המפגשים</b>
26		<b>שלב I: הצגת התכנית ורגשות</b>
27	1 ו-2	הצגת התכנית
33	3	רגשות ומצבים חברתיים
38	4	הגדרת רגשות
45	5	לנחש את רגשותיהם של אנשים
51	6	עדכון ניחושים של רגשות
54		תוכן פוסטר הרגשות
56	7	רגשות חשדניים
59		<b>שלב II: להבין סיטואציות</b>
60	8	קפיצה למסקנות
		<b>כיצד למנוע קפיצה למסקנות</b>
64	9 ו-10	אסטרטגיה 1: העלאת ניחושים אחרים
74	11-13	אסטרטגיה 2: להפריד עובדות וניחושים
83	14-15	אסטרטגיה 3: איסוף ראיות נוספות
		<b>שלב III: "לבדוק את זה"</b>
92	16 - 20	"לבדוק את זה"
106		<b>נספח א'</b>
		תיאור קטעי הוידאו וגיליון עובדות על תמונות SCIT
110		<b>נספח ב'</b>
		משימות הבית ודפי החלוקה

## רשימת דפי החלוקה בנספח ב'

עמוד	מפגש	סוג דף החלוקה	שם דף החלוקה
110	3 ו-15	גיליון עבודה בכיתה	כיצד היית מרגיש בנעליהם?
111	4	משימת בית	רגשות בחיי
114	5	משימת בית	גיליון הבעות פנים
115	6	גיליון עבודה בכיתה	עדכון ניחושים של רגשות
116	7	משימת בית	רגשות חשדניים
117	7	משימת בית	מצבים מעורפלים
118	9 ו-10	משימת בית	עובדות, ניחושים ורגשות
119	9 ו-10	משימת בית	ניחושים לגבי אירועים בחיי
120	11 עד 13	משימת בית	מה הם רוצים ליום ההולדת שלהם?
122	11 עד 13	משימת בית	מה הסיבה הסבירה ביותר?
123	14 ו-15	משימת בית	איסוף ראיות
124	16 עד 20	גיליון עבודה בכיתה	כיצד "לבדוק את זה"
125	16 עד 20	משימת בית	דף העבודה של "לבדוק את זה"

# מבוא

המדריך הזה מתאר תרגול בקוגניציה (הכרה) חברתית ואינטראקציה חברתית (SCIT) - קבוצת פסיכותרפיה לאנשים עם סימפטומים פסיכויים. למרות שבעיה בתפקוד נורמאלי בהכרה חברתית נפוץ בקרב סכיזופרניה והפרעות פסיכוטיות אחרות והוא קשור לליקויים בתפקוד חברתי, רוב הטיפולים הנוכחיים לא מתמקדים באופן ספציפי בקוגניציה חברתית. תרגול SCIT פותח במיוחד על-מנת למלא את החלל הזה ברפרטואר הטיפולי.

## המדריך הזה מארגן כדלקמן:

במבוא הזה נסכם את הרציונל והקו המנחה התיאורטי של SCIT. לאחר מכן, נבדיל בין SCIT וטיפולים פסיכוסוציאליים אחרים לטיפול בפסיכוזות. לאחר מכן נספק סקירה כללית של התערבות SCIT יחד עם הערות רלוונטיות ליישומה. נסכם את המבוא עם תיאור הקשרים בין הפעולות של ההתערבות הספציפית והמודל התיאורטי המכתיב אותה. שאר המדריך מוקדש לתיאורו של כל מפגש בתרגול SCIT.

## הרציונל של חשיבות הטיפול בחסרונה של קוגניציה חברתית בסכיזופרניה

ליקויים בתפקוד חברתי הם בין התופעות המאפיינות סכיזופרניה (DSM-IV; APA, 2000). היעדר התפקודים הללו מנבא את רמת ההישנות ויכול לייצג מימד של תפקוד עצמאי מסימפטומים חיוביים ושלייליים (Lenzenweger & Dworkin, 1996). בנוסף, מחקרים על רצונות ובקשות של לקוחות מהטיפול שלהם מציינים שתפקוד חברתי הוא אחד מהמימדים החשובים ביותר עבור אנשים עם סכיזופרניה (Coursey, Keller, and Farrell, 1995; Slade, Phelan, Thornicroft and Parkman 1996) ורבים מהם מחשיבים תפקוד חברתי כצורך עיקרי לא ממומש (Middelboe et al, 2001). במאמץ להבין טוב יותר את התהליך המנחה חוסר תפקוד חברתי בסכיזופרניה, ניתן דגש רב לתפקיד של כישורים נורו קוגניטיביים (למשל, קשב, זיכרון, יכולת לפתרון בעיות) בתמיכה בהתנהגות חברתית. עם זאת, הקשר בין נורו קוגניציה ותפקוד פסיכוסוציאלי נמצא צנוע, במקרה הטוב (Pinkham et al., 2003). חוקרים כיום, בעקבות הקשר הצנוע הזה, התחילו לבחון מימדים ייחודיים וספציפיים של קוגניציה שמנחה תפקוד חברתי ושעלולה להיות שונה באופן פונקציונאלי מתחומים נורו קוגניטיביים מסורתיים שידעו עד היום. המונח "קוגניציה חברתית" מצביע על מימדים אחרים של קוגניציה, שבדרך כלל

לא מוערכים על-ידי הפעילויות הנוירוקוגניטיביות הרגילות שיש להן קשר בלתי תלוי להתנהגות ותפקוד חברתי.

עד היום קוגניציה חברתית כללה "תפקודים מנטאליים המנחים אינטראקציות חברתיות, אשר כוללים את היכולת האנושית לתפוס את הכוונות והנטיות של אחרים" (Brothers, 1990). הגדרה זו מקשרת קוגניציה חברתית להתנהגות חברתית בצורה חזקה, וכוללת תפיסת רגש בפנים, סגנון ייחוס ויכולת תפיסתית או התיאוריה של הדעת (TOM - mind).

נראה שקוגניציה משחקת תפקיד מרכזי בהתנהגות חברתית אצל אנשים עם סכיזופרניה, בכך שהיא נוטה להראות קשר משמעותי לתפקוד חברתי, קשר שלא מוסבר על-ידי מחסורים נוירו קוגניטיביים (Penn et al., 1997; Pinkham et al., 2003). הקשר הזה מציע שהתמקדות בליקויים בקוגניציה חברתית בטיפול, יכולה לחולל שיפור בתפקוד חברתי.

## תמיכה תיאורטית ב-SCIT

תכנית SCIT מבוססת על מודלים אמפיריים של קוגניציה חברתית בסכיזופרניה, בייחוד בדרך התייחסותם לתהליכים הפרנואידיים. תכנית SCIT מדגישה כמה תחומים עיקריים בקוגניציה חברתית שנדמה שעובדים יחד כדי לעכב תפקוד חברתי אפקטיבי בסכיזופרניה.

1. הצורך בסיום (הידוע גם כאי-סובלנות לדו-משמעויות או ערפול) מקושר עם הנטייה לקצר את החיפוש לראיות המסבירות את המצב ולקפוץ למסקנות פזיזות במצבים חברתיים.

2. החצנה והפנמה של נטיות של ייחוסים כהסבר למצבים שליליים. בהתבסס על הצורך בסיום, הרבה אנשים עם סכיזופרניה נוטים להאשים את עצמם בגורמים חיצוניים ולהאשים אחרים ולא את המצבים עצמם, כאשר הם נתקלים במאורע שלילי.

3. התיאוריה של הדעת (TOM) היא היכולת לדמות במוחו של אדם את התחושות המנטאליות של אחרים ולא רק את של עצמו. זה כולל את היכולת להסיק כוונות, תפיסות, רצונות ורגשות של אחרים (הכוונה, "לשים את עצמך בנעליו של אחר"). זה גם כולל את היכולת לדמיין את עצמך במצבים שונים מהכאן ועכשיו, ולהעריך את המחשבות והרגשות שלך בצורה אובייקטיבית, בעצם להסתכל על עצמך מבחוץ.

המימד האחרון של התיאוריה של הדעת חופפת עם התפיסה של מטא קוגניציה (metacognition). בנוסף למניעת היכולת של האדם לתקשר באופן אפקטיבי, ליקויים בתיאוריה של הדעת נקשרו בעבר להפנמה של נטיות כמצוין מעלה, ולקשיים בניטור עצמי של התנהגותו של האדם (Koren et al., 2006).

4. פגיעה בתפיסת רגשות כוללת קשיים בזיהוי רגשות בהבעות פנים. מניחים



שהפגיעה בתפיסת רגשות מחמירה את מכלול הקשיים המוזכר מעלה כפי שהם מיושמים בתפקוד בינאישי.

מודל SCIT גם מושפע ממצאים עולים במדע הנוירולוגי אשר מעשירים את ההבנה על מערכות יחסים. באופן ספציפי, מחקרים בהדמיה נוירולוגית מציעים שהיכולות של תפיסת רגשות ותיאוריה של הדעת מתבססות על מערכת הדמיה (Carr et al., 2003; Dapretto et al., 2005). המוח משתמש במערכת הזו באופן אוטומטי כאשר הוא צופה באנשים המתעסקים בפעילות משמעותית, או מביעים כאב או רגשות. המערכת הזו מדמה במוחנו את החוויות והכוונות של האנשים שבהם אנו צופים, ויוצרת אצלנו הבנה סובייקטיבית של מה האחר חווה. כך, מערכת ההדמיה הזו גם מנחה את היכולת שלנו לחקות התנהגויות של אחרים, ונראה שהיא המכניזם הנוירולוגי הקשור לצורות שונות של אמפטיה. מודל SCIT מניח שליקויים בתפקוד מערכת ההדמיה הזו תורמים למחסורים בתיאוריה של הדעת ותפיסת רגשות אצל אנשים עם סכיזופרניה, וקשורים לשיטוח רגשי ואלקסתמיה (alexithymia) - היכולת לתאר את מצבו הרגשי של האדם.

## הבדלת SCIT מהתערבויות אחרות

התערבות SCIT שונה מכל תרגול לכישורים חברתיים מסורתי, במיקוד שלה על תהליכים פעילים של קוגניציה חברתית. המכאניזמים המשוערים כמנחים את האפקטיביות של SCIT הם קוגניציה חברתית ודורשים מהמשתתפים להבין, לזהות, לנטר וליישם את התהליכים האישיים שלהם בקוגניציה חברתית.

הרעיון של SCIT מוכלל בטיפול התנהגותי קוגניטיבי (CBT) בסכיזופרניה. אך, אם נשווה אותו לטיפול CBT מסורתי, SCIT מתמקד הרבה יותר בתהליכים של קוגניציה חברתית מאשר בתוכן הקוגניטיבי עצמו. במקום לאתגר את הרציונל המנחה את האמונות הספציפיות, SCIT מתמקד בתהליכי הפירוש המעוותים שיכולים ליצור ולתחזק דלוזיות. לדוגמא, מתרגלים את התהליך של לייחס את הגורם למאורע שלילי למקריות מצערת ולא לאנשים אחרים, על-מנת להילחם בנטייה אצל אנשים עם פרנויה לייחס מעבר לרמה הנורמאלית אירועים שליליים לאנשים אחרים.

תיקון קוגניטיבי גם מתמקד בתהליכים קוגניטיביים. הוא בעיקר מתמקד ביכולות שאנו קוראים להן "נוירו קוגניטיביות" הכוללות קשב, חשיבה מופשטת וזיכרון.

התערבות SCIT, מצד שני, מתמקדת בתהליכים (תיאוריה של הדעת, סגנונות ייחוס) שרואים בהם כלא תלויים ביכולות הנוירו קוגניטיביות הללו. לכן, בעוד שהיעדר תפקודים נוירו קוגניטיביים בסכיזופרניה מומשג בדרך-כלל במונחים של מודל תהליכים אינפורמטיביים, חריגות בקוגניציה חברתית דורשת מודלים ממשיגים שונים שייקחו בחשבון שיצירת רושם ראשוני טוב דורש יכולות שונות מפתרון בעיה מתמטית או זיכרון מילים.

כמו כן, ניתן להבדיל את התערבות SCIT מהתערבויות אחרות שגם מתמקדות בקוגניציה חברתית. ישנן כמה התערבויות מעבדה שהצליחו לשפר זיהוי רגשות בהבעות פנים אצל אנשים עם סכיזופרניה (לדוגמא Silver et al., 2004). בעוד שהמחקרים הללו התמקדו בשיפור כישור חברתי אחד בלבד (תפיסה רגשית), גישת SCIT פונה למגוון רחב של כישורים המרכיבים קוגניציה חברתית.

שנית, הגישות הללו לא כוללות טכניקות אשר נוצרו כדי להכליל וליישם את למידת הכישור החברתי הזה על התפקוד החברתי הכולל של האדם. טכניקות SCIT מקשרות באופן ברור תרגולים של קוגניציה חברתית על בעיות שהלקוח חווה בתפקודו בעולם האמיתי. לבסוף, רוב ההתערבויות הללו מתבססות על טכניקות לתיקון הקוגניציה (הכוונה, לשפר קשב ומבנה קונספטואלי), בעוד ש SCIT משלבת את הגישות היותר מכוונות קוגניטיבית הללו עם טכניקות אשר מתמקדות באופן יותר ברור ביכולות של קוגניציה חברתית.

מחוץ למעבדה, פותחו כמה התערבויות שונות המתמקדות בקוגניציה חברתית בסכיזופרניה, הכוללות תרפיה פסיכולוגית משולבת - Integrated Psychological Therapy (IPT: Brenner et al., 1994) ותרפיית הטבה קוגניטיבית - Cognitive Enhancement Therapy (CET: Hogarty et al., 2004). ניתן להבחין בין SCIT להתערבויות הללו בכמה דרכים.

כאשר מדובר בהתערבויות המעבדתיות המוזכרות מעלה, SCIT היא התערבות יותר חברתית קוגניטיבית, בעוד ש-IPT ו-CET מבנות תרגול קוגניציה חברתית על תרגול לתיקון קוגניציה. בנוסף, SCIT כוללת מיקוד רב יותר בבעיות הבינאישיות הייחודיות של כל לקוח. לכן, בעוד ש-IPT מעודדת לקוחות לחשוב כיצד העקרונות מאחורי התרגילים בקוגניציה חברתית מתקשרים לחייהם, תרגול SCIT מבנה תרגילים סביב התכנים החברתיים הבעייתיים של הלקוחות. הבעיות הבינאישיות הייחודיות של הלקוחות הופכות להיות התכנים שעליהם מנסים את הכישורים החברתיים החדשים שהם רכשו בתרגול.

באופן כללי, בעוד ש-IPT ו-CET מיישמות את גישת bottom-up בכך שהן מתפתחות מכישורים קוגניטיביים בסיסיים לכישורים מופשטים בקוגניציה חברתית, SCIT מיישם את גישת "Top only" על-ידי כך שמתמקד באופן אקסקלוסיבי בכישורים של קוגניציה חברתית כפי שמתמשים בהם בחיי היומיום.

המסגרת היותר טהורה של קוגניציה חברתית של SCIT היא בעלת מאפיינים נוספים השונים ממסגרת עיבוד אינפורמציה "bottom-up".

תחילה בהתאם לתיאוריית הקוגניציה החברתית (Penn et al., 1997) ומחקרים אמפיריים (לדוגמא, Kinderman & Bentall, 1996), מודל SCIT מדגיש שתפקוד בקוגניציה חברתית משתנה כפונקציה של הרלוונטיות האישית והטון הרגשי של הקונטקסט החברתי. כך שהמצב הרגשי של הפרט משפיע על ההנחות החברתיות והפירושים שהוא עושה מרגע לרגע. לדוגמא, לקוח שמרגיש פרנואידי נוטה יותר לפרש התנהגויות מעורפלות (לדוגמא, מישהו שלא מחזיר לו טלפון) בצורה שלילית ומאיימת (לדוגמא, האדם הזה לא רוצה להיות חבר שלי יותר). SCIT משתמש בכמה טכניקות אשר מתמקדות בגורמים האישיים או "החמים" הללו.

תחילה, כפי שכבר נאמר, הרבה מהתוכן של SCIT נובע מהנושאים החברתיים המשמעותיים באופן אישי לחיי הלקוחות המשתתפים. שנית, במשך דיון קבוצתי, מעודדים את הלקוחות להזדהות עם הגורמים השונים בסיטואציה המשפיעים על הרגשות שלהם והסיכוי שיאשימו אחרים במקום את המצב במאורעות שליליים המתרחשים. שלישית, משתמשים במשחקי הימורים כדי ליצור מצבים תוך-כיתתיים שבהם הצלחה או כישלון אישיים נמצאים על כף המאזניים. בקונטקסט הזה, לקוחות עושים שיפוטים בקוגניציה החברתית מתוך כך שמתירים את הקונטקסט "החם" של הקוגניציה החברתית.

# סקירה כללית של תכנית SCIT

## מי מתאים לתכנית SCIT?

תכנית SCIT מתאימה לאנשים שהם בגילאי 18 ומעלה, הסובלים מהפרעה פסיכוטית החווים קשיים בינאישיים בעקבות מחלתם. תכנית SCIT מתוכננת עבור אנשים הנמצאים במצב הלא אקוטי של מחלתם, למרות שתמיד יש לצפות להחמרה במצב הסימפטומטי אצל האוכלוסייה הזו.

תכנית SCIT מתאימה במיוחד לאנשים עם סימפטומים של חשדנות ופרנויה. מניסיון, SCIT פחות יעיל אצל אנשים עם פגיעות משמעותיות בתפקוד הקוגניטיבי (למשל I.Q. מתחת ל-70) או עבור אנשים עם בעיות קשות של התמכרות ושימוש בחומרים אסורים.

בהתאם למציאות של טיפול קליני כמו בעולם-האמיתי, לא מאפשרת מצב של קבוצות בעלי צרכים טיפוליים הומוגניים. במדריך הזה התקלנו חלק מהנושאים הללו בחלק "טיפול בהטרונגיות סימפטומטית" מטה.

## הרכב הקבוצה

מומלץ שכל קבוצת SCIT תמנה בין חמישה לשמונה לקוחות ושני מנחים. בכך שיש לפחות חמישה לקוחות מבטיחים שבקבוצה נראה מגוון של תפיסות ומוודאים שכל אחד לא יחוש לחץ גדול מדי לבצע את כל הפעולות. למרות שהקבוצה יכולה להתנהל עם מנחה אחד, עם שני מנחים אפשר לוודא שאחד מוביל את הקבוצה בעוד שהשני מחלק חומר וכותב על הלוח.

## מי צריך להעביר את התערבות SCIT?

תהליך SCIT דורש אלמנטים של פסיכו-חינוך (psycho education), פתרון בעיות מונחה וטכניקות קוגניטיביות-התנהגותיות כמו תשאול סוקראטי ועיצוב דיון. מומחים בבריאות הנפש (כמו פסיכולוגים, פסיכיאטרים, עובדים סוציאליים ואחיות) עם ניסיון בעבודה עם אנשים עם סכיזופרניה, הם המתמודדים האידיאליים להנחיית תכנית SCIT.

אנשי מקצוע שניסיונם בעבודה עם אנשים הסובלים מסכיזופרניה כולל בעיקר התערבויות התנהגותיות (כמו תרגול בכישורי חיים או ניהול תלות) אולי פחות רגילים להתמקד באספקטים הרגשיים והקוגניטיביים של תפקוד בינאישי.

מעודדים את אנשי הטיפול האלה לשים דגש על הטכניקות אשר נעשה בהן שימוש בתסריטי הדוגמא הנכללים בתיאורי המפגשים ובשאלות המנחות הספציפיות המתוארות בסוף כל מפגש.

## שלבי טיפול, תדירות מפגשים ומבנה

בתכנית SCIT המפגשים נערכים פעם בשבוע במשך 45 עד 60 דקות, וכוללים בין 20 ל- 24 מפגשים. המדריך הזה מובנה סביב טיפול של 20 מפגשים, אך המנחים יכולים לבחור להוסיף עד 4 מפגשים להשלמת החומר במשך הטיפול, במידה והם חושבים שזה יועיל להשקיע יותר זמן מהמתוכנן על נושא כלשהו.

### SCIT מחולק לשלושה שלבי טיפול:

מפגשים	שלב	תוכן
7 טי 1	I - הצגת התכנית ורגשות	להציג את תכנית SCIT וקוגניציה חברתית, לבסס ברית עבודה קבוצתית, לבחון את תפקיד הרגשות במצבים חברתיים ולפתח כישורים לזיהוי רגשות
8 טי 15	II - לפענח מצבים	לדון בקפיצה למסקנות, ייחוס נטיות, לסבול מצבים מעורפלים, להבחין בין עובדות לניחושים ולאסוף מידע על-מנת לבצע ניחושים טובים יותר
16 טי 20	III - שילוב: "לבדוק את זה"	הכללה ויישום של הכישורים על בעיות יומיומיות

## שלב I - הצגת התכנית ורגשות

שני המפגשים הראשונים מוקדשים לבניית ברית קבוצתית ולהציג ללקוחות את תכנית SCIT והרעיון של קוגניציה חברתית. לאחר ההצגה הזו, שארית השלב הראשון מוקדש להגדרת רגשות בסיסיים, לדון בקשר בין רגשות ומצבים חברתיים ולזהות רגשות המובעות בהבעות פנים. מטרת השלב ה-I מצוינות מטה.

### מטרות השלב ה-I

1. להתחיל לבנות ברית קבוצתית
2. להציג את תכנית SCIT ואת הרעיון של קוגניציה חברתית
3. לחלוק חוויות אישיות של רגשות ולקשר בין לבין קונטקסטים חברתיים
4. להגדיר שבעה רגשות בסיסיים
5. להבחין בין הבעות פנים שונות המביעות רגשות
6. להמשיג את הפרנויה כרגש

## שלב II - לפענח מצבים

בשלב השני מציגים אסטרטגיות של קוגניציה חברתית שעוזרות למנוע מכשולים הקשורים לקפיצה למסקנות בסיטואציות חברתיות. האסטרטגיות הללו כוללות יצירת מספר ייחוסים למצבים שליליים, תפיסה נכונה, הבחנה בין עובדות חברתיות לניחושים חברתיים, לסכול מצבים חברתיים מעורפלים ולהשתמש באינפורמציה חדשה על-מנת לשפר פירושים של מצבים חברתיים. מטרת השלב ה-II מצוינות מטה.

### מטרות שלב II

1. ללמוד לזהות "קפיצה למסקנות"
2. ללמוד את ההבדל בין ייחוסים פנימיים, חיצוניים ומצביים
3. ללמוד לייצר ייחוסים סיבתיים משלושת הפרספקטיבות הללו
4. להעריך את הקושי לפרש מצבים מעורפלים
5. לזהות את ההבדל בין עובדות חברתיות לניחושים
6. לתרגל איסוף ראיות במקום קפיצה למסקנות
7. ללמוד לשפוט את הסיכוי שמא המסקנה נכונה

## שלב III - "לבדוק את זה" (Check-it-out)

השלב האחרון הזה של SCIT בא לגבש את הכישורים אשר נלמדו עד כה וליישם את הכישורים הללו בחיי הלקוחות. משיגים זאת ל-ידי לימוד, אימון ויישום של שיטת פתרון בעיות צעד-אחר-צעד הנקרא התהליך של "לבדוק את זה". מעודדים את הלקוחות להביא סיטואציות בעייתיות מחיי היומיום שלהם. לאחר מכן הקבוצה מנתחת את הסיטואציה ומפתחת אסטרטגיות התנהגותיות כדי "לבדוק" את הבעיות עם האנשים האחרים על-בסיס כישורי SCIT.

### מטרות שלב III

להעריך יחד את העובדות סביב אירועים חברתיים שונים בחיי חברי הקבוצה אשר גורמים להם למצוקה.  
לזהות ולהבין שלפעמים זה בלתי אפשרי להבין נכונה את המצב בלי לאסוף עוד אינפורמציה וראיות.  
להעריך ש"לבדוק" ניחושים עם אדם אחר יכול למנוע ממך לקפוץ למסקנות ולגרום לך להרגיש רע.  
לזהות שאלות מתאימות על-מנת לבדוק ניחושים במצבים חברתיים ספציפיים.  
להשתתף במשחק התפקידים "לבדוק את זה", כתגובה לאירועים בחייהם של הלקוחות.

## חומרי הלימוד הדרושים ל-SCIT

### החומרי הלימוד הבאים דרושים ליישום SCIT:

- ◀ לוח וגירים או לוח לבן וטושים
- ◀ פוסטר לתלייה על קיר הכיתה
- ◀ טלוויזיה וידאו או די.וי.די (לחלק מהמפגשים)
- ◀ קטעי וידאו או די.וי.די קצרים המתארים את תכנית SCIT (לחלק מהמפגשים: ראה נספח א')
- ◀ סט התמונות של תכנית SCIT (למפגשים 11 עד 13: ראה נספח א')
- ◀ מחשב (עדיף נייד) ומקרן LCD (למפגשים 5 ו-6)
- ◀ מצגת לנחש רגשות של אנשים (המותקנת על המחשב למפגש החמישי)
- ◀ מצגות 5 צורות של רגשות (המותקנות על המחשב למפגש השישי)

יש לשים לב שסט התמונות והוידאו כוללים יותר תכנים ממה שדרוש על-פי המדריך. כפי שצוין בחלקים הרלוונטיים של המדריך הזה, ניתן להשתמש בקטעי הוידאו והתמונות הנוספים הללו אם הזמן מאפשר, לשיקולו של מנחה הקבוצה.

## משימות הבית

משימות הבית עלולות להיות נושא רגיש אצל חולים שלא נמצאים באשפוז. מניסיון, היענות למשימות הבית נוטה להיות נמוכה באוכלוסיה הזו וללחוץ על מטופלים להיענות למשימות הבית עלול לגרום נזק לברית הטיפולית. מצד שני, מחקרים אמפיריים מציינים שלהיענות למשימות הבית יש השפעה בינונית על תוצאות הטיפול (Kazantzis, Deane & Ronan, 2000). בנוסף, עיקרון בסיסי של SCIT הוא שרוב התרגול של הכישורים החדשים יתבצע מחוץ למפגשים בכך שהלקוחות ישתמשו באסטרטגיות אשר נלמדו ב-SCIT בחיי היומיום שלהם. המדריך הזה מכתוב פתרון כפשרה בין כל הלחצים הללו: מנחי ה-SCIT צריכים לספק משימות בית, לעודד את היענות הלקוחות לבצעם ולאפשר זמן בתחילת כל מפגש לבדוק מה מצב משימות הבית עם הלקוחות. עם זאת, אנו מציעים שהמנחים יכבדו את החלטת הלקוחות אם הם מחליטים לא לעשות את משימות הבית ולהימנע מלדרוש או לכפות על הלקוחות לבצעם. משימות הבית ניתנות בסוף כל מפגש. יש לחפש את האייקון של משימות הבית (ראה מטה) בסוף כל תיאור מפגש ולקבל הצעות למשימות הבית לאותו שבוע. דפי חלוקה והוראות ספציפיות לחלק מהמשימות כלולות בנספח ב'. המנחים צריכים להשתמש בשיפוט האישי שלהם ולהשתמש במשאבים הללו כדי ליצור משימות בית מועילות ומתאימות ללקוחות שלהם. יש לשריין 5 דקות בתחילת כל מפגש כדי לעבור על משימות הבית מהשבוע שעבר,



ויש לשריין 5 דקות בסיומו של כל מפגש על-מנת להעביר לקבוצה את משימות הבית לשבוע הקרוב.  
המנחים יכולים לבחור גם בשיטה הטלפונית (המתוארת מטה) כאלטרנטיבה לכתיבת משימות הבית, כמתואר בנספח ב'.

## השיטה הטלפונית

יש מספר סיבות מדוע משימות בית כתובות על נייר אינן רצויות. אנאלפביתיות של הלקוחות, הקושי של הלקוחות לשמור על סדר הדפים בין המרחב הביתי והמרחב הטיפולי, פגיעה בתפקוד הקוגניטיבי אשר מעכבת השלמה של משימות על-בסיס דף ועט וההקשרים השליליים העולים אצל חלק מהאנשים מהשימוש במילים "שיעורי בית או משימות בית".  
האלטרנטיבה לכך היא להשתמש בשיטה הטלפונית.  
בטכניקה הזו הלקוח מעביר את משימות הבית שלו בעל-פה דרך הטלפון לגבי חוויות של קוגניציה חברתית, רעיונות או מצבים מחיי.  
אפשר ליישם את השיטה הטלפונית במספר דרכים: לבקש מהלקוחות להתקשר למנחה או שהמנחה יקבל אישור מיוחד ויתקשר בעצמו ללקוחות. בנוסף, ניתן לעודד את הלקוח להתקשר בשעה ספציפית או להתקשר לאחר חוויה חברתית-קוגניטיבית מתאימה (למשל לאחר חוסר הבנה בינאישי).  
כמו במשימות הבית שיש לרשום, גם השימוש בשיטה הטלפונית מעודד את הלקוח לחשוב על התכנים אשר נלמדו בכיתה מחוץ למסגרת המפגשים וליישם את הנלמד בחיי היומיום שלו.  
אם משתמשים בגישה הזו, יש לשים דגש ולכבד את פרטיותם של הלקוחות (ושל המנחים), ולהשיג הסכמה מהלקוחות לפני שמתקשרים אליהם. אנו ממליצים לנהל דיון פתוח במשך המפגש הראשון או השני האם נוח ללקוחות להשתמש בשיטה הזו.

## שותפים לתרגול

בכמה נקודות לארוך המדריך הזה, מוצעת האפשרות שלקוחות ישתמשו ב"שותפים לתרגול" על-מנת לתרגל את משימות הבית. שותף לתרגול הוא אדם ספציפי בחייו של הלקוח מחוץ לקבוצה אשר הסכים לעזור ללקוח לתרגל את כישורי SCIT שלמד. זה יכול להיות בן-משפחה, חבר, מטפל אישי, מנהל תיק או מכר.  
היתרון בשותף לתרגול לעבוד איתו על משימות הבית הוא בהזדמנות שנוצרת לעצב ולחזק את הרעיונות במוחם של הלקוחות וכמובן ההזדמנות ליישם את הכישורים החדשים שנלמדו ולשלבם בתוך סיטואציות חברתיות אמיתיות.  
בהתאם לאוכלוסיית הלקוחות שאיתם עובדים, לא תמיד מתאפשר בשביל חלק או אפילו בשביל כל הלקוחות לעבוד עם שותף לתרגול. לכן, מנחי הקבוצה צריכים להשתמש בשיקול דעתם ולהחליט אם כלל כדאי להציג את הרעיון של שותף לתרגול.

# המוטיבציה של הלקוח והברית הטיפולית

עקב רמת ההתערבות האינטנסיבית וההכרחיות שהלקוחות ישתמשו בכישורים החדשים מחוץ למפגשים, תכנית SCIT שמה דגש מיוחד על בניית והגברת מוטיבציה אצל הלקוח, שיתופם ומעורבותם בתהליך ולכך ש"יקנו" את הרעיונות שמאחורי ההתערבות. (כמובן, סימפטומים שליליים ותופעות לוואי של התרופות מהווים רציונל נוסף לדגש הזה).

תכנית SCIT עונה על האתגרים הללו בכמה דרכים:

תחילה, SCIT מקדם את השימוש בעיצוב (shaping) ותשאול סוקראטי, כדי לכוון דיונים קבוצתיים לשיעורים ספציפיים בקוגניציה חברתית. המטרה היא להפחית את תפיסת הלקוחות שמאכילים אותם בכפית חומרים שאנשים אחרים חושבים שהם צריכים.

שנית, תרגילי SCIT מעוצבים כך שיהיו מהנים ומספקים. משתמשים בקטעי וידאו מכיוון שהם תקפים למטרה וגם עוזרים לשתף את הלקוחות ולהעביר את החומר בצורה מהנה. באופן דומה, משתמשים בגרסה מותאמת של המשחק 21 שאלות. נמצא שהשימוש במשחק מצליח לעניין ולשתף את הלקוחות ברמה גבוהה. שלישית, כפי שצוין מעלה, התוכן של המפגשים (במיוחד בחציו השני של הטיפול) נגזר ישירות מחייהם האישיים של הלקוחות, מה שמגביר עוד את עניינם ושיתופם בתכנית.

בנוסף, כמו בהתערבויות פסיכותרפיות אחרות, רמת העניין והשיתוף של הלקוח נקבעת על-פי ביסוסה של ברית טיפולית חזקה (Horvath & Luborsky, 1993; Horvath & Symonds, 1991). חשיבותה של הברית הזו מכרעת בתכנית SCIT מכיוון שהאפקטיביות שלה תלויה ברמת השיתוף של הלקוח את הקבוצה בקשייו הבינאישיים, קבלת משוב והצעות משאר חברי הקבוצה וסיפוק משוב והצעות חזרה לחברי הקבוצה. הברית הזו מקבלת משמעות מיוחדת ב-SCIT עקב הדגש שלה על בעיות בינאישיות ופרנויה. זה אומר שיש סיכוי גבוה יותר שחברי הקבוצה יפגינו את הבעיות האלה ויביאו אותן למפגשים. לכן האפקטיביות של התכנית תלויה ביכולת הגבוהה של המנחים ליצור סביבה שבה המשתתפים ירגישו בנוח, מקובלים ושהם מקבלים כבוד.

## ארגון המדריך

המדריך מאורגן בהתאם לשלבי הטיפול. כל מפגש מתחיל עם סקירה קצרה של התחום בו עוסק השלב. לאחר הסקירה, דנים במטרות השלב הנוכחי, טכניקות ספציפיות שיש להשתמש בהן כדי להשיג את המטרות ובוחנים דוגמאות קליניות

שידגישו את התהליכים באותו שלב. כך הופכים את המדריך לנוח לשימוש עד כמה שפשר. בסיום כל מפגש ישנה טבלה המסכמת את המטרות של המפגש ושאלות/ הערות אפשריות על-מנת להשיג את המטרות הללו. לכל אורכו של המדריך המילים או ההערות המוצעות למנחים תהיינה כתובות בכתב נטוי. פעולות עיקריות וחשובות שהמנחה חייב לבצע תהיינה **מודגשות**. האייקונים המופיעים מטה יעזרו להכנת כל מפגש:

תרגילים: האייקון הזה מייצג את המקום שבו המנחה מציג לקבוצה תרגיל ספציפי. לפני כל מפגש, המנחה חייב לעבור על התרגילים למפגש הקרוב ולהכין חומרים ספציפיים לשיעור. הליכים ותסריטים מוצעים לתרגילים מצורפים לתיאורם.



וידאו קליפ: האייקון הזה מייצג את המקום שבו המנחה מציג את הקליפ לקבוצה. המנחה יכול לעבור על המפגש לפני כדי לזהות מתי במפגש יש להכין את הטלוויזיה והוידאו או הדי.וי.די.



הצעות למשימות הבית: האייקון הזה מופיע בסוף כל סיכום מפגש. ראה "משימות בית" מעלה למידע נוסף על המשימות.



לדון בהטרוגניות של הסימפטומים: אייקון היינג-יאנג הזה מוצג בסיום כל תיאור מפגש (לאחר הטבלה המסכמת), והוא מדגיש את המקומות שבהם אנו ממליצים להתייחס לצרכים והיכולות המגוונים של הלקוחות, בהתבסס על הפרופיל שלהם. זה גם כולל את המקום להתאים הצעות לגיוון ההתערבות.



מחקרים מציעים שמכאניזמים שונים עלולים להנחות פגיעה בתפקוד בקוגניציה חברתית בשני סוגי תסמונות רחבים של סכיזופרניה, סוג I (סימפטומים חיוביים) וסוג II (סימפטומים שליליים). לכן, טכניקות שונות בהתערבות מצוינות לתסמינים השונים. באופן כללי, טכניקות התנהגותיות הן יותר אפקטיביות עבור משתתפים עם סימפטומים שליליים עיקריים (סוג II), בעוד ששילוב של טכניקות התנהגותיות וקוגניטיביות עדיפות עבור משתתפים עם סימפטומים חיוביים עיקריים (סוג I). חשוב לזכור שתתי-סוגים אלו מופיעים בצורתם הטהורה במקרים נדירים. כמודגש על-ידי סמל היינג-יאנג, אלמנטים של שני הסוגים בדרך-כלל קיימים אצל כל לקוח.

כמו כן, חשוב להדגיש שהפרוטוטיפ שלנו לסינדרום חיובי דומה לתת-הסוג הפרנואידי של סכיזופרניה ומבטל סימפטומים של חשיבה לא מאורגנת (ראה טבלה מטה).  
 הטבלה הבאה מחלקת את הסוג ה-I והסוג ה-II לשתי קבוצות תוך הדגשת מאפיינים של כמה תחומים החשובים ל-SCIT.

סוג I	תחום	סוג II
חיובי		שלילי
הלוצינציות, דלזיות רדיפה	סימפטומים עיקריים	חסימת מחשבות, בעיות עם הפשטה
יחסית נורמאלית	תפקוד נירו קוגניטיבי	פגיעה בתפקוד
פרנויה/מגננה	רגשות/אפקט	אפקט שטוח, אלקסיתמיה
מוזר, חשדני	סגנון בינאישי	מנותק
יחסית גבוה	תפקוד כללי	יחסית נמוך
קוגניטיבית והתנהגותית	גישת טיפול אופטימאלית	התנהגותית
עיוות קוגניטיבי	אטיולוגיה עיקרית של פגיעה בקוגניציה חברתית	מחסור בקוגניציה

## תמיכה תיאורטית בטכניקות של התערבות SCIT

החלק הזה מפרט את הקשרים בין הרעיונות התיאורטיים המנחים את SCIT והפעילויות הספציפיות שבונות כל מפגש. לחלק הזה כמה מטרות. תחילה, קריאתו של החלק הזה יכולה להגדיל את ההבנה של הרציונל מאחורי כל תרגיל. לכן, אם לא ברור לך מדוע פעילות מסוימת נכללת בהתערבות, התיאור התיאורטי של הפעילות בחלק הזה אמור לספק הבהרה ברורה. שנית, זה אמור לחזק את הקשר בין הפעילויות והמטרות של כל מפגש וחשוב מכך, לחדד את יכולתך האם ומתי כל מטרה הושגה אצל כל לקוח. לדעת מתי חברי הקבוצה התמחו בכישורים החשובים הנלמדים בהתערבות יכתיב את התקדמותה של התערבות. לבסוף, כשיש הבנה ברורה על הקשר של כל פעולה למודל התיאורטי המנחה את תכנית SCIT, זו אמורה לעודד אותך למלא את הצרכים של כל לקוח בטיפול ולעזור לו בתהליך האישי שלו בטיפול עצמו. למטה נמנה את השם של כל מפגש, ולאחר מכן נמנה פעילויות מפתח במפגש והסבר קצר כיצד כל פעילות מתקשרת למודל התיאורטי הרחב המנחה את SCIT.

## הרציונל בסדר המפגשים

מפגשים ראשונים של SCIT מדגישים תוכן בדיוני ולא אישי, בעוד שמפגשים מאוחרים יותר מדגישים חוויות אישיות. מצופה שהלקוחות ירגישו יותר בנוח ויותר כשירים כאשר הם מעריכים אינטראקציות חברתיות בדיוניות. מצד שני, מצופה מהם להרגיש פחות בנוח ויותר פגיעים לטעויות קוגניטיביות כאשר דנים בחומר אישי ומשמעותי יותר. התקווה היא שהברית הקבוצתית החזקה והכישורים בקוגניציה חברתית שפיתחו הלקוחות, ירככו את האתגרים והמכשולים שעולים בדיונים על נושאים אישיים במפגשים המאוחרים יותר.

## בדיקת המצב (check-in)

כל מפגש SCIT מתחיל בבדיקה קצרה של המצב הכללי של כל משתתף, שבה המנחה שואל את הלקוחות שאלות קצרות ומובנות על כיצד הם מרגישים. הבדיקה הזו דורשת בחינה עצמית, זיהוי ותיאור הרגשות של הלקוח והיכולת המטא קוגניטיבית לשחזר כיצד הרגיש או היה מרגיש במצבים אחרים. בגישת SCIT הכישורים למיקוד-עצמי נחשבים אבני בניין של תיאוריות מיקוד-באחר כמו התיאוריה של הדעת (TOM) ויכולות לתפיסת רגשות. מתחברים ליכולות הללו בבדיקה הראשונית על-מנת לחזק אותן במשך ההתערבות וגם כאמצעי להפחתת אי-נוחות עם החשיפה על-ידי בניית שגרה נורמאלית, קצרה ומובנית של חשיפה.

## שלב I

### מפגש 1 ו-2 - הצגת התכנית ורגשות

המפגשים הללו מכוונים את הלקוחות למטרות ההתערבות ומספקים מודל משותף שיודגש לכל אורכה של ההתערבות. משולש SCIT מציג את הקשרים הסיבתיים בין רגשות, מחשבות ופעולות.

טעויות בקוגניציה חברתית אצל אנשים הסובלים מהפרעות פסיכוטיות נגרמות בחלקן בגלל ייחוסים מוטים. ליתר דיוק, פרנויה מקושרת עם נטייה לא גמישה להאשים אחרים באירועים שליליים. משולש SCIT מעודד גמישות בייחוסים הללו, על-ידי הדגשת כל הדרכים השונות אשר יכולות לקשר באופן סיבתי רגשות, מחשבות ופעולות. על-ידי דיון על המשולש במפגש 1 ו-2, מעודדים את הלקוחות לתרגל גמישות בייחוסים על-ידי סיעור מוחות של דוגמאות לאלו בדרכים שונות. המודל הזה מקבל חיזוק לאורך ההתערבות, ומעודדים את הלקוחות כל הזמן ליישמו בחייהם הפרטיים.

### מפגש 3 - רגשות ומצבים חברתיים

המפגש הזה ממשיך את השיעור הפסיכו חינוכי מהמפגשים הקודמים, עם דגש על הקשרים הסיבתיים בין רגשות למצבים חברתיים. מבקשים מהמשתתפים לדמיין את הרגשות שלהם, כגורמים שיכולים להשפיע על תפיסתם של מצב מסוים. הם נדרשים להפעיל תפיסה מטא קוגניטיבית כאשר הם חושבים כיצד רגשותיהם יכולים להשפיע על התנהגותם בחייהם הפרטיים. מטרת התרגיל הזה היא לבטל את הפיתוי של להשתמש ב"רגש כאינפורמציה" כאשר מפרשים מצבים חברתיים על-ידי השוואה של השפעות רגשיות וקוגניטיביות.

המפגש הזה גם מציג חיקוי של הבעות פנים ככלי להבנת מצבים רגשיים של האחר. בעוד שמפגשים 5 ו-6 מדגישים זאת ככלי שאמור לעזור ללקוחות לפרש הבעות פנים של אחרים, כאן מוצגת דרך שבה הלקוחות יכולים לפרש כיצד המצבים גורמים לאחרים להרגיש על-ידי הדמיה של כיצד המצבים היו גורמים ללקוחות להרגיש והם מבטאים את רגשותיהם על-ידי הבעות פנים.

### מפגש 4 - להגדיר רגשות

מטרת המפגש הזה היא לפתח ידע בסיסי והבנה בסיסית על רגשות, ולקשור רגשות ספציפיים למצבים סיבתיים ותוצאות. השיעורים הבסיסיים הללו מתועדים ומוצגים כתזכורת להתערבות SCIT ב-"פוסטר רגשות". בתיאוריה, חלק מהלקוחות אשר נוטים להטיות בקוגניציה חברתית, עלולים לא להפגין קשיים בתרגיל "קר" ומתוכנן שכזה. עם זאת, נצפה מהלקוחות הללו להציג בעיות בזיהוי וביטוי רגשות כאשר יבצעו אינטראקציות משמעותיות בהמשך ההתערבות. לכן חשוב לבסס מסגרת משותפת של הבנת רגשות מוקדם כל-כך בהתחלה, ולצפות מראש שנזדקק לה בעתיד. לקוחות שאכן מציגים קשיים במפגש הזה עלולים להיות בעלי פגם ביכולת לדמות מנטאלית מצבים רגשיים. זה יכול להתבטא כחוסר היכולת שלהם לבטא את רגשותיהם. בשביל לקוחות כאלה, המפגש הזה מספק צורה של פיצוי על המחסור בקוגניציה חברתית על-ידי שימוש בגישה המבוססת על רעיון לתפיסת רגשות במקום גישה המבוססת על הדמיה.

### מפגש 5 - לנחש את רגשותיהם של אנשים

העבודה עם תרגילי המצגות, ממשיכה את העבודה של המפגשים הקודמים, על-ידי הרחבת הרעיון של רגשות משותפים כך שיכלול רמזים של הבעות פנים. שוב, נצפה מלקוחות עם קשיים בהדמיית רגשות להרוויח מהשימוש ברעיונות אשר מתוארים בפוסטר הרגשות על-מנת לקשר בין הבעות פנים לרגשות. בנוסף, המפגש הזה מציג את התרגול של "פידבק על הבעות פנים", שבו לקוחות מחקים את הבעות הפנים של אחרים על-מנת להפעיל בכוונה את מערכת הדמיית הרגשות שלהם ולשפר את הבנתם של רגשות של אחרים.

## מפגש 6 - לשפר ניחושים על רגשות

במשך המפגש השישי, לקוחות ממשיכים לתרגל זיהוי של רגשות המובעות דרך הבעות פנים. במפגש הזה, מעודדים אותם להמציא ניחושים על הבעות ניטראליות ולהמשיך לשפר ולעדכן את הניחושים הללו ככל שההבעות הניטראליות הופכות להיות יותר ברורות וחזקות.

יחד עם חיזוק הטכניקות אשר נלמדו במפגשים הקודמים, התרגיל הזה מתוכנן לשפר גמישות של קוגניציה חברתית ולהוריד את רמת התגובות הנוקשות. תגובות כאלו עלולות לנבוע משימור המבוסס על הפן הנוירולוגי, במיוחד אצל לקוחות עם סימפטומים שליליים דומיננטיים. עם זאת, לפי מודל SCIT, תגובות לא גמישות החוזרות ונשנות עלולות לנבוע מגורמים פסיכולוגיים כמו צורך גבוה לסיום (closure), במיוחד אצל אותם לקוחות שמעוררים רגשית על ידי הקונטקסט חברתי ויכולות היישום של התרגיל הזה.

## מפגש 7 - רגשות של חשדנות

כדי שלקוחות ירוויחו מההתערבות הזו, הם חייבים לזהות בתוך עצמם שינויים במצבים הרגשיים הכוללים פרנויה, שמשפיעה על הדרך בה הם מפרשים מצבים ומתנהגים.

המטרה העיקרית של המפגש הזה היא לנרמל את החוויה של הפרנויה על-ידי מסגורה כרגש המתואם עם חוויות יותר נורמאליות כמו דאגה וחשדנות. זה אמור לעזור ללקוחות להתוודות ביתר קלות על חוויות שחוו על קו הרצף של הפרנויה ולהשתמש בכישורים מטא קוגניטיביים כדי להעריך את ההשפעה של מגוון החוויות הללו על חייהם. הלקוחות מסייעים לתהליך הזה בכך שמשתמשים במשולש SCIT כדי ללמוד על ההשפעה שיש לרגשות ומחשבות על התנהגות.

## שלב II

### מפגש 8 - לקפוץ למסקנות

נדמה שקפיצה למסקנות היא מכאניזם עיקרי בהיווצרות דלוזיות וכנראה מנחה טעויות יומיומיות בקוגניציה חברתית גם כן.

המפגש הזה מציג את הרעיון של קפיצה למסקנות, כדי שלקבוצה תהיה הבנה משותפת של המונח החברתי והעיקרי הזה. כמו עם פרנויה, יש לנרמל קפיצה למסקנות כטעות אנושית שכיחה. בעוד שפרנויה מזוהה עם הפן "הרגשי" של משולש SCIT, קפיצה למסקנות מזוהה עם הפן "החשיבתי" של המשולש. במילים אחרות, כמו שפרנויה היא סוג של רגש שיכול להוביל לבעיות חברתיות, כך קפיצה נמהרת למסקנות היא צורת חשיבה שעלולה להוביל לבעיות חברתיות.

דרך קטעי הוידאו, המשתתפים מתחילים לפתח כישורים בלזהות את הטעויות הללו בדמויות בדיוניות כדי שיוכלו לזהות אותן ביתר קלות בחייהם הפרטיים.

## מפגשים 9 ו-10 - לחשוב על ניחושים אחרים

כאשר מתמודדים עם ערפול, הרבה פעמים אנשים עם הפרעות פסיכוטיות מקצרים את החיפוש שלהם לראיות חותכות ומקבלים ניחוש מוקדם כאמת לאמיתה. כדי למנוע זאת, "לחשוב על ניחושים אחרים" מוצגת במפגש 9 כאסטרטגיה להימנע מקפיצה למסקנות ולהגביר את יכולת "התיאוריה של הדעת" או התפיסה של הלקוחות. הגישה הזו היא צורה מותאמת של "ליצור אלטרנטיבות", טכניקה של CBT שתהיה מוכרת לרוב הלקוחות. משתמשים ביצירת אלטרנטיבות כדי להפחית את האמון החזק של הלקוחות במגוון אמיתות או מסקנות לא מסתגלות. גישת SCIT ייחודית בשני דרכים. תחילה, לרוב אנשים עם מגבלות קוגניטיביות הם בעלי קשיים ביצירת סיעור מוחות פתוח-עם סיום (open-ended). מחקרים מראים שאם בן-אדם חווה יצירת אלטרנטיבות כקושי, יש לכך השפעה פרדוקסאלית על חיזוק נוסף של האמון של הלקוח באותן מחשבות לא מסתגלות ראשוניות (Swartz, 1998). לכן, בנינו תרגיל בסיעור מוחות כדי שהלקוחות יצטרכו לחשוב רק על שלושה ניחושים ויכולים להשתמש בהיוריסטיקה פשוטה כדי ליצור את הניחושים הללו (למשל, לראות את הדמויות בפרספקטיבה צבעונית וסטריאוטיפית: ביל האשם, מרי זאת אשמת, ואדי הקליל). המטרה בכך היא ליצור תהליך הגובה פחות מאמץ קוגניטיבי.

שנית, נקשור את הגישה הזו למחקרים על סגנונות ייחוס אצל אנשים עם דלוזיות רדיפה. לכן, שלושת הפרספקטיבות הסטריאוטיפיות שהלקוחות למדים מייצגים שלושה סגנונות ייחוס שזוהו בספרות המחקרית: חיצוני-אישי (ביל האשם), פנימי-אישי (מרי זאת אשמת) וחיצוני-מצבי (אדי הקליל). המטרה היא למקסם את ההשפעה של יצירת אלטרנטיבות על-ידי לימוד שלושת הצורות החשובות של הייחוס. הלקוחות מתרגלים יצירת הסברים אלטרנטיביים למצבים שליליים מדומים. בנוסף, הלקוחות מתחילים להשתמש בסולם 10 הנקודות כדי ליצור שיפוטם ב"ציוני ודאות" שונים לגבי הסיכוי שהניחושים האלטרנטיביים נכונים. התהליך המטא קוגניטיבי הזה צריך להגביר את הדיסונאנס שהלקוחות חווים כאשר הם קופצים למסקנות, וכך זה צריך להגדיל את הסיכוי שינסו להעלות ניחושים אחרים. סולם 10 הנקודות מקבל חיזוק במפגשים הבאים, ככל שהלקוחות מתקדמים בחשיבה הביקורתית שלהם לגבי חיזוק הרציונל התומך בניחושים שלהם וביסוסם בעובדות.

## מפגשים 11, 12 ו-13 - להפריד בין עובדות לניחושים

במפגשים הללו ממשיכים את העבודה ממפגשים 9 ו-10 על-ידי הצגת אסטרטגיות אחרות העוזרות להימנע מלקפוץ למסקנות. רוב האנשים עם הפרעות פסיכוטיות הם בעלי יכולת שיפוט נמוכה מאוד אפילו כשיש להם מספיק אינפורמציה לעשות שיפוט נכון. במפגשים הללו, מכריחים את הלקוחות להאט את תהליך שלילת המסקנות שלהם על-ידי זיהוי סיסטמתי של העובדות הקיימות שיש להם ביד. כמו במפגש 9 ו-10, התהליך הזה בנוי כך שיגדיל את ההזדמנות של הלקוחות לנמק



נכונה את מסקנתם בזמן שמגדילים את הדיסונאנס הקשור עם קבלת ניחושים לא מתאימים.

תוך כדי המפגשים הללו, הלקוחות ממשיכים לבנות כישורי תפיסה חברתית ורגשית על-ידי ניתוח קפדני של תמונות וקטעי וידאו של אינטראקציות חברתיות.

### **מפגש 14 ו-15 - לאסוף עוד ראיות**

בנוסף לאספקת ההזדמנויות לגבש ולחזק את הלקחים הקודמים שנלמדו בשלב II, משחקי 21 שאלות במגשים הללו בנויים להתמקד ביכולות המטא קוגניטיביות של הלקוח והיכולת לסבול ערפול בקונטקסט קוגניטיבי חברתי "חם", אמיתי. בכך שהם משתתפים עם אחרים במשחק שבו ניתן לצבור או להפסיד נקודות, יש סיכוי שהלקוחות יתפקדו בצורה לא טובה מול העמיתים שלהם וכך הם נמצאים ברמת סיכון גבוהה יותר לעשות טעות בקוגניציה חברתית. לכן, המשחקים הללו מספקים את השימוש ביכולות מטא קוגניטיביות כדי לקחת צעד אחורה ולהעריך את הביצועים שלהם מהסיבוב הקודם במשחק. על המנחים לעודד את הלקוחות אשר הראו דפוס קבוע של קפיצה למסקנות לזהות את הדפוס ולבנות לעצמם תכנית לשיפור ביצועיהם העתידיים. אז המנחים יכולים לעזור ללקוחות לבצע ניטו עצמי פעיל במשך שאר הסיבובים במשחק.

## **שלב III**

### **מפגשים 16 עד 20 - "לבדוק את זה"**

המפגשים הללו בנויים כך שהם משלבים את הכישורים והיכולות אשר נלמדו עד כה ומבטאים את השימוש והיישום של כישורים אלה בחיי היומיום של הלקוחות. מכיוון שמדברים במפגשים על הבעיות הבינאישיות והבעיות הקשורות רגשית ללקוחות, מצופה שהחולשה לטעויות בקוגניציה חברתית של הלקוחות תהיה בשיאה בשלב III. לכן, השלב הזה מציג הזדמנויות לעזור ללקוחות בזמן שהם נאבקים באופן פעיל עם אתגרים אמיתיים בקוגניציה חברתית שמנחים את הבעיות בתפקוד החברתי היומיומיות שלהם.

# תוכן המפגשים

## שלב I

### הצגת התכנית ורגשות (מפגשים 1 עד 7)

#### סקירה כללית

משתמשים במפגשים 1 ו-2 כדי להסביר את מטרת הקבוצה הזו, להתחיל לפתח ברית קבוצתית וליצור קווי יסוד לקבוצה. כדי לספק סקירה רחבה וידידותית למשתמש של התערבות SCIT, קטע וידאו המדגים חוסר הבנה חברתית יכול להיות יעיל. כדי לעודד את המשתתפים לקשר בין הרעיון של קוגניציה חברתית לחוויותיהם האישיות, יש לעודד אותם לשתף את חברי הקבוצה בבעיות בהבנה כאלו מחייהם הפרטיים. מפגשים 3 עד 7 מתמקדים בזיהוי תפקידים החשוב של הרגשות במצבים חברתיים, תיאור רגשות בסיסיים, זיהוי הבעות פנים וקישורם לרגשות שונים ומסגור פרנויה כרגש נורמאלי כמו שאר הרגשות. מפגש 3 מתחיל עם דיון כללי על רגשות בקונטקסט חברתי. במפגש הזה מעודדים את הלקוחות לשתף את הקבוצה בחוויות שהם חוו לאחרונה הקשורות ברגשות ומאתגרים אותם לתאר כיצד הרגשות הללו השפיעו והושפעו ממצבים חברתיים. במפגש 4, הקבוצה יחד מונה ומגדירה את המשמעויות לרגשות שונים.

משתמשים בהגדרות הללו כדי ליצור פוסטר שמסכם רגשות בסיסיים. במפגש 5, משתמשים במצגת "לנחש רגשות של אנשים" כדי לזהות הבעות פנים הקשורות לרגשות שונים, ולשלב את הבעות הפנים הללו לפוסטר הרגשות ולתרגל את השימוש בהבעות הפנים הללו כדי להביע רגשות. במפגש 6, הלקוחות משתמשים במצגת "צורות של רגשות" כדי לתרגל לעשות ניחושים לגבי הבעות פנים של רגשות מעודנים, ולתרגל את הגמישות בא ניתן לשפר את הניחושים הללו כאשר מתקבלת אינפורמציה נוספת.

לבסוף, במפגש 7 המשתתפים צופים בקטעי וידאו של דמויות החוות פרנויה במצבים חברתיים, משתפים את הקבוצה בחוויות האישיות שלהם עם פרנויה (או, חשדנות" או "אי-נוחות חברתית"), ודנים על בהשפעות שעלולות להיות לפרנויה כל חייו החברתיים של האדם.

## מטרות השלב ה-I הן:

1. להתחיל לבנות ברית קבוצתית
2. להציג את ההתערבות SCIT ואת הרעיון של קוגניציה חברתית
3. לחלוק עם הקבוצה חוויות אישיות של רגשות וקשר בינן לבין קונטקסטים חברתיים
4. להגדיר שבעה רגשות בסיסיים
5. להבחין בין הבעות פנים שונות המביעות רגשות
6. להמשיג את הפרנויה כרגש

## מפגש 1 ו-2 - הצגת התכנית

### מטרות

1. להתחיל לבנות ברית קבוצתית
2. להציג את ההתערבות SCIT ואת הרעיון של קוגניציה חברתית
3. ליצור יחד קווי יסוד לקבוצה

### חומרי הלימוד

1. קטע וידאו ראשון
2. מכשיר ויאדו או די.וי.די ומכשיר טלוויזיה
3. נייר פוסטר ו- טושים (לפוסטר קווי היסוד של הקבוצה)

## ארגון המפגשים והנהלים

יש להתחיל את המפגש הראשון בכך שתציג את עצמך, ולבדוק שכל המשתתפים שאמורים להיות בקבוצה נמצאים. שאל את חברי הקבוצה אם החדר וסדרי הישיבה נוחים להם.

להתחיל את האינטראקציה עם חברי הקבוצה בכך שתבקש מכל אחד להציג את עצמו. יש לשמור את ההצגות קצרות (דקה או שתיים).

לאחר שכולם הציגו את עצמם, יש לספק מבט-על קצר על התערבות SCIT, כקבוצה שמטרתה לעזור למשתתפים בה להרחיב את חיי החברה שלהם על-ידי כך שילמדו להימנע מלהבין את האחר בצורה לא נכונה.

זה יכול כמה דברים:

- ◀ להבין כיצד אנשים מרגישים במצבים חברתיים
- ◀ להימנע מקפיצה למסקנות
- ◀ לזהות מתי אין לנו מספיק אינפורמציה כדי להבין נכונה את המצב
- ◀ אסטרטגיות לאיסוף עובדות על המצב החברתי
- ◀ לעזור אחד לשני להשתמש באסטרטגיות הללו בחיינו הפרטיים

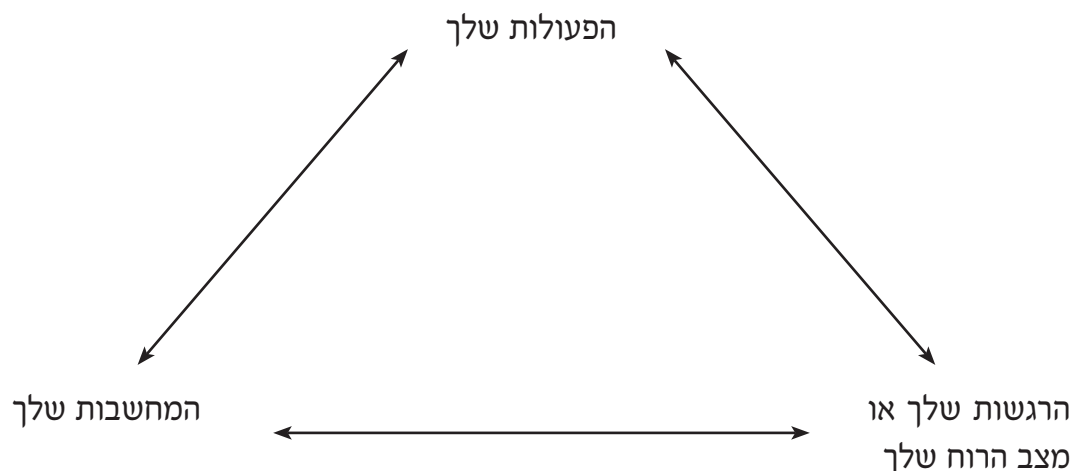
יש לתת אינפורמציה על המבנה הספציפי והפעילויות שההתערבות כוללת:

- ◀ קבוצת SCIT תיפגש בין 45 - 60 דקות, פעם בשבוע, במשך 20 עד 24 שבועות (כ-5 או 6 חודשים).
- ◀ הקבוצה תכלול צפייה ודיון בקטעי וידאו, משחקים ופאזלים ולשתף את חברי הקבוצה בחוויות אישיות.
- ◀ יש הרבה חומר לימודי טוב לסיים כל שבוע, אז יכול להיות שנצטרך לקטוע את הדיונים בקבוצה על-מנת לסיים את כולו.
- ◀ בדיקת המצב (check-in): בתחילת כל מפגש, המנחים יבדקו את המצב הכללי של כל המשתתפים בקצרה.
- ◀ להסביר את השלבים: שבעת המפגשים הראשונים יכללו דיון על תפקיד הרגשות במצבים חברתיים, שמונת המפגשים האמצעיים יכללו את הניסיון להבין מה אמיתי ומה לא במצבים חברתיים וחמשת השלבים האחרונים יכללו את השימוש במה שנלמד כדי להבין ולפתור מצבים חברתיים בחיים האישיים.
- ◀ משימות הבית: כל שבוע, תינתן לקבוצה משימה לעשות משהו או לחשוב על משהו מחוץ למסגרת הקבוצה.  
להתקשר טלפונית ושותפים לתרגול (ראה הקדמה)

## הצג את הרעיון של קוגניציה חברתית. ניתן לכלול את התרשים הבא:


המחשבות והרגשות שלך משפיעים על הדרך שבה אתה מתנהג במצבים חברתיים. והדרך שבה אתה מתנהג משפיעה על איך שאתה מרגיש וחושב על סיטואציות חברתיות. ב SCIT אנחנו נדבר על הדרך שבה שלושת הדברים משפיעים אחד על השני.

צייר את משולש ה SCIT על הלוח:



השתמש בעצמך או במתנדב על מנת להדגים את המשולש הזה ולהפיק שאלות או דיון. לדוגמא:

אז תן לי לתת לך דוגמא על איך המשולש עובד. אתמול הייתי במצב רוח רע בגלל איזושהי סיבה. חבר שלי התקשר אלי בטלפון ושאל אותי אם אני רוצה ללכת לראות איזה שהוא סרט איתו. אמרתי לו שלא, והוספתי שזה נשמע כמו סרט טיפשי. לאחר מכן הרגשתי רע בגלל שהבנתי שהמצב רוח הרע שלי גרם לי להתייחס לחבר שלי בצורה רעה. המצב רוח שלי גם גרם לי לחשוב שללכת לסרט יהיה רעיון רע. כל פעם שאנחנו מדברים עם מישהו כל שלושת הדברים הללו קורים - מחשבות, רגשות ופעולות - וכולם משפיעים אחד על השני.

 **הראה ודון בקטע הוידאו הראשון** כדוגמא אחרת לאופן שבו מחשבות, רגשות ופעולות משפיעות אחת על השנייה בסיטואציה חברתית:

עכשיו אנחנו הולכים לראות קטע וידאו של שני אנשים מדברים אחד עם השני. בזמן שאנחנו צופים, חישבו על איך רגשות ומחשבות של כל בן אדם משפיעים על הדרך שהם פועלים.

### השתמש בשאלות המנחות הבאות לדיון:

- ◀ מה קרה בקטע הוידאו?
- ◀ מה כל אדם חשב והרגיש?
- ◀ כיצד הרגישה סינדי כאשר מארג' נכנסה לתוך החדר? (תשובה: מתוסכלת, כועסת, עצובה)
- ◀ למה סינדי הרגישה בצורה כזאת? (תשובה: בגלל שהיא שפכה את השתייה שלה)
- ◀ כיצד סינדי התייחסה כלפי מארג'? (תשובה: בגסות רוח)
- ◀ כיצד זה גרם למארג' להרגיש? (תשובה: עצובה, פגועה, כועסת).

חלוק דוגמאות מחייהם של לקוחות שבהם רגשות השפיעו על מחשבות ופעולות. אם המשתתפים לא נלהבים לתת דוגמאות, תן דוגמא מחייך. השאלות המנחות יכולות להיות:

האם אתם יכולים לחשוב על זמן שבו הייתם במצב רוח טוב מאוד ולכן התייחסתם לאנשים אחרים בצורה מאוד נחמדה?  
האם אתם יכולים לחשוב על דוגמא מחייכם על כך שלא ידעתם מה מישהו אחר חושב וזה גרם לחוסר הבנה?  
האם אתם יכולים לחשוב על דוגמא שבה חוסר הבנה גרמה לכם או למישהו אחר להרגיש רע?

**יסוד קווי יסוד להתנהלות בקבוצה.** לבסוף, הסבר שהיית רוצה לעבוד ביחד על מנת לייסד קווי יסוד לקבוצה, כדי שכולם ידעו מה לצפות כאשר הם בכיתה. ההנחיות הבאות יכולות להיות לעזר כדי לעורר ולעצב הצעות של חברים:

1. הראו כבוד לאחרים
2. תנו לאחרים את הקשב שלכם כאשר הם מדברים.
3. אל תפריעו לאחרים. אם אתם רוצים לדבר בזמן שמישהו אחר מדבר הרימו את ידכם.
4. תמיד קחו בחשבון איך מה שאתם עושים עלול להשפיע על אחרים בכיתה.

**רשום את ההנחיות בטוש על דף קרטון,** והדבק את הקרטון על הקיר. השאר את ההנחיות על הקיר במשך הקורס.

## הצעות למשימות בית



- ◀ אמור ללקוחות לכתוב שני דברים שהם היו רוצים לשפר בקשר לחייהם החברתיים.
- ◀ אמור ללקוחות לכתוב דוגמאות לאי הבנה בין אנשים שהם רואים בטלוויזיה, בשבוע הקרוב.
- ◀ הצג את הקונצפט: "שותף לתרגול" כאדם ספציפי, שנבחר על ידי כל לקוח, אשר ממנו הלקוח מקבל עזרה מדי פעם בהכנת מטלת הבית.
- ◀ בקש מהלקוחות לזהות שותף לתרגול ודון איתם על דרכים שבהם כל לקוח יכול לשפר את החיים החברתיים שלו.

## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות, ושאלות מנחות למפגשים 1 - 2

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות
החל בבניית ברית קבוצתית	הצג את עצמך ובקש מכולם שיציגו את עצמם. חלוק מספר פרטים קלילים על עצמך, על מנת לשמור על אוירה קלילה. שאל שאלה או שתיים נעימות וקלות כל חבר בכיתה (למשל: מאיפה הם באים, איזה אוכל הם אוהבים). תן את חיך האישיים כדוגמא לקשר בין מחשבות, רגשות, והרגשות. הדגש את החשיבות היתרה של השתתפות על טיב התשובות.
הצג מבט מקיף וכללי על SCIT	תאר את הפורמט של SCIT, כולל תדירות המפגשים, אורכם, מספרם, מטרות כלליות, ושלבם שת הטיפול.
הצג את הקונצפט של קוגניציה חברתית	השתמש בקטע ווידאו מספר 1 כחשיפה כיפית וקלילה לאינטראקציות חברתיות. שאל שאלות פשוטות ורחבות על מה קרה בסצנה, למה, וכיצד הדמויות הרגישו. הדגש שאינטראקציות חברתיות גורמות לרגשות שליליים, ושכולנו היינו רוצים להימנע מהרגשות שליליים. יש להמחיש את האינטראקציה של הרגשות, המחשבות, והאינטראקציות החברתיות על ידי דיגרמת המשולש. חלוק דוגמאות מחיך האישיים ומחיייהם האישיים של הלקוחות. אמור למשתתפים שהמטרה של ה- SCIT היא לעזור עם אינטראקציות חברתיות בחייהם.
ייסד קווי יסוד לקבוצה	עודד קבלת החלטות בשיתוף פעולה הצע מספר קווי יסוד אפשריים על מנת לעורר הצעות מחברי הקבוצה. תלה את קווי היסוד על הקיר, עבור עליהם אחד- אחד, ותן הצדקה עבור כל אחד מהם.



משולש ה- SCIT הוא מודל אבסטרקטי שיכול להיות קשה לתפיסה עבור חלק מהמשתתפים עם סימפטומים שליליים דומיננטיים. באופן דומה, הלקוחות הללו יכולים לחוות קושי לדון בקטעי הוידאו באופן מופשט.

לכן, אנחנו ממליצים להתמקד בנקודות הקונקרטיות של השיעורים עם הלקוחות הללו. בצורה כזאת, תהיה להם הזדמנות יותר טובה לספוג את השיעורים. המנע מלשאול אותם על החשיבות של משולש ה- SCIT. לאחר צפייה בקטעי הוידאו, שאל אותם שאלות בסיסיות, כמו: "מה קרה?". המנע מלשאול את הלקוחות שאלות פתוחות על החיים שלהם, כמו: "האם אתה יכול לחשוב על זמן בחייך כש...". במקום, הובל אותם בשאלות ספציפיות וסגורות על היום שלהם, כמו: "האם דיברת עם מישהו בדרך לכאן היום? איך זה היה?"

משתתפים עם סימפטומים חיוביים דומיננטיים עלולים להגיב בצורה טובה יותר לשאלות פתוחות ויותר אבסטרקטיות. לכן, זה יהיה נכון לעודד אותם לתת דוגמאות לדרך שבה משולש ה- SCIT יכול להיות רלוונטי לחייהם, ולדון איתם על אילו מחשבות ורגשות הדמויות בקטעי הוידאו הרגישו.

צריך לעודד משתתפים שמראים דברנות יתר כבר מהפגישה הראשונה להגביל את אורך התשובות שלהם. למרות שזה מאוד חשוב לקבל את המשתתפים בפגישות הראשונות, ולתת להם מקום להיות עצמם, חשוב לקבוע גבולות ברורים לאורך הדיבור. אנחנו מציעים לתת רציונאל סוציו - קוגניטיבי רחב לזה, כמו: "ביל, אני רוצה שתעצור לדבר עכשיו בגלל שאני רוצה שכולם יהיו מעורבים, וירגישו שהם חלק מהקבוצה."

**לדון בשיעורי הבית:** אם הקבוצה שלך מכילה אחוז גבוה של משתתפים בורים עם ליקויים קוגניטיביים משמעותיים, אתה יכול לבחור להציע "צלצולי טלפון" (שמתוארים במבוא למדריך הזה) במקום שיעורי בית בכתב. דבר זה יגביל את העומס הקוגניטיבי של המשתתפים, ועדיין ישמור הזדמנויות לשיפור המיומנויות החברתיות - קוגניטיביות מחוץ לפגישות.



# מפגש 3 רגשות ומצבים חברתיים

## מטרות

1. לבסס את האמונה שאינטראקציות חברתיות יכולות להשפיע על רגשות של אנשים ולהפך.
2. לחבר את המושגים רגשות ומצב רוח.
3. להתאמן על לקיחת פרספקטיבה של אחרים בסיטואציות חברתיות.

## חומרי הלימוד

העתקים של הדף כיצד היית מרגיש בנעליהם?

## ארגון המפגש ונהלים

קודם לתחילת המפגש, צייר את משולש ה-SCIT על הלוח.  
**בדוק עם חברי הקבוצה מה שלומם** ("בדיקת מצב"), על ידי שאלה מופנית אישית אל כל אחד מהם כיצד הוא מרגיש או באיזה מצב רוח הוא נמצא.  
**תכנן צורת פנייה הולמת לפני שאתה שואל את הלקוח הראשון.** חשוב שכבר במפגשים הראשונים הקבוצה תעבור תהליך סוציאליזציה ושסבב קבלת הפנים לא יהיה ארוך מדי.  
**אל תיתן למשתתפים לומר יותר מאשר מספר משפטים בסבב הפתיחה.**  
להלן דוגמא לניהול מוצלח של סבב פתיחה:

- מנחה:** אנחנו רוצים לבצע תהליך קבלה זריז בפתיחת כל פגישה. היום, נרצה רק לדעת מה שלום כולם. ספר לנו במספר מילים כיצד אתה מרגיש או באיזה מצב רוח אתה. (המסייע פונה למנחה הנוספת שאיתו) - שריל, כיצד את מרגישה?
- שריל:** אני מעט עייפה, ואני גם מאד מתרגשת לגבי השתייכותי לקבוצה. (פונה אל חבר הקבוצה הראשון), ג'ינג'ר כיצד את מרגישה?
- ג'ינג'ר:** טוב.
- שריל:** או.קי. מה לגבייך קמרון?
- קמרון:** אני בסדר אבל אני לא מצליחה להבין למה מנהל המקרה שלי מכריח אותי לבוא לפגישות האלו אם אני לא רוצה. אני לא חייבת, נכון?
- שריל:** נשמע שאת מודאגת מכך, קמרון. אני רוצה לעזור לך להבין זאת. אבל כעת זה לא זמן טוב בגלל שאנחנו צריכים להתמקד במה שתיכננו לקבוצה. אני מבטיחה לדבר איתך על כך ישר לאחר תום המפגש. OK?
- קמרון:** הוא אמר לי שאני צריכה ללכת למפגש אחד ואם אני לא אוהבת אני יכולה שלא להישאר.

**שריל:** או.קי. תודה קמרון. כעת נתקדם אל גלאדיס. (פונה אל חבר הקבוצה הבא)  
גלאדיס, מה שלומך היום? ספר לי במספר מילים מה שלומך היום?  
בדוגמא הזו, שים לב שהמנחה התקדם הלאה מבלי לספק את משאלתה של קמרון  
להפחתת הדאגה. הדבר קשה במיוחד במפגשים הראשונים, אך חיוני להדגיש באופן  
עקבי כבר מהמפגש הראשון שמדובר בקבוצה מובנית שבה שומרים על האג'נדה  
באופן צמוד.

**אמור** לקבוצה שאתה הולך להתמקד ביחסים שבין רגשות ומצבים חברתיים במהלך  
השבועות הקרובים.

**דבר על היחסים שבין רגשות \ מצבי רוח ומצבים חברתיים.**

אתה יכול ליזום שיחה על הנושא: מדוע זה מועיל לדבר על רגשות או מצבי רוח  
כאשר אנחנו פועלים לשיפור חיינו החברתיים. ניסוח שאלה מקוצרת יכול להיות:

הקבוצה הזו עוסקת בשיפור חיינו החברתיים, אז מדוע אנחנו מקדישים זמן לדבר  
על רגשות?

אם הקבוצה נאבקת למצוא סיבות, התייחס למשולש SCIT ולחיצים שמעידים על  
הקשרים שבין מצבים לרגשות וההפך. כמו כן, הזכר להם את קטע הוידאו 1 (קולה  
שנשפכה) שבו רגשות המשתתפים היו מרכזיים להבנת הסיטואציה.

...רגשות ומצבים חברתיים יכולים להשפיע אחד על השני וכך גם אם אנחנו רוצים  
לשפר את מצבינו החברתי, אנחנו צריכים להבין רגשות.

השיחה יכולה לכלול גם נקודות כגון:

- ◀ אינטראקציה יכולה לייצר רגשות (למשל, סינדי גרמה למארג' להרגיש רע).
- ◀ אם אתה חש רגש כלשהו כאשר אתה נכנס אל תוך סיטואציה חברתית זה יכול  
להשפיע על מידת ההצלחה של האינטראקציה עם אחרים (למשל, כמו עם  
מארג').
- ◀ כל הצדדים המעורבים בשיחה מכניסים את רגשותיהם לתוך השיחה.
- ◀ אם אתה יודע איך מישהו מרגיש אתה יכול לתקשר איתו יותר טוב.

הדגש את נושא ה"מצב רוח" בשיחה על רגשות והשפעתם על התנהגות. ישנם אנשים  
החשים יותר בנוח להודות בתפקיד הקריטי שיש לרגשות על עיצוב התנהגותם  
השאלות הבאות יכולות להנחות:

מה פירוש הדבר לומר לאדם אחר- אני במצב רוח רע?  
האם שמעת אי פעם מישהו אומר "הוא באמת היה במצב רוח רע"?  
האם מצב הרוח שלך משפיע על האופן בו אתה מתייחס לאנשים אחרים?

כיצד אתה פועל כאשר אתה במצב רוח רע?  
באיזה מצב רוח אתה נמצא כעת?  
תיאור המקרה הבא מהווה דוגמא לאופן בו שיחה שכזו יכולה להתקיים:

- מנחה:** לפני שנתחיל לדבר על רגש מסוים, הבא ניקח מספר רגעים לחשוב באופן כללי יותר על למה אנחנו מדברים על רגשות בקבוצה זו. קבוצה זו עוסקת בשיפור חיינו החברתיים. אז מדוע אנחנו מדברים על רגשות? (אין תגובה)
- מנחה:** ובכן, הבא נראה. האם אתם חשים רגשות בסיטואציות חברתיות? **מספר לקוחות:** כן.
- מנחה:** טוב, והאם מצבים חברתיים גורמים לך לחוש רגשות? **קארי:** כן.
- מנחה:** האם את יכולה לחשוב על דוגמא, קארי? מתי אדם כלשהו יכול לעורר בך רגש?
- קארי:** למשל אם אדם מביא לי מתנה אני עלולה לחוש שמחה.
- מנחה:** מצוין. זו דוגמא טובה. כיצד יכול אדם אחד לגרום לאחר להרגיש כעס?
- לאנס:** אם מישהו קורא לך בשמות גנאי.
- מנחה:** כן, נכון. כעת, אם אתה כועס, האם מדובר ברגש חיובי או ברגש שלילי?
- לאנס:** שלילי.
- מנחה:** אז לפעמים אנחנו יכולים להתעסק בעניינים שלנו ומישהו עלול לקלקל לנו את המצב רוח רק מלפנות אלינו. האם זה נכון?
- מספר לקוחות:** כן.
- מנחה:** אם כך, זה מועיל לדבר על רגשות בגלל שמצבים חברתיים יכולים לגרום לנו לחוש טוב או רע. מה לגבי המצב ההפוך? אם משהו במצב רוח מסוים, האם זה יכול להשפיע על האופן בו אנשים אחרים מתייחסים אליו?
- בילי:** בוודאי.
- מנחה:** מה יכולה להיות דוגמא לכך?
- בילי:** למשל, אם אתה מרגיש זועף אתה יכול להיות מרושע כלפי מישהו אחר.
- מנחה:** אתה יכול להיות בטוח שכן. אני מכיר זאת מאחותי. כאשר היא נבזית, אני משתדל לשמור מרחק ממנה. או לפחות אני נזהר במה שאני אומר. האם מישהו יכול לחשוב על זמן כלשהו בו יכולת לזהות האם מישהו במצב רוח רע ולפיכך שינית את האופן בו התייחסת אליו או אליה?
- לאנס:** כן, אבא שלי היה תמיד במצב רוח רע כאשר חזר מעבודה, אז אני פשוט נמנעת ממנו.
- מנחה:** זו דוגמא טובה, לאנס. אז זה נשמע שלמדת לשים לב למצב הרוח שלו על מנת שתוכל להימנע ממפגשים עמו. האם זה נכון?
- לאנס:** אני מניח.
- מנחה:** ובכן, ישנה סיבה מצוינת לדבר על רגשות בכיתה זו. אם אנחנו יכולים לזהות רגשות של אחרים, אנחנו יכולים להימנע ממצבים שגורמים לנו לחוש רע.

בדוגמא הנ"ל, שים לב לכך שהמסייע מתחיל בשאלות רחבות, אז מדגים בעזרת דוגמאות אישיות ומחבר את הדוגמא לנושא הראשי. שים לב לכך שהמסייע מדגים לקבוצה חשיפה עצמית.



### כיצד היית מרגיש בנעליהם?

**עבוד לפי ההנחיות של דף העבודה, כיצד היית מרגיש בנעליהם? (נספח ב')**  
לגבי כל פריט, עודד את הלקוחות להדגים את התגובה הרגשית של הדמות עם הבעת פנים לפני שהם מסמנים את תשובתם בדף. למשל, אתה יכול לומר, "כיצד היית נראה אם דבר כזה היה קורה לך?" ואז לומר "כעת, מהו הרגש שפניך מראות?". עודד את הלקוחות להתבונן האחד בפניו של האחר כאשר הם מנסחים תשובות. אל תדחוף באופן בוטה מדי לקוחות שמהססים לחקות הבעות פנים, אבל הסבר שמדובר ביכולת חיונית להבנת רגשות אצל אחרים. הפוך את פעולת החקיינות לנורמאלית בקבוצה על ידי הדגמה באופן אישי ועל ידי התייחסות לתרגיל באופן שגרת, אפילו משעשע.  
לאורך התרגיל, הדגש את התובנות הראשיות של המפגש- את התפקיד שיש לגורמים בין אישיים על רגשות המשתתפים.  
**שמור את הדפים הממולאים של המשתתפים.** תהיה לך הזדמנות להציגם מחדש ולהתייחס לחומרים שעלו במפגש 14 (שלב II).




### הצעות למשימות הבית

בקש מהלקוחות לכתוב על רגשות שונים שהם חשים במהלך השבוע.  
בקש מהם לתאר לשותף לתרגול את רגשותיהם ולנתח זאת בהתאם למשולש ה SCIT. לאחר מכן הזוג יכול להחליף תפקידים ולזהות בסיפורו של האחר, מה הרגשות שהתעוררו באילו סיטואציות חברתיות.  
בקש מהמשתתפים לכתוב על רגשות שהם זיהו אצל אחרים.  
בקש מהמשתתפים לכתוב על מצבים חברתיים בהם הם הרגישו רגש כלשהו.  
בקש מהמשתתפים לכתוב על מספר מקרים בהם רגשותיהם השפיעו על התנהגותם.

### מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגש 3

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות מנחות
לבסס אמונה שאינטראקציות חברתיות יכולות להשפיע על הרגשות וההפך	עודד סיטואציות שמשפיעות על רגשות: תאר סיטואציה שהשפיעה על רגשותייך (לטובה או לרעה). השתמש בטכניקת החשיפה העצמית על מנת לעודד השתתפות. דבר על הוידאו מהשיעור הקודם. האם רגשותיה של סנדי לגבי התאונה השפיעו על האופן בו התייחסה למארגי? התייחס למשולש ה-SCIT המדגים את הרגשות והאינטראקציות החברתיות.
חבר את המושגים של רגשות ומצבי רוח	הדגש את המילה מצב רוח, במקום רגשות, כאשר אתה מדבר על השפעת הרגשות למצב רוח על התנהגות. השתמש במקדמי השיחה הבאים מה משמעות האמירה "מישהו נמצא במצב רוח רע?". האם שמעת פעם את האמירה הנ"ל נאמרת על מישהו? האם מצב רוחך משפיע על האופן בו אתה מתייחס לאחרים?
תרגל לקיחת פרספקטיבה של אחרים	עבוד על כך בעזרת התרגיל כיצד היית מרגיש בנעליהם? עודד אחרים לדמיון את עצמם בסיטואציות מתוארות או להיזכר במצבים דומים מחייהם. עודד לקוחות לפעול (להחצין) את הבעות הפנים שמקושרים עם הרגש אותו הם חווים. הסבר שחיקוי הבעות פנים מאפשר לנו לחוש יותר טוב מה אחרים מרגישים.

במהלך הדיון, עדיף לפנות ללקוחות עם סימפטומים שליליים בעזרת שאלות סגורות כגון "האם היית מעדיף לדבר עם מישהו במצב רוח שמח או במצב רוח כועס?"  אם הקבוצה כוללת כמות מאסיבית של משתתפים אשר לא יודעים קרוא וכתוב או לקוחות עם סימפטומים שליליים, אתה יכול לבחור לנהל את התרגיל "כיצד היית מרגיש בנעליהם" באופן מילולי, ללא שימוש בדפים. אם אתה משתמש בדפים, המנחים יכולים לשבת בסמוך ללקוחות ולעזור להם עם הקשיים בקריאה. לקוחות עם רגש שטוח יתקשו לבטא הבעות פנים. עודד הצגה חלקית או בקירוב של הבעות פנים ותגמל אותם על ביצוע חלקי. הצע להם לבחור הבעות פנים קלות לחיקוי כגון:

פתיחת הפה לרווחה (כגון בזמן הפתעה), הנמכת הראש והתבוננות מטה (כגון בזמן עצבות), חיוך (כגון בזמן שמחה), זעפנות (כגון בזמן כעס). הבעות פנים קשות יותר כוללות הרמת גבות (כגון בזמן הפתעה), הנמכת גבות (כגון בזמן כעס) ועיקום אף (כגון בזמן גועל).

# מפגש 4 הגדרת רגשות

## מטרות

הגדרת שבעה רגשות בסיסיים (שמח, עצוב, כועס, מופתע, נגעל, מובך ומפוחד) לתת דוגמאות לכל הרגשות הנ"ל מחיי הלקוחות. להחליט כיצד פרנויה (הידוע גם בתור אי נוחות חברתית, חשדנות, חרדה חברתית). כדאי שיהיה כלול בפלקט הרגשי.

## חומרי הלימוד

נייר פלקט ומרקרים.  
העתקים של דף החלוקה רגשות בחיי הנמסר לצורך משימות בית.

## ארגון המפגש ונהלים

### קודם לתחילת המפגש

- הסבר שהקבוצה הולכת להתמקד על הגדרת מצבי רוח ורגשות היום. גרמול התחושות וחשיפת רגשות בעזרת נקודות פסיכו-חינוכיות הבאות:
1. מצבי רוח ורגשות אינם טובים או רעים. הם הדרכה בה גופנו מוסר לנו אינפורמציה.
  2. איננו יכולים לבחור את הרגשות שלנו (עם זאת לפעמים אנו יכולים להשפיע עליהם)
  3. אם תתבונן היטב, תגלה כי הנך חש תמידית סוג של מצב רוח או רגש, גם אם זה ברמה נמוכה.
  4. אם אינך רגיל לשים לב למצבי רוחך ולתארם, זה יכול להיות קשה לזהות אותם. זה ישתנה עם התרגול.

### בדיקת המצב

תבקש מהלקוחות לחשוב על מילה שתתאר את מצב הרוח בו הם נמצאים ברגע זה, או כל רגש ספציפי אותו הם מרגישים. תדגים זאת ע"י חשיפת רגש שהנך חש. בשלב מוקדם זה של SCIT, השתתפותם של הלקוחות חשובה יותר מאשר איכות תגובתם. אל תלחץ לשימוש של "מילות רגש" אם הלקוחות אינם מציעים אותן באופן ספונטאני.

## סיעור מוחות ומילות מצב רוח.

תבקש מחברי הכיתה לערוך רשימה של כמה שיותר רגשות ומצבי רוח שהם יכולים לחשוב עליהם. רשום את כל ההצעות שלהם על לוח יבש מחיק. שים לב כי אתה יכול לצפות מחברי הכיתה שיצינו מילים שאינן רגשות (כגון ישנוני, רשע או חכם). בנוסף הנך יכול לצפות מחברי הכיתה שיצינו מילות רגשות מעורפלות או לא ברורות (כגון טוב או רע). בשלב הזה תקבל מילים אלו ורשום אותן על גבי הלוח. במידה וחברי הכיתה מתקשים או לא מצליחים לציין את כל שבעה הרגשות הבסיסיים (שמח, עצוב, כועס, מופתע, נגעל, מובך ומפוחד), תפעיל אותם ע"י תיאור מצבים שמצופה שיפיקו רגשות שטרם צוינו.

לדוגמא:

- מנחה:** טוב, יש לנו כמה מילות רגש טובות על הלוח. האם מישהו יכול לחשוב על מילות רגש נוספות?  
[אין תגובה]
- מנחה:** אני חושב שיש עוד כמה. למשל, כיצד הייתם מרגישים אם פתאום היינו שומעים חבטה רועשת?  
[אין תגובה]
- מנחה:** קליף, כיצד לדעתך היית מרגיש אם היית שומע חבטה רועשת ברגע זה?  
**קליף:** לא הייתי אוהב זאת.
- מנחה:** טוב, ומה הייתה התגובה הראשונה שלך. מה היית עושה ברגע שהיית שומע זאת?  
**קליף:** לא הייתי מצפה לזה. בטח הייתי קופץ מהכסא שלי.
- מנחה:** יופי, אז מה המילה המתאימה לאופן שבו אתה מרגיש כשמשוהו קורה פתאום וגורם לך לקפוץ כי לא ציפית לזה?  
**ג'אניס:** חרד?
- מנחה:** יופי ג'אניס. אכן היית חרד או מופתע, נכון קליף?  
**קליף:** נכון.
- מנחה:** טוב, אז אני הולך לכתוב את המילים הללו על הלוח.

ברגע שכל שבעה הרגשות הבסיסיים כלולים ברשימה על הלוח, הסבר שישנן מילים רבות לתיאור רגשות, אבל אתה הולך להתמקד רק על השבע שמחסות הרבה ממה שצוין. הקף בעיגול את שבע מילות הרגשות הבסיסיות: שמח, עצוב, כועס, מופתע, נגעל, מובך ומפוחד.

## הגדר כל אחד משבעה הרגשות הבסיסיים בשיתוף פעולה.

אם המשתתף נותן תגובה נכונה חלקית, תשבח זאת ותבקש מידע נוסף מחברי הקבוצה האחרים. תעבוד על כל אחת משבע מילות הרגש עד שהגעת להגדרה מספקת עבור כל אחד מהרגשות.  
**כתוב הגדרת רגשות על גבי הלוח או הפוסטר.**

בדומה לדוגמא הנ"ל, הינך יכול לעצב תגובות על מנת ליצור הגדרות טובות.

לדוגמא:

**מנחה:** טוב, על מנת לוודא שכולנו מבינים מהו כל אחד מהרגשות הללו ומסכימים על מה שהם אומרים, בואו נדבר על כל אחד מהם. הראשון הינו עצב. מי יכול להגיד לי מה זה אומר עצב?

[אין תגובה]

**מנחה:** מה איתך מיגל? מה זה אומר להרגיש עצב?

**מיגל:** אני לא יודע.

**מנחה:** ובכן, האם אי פעם היית עצוב?

**מיגל:** אני מניח שכן.

**מנחה:** ואיך זה היה?

**מיגל:** אני מניח שזה היה רע.

**מנחה:** טוב. [רושם "תחושה רעה" ליד "עצוב" על הלוחץ]. כעת בוא נבדוק אם נוכל להיות ספציפיים, כיוון שישנם מספר רגשות שמרגישים רע. האם זה אותו הדבר כמו להיות כועס?

**מיגל:** אני לא יודע.

**מנחה:** טוב, מה אתה חושב סם? האם להרגיש עצוב אותו הדבר כמו להרגיש כועס?

**סם:** לא, עצוב זה כמו שכשאתה רוצה לבכות. כועס זה כשאתה נרגז על מישהו כי הוא עשה לך משהו רע.

**מנחה:** טוב, אז אם נשים את התשובות של מיגל וסם ביחד, קיבלנו שעצב הוא רגש רע שיכול לגרום לך לרצות לבכות.

## דוגמאות מחברי הקבוצה

כחלק מהגדרת רגשות, תגרום לחברי הקבוצה להגדיר מצבים בהם הרגישו או היו מרגישים כל אחד מהרגשות הבסיסיים.

תנסה לקבל דוגמאות של לפחות שני רגשות מכל משתתף. אם משתתף מתקשה, תזכיר לו את ההגדרות, ואת המצבים בהם השתמשו חברי הקבוצה האחרים. בנוסף, אתה יכול לבקש ממנו לדמיין סיטואציה שלא התרחשה בה הוא היה חש את הרגש.

## הגדר "פרנויה"

אם המשתתפים ציינו "פרנויה", "חשדנות" "חרדה חברתית", ו/או מושגים קשורים במהלך סיעור המוחות, הקדש דקה לשאלת הכיתה אם אחרים חוו רגשות אלו. הקף בעיגול את כל המושגים הקשורים שכבר ציינו, ובמידה והמילים "פרנויה" ו"חשדן" לא מופיעות על הלוח כתוב אותן והקף בעיגול. תגרום לחברי הכיתה להחליט בנוגע לאחת המילים מקטגוריה זו ולהכלילה בפלקט ההגדרות. בהמשך ישנו תקציר המראה כיצד ניתן לטפל בזאת.



- מנחה:** כעת, מלהסתכל על רשימה מילים זו שכולכם הגעתם אליה, ניראה כי נותרו רגשות חשובים שטרם הגדרנו. אני חושב שכמה מאלה שעל הרשימה הינן דרכים שונות להגיד את אותו הדבר. טיפאני, את אמרת "חשדן" ותיאו אתה אמרת "אי נוחות חברתית". אני תוהה אם ישנם קווי דמיון בין מילים אלה. ומה בנוגע לפרנואיד? [כתוב זאת על הלוח והקיפו בעיגול].
- למשל, האם להרגיש פרנואיד זה כמו להרגיש חשדן? מה את חושבת טיפאני?
- טיפאני:** אני חושבת שאם אתה פרנואיד אתה חשדן, אבל ישנן דרכים רבות להרגיש אי נוחות ולא להיות פרנואיד.
- מנחה:** אדם?
- אדם:** כן, אני חושב שחשדן זה האופן שבו אתה מתנהג כשאתה פרנואיד.
- מנחה:** האם פרנואיד הוא רגש?
- אדם:** אני לא יודע. סוג של.
- פרסי:** אני לא חושב ככה. פרנואיד זה כשאתה חושב שאנשים רודפים אחריך. זה כשאתה לא בוטח באנשים.
- מנחה:** איך מרגיש מישהו פרנואיד?
- פרסי:** אולי מפוחד.
- מנחה:** מה אחרים חושבים? האם כדאי לנו להכליל פרנואיד או חשדן בתור רגש או שישנו רגש אחר שאנשים מרגישים כשהם חשדנים?
- טיפאני:** אני אוהבת חשדן. זה רגש.
- תיאו:** אני חושב שחשדן זה איך שאתה מתנהג. פרנואיד זה יותר האופן שבו אתה מרגיש.
- מנחה:** מה דעתכם שנרשום "פרנואיד/חשדן" בתור רגש. כיצד היינו מגדירים זאת? [הכיתה ממשיכה להגדיר זאת בדומה לאופן שהם עשו עם רגשות אחרים].

### תיצור ותתלה "פוסטר רגשות" על הקיר

לפני השיעור הבא (או במידה והזמן מאפשר זאת, בתור תרגיל כיתה), תרשום באופן מסודר את כל שמונה ההגדרות הנכונות (כולל המילה שאתה בוחר לייצג פרנויה/ חשדנות) על גבי פוסטר הרגשות ותתלה אותו על הקיר בכיתה. תכתוב בכתב מספיק גדול כך שהלקוחות יוכלו להתייחס לפוסטר בזמן ישיבה במהלך המפגש. השאר מקום מתחת לכל הגדרה להוספת רמזי אמוציות פנים ספציפיות אשר מקושרים לכל אחד מהרגשות השונים. מידע זה יתווסף בשיתוף פעולה ע"י הקבוצה במהלך המפגש החמישי והשישי. "פוסטר רגשות" עדיף ש"פוסטר רגשות" זה יישאר תלוי על הקיר לצורך שארית התערבות SCIT. תוכן מוצע עבור פוסטר זה כלול במדריך זה לאחר מפגש שש.

## הצעות למשימות הבית



- ◀ תגרום ללקוחות לנסות לזהות זמן במהלך השבוע בו הן מרגישים כל אחד משמונה הרגשות עליהם התקיים הדיון.
- ◀ תגרום ללקוחות לרשום את הזמנים שהם יכולים לזכור בחייהם בהם חשו כל אחד משמונה הרגשות.
- ◀ תגרום ללקוחות לחשוב על מצבים או פעילויות שבצורה אופיינית מובילים לרגש זה או אחר.
- ◀ תגרום ללקוחות למלא את טופס ה-רגשות בחיי (נספח ב').
- ◀ תגרום ללקוחות לעיין בטופס זה ביחד עם שותף לתרגול שלהם, מתן דוגמאות מחייהם, עם כל אחד מהם.
- ◀ תגרום ללקוחות ליזום שיחה עם השותף לתרגול שלהם בנוגע לאילו רגשות כל אחד מהם חש לאחרונה, ובאילו מצבים הם מרגישים רגשות שונים, בצורה אופיינית.

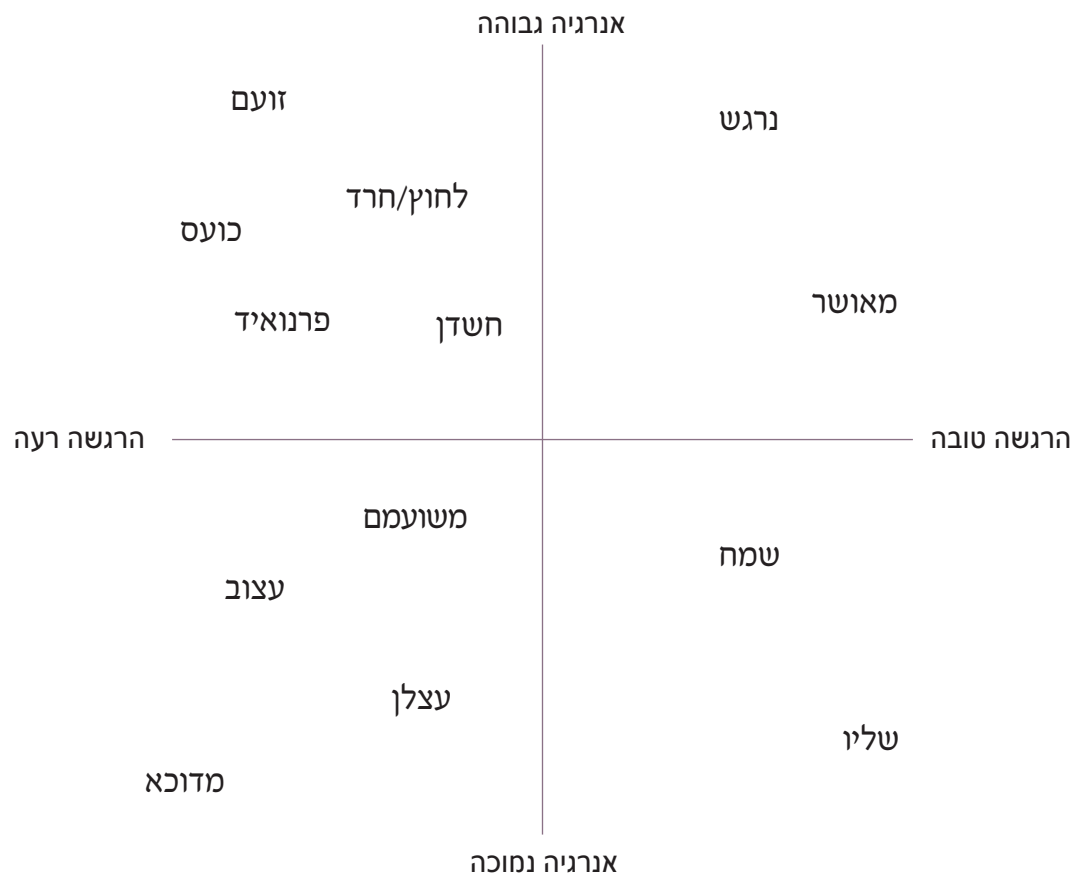
## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגש 4

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות עבודה
הגדרת שבעת הרגשות הבסיסיים	סיעור מוחות של מילות רגש שימוש בשאלות מעצבות על מנת לעזור לזהות את שבעת הרגשות הבסיסיים השתמש בדוגמאות מהחיים שלך על מנת לעזור לעצב הגדרות. השתמש בדוגמאות מחיי הלקוחות כדי לעצב הגדרות.
תן דוגמאות לכל הרגשות הללו מחיי הלקוחות	הפק דוגמאות כחלק מתהליך ההגדרה הדגם חשיפה עצמית נוחה ע"י שיתוף של רגש מהחיים שלך. תקרא קודם למשתתפים היותר פתוחים ודברנים. הגדר קודם שמח ומופתע כיוון שזה יותר נוח לשתף בחוויות עם רגשות אלו.
החלט כיצד כדאי שפרנויה (הידועה גם בתור אי נוחות חברתית, חשדנות, חרדה חברתית) תוכלל בפוסטר הרגשות.	השתמש בתוכן של תרגיל סיעור המוחות על מנת לעבור באופן חלק לנושא במקום להציע זאת בתור דיון חדש. שימוש במילים שהוצעו ע"י הלקוחות על מנת לעצב דיון בנוגע לאם אחרים הרגישו רגשות אלו. תבקש מילים אחרות שדומות או מתארות רגשות קרובים. אם אף אחד לא מציע, שאל אם "חשדן" הינו רגש. באופן דומה תשאל לגבי "פרנויה". תוך שיתוף פעולה החליטו על מילה שתייצג קטגוריה זו, לאחר מכן הגדירו יחדיו תוך שימוש בדוגמאות אישיות אם ניתן. המילה שנבחרה- תכלול "פרנויה" בהגדרה בתור צורה קיצונית של המילה המוגדרת.

ביצוע ירוד בזיהוי רגשות בקרב אנשים בעלי סימפטומים שליליים בולטים יכול לנבוע חלקית מליקויים בתפקודים קוגניטיביים בסיסיים, כגון קשב, שליטה על מחשבה, וארגון קונספטואלי. הדבר יכול לנבוע גם עקב אלקסיטמיה, אשר מורכבת מקושי בזיהוי ותיאור הרגשות של עצמך. אנחנו מעודדים אותך לעקוב מקרוב אחר ראיות לאלקסיטמיה בקרב הלקוחות שלך כיוון שיהיו לך השפעות תמידיות לאורך התערבות ה- SCIT. לאנשים עם אלקסיטמיה עלול להיות מחסור בהבנה



מיידיית וסובייקטיבית של רגשות שמאפיינת את רוב האנשים. אינדיבידואלים עם אלקסיטמיה בדומה לאינדיבידואלים בעלי ליקויים קוגניטיביים בולטים, עשויים להרוויח יותר מלקוחות אחרים מהגישה השיטתית לזיהוי רגשות שכלולה בתרגול זיהוי הרגשות (שני מפגשים הבאים) ופלקט הרגשות. בנוסף הם עשויים להרוויח מאימון חוזר בתרגול הבסיסי של קישור קונספטואלי רמזי פנים למילות רגש. לכן, אנחנו ממליצים שוב ושוב הדגשת השימוש בפלקט רגש לאורך כל שלושת השלבים של התערבות ה- SCIT עבור לקוחות אלה. אינדיבידואלים בעלי סימפטומים חיוביים בולטים עלולים להיות יותר פגיעים להפרעות חברתיות-קוגניטיביות הקשורות לרגשות. הם יכולים להיות קשורים יותר לחוויית הפרנויה, ויותר רהוטים, אך יכולים גם להיות זהירים יותר בחשיפות אלו. במטרה להפיק תיאורים עשירים של סימפטום זה, אנו מעודדים אותך למקד את הדיון בתחילה בתיאור פרנויה בקרב אנשים אחרים ולקחת כאבים על מנת לנרמל חוויות של חשדנות. אינדיבידואלים בעלי תפקוד גבוה יותר יתכן ולא יצטרכו סקירה של ההגדרות הבסיסיות של הרגשות, אך עדיין עלולים להתקשות להביע באופן רהוט את חוויית הרגשות. על מנת להגביר את הבנת החוויה הפיזיולוגית של הרגשות השונים, אתה יכול לבחור לעבוד עם הקבוצה בעזרת התרשים חיובי/שלילי ועוררות גבוהה/עוררות נמוכה. סרטט את הצירים על גבי הלוח, ולאחר מכן תחליטו באופן של שיתוף פעולה היכן כדאי לרשום את מילות המפתח לרגשות, כדוגמת התרשים המלא למטה. ניתן לשלב עוררות גבוהה כנגד עוררות נמוכה בתחילת המפגש.



# מפגש 5 לנחש את רגשותיהם של אנשים

## מטרות

הכרה בהבדלים בין עובדות חברתיות וניחושים חברתיים.  
זיהוי רמזי פנים (עובדות) המקושרות להבעה של הרגשות הבסיסיים.  
שיפור היכולת לבצע ניחושים טובים בנוגע לרגשותיהם של אחרים על בסיס רמזי פנים  
שיפור מודעות מטא-קוגניטיבית של האיכות של ניחושי רגשות על-פי הבעות פנים.  
פיתוח מיומנויות בחיקוי תנועות פנים חשובות המקושרות לרגשות.  
הוספת רמזי הבעות פנים, באופן של שיתוף פעולה, על פלקט הרגשות.

## חומרי הלימוד

פוסטר הרגשות הפתור חלקית מהמפגש הקודם.  
מחשב נייד עם המצגת ניחוש רגשותיהם של אנשים.  
מקרן דיגיטאלי  
מסך או קיר להקרנה  
עותקים מגיליון הבעות פנים לחלוקה בשביל משימות הבית.

## ארגון המפגש והנהלים

**קודם לתחילת מפגש 5** תארגן את המחשב הנייד, מסך, וסידור ישיבה בחדר באופן כזה שהנך מוכן להתחיל להקרין את המצגת ניחוש רגשותיהם של אנשים.  
**עם תחילת המפגש, אך לפני בדיקת המצב, תצביע על פוסטר הרגשות** בפני הקבוצה. תציין כי הוא מכיל את המידע שהקבוצה פיתחה בשבוע שעבר, ושתוסיף אליו גם השבוע ושתתייחס אליו במהלך מפגשי ה- SCIT הנותרים.  
**בדיקת מצב:** בדומה למפגש הקודם, תבקש מהלקוחות לזהות בקצרה באיזה מצב רוח הם או איזה רגש/ות הם מרגישים. שוב, תדגים ותנרמל בעזרת חשיפה עצמית. אם הלקוח מספק תגובה שהינה מעורפלת יתר על המידה, הינך יכול לעודד אותו לנסות לצייר על פלקט הרגשות על מנת להפיק תגובה ספציפית יותר. שימוש בטכניקת שאלות "רבות ברירה" עשויה להקל זאת על הלקוח. עם זאת, על תדחוף את העניין.

לדוגמא:

- מנחה:** מה איתך לואן? איזה מצב רוח יש לך היום?  
**לואן:** אני בסדר.  
**מנחה:** בסדר? טוב. בשבוע שעבר ציינו הרבה מילים למצבי רוח ורגשות. האם ישנן עוד מילים שמתאימות לתאר את איך שאת מרגישה?  
[שתיקה]  
**מנחה:** ובכן, למשל, האם את מרגישה משהו ולו מעט מהמילים שרשומות על פלקט הרגשות? [תנועת יד לכיוון הפוסטר].  
[שתיקה]  
**מנחה:** בואו ניראה, אני יודע שאת מרגישה בסדר. אמרת זאת בבירור. עכשיו, לפעמים כשאת מרגישה בסדר, את יכולה להסתכל יותר מקרוב ולשים לב כי יש מעט מסוג זה או אחר של מצב רוח שהנך מרגישה. לואן אם היית צריכה לבחור מילה אחת מבין שש המילים של מה שאת מרגישה מעט, באיזו מילה היית בוחרת?  
**לואן:** מממ. [חוקרת את הפוסטר]  
**מנחה:** [לאחר המתנה של מספר רגעים] היית אומרת שאת יותר קרובה להרגיש שמחה מעט או עצובה מעט?  
**לואן:** אני לא רוצה לעשות את זה.  
**מנחה:** טוב. אין בעיה. מה איתך קורטיס? מה שלומך?

הסבר שהיום אתה הולך לתרגל ניחוש רגשותיהם של אנשים על בסיס הבעות הפנים שלהם.

**על מנת להבהיר למה הכוונה ב"ניחוש" ציין את שלוש הנקודות הבאות:**  
איננו יכולים לראות, לגעת, או לשמוע את הרגשות של אנשים אחרים, כיוון שרגשות מתרחשים בפנים.  
זאת אומרת לעולם לא נוכל להיות בטוחים ב-100% לגבי האופן שבו מישהו אחר מרגיש. אנחנו יכולים רק לנחש.  
אבל, לפעמים אנחנו יכולים להשתמש בעובדות אודות הבעות פנים של אנשים (רמזי פנים) על מנת לבצע ניחושים טובים שככל נראה נכונים.  
ברגע שזה ברור שכל חברי הקבוצה מבינים את היחסים בין הבעות פנים וניחוש רגשות, הפק מספר דוגמאות של רמזי פנים אשר מקושרים לרגשות מסוימים. למשל, אם לאדם יש גבות מקומטות, זהו רמז לכך שהאדם מרגיש זועם. עלייך לתת דוגמא אחת או שתיים כדי לעזור לקבוצה.

## ניחוש רגשותיהם של אנשים

**הסבר** לקבוצה שהם הולכים להסתכל בתמונות של פנים של אנשים ולבצע ניחושים בנוגע לרגשות שהם מרגישים.

**התקדם במצגת ניחוש רגשותיהם של אנשים**, תוך הפקת השתתפות מכל חברי הקבוצה. עבור כל תמונה, תדונו יחד בשלוש השאלות הבאות:

1. אילו רמזי רגשות אתם רואים?
2. בהתבסס על רמזים אלה, מהו הניחוש הטוב ביותר לגבי באופן שבו האדם מרגיש?
3. עד כמה אתה בטוח שהניחוש שלך נכון?

כיוון שזה עדיין מוקדם בקבוצת SCIT, השתמש בזה בתור הזדמנות לעודד דיון קבוצתי ושיתוף פעולה. כשהדבר מתאפשר, השתדל לבסס הסכמה מאשר בחינת ניחושים שונים של חברי הקבוצה אחד כנגד השני. הדגש את ההבנה המשותפת והטבעית של ניחוש רגשות.

נעשה שימוש במצגת בביטוי "הסקר אומר..." כדי להציג את הניחושים הטובים ביותר (הכוונה, תשובות נכונות) עבור כל תשובה. ביטוי זה נלקח מתוכנית הבידור סכסוך משפחתי, ונעשה בו שימוש משתי סיבות: (1) להכניס אווירה של משחק לתרגיל. לכן, אנו מעודדים את המנחים לבצע תפקיד של מנחה שעשועון טלוויזיה. (2) תשובות הניחוש "הטוב ביותר" נגזרות מנורמות מצורפות שבוססו ע"י הצגת תמונות אלו למאות אנשים. ביכולתך לבחור להסביר לחברי הקבוצה אופן זה של ביסוס ה"ניחושים הטובים ביותר", עבור כל תמונה, אם תרצה (או במקרה בו הם מבקשים).

עבור כל תמונה, אם הניחוש המוסכם איננו נכון, חזור לתמונה המקורית ועבור על רמזי הפנים התומכים בניחוש הנכון. עזור לחברי הקבוצה להבחין בין הרמזים התומכים בניחושים הנכונים והמוטעים. ניתן לעשות זאת גם אם ישנו חוסר הסכמה בתוך הקבוצה בנוגע לניחוש הטוב ביותר.

## ביצוע שיפוטי ביטחון.

עבור כל תמונה, תבקש מהקבוצה לענות על השאלה "עד כמה הינך בטוח שהניחוש שלך נכון?" תוך שימוש בסולם של 0 עד 100 המצויר על השקופית לאחר כל תמונת פנים. בהתאם לצורך, תקדיש מספר דקות להבהרת המשמעות של ניחוש הבטחון. תוודא שכל חברי הקבוצה מבינים את הרעיון. המטרה היא להגביר את המודעות של המשתתפים לאיכות הניחושים שלהם. חפש אחר הלקוחות ש"קופצים למסקנות", על-ידי הערכת יתר את הבטחון שלהם כאשר הניחוש שלהם מוטעה או בעל תמיכה עובדתית מוגבלת. בשלה זה ב-SCIT, אין זה קריטי לתקן הערכות יתר שכאלו.

## שימוש בחיקוי הבעות פנים

לאורך המצגת, תעודד את המשתתפים לחקות את הבעות הפנים המוצגות בזמן ההרהור בתשובותיהם. תסביר להם כי חיקוי הבעות הפנים של אנשים היא דרך אחרת לבצע ניחושים טובים בנוגע לאופן שבו אנשים עשויים להרגיש. הטכניקה היא:

1. תנסה לגרום לפנים שלך להיראות כמו הפנים המצוירות.
2. שאל את עצמך: כאשר הפנים שלי נראות כך, איך אני מרגיש? בדרך כלל, המשתתפים יהססו לעקם את פניהם מול אחרים. עלייך לצפות מחלק מהמשתתפים לסרב לזאת, ולצפות מחלק מהמשתתפים להתקשות לבצע מיומנות זו באופן אפקטיבי- במיוחד אלה בעלי השטחה רגשית. תנסה לגרום לחלק זה של התרגיל להיות ברוח של משחק. תשתתף השתתפות מלאה בחיקוי, תוך הדגמת הבעות פנים לכיתה. כמו כן, בד"כ ישנם שניים או שלושה אנשים אשר נהנים לחקות הבעות פנים. תנסה להשתמש בהנאה שלהם כדי לעודד חברי קבוצה אחרים.

## הרחבת פוסטר הרגשות

בזמן המעבר על המצגת, תעודד את חברי הקבוצה להצהיר באילו רמזי פנים הם עושים שימוש בזמן שהם מנחשים ("גבות מורמות" למפוחד), ותרשום את הרמזים על גבי פוסטר הרגשות.

לדוגמא, בתסריט הבא המנחה משתמש בגישה זו כדי לקשר חיוך להרגשת שמחה:

[לאחר שהקבוצה הציעה כי דמות מחייכת נראית כועסת, והמצגת מציגת שאנחנו טועים.]

**מנחה:** אז המחשב אומר שאנחנו טועים לגביי זה שהאישה כועסת, והוא אומר שהיא שמחה. אילו סוגי רמזים אומרים לנו שמישהו עשוי להיות שמח? **ביל:** חיוך.

**מנחה:** ואיך אתה יודע שמישהו מחייך?

**ג'וד:** אתה יכול לראות זאת ע"י הסתכלות עליו.

**מנחה:** מה אתה יכול לראות? מה בפניה מחייך?

**ג'וד:** ובכן, הפה שלה. אתה יכול לראות את השיניים שלה. היא מחייכת.

**מנחה:** טוב, אז כאשר מישהו מחזיק את הפה בצורה כזאת שניתן לראות את השיניים שלו, האם זה אומר שהוא מחייך?

**ג'וד:** לא תמיד, אבל בדרך כלל.

**מנחה:** [מחזיק את הפה שלו בתנוחה נוהמת, כך שהשיניים נראות]: אני מראה את השיניים שלי עכשיו. האם אני מחייך?

**ג'וד:** [צוחק] לא, אתה ניראה מרושע. כשאתה מחייך זוויות הפה שלך עולות.

**מנחה:** תראה לי ג'וד. תשים חיוך על הפנים שלך.

**ג'וד:** אני לא יכול. אני לא יודע איך פשוט לעשות את זה.



**מנחה:** אני חושב שעשית את זה לפני רגע כשצחקת עליי. אולי אם אעשה פרצוף מצחיק אתה תעשה זאת שוב. [המסייע מעקם את פניו; ג'וד מחייך, מצחקק].

**מנחה:** הנה לך! זה היה חיוך? הרגשת את זוויות פיך עולות?

**ג'וד:** כן. זה היה חיוך. והרגשתי את הלחיים שלי לעוסות.

**מנחה:** [רושם רמזי פנים אלה על גבי פלקט הרגשות, תחת "שמח"]. ואם אתה מחייך כנראה שאתה שמח?

**ביל:** כן.

**מנחה:** ובכן, זה מידע באמת שימושי לניחוש רגשותיהם של אנשים.

## שימוש בפוסטר הרגשות לאורך SCIT

אחרי מפגש 5, תלה את פוסטר הרגשות על קיר הכיתה לשימוש לאורך יתרת ההתערבות. ישנה דוגמא לתוכן של פוסטר זה למדריך זה לאחר מפגש 6. לאורך שאר התערבות SCIT, תבדוק הזדמנויות לעזור ללקוחות לתרגל את מיומנויות זיהוי הרגשות שנלמדו במפגשים 4 ו-5: חיקוי הבעות פנים, וזיהוי רמזי פנים המקושרים לביטוי רגש מסוים. תזכורות לחזור על מיומנויות אלו מובאות בתיאור המפגש הבא.



## הצעות למשימות הבית

- ◀ תגרום ללקוחות לזהות את הרגשות המצוירים בגיליון הבעות הפנים (נספח ב'). כשתעבור על משימות הבית הללו תשאל כל לקוח על אילו מאפייני פנים הוא הסתמך על מנת לקבוע את הרגש המתאים.
- ◀ תגרום ללקוחות לתרגל חיקוי וניחוש רגשי פנים עם שותף התרגול שלהם.

## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגש 5

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות מנחות
הכרת ההבדלים בין עובדות חברתיות וניחושים חברתיים.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• דון בעובדה שלא ניתן לראות או לגעת ברגשות של אחרים, לכן אנחנו יכולים רק לנחש אותם.</li> <li>• דון בהבעות פנים בתור עובדות שעשויות לעזור לבצע ניחושים טובים.</li> <li>• הפק דוגמאות של עובדות פנים המקושרות לרגשות מסוימים.</li> </ul>
זיהוי רמזי פנים (עובדות) המקושרות להבעת של רגשות הליבה.	<p>במהלך תרגול ניחוש הרגשות של אנשים, השתמש בסימנים שמובילים לזיהוי רמזי פנים, כגון:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• מה גורם לו להיראות ככה?</li> <li>• מה בפנים שלה גורם לך להגיד זאת?</li> <li>• האם הגבות/עיניים/פה/מצח שלה מונחים באופן מיוחד?</li> </ul>
שיפור היכולת לבצע ניחושים טובים לגבי רגשותיהם של אחרים בהתבסס על רמזי פנים.	<p>במהלך תרגול ניחוש הרגשות של אנשים:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• תפתח מיומנויות דרך תרגול חוזר</li> <li>• תעורר דיון וויכוח כאשר ניחושי המשתתפים מסתעפים.</li> <li>• תבצע שיפוטי בטחון</li> <li>• תחקה הבעות פנים</li> </ul>
פיתוח מיומנויות בחיקוי תנועות פנים חשובות המקושרות לרגשות	<p>במהלך תרגול ניחוש הרגשות של אנשים:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• תעודד את המשתתפים לחקות הבעות פנים מצוירות.</li> <li>• תדגים חיקוי של הבעות.</li> <li>• תשבור את ההבעות לחלקים מרכיבים לחיקוי (כגון: גבות מורמות, פה פתוח, עף מעוך)</li> <li>• תעסיק את המשתתפים באופן של משחק על מנת למקסם נוחות והשתתפות.</li> <li>• תחזק עיצוב הדרגתי (successive approximations) בקרב אינדיבידואלים שמתקשים.</li> </ul>
באופן של שיתוף פעולה הוספת רמזי הבעות פנים לפלקט הרגשות	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תבדוק עם הקבוצה רמזי מאפייני פנים שזוהו ע"י אינדיבידואלים כדי לפתח הסכמה לגבי אילו רמזים להוסיף לפלקט הרגשות.</li> </ul>

# מפגש 6 עדכון ניחושים של רגשות

## מטרות

המשך שיפור היכולת לזהות רגשות בתמונות הבעות פנים.  
שיפור גמישות קוגניטיבית חברתית ע"י שימוש במידע מעודכן לשיפור הניחושים של רגשות בתמונות הבעות פנים.

## חומרי הלימוד

מחשב נייד טעון במצגת 8 רגשות משתנים בשלבים  
מקרן דיגיטאלי  
מסך או קיר להקרנה  
שמונה עותקים של נייר עבודה עדכון ניחוש רגשות, עבור כל חבר קבוצה.

## ארגון המפגש ונהלים

קודם למפגש 6 תרכיב את המחשב הנייד, מסך וסידור ישיבה בחדר, כך שאתה מוכן להתחיל הקרנת המצגת רגשות משתנים במשלבים.  
בדיקת מצב: תעודד את הלקוחות לענות לשאלת רבת הברירה: "האם אתה מרגיש היום בעיקר טוב או רע?" אחרי כל תגובה תבקש מהלקוח לזהות מילת מצב רוח או רגש אשר מתארת הרגשת "בעיקר טוב" או "בעיקר רע". המטרה של גישה זו למנוע מהלקוחות לספק תגובות פחות ערכיות כגון "אוקי", "בסדר" או "נורמאלי".  
תגיד לקבוצה שהיום אתה הולך גרסא מאתגרת יותר של משחק ניחושים משבוע שעבר עם הבעות הפנים של אנשים.

## עדכון ניחושים של רגשות

תרגיל זה מתוכנן לעזור ללקוחות לפגוש את שתי המטרות המצוינות למפגש 6.  
**תחלק** עותק אחד של דף העבודה עדכון ניחושים של רגשות לכל חבר קבוצה.  
**תסביר** שהם עומדים לראות שש תמונות של אדם בזמן שהוא מביע רגש באופן מתחזק יותר ויותר. המשימה שמוטלת על ל אחד מחברי הקבוצה היא לבצע את הניחוש הטוב ביותר בנוגע לרגש של האדם המצולם בכל תצלום, אחר כך להשתמש במידע מהתצלום הבא כדי לעדכן את ניחושיהם. בתמונה השישית, עליך להצטמצם לרגש הנכון. ניתן להשתמש בתסריט הבא:



הנכם עומדים לראות שש תמונות ברצף של אותו אדם. אנחנו הולכים להשתמש ברמזים שעל הפנים שלו ובפוסטר הרגשות על מנת לנסות לגלות את הרגש שלו בכל תמונה, בדיוק כמו שעשינו בפגישה האחרונה שלנו. אבל עכשיו זה הולך להיות קשה יותר כיוון שבתמונה הראשונה, הוא כמעט ולא מראה רגש. כך שיכול להיות שתצטרכו לבצע ניחוש על התמונה הראשונה ללא עובדות טובות שיתמכו בניחוש שלכם. בתמונה השנייה הוא יראה קצת יותר רגש, ובתמונה השלישית אפילו יותר, וכן הלאה, עד שבתמונה השישית הוא יראה רגש חזק. כיוון שעם כל תמונה יהיו יותר עובדות שניתן להשתמש בהן, כדאי לכם להסתכל על כל תמונה חדשה לפני ביצוע הניחוש.

**תפתח ותקרין את השקף הראשון של מצגת רגשות משתנים בשלבים 1.** תדריך את חברי הקבוצה לבצע את הניחושים הטובים ביותר שלהם בנוגע לרגש המוצג בתמונה הראשונה, ולהקיף אותם בעיגול תחת "תמונה 1" על גבי נייר העבודה שלהם. תתקדם באופן זה דרך כל אחת משש התמונות במצגת 1. תעודד את חברי הקבוצה להשתמש בשיפוט שלהם בניחוש, ותסביר שאנחנו נחלוק את התשובות שלנו אחד עם השני אחרי התמונה האחרונה. כאשר כל חברי הקבוצה הקיפו את הניחוש לתמונה האחרונה, תחזיר את המצגת לתמונה הראשונה ותעבור על הניחושים של המשתתפים עבור כל אחת מהתמונות. במהלך סקירה זו, תשאל את חברי הקבוצה באילו רמזי פנים הם השתמשו די לבצע את הניחושים שלהם, תתייחס לפלקט הרגשות ותעודד את הלקוחות לחקות הבעות פנים על מנת לשפר את האיכות של הניחושים שלהם. כיוון שהתמונה הראשונה בכל מצגת הינה בכוונה ניטרלית, חלק מהלקוחות עשויים להתנגד לביצוע הניחוש מהפחד שזה לא יהיה נכון. אם זה קורה, תעודד את הלקוחות לנחש בכל מקרה.

לדוגמא:

אתה צודק, זה קשה לזהות מהתמונה הראשונה הזאת איזה רגש הוא מתחיל להרגיש. הוא לא הראה לנו הרבה נכון? זה בסדר. פשוט תבצע את הניחוש הטוב ביותר שלך ותזכור שאולי תצטרך לעדכן את הניחוש ברגע שתקבל מידע טוב יותר.

תעודד את הלקוחות לעדכן את הניחושים שלהם מהתמונה הראשונה להבאה בתור (למשל, משמח למופתע) כשזה נתמך ע"י רמזי פנים.

**תחזור על פרוצדורה זו עבור מצגות 2-8 (באישור הזמן).**

**תשמור חמש עד עשר דקות בסוף המפגש כדי לדון בדברים שיכולים להקשות על הבנת הבעות פנים של אנשים.** תוודא שכיסית את הנושאים הבאים:

1. קשה לקרוא רגשות המוצגים בעדינות.
2. אנשים משנים את הבעות הפנים שלהם במהירות ולעיתים קרובות.

3. סימפטומים יכולים להקשות על כך. לחלק מהאנשים, זה כולל ליקויי ראייה או אילוזיות שעלולות להשפיע על המראה של פנים אחרות.
4. מצב רוחו והרגשות של האדם עצמו יכולים להשפיע על האופן שבו הוא רואה אנשים אחרים.



## הצעות למשימות הבית

תעודד את הלקוחות לגזור ולהביא איתם תמונות של הבעות פנים של רגשות ממגזינים או עיתונים. ניתן יהיה לצרפם לפוסטר הרגשות ליד תיאור הרגש המתאים בתחילת המפגש הבא.

הלקוחות יכולים לבחור לבצע את המשימה לעיל ביחד עם השותף שלהם לתרגול.

## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגש 6

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות מנחות
המשך שיפור היכולת לזהות רגשות בהבעות פנים בתמונה	<ul style="list-style-type: none"> <li>עבודה דרך המצגת רגשות משתנים בשלבים</li> <li>פיתוח מיומנות דרך תרגול חוזר.</li> <li>מתן תזכורות ורבאליות להתייחס לפלקט הרגשות.</li> <li>מתן תזכורות ורבאליות להתמקד באזורי המפתח של הפנים: עיניים, גבות והפה.</li> <li>עידוד הלקוחות לחקות הבעות פנים בעת עריכת שיפטים והדגמת חיקוי.</li> </ul>
שיפור גמישות קוגניטיבית חברתית ע"י שימוש במידע מעודכן לשיפור ניחושי רגשות המובעים בהבעות פנים.	<ul style="list-style-type: none"> <li>עבוד דרך מצגת רגשות משתנים בשלבים:</li> <li>תחזק את האזהרה שביצוע ניחוש גורם לנו לרצות לבצע את אותו הניחוש בעתיד- גם אם זה ניחוש גרוע.</li> <li>סקור את הסטים של התשובות של הלקוחות אחרי כל סיבוב ותזהה תשובות סטים של תשובות שחוזרות על עצמן באופן בלתי נשלט.</li> <li>תעודד את הלקוחות שחזרו באופן בלתי נשלט על אותו תשובה לא נכונה, לגוון בניחושים שלהם בסיבוב הבא.</li> </ul>

## תוכן פוסטר הרגשות

יש להעתיק את התוכן המצוין למטה על גבי פוסטר הרגשות ולתלות אותו בכיתה לפני מפגש 6. יש לשנות תוכן זה באופן שישקף את התיאורים ורמזי הפנים שיצרו חברי הקבוצה.

### שמח

כשאתה שמח, אתה מרגיש טוב, עליזות, הנאה.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ פה מגחך
- ◀ שפתיים מופנות מעלה
- ◀ אולי ניתן לראות את השיניים

### עצוב

כשאתה עצוב, אתה מרגיש לא מאושר. זה יכול להרגיש כאילו איבדת משהו.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ פה זעוף
- ◀ גבות מופנות כלפי מעלה באמצע
- ◀ מצח מקומט
- ◀ מבט למטה
- ◀ עיניים פורצות בדמעות, זכי

### כועס

כאשר אתה כועס, אתה מרגיש נרגז, כאילו שמישהו עשה משהו לא הוגן כלפיך.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ גבות מכווצות או מופנות כלפי מטה באמצע
- ◀ הפנים זעופות
- ◀ שיניים מהודקות
- ◀ פנים אדומות

### מפוחד

כאשר אתה מפוחד, אתה מבוהל או מפחד. זה מרגיש כאילו משהו רע עומד לקרות.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ עיניים פקוחות לרווחה
- ◀ גבות מורמות
- ◀ פה פתוח, אבל יותר מתוח מאשר בהפתעה

## מופתע

כאשר אתה מופתע, משהו לא צפוי בדיוק התרחש.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ עיניים פקוחות לרווחה ללא חיוך
- ◀ גבות מורמות
- ◀ הפה נשאר פתוח

## נגעל

כאשר אתה נגעל, משהו מסריח או רקוב דוחה אותך או שאתה מאוד מאוד מאוכזב ממישהו.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ האף מכווץ כלפי מעלה
- ◀ פנים זעופות
- ◀ גבות מכווצות

## מבויש

כאשר אתה מבויש, אתה מובך ומרגיש רע או רגשות אשם בנוגע למשהו שעשית.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ הפנים נוטות למטה
- ◀ עיניים מביטות מעלה
- ◀ גבות משופעות מעט באמצע
- ◀ פה רגוע

## חשדן

[או מילה אחרת שעליה החליטה הקבוצה כדי להציג רגש זה] כאשר אתה חשדן, אתה מרגיש כאילו מישהו הולך לעשות לך משהו רע. אם אתה חשדן באופן קיצוני, אתה מרגיש פרנואיד.

רמזים על הפנים שלך:

- ◀ עיניים מסתכלות קדימה ואחורה
- ◀ קשר עין רופף עם אנשים אחרים

# מפגש 7 רגשות חשדניים

## מטרות

הבחנה בין חשדנות יעילה וחשדנות פוגעת.  
זיהוי הקושי בפירוש מצבים חברתיים אמביוולנטיים.  
נרמול הדיון בנוגע למחשבות ורגשות חשדניים.

## חומרים

טלוויזיה או וידאו או נגן DVD  
קטעי וידאו 2, 3 ו-4  
עותקים של דף החלוקה רגשות חשדניים ודף החלוקה מצבים מעורפלים שיחולקו  
עבור משימות הבית

## ארגון המפגש ונהלים

במפגש זה, הקבוצה תדון קודם בגורמים התורמים לרגשות חשדניים, לאחר מכן תחקור את ההבדל בין חשדנות מוצדקת ולא מוצדקת, והשלכות חברתיות של חשדנות. לבסוף, הקבוצה תחלוק חוויות אישיות של חשדנות. מפגש זה כולל תוכן רב. אם יש צורך ניתן להרחיבו לכדי שני מפגשים.

**שים לב:** בדיון על "חשדנות" תשמש בשפה עליה החליטה הכיתה במפגש 4 (ושכתובה על גבי פוסטר הרגשות).

**בדיקת מצב:** תמשיך את ההליך מהמפגש הקודם - הפק הערכות של מצב בעיקר רע/בעיקר טוב, ובנוסף מילה לאפיון מצב הרוח או הרגש של כל לקוח.

### הסבר לקבוצה:

מפגש זה הוא כמו זה שהתקיים לפני מספר שבועות במהלכו הגדרנו רגשות, אלא שהיום אנחנו הולכים להתמקד רק על רגש אחד: חשדנות. זהו רגש חשוב כיוון שיכולות להיות לו השפעות רבות על חיי החברה שלנו, כמו שכבר דיברנו על זה.

**תסקור בקצרה חוויות אישיות עם חשדנות,** חוויות שהועלו במהלך מפגש 4, או חוויות חדשות. כמו כן תשתף חוויות אישיות של חשדנות או פוביה. כיוון שהלקוחות עלולים לחוש אי נוחות בשיתוף רגשות פרנואידיים, ההכרה בכך שאתה חשת פרנואיד עשויה לנרמל את החוויה בשביל אחרים.



באופן של שיתוף פעולה תערכו סיעור מוחות על הסיבות לחשדנות. גורמים אפשריים כוללים:

### מאפיינים של אנשים אחרים

1. התנהגות קודמת (שקרים, בגידות, גניבות)
2. התנהגות נוכחית בלתי רגילה, אמביוולנטית; התנהגות לא רגילה במצב הנתון

### גורמים בסיטואציה

1. מצבים מסוכנים (כגון, סמטה חשוכה בשעה מאוחרת בלילה)
2. מצב לא מוכר
3. חוויות שהתרחשו לאחרונה (כגון, רק עכשיו צפיתי בסרט אימה)

### גורמים פנימיים

1. מחסור בשינה
2. סטרס
3. חרדה
4. הרגשת מודעות עצמית או תחושת אשמה (כגון, על האופן שבו אתה נראה או משהו שעשית)
5. סימפטומים של מחלת נפש (כגון, הלוצינציות שמיעתיות, ראייה מסולפת, התחושה שמישהו יכול לקרא את המחשבות שלך)



### תקרין את שלושת קטעי הוידאו (2, 3 ו-4) ותדון בהם

קטע 2 מציג חשדנות מוצדקת. קטע 3 מציג סיטואציה מעורפלת שבה אחת הדמויות גרמה או לא גרמה נזק לדמות אחרת. קטע 4 מציג סיטואציה בה אדם מגיב בחשדנות לא הולמת לסיטואציה לא מאיימת. תפתח את הדיון באופן כזה שיעזור לחברי הכיתה להבדיל בין שלוש סוגים של סיטואציות חברתיות:

- ◀ סיטואציות בהן זה מתאים להיות חשדן
- ◀ סיטואציות מעורפלות
- ◀ סיטואציות בהן החשדנות אינה מתאימה

בדיון על הקטעים, תעודד את הלקוחות לחקות את הבעות הפנים של הדמות ולהתייחס לפוסטר הרגשות על מנת להבין טוב יותר כיצד הדמויות מרגישות. אם נשאר זמן לאחר סקירת קטעי הוידאו, תדון בחוויות אישיות של חשדנות ופוביה, תוך מתן תשומת לב לסיבות לרגשות החשדנות של הלקוחות וניסיון להבין אם הן היו מוצדקות. אם אתה מרגיש בנוח עם זה תחשוף חוויות אישיות עם פוביות, על מנת לנרמל זאת.

## הצעות למשימות הבית

תבקש מהלקוחות להשלים את דף העבודה רגשות חשדניים (נספח ב'), לבד או עם השותף שלהם לתרגול.

תבקש מהלקוחות להשלים את דף העבודה מצבים מעורפלים (נספח ב'), לבד או עם השותף שלהם לתרגול.

תבקש מהלקוחות לחשוב ולכתוב על מצבים שגרמו להם להרגיש חשדניים או מצבים בהם הם נטו להיות חשדניים בלי להתחשב במצבים חברתיים (כגון, ישנם אנשים שמרגישים יותר פרנואידיים בשעות לילה מאחרות).

### מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגש 7

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות עבודה
הבחנה בין חשדנות מועילה וחשדנות מזיקה	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תציג קטעי וידאו שמציגים את שתיהן (באחד האדם מנוצל ובאחר דמות מאשימה אחרים בשוגג)</li> <li>• תדון בהבדלים של הסיבות בין הסוגים השונים של חשדנות בקטעי הוידאו.</li> <li>• תדון בהשלכות של כל אחת מהחשדנויות.</li> <li>• תשתף דוגמאות מהחיים שלך בהן האשמת בהאשמות צודקות ושגויות אחרים על כך שניצלו אותך.</li> </ul>
זיהוי הקושי בפירוש מצבים חברתיים מעורפלים	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תדריך את הדיון על קטעי הוידאו כדי להבחין בין מצבים חברתיים מעורפלים ללא מעורפלים</li> <li>• תשאל את חברי הכיתה כיצד הם היו מגיבים בקטעים המעורפלים</li> <li>• תשאל את חברי הכיתה איזה מהקטעים הוא הקשה ביותר לפירוש</li> </ul>
נרמול הדיון אודות מחשבות ורגשות חשדניים	<ul style="list-style-type: none"> <li>• תשקף בשפה שלך את המונחים בהם משתמשים הלקוחות (כגון, "פרנויה", "חשדנות", "מודאג בנוגע לאנשים", "דאגה" וכו')</li> <li>• תשתף דוגמאות מחייך שלך.</li> <li>• בקטע וידאו 2, תדגיש שזה הולם לדמות להרגיש חשדן</li> <li>• תסביר שפרנויה הינה רגש שיש לרוב האנשים מדי פעם</li> <li>• תזכיר ללקוחות שלרוב אינך יכול את הרגשות שלך, כולל פרנויה.</li> </ul>

## שלב II

# הבנת סיטואציות (מפגשים 8 עד 15)

## סקירה כללית

שלב II מתייחס לנטייה לקפוץ למסקנות בנוגע לכוונות, רגשות או מצבם הנפשי של אחרים. ישנה הדגשה ספציפית על תיקון הנטייה לייחס אירועים שליליים או בלתי ברורים לכוונה זדונית של אנשים אחרים. במהלך ההתערבות, במשך שישה שבועות הלקוחות מתבוננים במרכיבים של תהליכי ייחוס ועובדים על מנת להאט ולהאריך את התהליכים של הערכת ראיות לפני הסקת המסקנה. ישנו מעבר חלק ממפגש 7 למפגש 8 עם דיון בקטעי הוידאו בהם אנשים קופצים למסקנות במצבים חברתיים. נערך דיון בנפילה בפח של "קפיצה למסקנות" ומעודדים את המשתתפים לתת דוגמאות מחייהם. במפגשים 9 עד 13, המשתתפים לומדים לזהות שלושה סגנונות שונים של פירוש מצבים מעורפלים ושליליים. לאחר מכן הם מתרגלים כיצד ליצור פירושים לאירועים משלוש פרספקטיבות אלו. במפגשים 12, 13 ו-14, הלקוחות לומדים להבחין בין עובדות לניחושים במטרה לדעת אם יש ברשותו מספיק אינפורמציה על מנת להסיק מסקנות איתנות בנוגע לסיבה בגינה התרחשו האירועים. לבסוף, במפגש 14 ו-15, לקוחות מתרגלים איסוף ראיות נוספות במקום לקפוץ למסקנות ע"י המשחק 20 שאלות. על מנת להצליח במשחק זה, הלקוחות חייבים לסבול אמביוולנטיות, לאסוף עובדות כדי לעדכן את ניחושיהם וחייבים לשפוט את רמת הבטחון שלהם בניחושים אותם הם מבצעים. במהלך השלב השני, השיעורים דומים לאסטרטגיות שבהן נוקטים בלשים לפתרון פשעים.

## המטרות של שלב II הן

1. ללמוד לזהות "קפיצה למסקנות".
2. ללמוד להבחין בין ייחוס חיצוני, פנימי, וייחוס מצבים.
3. ללמוד ליצור ייחוסים סיבתיים ושלוש הפרספקטיבות הנ"ל.
4. להעריך את הקושי בפירוש מצבים מעורפלים
5. לזהות את ההבדל בין עובדות חברתיות וניחושים
6. לתרגל איסוף עובדות במקום לקפוץ למסקנות
7. ללמוד לשפוט את הסבירות שהמסקנה נכונה.

# מפגש 8 קפיצה למסקנות

## מטרות

הגדרת "קפיצה למסקנות"  
נרמול קפיצה למסקנות  
זיהוי מתי דמויות קופצות למסקנות בקטעי הוידאו, והערכת התוצאות  
לימוד שקפיצה למסקנות סבירה ביותר במצבים לא ברורים או מעורפלים

## חומרי הלימוד

משלוש ה- SCIT מצויר על לוח מחיק  
טלוויזיה או וידאו או נגן DVD  
קטעי וידאו 5 ו-6  
תגיע מוכן לתאר חוויות אישיות של קפיצה למסקנות

## ארגון המפגש ונהלים

**בדיקת המצב:** תמשיך את ההליך מהמפגש הקודם - הפק הערכות של מצב בעיקר רע/בעיקר טוב, ובנוסף מילה לאפיון מצב הרוח או הרגש של כל לקוח. בנוסף, תבקש מכל לקוח לשפוט באיזו עוצמה הוא מרגיש את הרגש המזוהה על גבי סולם מ-1 (מעט מאוד) עד 10 (מאוד). כך למשל לקוחה יכולה לציין שהיא מרגישה בעיקר טוב, ש"מתרגשת" מתאר הכי טוב את מצב רוחה, ושהחוזק של ההתרגשות שלה הינו אמצעי, 5 מתוך 10. (סולם זה מ-1 עד 10 תשמש גם בתחילת מפגשים נוספים).

**הסבר** שאתה מתחיל את החלק השני של SCIT, שימשך במשך 8 או 9 מפגשים הבאים. **תשתמש בקצרה במשלוש ה- SCIT** (המצויר מטה) על מנת להציג שלב זה.

ניתן לשלב את התסריט הבא:

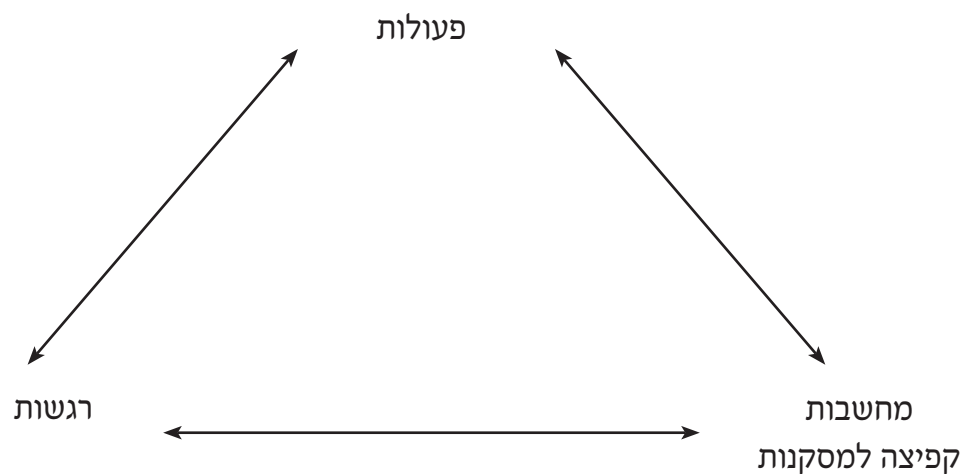
בחלק הראשון של SCIT, התמקדנו בעיקר ברגשות במצבים חברתיים. בחלק הבא, אנחנו הולכים להתמקד בעיקר באופן שבו אנחנו חושבים במצבים חברתיים. [מתייחס למשולש] תזכרו שכל פינה משפיעה על כל פינה אחרת במשולש ה-SCIT. כבר דיברנו הרבה על האופן שבו רגשות משפיעות על מחשבות ופעולות. כעת נתחיל לדבר על האופן שבו המחשבות משתלבות. אנחנו הולכים להשקיע את רוב הזמן בלמוד להשתמש במוחות שלנו כמו בלשים על מנת להבין מצבים. שימוש באסטרטגיות חשיבה היא דרך נהדרת להימנע אי הבנות. אבל לפני שאנחנו מדברים על איך החשיבה שלנו יכולה להיות מועילה, אנחנו נדבר על סוג החשיבה שיכולה לפעמים לגרום לבעיות. זה ניקרא "קפיצה למסקנות".

**יחד תגדירו ודונו במה זה אומר לקפוץ למסקנות.** (למשל, להניח שמהו נכון מבלי לדעת בטוח). לקוחות נוטים להכיר את המושג הזה, ותורמים ברצון לדיון זה. **תרשום נקודות מפתח על גבי הלוח המחיק.**

במהלך הדיון, יש לנרמל קפיצה למסקנות, בדרכים הבאות:

1. תדגיש שאנשים קופצים למסקנות כאשר הם מנסים לברר את הסיבות לדברים, אבל התשובה הנכונה לאינה ברורה או מעורפלת.
2. תן דוגמאות לאנשים שקופצים למסקנות.
3. הסבר שקפיצה למסקנות הינה שכיחה בקרב כל מיני אנשים. כולם עושים זאת מדי פעם.
4. תן דוגמא מהחיים שלך שבה קפיצת למסקנה
5. הפק דוגמאות מחייהם של הלקוחות שבהן הם או מישהו שהם הכירו קפץ למסקנות.

**הראה ותדון** בקטעי וידיאו 5 ו-6 בהם אנשים קופצים למסקנות. **תציג את הקטעים**



**על ידי הסבר** שלמרות שזה נורמאלי לקפוץ למסקנות, זה מסוכן כאשר אתה קופץ למסקנות שליליות לגבי אנשים אחרים. אנחנו רואים זאת בקטעים הבאים. עבור כל קטע, תדריך את הדיון על מנת להעלות על הנקודות הבאות:



כאשר אנשים קופצים למסקנות במצבים חברתיים...

1. הם חושבים שהם בהחלט צודקים
2. לרוב הם טועים
3. הם עלולים ליצור רגשות שליליים בתוכם ובתוך אחרים.
4. אנשים קופצים למסקנות במצבים בהם העובדות אמביוולנטיות או לא ברורות.

- ניתן להשתמש בשאלות המנחות הללו על מנת להפיק נקודות אלו:
- ◀ האם בסרט הזה מישהו קפץ למסקנה?
  - ◀ האם הם צדקו בנוגע למה שחשבו?
  - ◀ האם הם חשבו שהם צודקים לחלוטין?
  - ◀ האם הם קפצו למסקנות שליליות או חיוביות בנוגע לאדם אחר?
  - ◀ מה הייתה התוצאה של הקפיצה למסקנות? כיצד זה גרם להם להרגיש? כיצד זה גרם לאדם האחר להרגיש?
  - ◀ מצפייה בסרטים אלה האם אנחנו יודעים בוודאות אם המסקנות של האנשים היו נכונות? (ז"א, בקטע 5, האם האדם מבצע "הערה שמנה"? בקטע 6, האם העמית התכוון לדחות את המבקר?)



## הצעות למשימות הבית

- תבקש מהלקוחות להיזכר במקרה מחייהם בו הם קפצו למסקנה, ולכתוב עליו כך שהם יוכלו לספר עליו לקבוצה בשבוע הבא.
- תבקש מהלקוחות לכתוב על מקרה בו מישהו שהם הכירו קפץ למסקנה.
- תבקש מהלקוחות לכתוב דוגמאות של קפיצה למסקנות שהם נחשפו אליהן במהלך השבוע (במיוחד מהטלוויזיה, בה זה שכיח).
- תבקש מהלקוחות לדון עם השותף שלהם לתרגול במקרים בהם כל אחד מהם קפץ למסקנות, ולאילו השלכות זה הוביל.

## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגש 8

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות עבודה
הגדרת "קפיצה למסקנות"	<ul style="list-style-type: none"> <li>ניתן להשתמש בשאלות המנחות הבאות:</li> <li>מה זה אומר לקפוץ למסקנות?</li> <li>מישהו יכול לחשוב על דוגמא שבה מישהו קופץ למסקנות?</li> <li>מתי זה לא טוב לקפוץ למסקנות?</li> <li>מה יכולה להיות התוצאה של קפיצה למסקנות?</li> <li>תזכיר למשתתפים את קטעי הוידאו מהמפגש הקודם ותבקש מהם לקבוע מתי הדמויות קפצו למסקנות (במיוחד קטע וידיאו 4)</li> <li>תדון ברלוונטיות של הקונספט ל- SCIT.</li> </ul>
נרמול קפיצה למסקנות	<ul style="list-style-type: none"> <li>תן דוגמאות מהחיים שלך</li> <li>תן דוגמאות נעימות</li> <li>תדגיש שמדי פעם כולם קופצים למסקנות</li> <li>תשאל את הלקוחות אם הם מכירים מישהו שקפץ למסקנות?</li> </ul>
לזהות מתי הדמויות בקטעי וידיאו קופצות למסקנות, והערכת ההשלכות	<ul style="list-style-type: none"> <li>עבור כל קטע וידיאו, דון בשאלות הבאות:</li> <li>האם מישהו קפץ למסקנות בקטע זה?</li> <li>האם הם צדקו בנוגע למה שחשבו?</li> <li>האם הם חשבו שהם צדקו בוודאות?</li> <li>האם הם קפצו למסקנות שליליות בנוגע לאדם אחר או למסקנות חיוביות?</li> <li>מה הייתה התוצאה של הקפיצה שלהם למסקנות? איך זה גרם להם להרגיש? איך זה גרם לאדם האחר להרגיש?</li> </ul>
לימוד שקפיצה למסקנות מתרחשת לרוב במצבים לא ברורים או מעורפלים	<ul style="list-style-type: none"> <li>תסקור את הסיבות של גרייס לקפוץ למסקנות בקטע וידיאו 4.</li> <li>השתמש בשאלות סרקסטיות על מנת לעזור למשתתפים להסיק שמעורפלות תרמה לטעות שלה.</li> <li>דון בתפקיד של ערפול בניסיון האישי שלך או בניסיונם של המשתתפים בקפיצה למסקנות.</li> </ul>





מרי זאת אשמתי תמיד מאשימה את עצמה על אירועים לא טובים, והופכת להיות עצובה וביקורתית כלפי עצמה. אדי הקליל תמיד מאשים את הנסיבות המצערות של הסיטואציה אירועים לא טובים, לכן משתדל לא להיות מודאג בגלל זה. עם שלושת הדמויות הללו במודעות, הלקוחות מסוגלים לשאול את עצמם, "כיצד ביל/מרי/אדי היו מפרשים מצב זה?" ניתנת עזרה ללקוחות ליצור זיכרונות חזקים של דמויות אלו על ידי תרגול נטיות קוגניטיביות, רגשיות, והתנהגותיות של הדמויות. מנחים ולקוחות מגלמים את ביל, מרי ואדי תוך שימוש ביכולות חיקוי שהלקוחות פיתחו במהלך מפגשים קודמים. במהלך השלבים II ו-III ניתנת עזרה ללקוחות לשמר זיכרונות אלה, ולהשתמש בהם כאסטרטגיות על ידי חיזוק השיטה של שאילת "מה היה יכול להיות הניחוש של ביל/מרי/אדי בנוגע לסיטואציה זו?"

## ארגון המפגש ונהלים

**בדיקת מצב:** תפיק מילה או משפט קצר שיתאר את מצב הרוח או הרגש הנוכחי של כל לקוח, בנוסף, לשפוט עוצמת הרגש מ 1 עד 10. **תזכיר בקצרה** שבמפגש האחרון דיברתם על כך שזה שכיח לקפוץ למסקנות, במיוחד בסיטואציות מעורפלות או לא ברורות. תזכיר שקפיצה למסקנות יכולה לעיתים קרובות להוביל לרגשות שליליים ואי הבנות. **הסבר** שבמהלך כמה מהמפגשים הבאים, אנחנו הולכים לעבוד ביחד כדי ללמוד ולתרגל שלוש אסטרטגיות על מנת למנוע קפיצה למסקנות. אסטרטגיות אלו הן כמו האסטרטגיות שבלשים משתמשים בהן על מנת לפתור פשעים. ואלו הן:

1. תחשוב על מספר ניחושים אפשריים שיסבירו את המצב.
2. תפריד בין ניחושים לעובדות.
3. תאסוף ראיות נוספות.

**הסבר** שבמפגש זה אתה תתחיל בתרגול האסטרטגיה הראשונה, העלאת מספר ניחושים אפשריים שיסבירו מצבים עמומים. **ביחד תבחינו בין קפיצה למסקנות וביצוע ניחושים במצבים חברתיים.** אתה יכול להתייחס לקטעי הוידאו מהשבוע שעבר ו/או לדוגמאות אישיות שכבר דנתם בהן. **תרשום הבחנות אלו על גבי הלוח,** כפי שמתואר בטבלה למטה. אתה יכול להרחיב את הטבלה עם הבחנות נוספות, ואתה יכול לתלות את הטבלה על הקיר בכיתה להתייחסות בעתיד.

קפיצה למסקנות	ביצוע ניחושים
<ul style="list-style-type: none"> <li>אתה מניח שמשהו נכון</li> <li>אתה מרגיש בטחון רב בזה שאתה צודק</li> <li>אתה מחליט מהר</li> <li>אתה מדבר כאילו שאתה בטוח</li> <li>אתה מסתכן ביצירת רגשות שליליים במידה ואתה טועה</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>אתה רואה כמה דברים שונים שיכולים להיות אמת</li> <li>אתה יודע שהניחושים שלך יכולים להיות מוטעים אך אתה גם יכול להיות צודק</li> <li>אתה מחליט באיטיות</li> <li>אתה מדבר כאילו אתה לא בטוח</li> <li>אתה לא מסכן שום דבר אם אתה טועה</li> </ul>

**הסבר** שיש שלוש דרכים שכיחות שבהן אנשים קופצים למסקנות:

1. להאשים אחרים
2. להאשים את עצמם
3. להאשים את המזל

ניתן להשתמש בדוגמא הבאה על-מנת להדגיש את הנקודה הזו:

לדוגמא, תדמיין שאתה מתקשר לחבר בטלפון ומשאיר הודעה במזכירה, אך הוא לא חוזר אליך. אתה לא יודע מדוע הוא לא חזר אליך, אך אתה מיד קופץ למסקנות. אתה יכול להניח שהוא לא חזר אליך כי הוא רע. זו דוגמא של להאשים אותו. אתה יכול להניח שהוא לא התקשר חזרה כי הוא לא מחבב אותך ולא כיף לדבר איתך. זו דוגמא של להאשים את עצמך. אתה יכול להניח שהוא לא צלצל חזרה מכיוון שהמזכירה שלו מקולקלת. זו דוגמא של להאשים את המזל.

**הסבר** שדרך קלה לזכור את שלושת הדרכים לקפיצה למסקנות היא לחשוב על שלוש דמויות בדיוניות אשר תמיד קופצות למסקנות בצורה דומה. **הצג את ביל המאשים, מרי זאת אשמתי, ואדי הקליל.**

מראש, יש להדגיש שהדמויות הללו פשוטות וטיפשיות. הדגש שאנו עושים זאת כדי שיהיה לנו קל יותר לזכור. (הנקודה הזו חשובה ביותר כדי לוודא שהלקוחות לא ירגישו שמזלזלים בהם כיוון שמעודדים אותם להשתמש בדמויות ילדותיות כאלו).

לאחר שתיארת את הדרך הטיפוסית שבה כל דמות חושבת, יש להפיק מידע מהקבוצה תוך שימוש בפוסטר הרגשות ולהחליט כיצד הדמויות הללו מרגישות ומתנהגות. יש להוביל ולהציג בקבוצה את ההתנהגויות של הדמויות השונות. יש לכוון את הקבוצה לרגשות וההתנהגויות הנמצאות מטה.

## דמות

### ביל המאשים

**מחשבות:** ביל המאשים תמיד מוצא מישהו אחר להאשים כאשר דברים רעים מתרחשים. הוא מאשים את החזאי אם מזג האוויר לא נוח. כאשר הוא נתקל בשולחן ומקבל מכה ברגלו, הוא צועק על האדם שהשולחן שייך לו. הוא מאשים אחרים גם כשאינו צריך לעשות זאת.

**רגשות:** כאשר קורים דברים רעים, ביל בדרך-כלל מרגיש כועס.

פעולות: לביל המאשים יש תמיד הבעת פנים כעוסה. הוא בוהה ומצביע על אנשים. הוא אומר דברים כמו, "זו אשמתך!"

### מרי זאת אשמתי

**מחשבות:** מרי זאת-אשמתי תמיד מאשימה את עצמה כאשר דברים רעים קורים. אם מישהו מרמה אותה והיא מפסידה כסף, היא כועסת על עצמה כיוון שסמכה עליו. אם מישהו מתנהג אליה בצורה רעה, היא חושבת שזה מגיע לה.

**רגשות:** כאשר קורים דברים רעים, מרי בדרך-כלל מרגישה כעס על עצמה.

**פעולות:** למרי יש תמיד הבעת פנים עצובה, מסתכלת למטה, נדה בראשה ומרימה את ידיה לראשה. היא אומרת דברים כמו, "אני כל-כך טיפשה" או "אני תמיד הורסת הכול".

### אדי הקליל

**מחשבות:** אדי הקליל מניח שדברים רעים קורים עקב חוסר מזל ותאונות. הוא חושב שאין זה אשמתי של אף אחד ואף פעם לא מתנהג בכעס. כאשר אנשים רעים אליו, הוא מניח שהם רק מתנהגים ככה מכיוון שהיה להם יום רע. אדי הקליל אף פעם לא מאשים אנשים אחרים... גם כשהוא צריך.

**רגשות:** כאשר דברים רעים קורים, אדי מנסה להדוף את הרגשות השליליים. הוא מנסה להרגיש רגוע וקליל.

**פעולות:** אדי הקליל מושך בכתפיו, מרים את כפות ידיו כלפי מעלה, מזיז את ראשו לצד אחד ומרים את גבותיו. הוא אומר דברים כמו, "נו טוב. אני מניח שזה פשוט מזל רע".

**דון בדוגמת החבר שלא החזיר טלפון.** שחברי הקבוצה יחליטו כיצד כל דמות הייתה מגיבה למצב הזה.  
עזור למשתתפים לקשר נכונה כל דמות לתגובה הנכונה. וודא שכל המשתתפים מבינים את הרעיון הבסיסי.

**דון בשלושת הדרכים שהדמויות האלו קופצות למסקנות.** ניתן להשתמש בשאלות המנחות הבאות:

- ◀ מהם הנקודות בעד ונגד לכל סגנון?
- ◀ אתה מכיר אנשים כמו ביל, מרי ואדי?
- ◀ האם היו מקרים בהם התנהגת כמו ביל, מרי או אדי?
- ◀ מבין שלושתם, כמו מי הכי היית רוצה להיות? למה?
- ◀ מבין שלושתם, כמו מי הכי פחות היית רוצה להיות? למה?
- ◀ מבין שלושתם, מי הדמות שהיית מעדיף שתהיה שכן/חבר/בוס שלך?

ודא שהלקוחות מבינים את התגובה הרגשית שמתלווה לכל סגנון של כל דמות והרעיון שהרגש נובע מפרשנות המצב.

יש לכוון את הדיון ולהשתמש בתשואול סוקראטי על-מנת לעזור ללקוחות להבין **שלכל גישה של כל דמות יש חסרונות ויתרונות**, ואף גישה לא עובדת בכל המצבים. **הערה:** חלק מהלקוחות עלולים להתפתות להסיק שהגישה של אדי הקליל היא הטובה ביותר. הייח מוכן להדגיש את החסרונות שבגישה של אדי הקליל. זה כולל:

- ◀ לא למצוא אחרים אחראיים כאשר הם מתנהגים אליו בצורה רעה
- ◀ לא לקחת אחריות על השגיאות של עצמו
- ◀ מנסה להדוף רגשות טבעיים ושימושיים שעולים בסיטואציות שליליות
- ◀ הוא פאסיבי בחייו: לא שולט ולא תופס בעלות על חייו, לא עומד על הזכויות והאמונות שלו

סכם את הדיון עם הנקודה הזו:

אף אחת מבין שלושת הדמויות הללו לא תמיד צודקת. אם נתרגל ביצוע ניחושים כמו שלושתן, נוכל למנוע קפיצה למסקנות כמו שהן עושות.

חזק את השימוש ברעיון של הדמויות הללו במשך שארית ההתערבות כאשר יש לנתח מקרים חברתיים אמיתיים או בדיוניים. יש להתחיל להתרגל לשאול "כיצד אדי הקליל/ביל המאשים/מרי זאת-אשמתי היו מפרשים את המצב?" התחל לתרגל זאת עם התרגילים הבאים.



## לנחש את הסיבות לאירועים רעים - I

ניתן להציג את התרגיל הזה כך:

ביל המאשים, אדי הקליל ומרי זאת-אשמתי נתקלים בבעיות כיוון שהם קופצים למסקנות, במקום לחשוב על כמה ניחושים שיעזרו להם להסביר מדוע משהו קרה. בתרגיל הזה, אנו הולכים לתרגל ביצוע ניחושים, על-ידי כך שנדמיין כיצד כל אחת משלושת הדמויות הללו הייתה מפרשת את המצב. אז, אנו הולכים לחשוב כיצד כל אחת מהדמויות בוודאי הייתה מרגישה בסיטואציה הזו.

**צייר** שלוש עמודות על הלוח ותייג אותם כ- "עובדות", "ניחושים" ו-"רגשות" (ראה דוגמא מטה).

**הסבר לקבוצה** שאתה עומד להקריא מקבץ של סיטואציות, ועבור כל סיטואציה הם צריכים תחילה לעשות רשימה של עובדות על הסיטואציה, לאחר מכן לעשות רשימה של ניחושים/מסקנות שביל המאשים, אדי הקליל ומרי זאת-אשמתי בוודאי היו מניחים אם הם היו במצב הזה. לבסוף, עבור כל מסקנה, הם צריכים לזהות כיצד כל אחד מהמשתתפים היה מרגיש אם היה קופץ למסקנה שביל, אדי ומרי קפצו אליה. **קרא כל תסריט** הממוספר מטה ולאחר כל אחד תן להם כמה דקות למלא את הטורים.

בזמן שהמשתתפים ממלאים את הטור על רגשות, יש להפנות אותם ל**פוסטר הרגשות** כדי לעזור להם לבטא את הרגש שהם מקשרים לכל ניחוש. בנוסף, יש לעודד את המשתתפים להציג את הבעות הפנים שהם מדמיינים שכל דמות עושה בהתאם לניחוש שלה.

### תסריטים

1. אנסטסיה אמרה שהיא תלך ליום ההולדת של בטי. אך בלילה של המסיבה אנסטסיה לא הגיעה. מה בטי חושבת?
2. מרקו עומד לתומו ברחוב. שירלי נכנסת במרקו והוא נופל. שירלי ממהרת ללכת משם. מה מרקו חושב?
3. איווט קנתה סודה. היא הניחה אותה על השולחן לפני ששתתה ממנה. סם הרים את הסודה של איווט ושתה ממנה. מה איווט חושבת?

אם יש צורך, הדגם כיצד יש להפיק ניחושים מהפרספקטיבה של ביל, אדי ומרי לקבוצה רק עבור הפריט הראשון. הדגש עד כמה התגובות שלהם צפויות. לדוגמא:

ביל תמיד מחפש את האיש שהכי קל להאשים אותו. מי זה יהיה?  
מרי תמיד מסובבת כל סיטואציה כדי שתהיה אשמתה. כיצד הייתה יכולה להאשים את עצמה בזאת?  
אדי תמיד מחפש את הסיבה שאיננה אשמתו של איש, כמו תאונה. האם יש משהו בסיטואציה עצמה שיכל להיות הגורם?

## דוגמא לתסריט הראשון

עובדות	ניחושים	רגשות
אנסטסיה אמרה שתלך למסיבה של בטי	מרי זאת אשמתי: "אנסטסיה לא אוהבת אותי"	עצב
אנסטסיה לא הלכה	ביל המאשים: "אנסטסיה היא אדם רע ולא מתחשב"	כעס
	אדי הקליל: "אנסטסיה נתקעה בפקקים"	מרגיש בסדר

## דון בתרגיל

מה התרגיל הזה מלמד אותנו לגבי הדרך שבה מחשבות קשורות לרגשות במצבים החברתיים הללו?  
כיצד כל אדם ירגיש אם הם לא היו קופצים למסקנות ובמקום היו נותנים מקום למגוון של ניחושים בלי לקפוץ למסקנה סופית?

יש לכוון את הדיון כך שיעזור ללקוחות לבצע מספר ניחושים ולשקול את כולם ולא ישר לקפוץ למסקנה שתהדוף את הרגשות השליליים.



## לנחש את הסיבות לאירועים רעים - II

קרא כל קטע המופיע מטה, ואז עודד את המשתתפים להבין את הפרספקטיבה של הדמות בקטע. מהפרספקטיבה הזו, בשיתוף פעולה קבוצתי, יש לזהות כיצד ביל המאשים, אדי הקליל ומרי זאת-אשמתי היו מפרשים את הסיטואציה. לאחר מכן בקש מכל משתתף:

1. להחליט אילו משלושת המסקנות, אם בכלל, היא הניחוש הטוב ביותר.
2. לדרג את מידת ביטחונם בניחוש שלהם, על סולם מ-1 עד 10  
10=בטוח לגמרי, 100% בטוח בניחושו  
1=לא בטוח כלל, ממש כאילו הטילו מטבע

1. מייק נוסע הביתה באוטובוס ואוכל גלידה. האוטובוס מלא באנשים ומייק עומד באחורי האוטובוס. כאשר האוטובוס נעצר ברמזור אדום, מייק מאבד את שיווי משקלו והגלידה נופלת על רצפת האוטובוס.  
◀ שים את עצמך בנעליו של מייק. מי האשם?

2. פאטסי מתקשרת לאמילי ושואלת האם אמילי יכולה לעזור לה עם עבודות בגינה. אמילי אומרת שהיא עסוקה כרגע ושואלת האם היא יכולה להתקשר חזרה לפאטסי עוד כמה דקות. אמילי לא חוזרת אליה.  
◀ שים את עצמך בנעליה של פאטסי. מי האשם?

1. יצחק שואל את מייבל אם היא יכולה להקפיץ אותו הביתה אחרי העבודה. מייבל מסכימה אך בסוף היום עוזבת בלעדיו. יצחק מתקשר אליה ושואל אותה מדוע עזבה בלעדיו. מייבל עונה, "לא התחשק לי לתת לך טרמפ אז פשוט עזבתי בלעדיך".  
◀ שים את עצמך בנעליו של יצחק. מי האשם?

2. קובי הלך ברגל לעבודה. מעבר לפינה הוא נתקל במריה. קובי הפיל את השקית שלו על הרצפה וכל תוכנה נשפך על הרצפה.  
◀ שים את עצמך בנעליו של קובי. מי האשם?

**דון כיצד הדמויות הללו ככל הנראה היו מרגישות** בהתאם למסקנות שהגיעו אליהן. ניתן להרחיב את הדיון ולעודד את הלקוחות לדמיין שהם באמת נמצאים בנעליהן של הדמויות כאשר הסיטואציות הללו מתרחשות, **ולהציג את הבעות הפנים** שוודאי היו מביעות בסיטואציה הזו.

אפשר לכוון את הדיון לכך שסיטואציות רבות מתרחשות בעקבות מספר גורמים, אישיים ושל המצב עצמו. לרוב גם ביל, גם מרי וגם אדי צודקים חלקית. זו עוד סיבה טובה להתחשב בכמה פרספקטיבות.

## לנחש את הסיבות בחיינו הפרטיים



בקש מחברי הקבוצה לחשוב על דוגמאות של אירועים שליליים או מבלבלים שחווי בחייהם הפרטיים. אלו יכולות להיות טרדות חיים קטנות מהשבוע החולף או, אם ללקוחות יש קושי מיוחד לחשוב על דוגמא, אפשר להעלות חוויה מהעבר היותר רחוק.

בשיתוף עם הקבוצה, עזור ללקוחות לחשוב כיצד ביל המאשים, אדי הקליל ומרי זאת-אשמתי היו מסבירים את החוויות השליליות הללו.

אם קשה ללקוחות לזהות אירועים, אפשר להשתמש בשאלות הבאות על זמן ספציפי, אירוע או מקום ספציפי על-מנת להעלות אירועים:

- ◀ האם קרה משהו מוקדם יותר היום שהפריע לך או עצבן אותך?
- ◀ האם מישהו התייחס אליך בצורה לא יפה בימים האחרונים?
- ◀ האם הייתה לך אינטראקציה חברתית שלילית אתמול?
- ◀ האם יש משהו על מצב המגורים שלך שמפריע לך?

לאחר שהלקוחות מנו שלושה ייחוסים, יש לבקש מהם לדרג את הסיכוי שכל אחד מהם נכון. יש להשתמש בסולם 10 השלבים מהתרגיל הקודם.



## הצעות למשימות הבית

- ◀ בקש מהלקוחות שיסבירו את הרעיון של ביל המאשים, מרי זאת-אשמתי ואדי הקליל לשותף לתרגול שלהם.
- ◀ בקש מהלקוחות שיסיימו למלא את דף החלוקה לבד או עם השותף לתרגול שלהם:
  - עובדות, ניחוסים ורגשות (נספח ב') - בדיוק כמו שעשיתם את התרגיל לנחש את הסיבות לאירועים רעים במפגש.
  - דף החלוקה ניחוסים לגבי אירועים בחיי (נספח ב'). כדי למלא את הטור "מה קרה?", יש לעודד את הלקוחות למנות את העובדות לטרדות חיים קטנות או דברים קטנים שמעצבנים אותם. הכוונה היא, לבקש מהם להתמקד על אירועים יומיומיים במקום על גורמי לחץ גדולים ועיקריים. הם יכולים גם לזהות אירועים בחיי חבריהם, בני משפחה או אפילו זרים גמורים שהם רואים ברחוב או בטלוויזיה.



## מטרות הטיפול, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגשים 9 ו-10

טכניקות ושאלות מנחות	מטרה טיפולית
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ביחד יש ליצור פוסטר אם שתי עמודות שונות על-מנת להבחין בין שני הרעיונות.</li> <li>• לתלות את הפוסטר על הקיר בחדש המפגש, לשימוש עתידי</li> <li>• להדגיש שלעשות ניחושים כרוך במספר סיבות, בעוד שלקפוץ למסקנות כרוך רק בסיבה אחת.</li> <li>• להדגיש שכשאתה מנחש אתה מתנהג כאילו שאיך בטוח וכאשר אתה קופץ למסקנות אתה מתנהג בביטחון.</li> <li>• להדגיש שניחוש אינו כרוך בסיכון, בעוד שקפיצה למסקנות כרוכה בסיכון של פגיעה ברגשות של האחר.</li> </ul>	<p>להבחין בין "ניחושים" ל-"קפיצה למסקנות".</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• הצג את שלושת ה"סוגים האידיאליים".</li> <li>• השתמש בתיאורים צבעוניים, טון דיבור, הבעות פנים ומשחק כדי להפיח בדמויות הללו רוח חיים ולעזור ללקוחות לקשר אותם לסגנונות התגובה האישיים שלהם.</li> </ul>	<p>ללמוד לזהות שלושה סגנונות בסיסיים כדי להסביר אירועים שליליים: להאשים אחרים, להאשים את עצמך ולהאשים את המצב.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• לבצע את התרגיל <b>לנחש את הסיבות לאירועים רעים - I</b>.</li> <li>• לבצע את התרגיל <b>לנחש את הסיבות לאירועים רעים - II</b>.</li> <li>• לבצע את התרגיל <b>לנחש את הסיבות בחיינו הפרטיים</b>.</li> </ul>	<p>לתרגל מתן פירושים לאירועים הנובעים משלושת הפרספקטיבות הללו.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• לזהות יחד רגשות הקשורים לשלושת סגנונות הניחוש.</li> <li>• לחזק את הקשרים מסקנה-רגש באמצעות הבעות פנים והצגה של התגובות האופייניות בתרגילים.</li> <li>• יש לדון בתגובות רגשיות אפשריות בכל התרגילים.</li> </ul>	<p>לזהות שיש שלושה סגנונות לניחוש אשר מובילים לשלוש תגובות רגשיות.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• יש להשתמש בסולם מתרגיל לנחש את הסיבות לאירועים רעים - II.</li> <li>• להסביר את הסולם באופן ברור, על-ידי כך שתסביר שהכוונה של דרגה 10 היא "שאתה 100% בטוח שהניחוש שלך הוא עובדה", בעוד שהכוונה בדרגה 1 היא "שאתה רק מבצע ניחוש אקראי, כאילו שהטלת מטבע".</li> <li>• בנוסף, אפשר לקשר את הסולם לכסף על-ידי כך שתגיד שהכוונה בדרגה 10 היא שתהיה מוכן להתערב על כל הכסף שלך שאתה צודק ואילו הכוונה בדרגה 1 היא שתהיה מוכן להתערב על 10 אגורות במקרה הטוב.</li> <li>• חזק את ההגדרות שוות הערך הללו של הסולם.</li> <li>• השתמש בסולם שוב על-מנת לדרג מצבים אישיים.</li> </ul>	<p>ללמוד להעריך את מידת הביטחון בניחוש כלשהו לפי סולם 10 הנקודות.</p>

# מפגשים 11, 12 ו-13

## אסטרטגיה 2: להפריד עובדות וניחושים

### מטרות

1. להבין את ההבדל בין עובדות וניחושים בסיטואציות חברתיות.
2. להבחין בין עובדות אובייקטיביות על תמונות / קטעי וידאו וניחושים על היחסים בין הדמויות, מחשבותיהם ורגשותיהם.
3. להשתמש בעובדות על-מנת להבחין בין ניחושים טובים לניחושים גרועים.

### חומרי הלימוד

1. סט תמונות SCIT
2. גיליון עובדות על תמונות SCIT (נספח א')
3. קטעי וידאו 7 ו-8
4. נייר ועפרונות
5. העתקים נוספים של תמונות SCIT על-מנת לחלק לקבוצה למשימות הבית
6. העתקים נוספים של דפי החלוקה "מה הם רוצים ליום ההולדת שלהם?" ו-"מה הסיבה הסבירה ביותר?", לחלק לקבוצה למשימות הבית.

### ארגון המפגש והנהלים

**בדיקת המצב:** לבקש מכל לקוח לציין האם הוא/היא כרגע מרגישים טוב יותר או שמא הם מרגישים גרוע יותר מאשר חשו הבוקר, ולבקש מכל אחד מהם לתאר בקצרה את ההבדל. לדוגמא, לקוח יכול לדווח שהוא מרגיש טוב יותר כרגע מאשר הרגיש הבוקר מכיוון שהוא/היא מרגישים יותר ערים ושמחים.

**הערה:** השתמש בהיגיון וביכולת השיפוט שלך כאשר אתה מחליט כמה זמן להקדיש לתרגילים במפגש הזה. אך וודא שעברת על תמונות 1, 2 ו-3, וקטע וידאו 7. ניתן לעבור על תמונות 4 - 8 וקטע וידאו 8 אם הזמן מאפשר ואם אתה מחליט שלקוחות שלך ירוויחו תועלת מהעבודה הנוספת. ניתן לחלק גם העתקים של התמונות לשימוש הלקוחות במשימות הבית.

אם הלקוחות שלך מצטיינים בשיעורים המועברים בחלק הזה עד לסוף מפגש 12, אתם יכולים לבחור להמשיך הלאה ולהתחיל לעבור על התוכן מהחלק הבא, "אסוף ראיות נוספות", במשך מפגש 13.

**סקור בקצרה** את שלושת האסטרטגיות להימנע מקפיצה למסקנות:

1. חשוב על כמה ניחושים אפשריים על-מנת להסביר את הסיטואציה
2. הפרד עובדות מניחושים
3. אסוף עוד ראיות

## הסבר שבשני המפגשים הקרובים, הקבוצה הולכת לעבוד על הפרדה בין עובדות לניחושים. ניתן להשתמש בתסריט הבא:

בשבועות האחרונים דיברנו על מדוע זה חשוב לחכות ולא להסיק מסקנות, ובמקום זאת לחשוב על כמה ניחושים שונים ולשוב על דרכים שונות להסביר מדוע התרחש משהו רע. מהיום, אנחנו הולכים להחליף הילוך ולהתמקד על למקד את הדברים רק למה שאתם יכולים להיות בטוחים בו: **העובדות** של הסיטואציה. על-ידי התמקדות רק בעובדות של המצב, אנו יכולים להחליט אילו ניחושים יותר סביר שיהיו נכונים ואילו ניחושים כנראה אינם נכונים.

כאשר בלשים חוקרים פשע כלשהו, הם מתחילים בלעשות ניחושים רבים כדי להימנע מקפיצה למסקנות. זה מה שעשינו עד עכשיו. הצעד הבא של הבלשים הוא למקד את הניחושים שלהם ולהבין מהן העובדות בשטח, **הראיות**. אנחנו הולכים לתרגל את זה במצבים חברתיים.

### עובדות מול ניחושים המופיעים בתמונות



כמו בתרגיל סיעור המוחות לגבי הסיבות לאירועים רעים (מפגש 9 ו-10) גם בתרגיל הזה נשתמש בטבלת עובדות/ניחושים/רגשות. עם זאת, התרגיל הזה משתמש בתמונות במקום תיאורים כתובים כגירוי. לכן, התוכן של עמודת "העובדות" מבוסס על מה שניתן לראות בתמונות, ותוכן עמודת "הניחושים" מבוסס על ההסקות של המשתתפים לגבי כל סיטואציה בינאישית המופיעה בתמונות. למנחה יש רשימה של "עובדות" (ראה נספח א') שהן באמת נכונות לגבי כל סיטואציה בינאישית כזו והשוואה הזו עוזרת למשתתף להעריך את איכות הניחושים שלהם. **צייר שלושה עמודות על הלוח ותייג אותם "עובדות", "ניחושים" ו-"רגשות".** התסריט הבא מספק סקירה כללית של התרגיל:

זה כמו המשחק ששיחקנו לפני כמה שבועות, בו עשינו רשימה של עובדות וניחושים. רק שהפעם אנחנו הולכים להסתכל על תמונות במקום לקרוא על מצבים שונים.

אנחנו ננסה לזהות כמה שיותר עובדות על התמונות שנראה. חשבו על עצמכם כבלשים הנמצאים בזירת הפשע. אנחנו רוצים למנות את כל הדברים שאנו בטוח יודעים, הדברים שכולם מסכימים עליהם. אלו הן העובדות. אני אכתוב את העובדות על הלוח. וודאו שאתם לא קופצים למסקנות לגבי דברים שאינם בטוחים ב-100% לגביהם.

לאחר שנרשום את העובדות, אנו נרשום את הניחושים - אלו הם אותם הדברים שאנו חושבים שהם נכונים לגבי אותם האנשים בסיטואציה, אבל עלולים להיות לא נכונים. לי רשום בדף מהן העובדות האמיתיות "מאחורי הקלעים" של כל תמונה, כדי שנוכל לראות כמה מהניחושים שלנו נכונים וכמה שגויים.

הראה לקבוצה את תמונה מספר 1, אשר מציגה שלוש נשים מחייכות הנמצאות יחד בחדר. בקש מכל משתתף למצוא עובדה אחת לגבי התמונה. כתוב כל עובדה על הלוח בעמודת "עובדות" (לדוגמא, שלושה אנשים בתמונה. אחד לובש חולצה אדומה וכד').

דרך אחת לממש את המטרה של התרגיל הזה, היא לעזור ללקוחות לערוך תצפיות על התנהגותיות אובייקטיביות (לדוגמא מה ניתן לראות בתמונה), ולהבחין אותן מההסקות המבוססות על תצפיות התנהגותיות (לדוגמא, מדוע האנשים בתמונה מתנהגים בצורה הזו). לכן, אם משתתף רושם ניחוש כעובדה (כמו רגש של הדמות, כוונותיה, פעולות שעשתה בעבר, מחשבה), הטל בכך ספק מאוד בעדינות ותרשום זאת בעמודת "ניחושים" על הלוח. למשל:

**דני:** זאתי הלבושה ירוק בדיוק סיפרה בדיחה.

**מנחה:** מדוע אתה אומר את זה?

**דני:** כי השתיים האחרות צוחקות ומסתכלות עליה.

**מנחה:** זאת הבחנה טובה. אני ארשום על הלוח "הנשים מחייכות. שתיים מהן מסתכלות על האישה הלבושה בירוק". אבל אתה בטוח שזו סיפרה בדיחה? אתה יכול לראות זאת?

**דני:** אני לא יודע.

**מנחה:** תזכור, עכשיו אנחנו משתדלים להיות מאוד זהירים ולכתוב רק את הדברים שאנחנו בטוח יכולים לראות, הדברים שכולם מסכימים עליהם. אתה יכול לראות שהיא עכשיו סיפרה בדיחה או שאתה יכול לראות רק הבעות פנים?

**דני:** אני מניח שאני לא יכול לראות שהיא עכשיו סיפרה בדיחה.

**מנחה:** בסדר, אז בינתיים אני אכתוב שהיא סיפרה בדיחה בעמודה של "ניחושים", אך אני ארשום תחת "עובדות" את ההבחנה המאוד טובה שלך ששאר הנשים מסתכלות עליה.

ברגע שלמשתתפים אין יותר עובדות למנות, סיים את הרשימה עם הבחנות עובדתיות משלך.

לאחר-מכן בקש מחברי הקבוצה לחלוק עם הקבוצה את הניחושים שיש להם לגבי התמונה, במיוחד ניחושים הנגזרים מתוך הסיטואציה החברתית. בנוסף, עבור כל ניחוש, בקש מהמשתתף לציין אילו רגשות יש כנראה לדמות אם הניחוש שלו נכון. כתוב את הניחושים על הלוח בעמודת "ניחושים" ואת הרגשות בעמודת "רגשות". ניתן להשתמש בתסריט הבא כדי להציג את החלק הזה של התרגיל.

עכשיו בואו ננסה להשתמש בעובדות שרשמנו כדי לעשות ניחושים לגבי דברים שיכולים להיות נכונים על האנשים בתמונה. בייחוד, מה אתם חושבים שקורה בין האנשים האלה? זכרו, רשום לי על הדף כאן את מה שבאמת מתרחש בין האנשים בכל תמונה. תפקידנו הוא להשתמש בעובדות כדי לראות אם אנחנו יכולים לעשות כמה ניחושים נכונים לגבי מה שמתרחש בכל תמונה.

לאחר שנרשמו כמה ניחושים, יש להוציא מהלקוחות את מידת ביטחונם באמיתותו של כל ניחוש, ואז להשוות את הניחוש אל מול גיליון העובדות על תמונות SCIT (נספח א'). מובאות כאן ארבע טכניקות שיעזרו לך להוציא מהלקוחות את מידת ביטחונם באמיתותו של כל ניחוש והן מסודרות מזו שהכי פחות מאתגרת ומלחיצה (1), לזו שהכי מאתגרת ומלחיצה (4).

יש לקחת בחשבון ממי מורכבת הקבוצה והברית שנוצרה בה, את רמת התפקוד של כל לקוח ואת מגבלות הזמן כאשר מחליטים באיזו טכניקה להשתמש.

1. לשאול כל לקוח לציין מ-1 עד 10 עד כמה הם בטוחים שניחושם נכון (1= כלל לא בטוח, 10= 100% בטוח).

2. דמיין שלכל לקוח יש 100 ש. שאל מה הסכום שהלקוח מוכן להמר עליו שניחושו נכון.

3. לרשום על הלוח את סכום ההימור לכל לקוח. כנקודת התחלה כל לקוח מקבל 10 נקודות. כל לקוח מהמר על מספר נקודות עבור כל ניחוש והמנחה צריך להמשיך ולעדכן את הרשימות בכל סיבוב.

4. השתמש באסימונים, אגוזים, כסף של מונופול או כל סימני הימור אחרים על-מנת לאפשר ללקוחות להמר עד כמה ניחושם נכון.

### חזור על התהליך הזה עם תמונות מספר 2 ו-3

## הערות על העברת תרגיל עובדות מול ניחושים בתמונות

◀ אם משתתף מתקשה למנות עובדות, עזור לו עם הצעות לעיצוב. אם הם לא מונים הבעות פנים כעובדות, יש לעודד אותם לחפש דוגמאות לרמזים בפנים אשר רשומים על פוסטר הרגשות.

◀ מה אם משתתף מתעקש על ניחוש כעובדה? זה מצב שכיח בשלב כה מוקדם בתרגיל. למשל, בתמונה מספר 1, הנשים מחייכות והלקוחות עלולים להתפתות לרשום "הנשים שמחות" בעמודת "עובדות". שתי טכניקות המיועדות לעזור ללקוחות לראות זאת כניחוש הן:

1. שאל אם ישנה אפשרות שהצהרה אינה נכונה.

◀ האם קורה שאדם מחייך אך אינו מרגיש מאושר? האם ראית זאת? אם כן, אז זו אינה עובדה.

2. שאל את הלקוח, באופן היפותטי, אם היה מוכן להתערב על כל רכושו שזה נכון.

◀ אם הייתי נותן לך את האופציה להמר על כל מה שיש לך - כל הכסף שלך, כל הבגדים שלך, כל רכושך - על כך שהנשים הללו מאושרות, היית עושה זאת? אם לא היית מהמר על הכול אז אולי כן יש לך ספקות לגבי זה, ואין ספק כאשר מדובר בעובדה.

3. ערוך הצבעה בקבוצה האם הניחוש הוא עובדה. אם חלק מהאנשים אינם מצביעים שהניחוש הוא עובדה, אז יש להתייחס אליו כניחוש כיוון שכולם מסכימים על עובדות.

4. הדגש את הנקודה שאנשים רק יכולים לנחש מה אחרים חושבים או מרגישים. רק בהתבסס על צפייה באחרים, אתה לעולם לא יכול להיות בטוח מה מתרחש בתוך ראשם. אתה לא יכול לראות או לשמוע את זה. אם אתה רושם רגש או מחשבה, זה חייב להיות ניחוש.

לאורך התהליך של למנות ולרשום ניחושים, תמשיך להדגיש את חשיבות ההבדלים בין ניחושים לעובדות:

- ◀ כולם מסכימים על עובדות
- ◀ אנשים שונים מבצעים ניחושים שונים
- ◀ ניחושים יכולים להתברר כעובדות, אך הם גם יכולים להתברר כשגויים
- ◀ משתמשים בעובדות כדי לעשות ניחושים מוצלחים (הבהר זאת על-ידי ההבחנה בין ניחושים עם ביסוס טוב וניחושים עם ביסוס גרוע על הלוח).

אם המשתתפים מספקים כמה ניחושים, ניתן לעודד אותם לבצע עוד ניחושים עם שימוש בקטגוריות הללו של ניחושים:

- ◀ מה הדמויות עומדות לעשות?
- ◀ מה הן עשו עכשיו?
- ◀ מה הן רוצות?
- ◀ מה היחסים ביניהם?
- ◀ מה הן חושבות?

אתה יכול גם התחיל את התהליך עם כמה ניחושים משלך. לדוגמא:

אני רואה שאחת הדמויות יושבת ליד שולחן עם המחשב ויש מסביבה ספרים וניירות. גם כן הדמות נראית לי בגיל המתאים ללימודים באוניברסיטה. אז אני מנחש שהן סטודנטיות באוניברסיטה אשר עושות הפסקה מלימודיהם.



## עובדות, ניחושים ורגשות בקטעי הווידיאו

התרגיל הזה זהה לתרגיל הקודם, מלבד 3 פרטים. תחילה, תשתמשו בקטעי וידאו במקום תמונות. שנית, תקשו מהלקוחות לשים את עצמם בנעליהם של הדמויות ולדמיין אילו רגשות עלולות לעלות להם אם הם היו צריכים לעשות מספר ניחושים על הסיטואציה (בדומה לתרגיל סיעור מוחות לגבי סיבות לאירועים רעים במפגש 9 ו-10). לבסוף, אין "עובדות מאחורי הקלעים" שהלקוחות מנסים לנחש.

ניתן להשתמש בתסריט הבא על-מנת להציג את התרגיל הבא:

עכשיו נעשה תרגיל דומה, אך נשתמש בקטעי וידאו במקום תמונות. הפעם, לאחר שנמנה את העובדות, אנחנו ננסה לדמיין אילו ניחושים הדמויות השונות יכולות לעשות לגבי הסיטואציה. לאחר-מכן, כמו שעשינו בעבר, אנחנו ננסה לשים את עצמנו בנעליהם של הדמויות השונות וננסה לדמיין מה הן היו מרגישות בהתבסס על הניחושים שהן עושות.

**צייר שלוש עמודות על הלוח:** עובדות, ניחושים ורגשות. הראה את קטע הווידיאו מספר 7 או 8. לאחר מכן, בקש מהמשתתפים למנות את העובדות לגבי הקטע, לפי הקווים המנחים שהשתמשת עד עכשיו. אתה יכול להקרין שוב את הקטע כמה פעמים כדי לעזור למשתתפים לזהות עובדות. לאחר שמילאת את עמודת העובדות, בקש מהמשתתפים לשים את עצמם בנעליה של אחת הדמויות ולדמיין אילו ניחושים הדמות יכולה לעשות לגבי המצב. רשום את הניחושים הללו, יחד עם שמה של הדמות בהתאמה, בעמודת הניחושים. עבור כל ניחוש, בקש מהמשתתפים לדמיין מה הדמות כנראה הייתה מרגישה אם היא הייתה מבצעת ניחוש כלשהו. עודד את הלקוחות להיעזר בחיקוי ובפוסטר הרגשות לתרגיל הזה.

- זהו תסריט לדוגמא של התהליך הזה וטבלה מלאה חלקית לגבי קטע וידאו מספר 7.
- מנחה:** מה איתך מאור? מה נדמה לך שיסמין או נטלי חושבות על הסיטואציה?  
**מאור:** אני לא חושב שזה עניין רציני. הן לא נראות לי כועסות.
- מנחה:** בסדר, אז אולי עוברות להן מחשבות בראש שלא מכעיסות אותן. אילו מחשבות אתה חושב שיש לנטלי?  
**מאור:** אני מוכן להתערב שנטלי חושבת משהו כמו, "יסמין יודעת שהמצב הזה לא באשמתני."
- מנחה:** (כותב את התגובה בעמודות ניחושים - ראה מטה): בסדר, יופי, אז נטלי חושבת שזה לא עניין רציני ושיסמין בטח לא מאשימה אותה במצב. אז אם זה מה שנטלי חושבת, אילו רגשות היא חווה?  
**מאור:** נטלי מרגישה בסדר, רגועה.
- מנחה:** (כותב את התגובה הזו בעמודה הרגשות): מצוין. כן, זה מאוד הגיוני שנטלי מרגישה רגועה אם היא לא חושבת שיש בעיה.

עובדות	ניחושים	רגשות
יסמין ונטלי יושבות יחד. יסמין כל הזמן מסתכלת בשעונה. ליסמין יש שיער חום	1. נטלי חושבת: יסמין לא אוהבת לשבת כאן איתי	1. נטלי דואגת, היא מרגישה מודעות-עצמית רבה.
נטלי חייכה כמה פעמים והיו כמה הפסקות בשיחה	2. יסמין חושבת: נטלי תנסה לשכנע אותי להישאר פה ולדבר איתה	2. יסמין מרגישה עצבנית
הן מדברות על דברים לא אישיים	3. נטלי חושבת: יסמין רוצה לעזוב	3. נטלי מרגישה עצובה
	4. יסמין חושבת: בטח החבר שלי שכח לבוא לאסוף אותי	4. יסמין דואגת וכועסת
	5. נטלי חושבת: יסמין יודעת שהמצב הזה אינו באשמתי	5. נטלי מרגישה רגועה



## הצעות למשימות הבית

לאחר מפגשים מספר 11 ו-12

- ◀ בקש מהלקוחות להסביר את ההבדלים בין עובדות לניחושים לשותפים לתרגול שלהם.
- ◀ חלק העתקים של שתי תמונות לכל חבר בקבוצה. בקש מהלקוחות לחלק דף חלק לשתי עמודות ולרשום עליו כמה ניחושים וכמה עובדות לגבי התמונות שהצגת להם. במשך השיעור הבא, יש להשוות את מה שכתבו הלקוחות בעמודות העובדות מול עמודת הניחושים. צריכה להיות הסכמה רבה יותר בין המשתתפים לגבי הדברים אשר נכתבו בעמודת העובדות. השתמש בזה כניסוי פרקטי ותדגיש את הנקודה שעובדות הן דברים שכולם מסכימים עליהם בעוד שאנשים בדרך-כלל לא מסכימים על ניחושים.
- שהלקוחות יעשו את אותם התרגילים בבית, רק שיעשו אותם עם השותף לתרגול שלהם במקום עם חברי הקבוצה.

לאחר מפגש 13

- ◀ בקש מהלקוחות לסיים את דף החלוקה מה הם רוצים ליום ההולדת שלהם? (נספח ב')
- ◀ בקש מהלקוחות לסיים את דף החלוקה, מה הסיבה הסבירה ביותר? (נספח ב')



## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגשים 11, 12 ו-13

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות מנחות
להבין את ההבדל בין עובדות וניחושים במצבים חברתיים	לתאר את ההבדלים בין עובדות וניחושים לקשר את ההבחנה הזאת ל"קפיצה למסקנות" לתרגל את ההבחנה בין עובדות לניחושים בתרגילים
להבחין בין עובדות אובייקטיביות על תמונות/קטעי וידאו לבין ניחושים על היחסים, המחשבות והרגשות של הדמויות	לעשות ולסיים את התרגילים יש להמחיש זאת על ידי חלוקה של עובדות וניחושים על הלוח יש לתקן את התגובות של הלקוחות שמבלבלות בין השתיים
השתמש בעובדות על-מנת להבחין בין ניחושים טובים לגרועים	להשתמש בסולם 10 הנקודות (אשר הצגת לקבוצה במפגשים 9 ו-10), כדי לעזור ללקוחות להבחין בין ניחושים עם ביסוס גבוה ואלו עם ביסוס נמוך יש להזכיר לקבוצה שעובדות הן דברים שכולם מסכימים עליהם. לכן, ניחושים שאנשים לא מסכימים עליהם לא סביר שיהיו ניחושים טובים כמו אותם הניחושים שרוב האנשים מסכימים עליהם



גם אלו עם סימפטומים דומיננטיים שליליים וגם אלו עם סימפטומים דומיננטיים חיוביים יכולים להתפתות לקפוץ למסקנות ולהתעקש על המסקנות שלהם, גם לאחר שהוצגו ראיות סותרות. אצל אותם אנשים עם הסימפטומים השליליים, זה נובע יותר מאי-גמישות נירולוגית ונטיות לשמר, בעוד שאצל אותם אנשים עם הסימפטומים החיוביים, זה נובע מהצורך להרגיש סיום, אי-נוחות עם מצבים מעורפלים, ו/או אי-נוחות עם שינויים בדעתו של האדם בסביבה "טעונה חברתית".

לאחר מפגש זה ב-SCIT, אתה כבר תהיה מודע לאילו לקוחות, אם בכלל, יש קשיים מיוחדים להחליף בין ניחושים. בלי קשר לסיבה לכך, יש לעודד את הלקוחות הללו ליצור לפחות שני ניחושים לכל תמונה או קטע וידאו בתרגילים הללו.

כמו שנעשה בתרגילים קודמים, אתה יכול לעודד זאת אצל לקוחות עם סימפטומים שליליים ו/או פגיעות קוגניטיביות על-ידי שימוש בשאלות סגורות ויותר קונקרטיות. לדוגמא (לאחר הניחוש של דנה שהנשים בתמונה חברות)?

- מנחה:** כן דנה, זה ניחוש מוצלח. אולי שלושת הנשים חברות. את יכולה לחשוב על ניחוש נוסף?
- דנה:** רק שהן חברות.
- מנחה:** זה בטוח?
- דנה:** אני לא יודעת.
- מנחה:** יופי. אנחנו לא בטוח יודעים. אז מה יכול להיות ניחוש נוסף? אולי שהן לא חברות?
- דנה:** אולי הן לא חברות.
- מנחה:** יופי, נכון. אולי הן לא חברות. אם הן לא חברות, למה הן נמצאות יחד?
- דנה:** אולי הן עובדות יחד?
- מנחה:** מצוין. אני אכתוב את זה כניחוש שני של דנה. (רושם "חברות לעבודה" בעמודת הניחושים).

אצל הלקוחות עם סימפטומים דומיננטיים חיוביים, סביר יותר שתצטרך להשתמש בטכניקות קוגניטיביות על-מנת לשכנע אותם שניחושים אחרים יכולים להיות נכונים. ניתן להשיג זאת באמצעות חזרה והדגשת ההבדלים בין עובדות לניחושים ועל-ידי שימוש בגישות איתור וטיפול בבעיות, כמתואר מעלה. לדוגמא, אם לקוח מנחש שהנשים בתמונה 1 הן סטודנטיות ומסרב לחשוב על ניחושים נוספים, אתה יכול להשתמש בתשאול סוקראטי כדי לחקור האם ההצהרה שלו היא ניחוש או עובדה. אתה יכול שוב לחזור על הנקודה שעובדה היא משהו שכולם מסכימים עליו ואז כניסוי לבחון האם הצהרתו עומדת בקריטריון לכך, בקש משאר חברי הקבוצה להצביע אם הם מאמינים ב-100% שזו עובדה שהנשים הללו סטודנטיות. כאשר שאר חברי הקבוצה לא יתמכו בכך פה אחד, אתה יכול להשתמש בכך כראייה לכך שהצהרת הלקוח היא בעצם ניחוש, מה שמשאיר מקום לאפשרויות נוספות. אז, בנקודה הזו, בקש ממנו שוב לחשוב על ניחוש נוסף.

# מפגשים 14 ו-15

## אסטרטגיה 3: איסוף ראיות נוספות

### מטרות

- בקונטקסט של משחק, יש לתרגל את היכולות הבאות:
1. לסבול ערפול.
  2. לשפר את הניחושים על-ידי איסוף של ראיות נוספות.
  3. יש לשפוט את רמת ביטחונם בניחושים שלהם.
  4. יש להתאים את אסטרטגיית הימורים ואיסוף מידע המתבססת על ביצוע בעבר.

### חומרי הלימוד

1. העתקים של דף החלוקה, **איסוף ראיות**, כדי לשמש את הקבוצה במשימות הבית.
2. (אופציונאלי) ההעתקים הממולאים על-ידי הלקוחות של דף החלוקה, **כיצד היית מרגיש בנעליהם?** אשר הם מלאו במפגש 3.

### ארגון המפגש ונהלים

**בדיקת המצב:** בקש מכל משתתף לציין כיצד הוא/היא מרגישים כרגע תוך שימוש במילים רגשיות, ולהדגיש את עוצמת הרגשות על סולם מ-1 עד 10 וגם לזהות רגשות או מצבי רוח שונים שחשו ביום-יומיים האחרונים.

**הצג** את שני המפגשים הנוכחיים כהזדמנות ללמוד על האסטרטגיה האחרונה שתעזור להם להימנע מקפיצה למסקנות - איסוף ראיות נוספות - ולשחק משחק אשר משלב את שלושת האסטרטגיות שנלמדו בשבועות האחרונים.



### משחק 20 שאלות עם נקודות

**הסבר** שאנחנו עומדים לשחק משחק הדומה ל-21 שאלות (הגרסה האמריקאית למשחק הזה מכילה רק 20 שאלות).

**כתוב** את שמו של כל שחקן על הלוח והשאר שורה פנויה מתחת לשמו של כל שחקן כדי שאפשר יהיה לרשום ניקוד.

התרגיל הזה דומה מאוד למשחק 21 שאלות, אך כאן המשתתפים יכולים לצבור או להפסיד ניקוד בכל סיבוב. המשחק מתחיל בכך שהמנחה מציין האם הפריט שיש לנחש מהו הוא חיה, מקום או סוג של אוכל.

עבור כל פריט חדש, כל משתתף בתורו שואל את המנחה שאלת כן או לא. כל משתתף מתחיל את המשחק עם 10 נקודות ומקבל נקודה 1 על כל שאלת כן או לא שהוא שואל. לאחר ששאל את השאלה, יש לו ניסיון אחד לנחש מהו הפריט. אם המשתתף מחליט לנחש מהו הפריט, הוא צריך להחליט על כמה נקודות הוא מוכן להמר שניחשו נכון. שחקנים לא יכולים להמר על מספר נקודות הגדול ממספר הנקודות שיש להם.

אותו תהליך ייעשה על כל פריט חדש.

המנחה בוחר את הפריטים או שהוא יכול להשתמש בפריטים הבאים:

- ◀ עוגת שוקולד
- ◀ זברה
- ◀ תולעת
- ◀ המבורגר
- ◀ קולנוע

מטרת המשחק אינה התחרות שבין המשתתפים ולנצח אחד את השני, אלא להעלות את הניקוד של עצמם מהסיבוב הקודם.

הניקוד האישי של כל משתתף נכתב על הלוח ומעודכן עם כל סיבוב. לאחר כל סיבוב, בקש מהמשתתפים לבחון ולהעריך את הניקוד שלהם, לדון באסטרטגיה שהם השתמשו בה ולציין כיצד יוכלו לשפר את האסטרטגיה שלהם בסיבוב הבא. יש למקד את הדיון הזה על אותם משתתפים שקפצו למסקנות על-ידי כך שהימרו על ניחוש לפני שהייתה מספיק אינפורמציה לבצע ניחוש מוצלח או על כך שהימרו על מספר נקודות מאוד גבוה בהתחשב בכמה מעט אינפורמציה הייתה. אם בקבוצה יש שני מנחים, אחד צריך להשתתף במשחק עצמו יחד עם הלקוחות. השתמש בהזדמנות הזו כדי להדגים אסטרטגיות טובות וכאלו פחות טובות להימור, שאלות טובות ולא טובות, והערכה מתאימה בסוף כל סיבוב של השתתפותך.

להלן דוגמא של הסיבוב הראשון של המשחק הזה:

- מנחה:** טוב דני, ניחשת ניחוש טוב בסיבוב האחרון. עכשיו יש לי עוד פריט בשבילכם לנחש. הפעם זה סוג של אוכל. אהרון אני חושב שהפעם אתה מתחיל.
- אהרון:** זה סוג של קינוח? (המנחה נותן לאהרון נקודה 1 ורושם על הלוח).
- מנחה:** לא. אז עכשיו אתה יכול להחליט לנחש מהו הפריט ולהמר על מספר נקודות או לחכות עד שיהיה יותר מידע.
- אהרון:** אני בקושי יודע משהו, אז בינתיים אני אחכה.
- מנחה:** רעיון טוב. או.קי. מריה זהו תורך.
- מריה:** האם זה סוג של ירק? (נקודה 1)

- מנחה:** לא, זה גם לא זה.
- מריה:** טוב אז אני לא אנסה לנחש.
- בני:** אני חושב שזה סטייק.
- מנחה:** זאת שאלה או ניחוש?
- בני:** אני לא יודע. אולי זה ניחוש.
- מנחה:** אז אם זה ניחוש אתה צריך להמר על מספר נקודות, אבל זה עדיין מוקדם מאוד אז אולי לא תרצה לעשות זאת. במקום לשאול שאלת ניחוש מאוד ספציפית, כמו זאת, אתה יכול לשאול שאלה ממוקדת ולאחר מכן אם תרצה לנחש אז אתה יכול.
- בני:** טוב אה... זה סוג של בשר? (נקודה 1)
- מנחה:** כן.
- בני:** טוב, אז אני רוצה לנחש שזה סטייק.
- מנחה:** בסדר על כמה נקודות היית רוצה להמר? עד כמה אתה בטוח שזה סטייק מ-1 עד 10?
- בני:** אני 100% בטוח שזה סטייק, לכן אני אהמר על כל הנקודות שיש לי.
- מנחה:** למה אתה כל-כך בטוח? האם היו עובדות טובות שהצביעו על כך?
- בני:** כן, זה לא היה ירק וזה לא היה מתוק.
- מנחה:** אבל זה יכול להיות עוד הרבה דברים לא?
- בני:** כן, אבל יש לי תחושה שזה סטייק. כנראה קפצתי למסקנה הזו.
- מנחה:** אני משער שכן. קשה להתאפק כאשר מרגישים מאוד בטוחים במשהו, גם אם אין לך הרבה אינפורמציה טובה. זה מאוד מפתה לקפוץ למסקנות אה?
- בני:** בהחלט!
- שרית:** טוב, עכשיו תורי. האם זה משהו שאוכלים בלחמנייה? (נקודה 1)
- מנחה:** כן.
- שרית:** אה... עדיין יש כמה דברים שזה יכול להיות. אני אחכה.
- מנחה:** את מעדיפה לחכות מאשר לטעות הא?
- שרית:** אני משערת שכן.

בשלב הזה הניקוד של השחקנים מופיע על הלוח בצורה הבאה:

אהרון	מריה	בני	שרית
<del>+0</del>	<del>+0</del>	<del>+0</del>	<del>+0</del>
11	11	11	11

הסיבוב ימשיך עד שמישהו ינחש את התשובה הנכונה.

## הערות לגבי העברת התרגיל 20 שאלות

- ◀ בעיה שכיחה שעולה במשחק הזה, היא שהמשתתפים נוטים לשאול שאלות כל-כך ספציפיות, שהן בעצם ניחושים. לדוגמא, אם הוחלט שהפריט הוא סוג של אוכל והוא אינו ירק, אז אחד המשתתפים יכול לשאול "האם זה המבורגר?" בפעם הראשונה שזה קורה, עליך להסביר את ההבדל בין "שאלה ממקדת" ו-"שאלת ניחוש". שאלה ממקדת היא שאלה שמטרתה למקד יותר את האפשרויות לקבוצה קטנה יותר. בשאלת ניחוש אם התשובה היא כן, אין יותר שאלות שניתן להמשיך ולשאול.
- ◀ בדוגמא הנוכחית, אתה יכול להציע שאלה אלטרנטיבית, "האם זהו בשר?"
- ◀ אם אתה רוצה ליצור אווירה עוד יותר של הימורים, אתה יכול לבחור להשתמש באסימונים או כסף של מונופול, במקום הניקוד על הלוח.
- ◀ במיוחד בקבוצות גדולות, ניתן לחלק את המשתתפים לצוותים של שניים במקום שכל משתתף ישחק לבדו. כאן יש גם את היתרון להגדיל אינטראקציה חברתית והמצב גם מחייב את הלקוחות לבדוק את הניחוש שלהם עם בן-זוגם למשחק לפני שהם מהמרים.
- ◀ כדי להדגיש כיצד איסוף ראיות נוספות מוביל אותנו לעדכן ולשפר את הניחושים שלנו, אתה יכול לבקש מהמשתתפים לרשום על דף נייר את ניחושם הטוב ביותר, לפני ואחרי תורם. כך הלקוחות יכולים לראות כיצד הניחוש הטוב ביותר שלהם משתנה במהלך המשחק, וכיצד הוא יכול להשתנות אפילו לאחר שהם שואלים אפילו שאלה אחת. אתה יכול להחליט לבחון את הניחושים הטובים ביותר של כל אחד במהלך המשחק ולדון בשאלה איזו אינפורמציה גרמה להם לשנות את הניחוש הטוב ביותר שלהם.
- ◀ זה לא נדיר שהלקוחות יסלדו מגישת ההימורים בתרגיל הזה. חלקם מתנגדים מוסרית לרעיון בעוד שלחלק לא נוח להתחרות בצורה הזו. המנחה צריך להיות מוכן להתגמש כאשר הוא עובד עם לקוחות שלא נוח להם עם התהליך.

לפני שנגמר מפגש 14, יש לדון כיצד המשחק הזה מתייחס ומתאים למצבים חברתיים ולמטרות של קבוצת SCIT. שאל את חברי הקבוצה אם יש להם רעיונות. אם לא, ניתן להנחות אותם לתאר כיצד כישורי SCIT באים לידי ביטוי בתרגיל הזה:

- ◀ להימנע מקפיצה למסקנות
- ◀ לשפר ניחושים על-ידי איסוף ראיות נוספות
- ◀ לשפוט את מידת הביטחון שלך בניחושים שאתה עושה
- ◀ להחליט מתי זה משתלם להסתכן בהימור

## 20 שאלות לגבי דברים שהלקוחות אוהבים / לא אוהבים



התרגיל הזה שונה מהקודם, כיוון שעכשיו יש לנחש דברים שלקוחות ספציפיים בקבוצה אוהבים או לא אוהבים. בכל סיבוב, מתנדב אחד בוחר מאכל או תחביב שהוא/היא אוהבים או לא אוהבים. הבן אדם מציין אם זה משהו שהוא אוהב או לא. כמו בתרגיל הקודם לחברי הקבוצה, בתורם, יש הזדמנות לנחש את המאכל או התחביב, על-ידי שאלות כן או לא. השחקנים מקבלים נקודה 1 על כל שאלת כן או לא שהם שואלים. התסריט הבא מהווה דוגמא למהלך המשחק:

**מנחה:** מור, האם את רוצה להיות הבאה בתור? את יכולה לחשוב על מאכל או תחביב שאת אוהבת או לא אוהבת?

**מור:** בסדר. חשבתי על אחד. זה משהו שאני לא אוהבת.

**מנחה:** בני, אני חושב שתורך לשאול את השאלה הראשונה.

**בני:** האם זהו מאכל? (המנחה נותן לבני נקודה 1 ורושם זאת על הלוח).

**מור:** לא.

**אהרון:** אז זה תחביב. זה משהו שעושים בחוץ? (נקודה 1)

**מור:** לא.

**אהרון:** אוקי. אז זה משהו שעושים בחוץ. אני רוצה לנסות לנחש. אני יהמר על 2 נקודות. אני חושב שזה לראות טלוויזיה.

**מור:** לא. (המנחה מחסיר 2 נקודות מהניקוד של אהרון שהוא 11, מה שמשאיר לו ניקוד של 9)

**אהרון:** אוף! טוב נו, תורך מריה.

**מריה:** אני לא יודעת. זה משהו שעושים עם אנשים אחרים? (נקודה 1)

**מור:** לא ממש.

**מריה:** טוב, אז אני לא רוצה לנחש.

**דוד:** זה קשור להכנת דברים? (נקודה 1)

**מור:** כן.

**דוד:** סריגה?

**מנחה:** רק שנייה דוד. אם אתה הולך לנחש מה זה, אתה צריך קודם להחליט על כמה נקודות להמר?

**דוד:** 10

**מנחה:** אוקי. אתה כנראה מאוד בטוח בזה.

**דוד:** אני בטוח, זה סריגה.

**מור:** הוא צודק זה סריגה. (המנחה נותן לדוד עוד 10 נקודות)

לאחר הסיבוב הזה סכום הניקוד לכל משתתף הוא: בני=11, אהרון=9, מריה=11 ודוד=21.

המשך את התרגיל הזה עם כמה מתנדבים עד לסיום מפגש 15.

## הצעות למשימות הבית



### לאחר מפגש 14

בקש מהלקוחות למלא את דף החלוקה איסוף ראיות.

### לאחר מפגש 15

אמור למשתתפים שהחל ממפגש 16, אתה הולך להתחיל להתמקד על סיטואציות ואירועים מחייהם הפרטיים. לכן, הם צריכים לנסות לרשום או סתם להיזכר במצבים חברתיים מחייהם הפרטיים שהיו רוצים לשפר. אלו יכולים לכלול:

- ◀ בעיות עם משפחה וחברים
- ◀ אירועים שקרו עם זרים
- ◀ ויכוחים או אינטראקציות צפויות, וכד'.

## חומרי לימוד חלופיים

ניתן להשתמש בתרגיל הבא אם נותר עוד זמן. לשיקולו של המנחה.

## עכשיו, כיצד היית מרגיש בנעליהם?

ניתן להציג את התרגיל הזה כך:  
(בזמן שמחלקים לכל משתתף את ההעתק שלו של דף החלוקה כיצד היית מרגיש בנעליים שלהם?):

אתם זוכרים את הדף הזה מלפני כמה שבועות? כולנו ניחשנו כיצד אנשים ירגישו בהתבסס על פיסת אינפורמציה אחת. עכשיו אנחנו הולכים לקבל עוד פיסת אינפורמציה על כל סיפור ונראה אם הניחוש שלנו השתנה. הרעיון של התרגיל הזה הוא לראות את ההשפעה של איסוף מידע נוסף לפני שקופצים למסקנות כלשהן.

יש לקרוא כל פריט בדף החלוקה ולבחון את התגובה הגורפת. תוך כדי יש להדגיש שזהו "הניחוש הטוב ביותר על-פי האינפורמציה הקיימת." לאחר מכן, יש לספק פיסת אינפורמציה נוספת, כפי שרשום מטה, ולשאל את הלקוחות האם היו רוצים לשנות את הניחוש שלהם לגבי מה שהדמות מרגישה או חושבת. (הרגש הסביר ביותר שיעדכנו רשום בסוגריים אחרי כל פיסת מידע).



### אינפורמציה נוספת

1. קארי גילתה בנוסף שהשכנה שלה נהגה ברכב. השכנה שלה תמיד אמרה שהיא שונאת את הכלב שלה. (כועסת)
2. הבעל של אליס החליף את הספה הכחולה עם ספה חדשה שאליס אוהבת יותר. (שמחה, בושה)
3. שאנדי הבינה שהאוטובוס עדיין לא הגיע כי היום זה יום חג עבור כולם. (שמחה, רווח לה)
4. הוראס לא מסתדר עם אביו ושונא לבלות איתו זמן. (עצוב, דואג, כועס, עצבני).
5. **לא לעשות את הסעיף הזה**
6. ביל הבין שהאיש היה אחיו האובד, שהוא אוהב מאוד והתגעגע אליו מאוד. (שמח)

**במשך כל התרגיל יש להדגיש ולחזק את מטרתו:** איסוף מידע נוסף יכול להוביל אותך לשנות הניחוש שלך על המצב. אנחנו תמיד צריכים לחפש מידע נוסף שיכול לעזור לנו לשפר את הניחושים שלנו.

## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות למפגשים 14 ו-15

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות מנחות
לסבול עמימות	<p>כל אחד מהעקרונות הרשומים מטה צריכים לקבל חיזוק לאורך התרגיל:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• אתה מאבד נקודות על החלטות פזיזות</li> <li>• המטרה היא לא לנצח את האחרים או לקבל את הניקוד הגבוה ביותר</li> <li>• עדיף לא לצבור נקודות, מאשר להפסיד נקודות</li> </ul>
שיפור הניחושים על-ידי איסוף ראיות נוספות	<ul style="list-style-type: none"> <li>• לעודד את הלקוחות לחשוב על שאלות כן או לא אשר ימקדו את האפשרויות למה הפריט יכול להיות</li> <li>• לעודד את הלקוחות לעדכן באופן שוטף את "הניחוש הטוב ביותר" שלהם, ככל שרוכשים יותר מידע.</li> </ul>
להעריך את מידת הביטחון שלך בניחושים שלך	<p>לעודד את הלקוחות להשתמש בסולם 10 הנקודות שהשתמשו בו בעבר, על-מנת להחליט עד כמה הם בטוחים</p> <p>להגיד למשתתפים שהם צריכים להמר על הרבה נקודות אם הם מאוד בטוחים שהם צודקים ומעט נקודות אם הם לא בטוחים שהם צודקים</p> <p>להזכיר את נושא ההימורים כל הזמן ע"י שימוש בשפה מהשלב ה-II. לדוגמא:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• אם תהמר על כל הנקודות שלך ואתה טועה, זה אומר שקפצת למסקנות</li> <li>• אתה יכול להיות יותר בטוח בניחוש שלך אם תאסוף מידע נוסף</li> <li>• כאשר אתה מחליט על כמה נקודות להמר, וודא שאתה מפריד בין העובדות שאתה בטוח לגביהן, לבין ניחושים המתבססים על תחושה או הרגשה.</li> </ul>
שיפור אסטרטגיית הימורים ואיסוף מידע לעומת ביצועי העבר	<p>בין הסיבובים, בקש מהלקוחות להעריך את הביצוע שלהם. התמקד בלקוחות אשר אבדו נקודות.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• האם קפצת למסקנות?</li> <li>• האם הימרת מוקדם מדי, מאוחר מדי או בזמן הנכון?</li> <li>• האם שאלת שאלות "ממקדות" טובות?</li> <li>• מה אתה יכול לעשות כדי לשפר את ביצועיך בסיבוב הבא?</li> </ul> <p>בסיבובים הבאים, הזכר ללקוחות כיצד הם תכננו לשנות את האסטרטגיה שלהם לעומת ביצועי העבר</p>



אנשים רבים הסובלים מהפרעות על הספקטרום של סכיזופרניה, במיוחד אלו עם סימפטומים דומיננטיים שליליים, סובלים מפגם בזיכרון, בקשב ובעיצוב קונספטואלי אשר משפיעים על היכולת שלהם לצבור ידע חברתי.

על-מנת להצליח במשחק 20 שאלות, אנשים צריכים להיות בעלי היכולת לקודד ולצבור באופן מתמשך, אינפורמציה חדשה על הפריטים שהם צריכים לנחש. בהתבסס על הרכב הקבוצה, אתה יכול לבחור לשנות ולשפר את נהלי המשחק על מנת להדגיש או לצמצם את החשיבות של השימוש ביכולות הקוגניטיביות הללו.

כדי לצמצם את החשיבות של יכולות קוגניטיביות, אתה יכול לרשום על הלוח כל פיסת אינפורמציה חדשה שעולה מתוך שאלות כן או לא. בדרך זו, הלקוחות יכולים כל הזמן להביט בלוח והם לא צריכים לסמוך על הזיכרון שלהם.

כדי להדגיש את השימוש ביכולות קוגניטיביות, אתה יכול להימנע מלכתוב אינפורמציה על הלוח ובמשך הסיבובים של המשחק תבקש באקראי מאחד המשתתפים לסכם אילו עובדות ידועות עד כה לגבי הפריט שהקבוצה מנסה לזהות. תאתגר את הקבוצה בכך שתבקש מהם לחזור על האינפורמציה שעלתה משאלות כן או לא (לדוגמא זה פרי, זאת לא בננה, זה אדום וכד').

## שלב III - לבדוק את זה (מפגשים 16-20)

### סקירה כללית

השלב הסופי הזה הוא מיזוג ושילוב של כל הכישורים שנלמדו עד כה, ויישומם של הכישורים הללו בחייהם הפרטיים של הלקוחות. זה בוא זמנית השלב החשוב ביותר והמאתגר ביותר, עבור הלקוחות והמטפלים. בשלב הזה יש לעודד את הלקוחות להביא לדיון בקבוצה מצבים ואירועים בינאישיים בעיתיים מחייהם הפרטיים. לאחר-מכן הקבוצה מבצעת סיעור מוחות ומפתחת אסטרטגיות על-מנת "לבדוק" את הבעיות עם אנשים אחרים בהתבסס על כישורי SCIT. האסטרטגיות הללו מתופעלות על-ידי גישת צעד-אחר-צעד (או "התהליך של לבדוק את זה" כפי שעוד מתייחסים אליה) ומתרגלים אותה שוב ושוב.

### מטרות

1. להיות מסוגל לזהות חוויות בינאישיות שקרו לא מזמן אשר הובילו לרגשות שליליים.
2. להעריך בו זמנית את העובדות הקשורות לאירועים חברתיים בחייהם הפרטיים של משתתפים שונים, הגורמות להם למצוקה.
3. להבין ש"לבדוק" נחושים עם אדם אחר יכול להפחית רגשות שליליים הקשורים לאירועים חברתיים.
4. לזהות שלפעמים אין אפשרות להבין את הסיטואציה בלי לאסוף אינפורמציה נוספת.
5. לזהות את השפה המתאימה שיש להשתמש בה על-מנת לבדוק נחושים במצבים חברתיים ספציפיים.
6. לעשות משחקי תפקידים של "לבדוק את זה" כתגובה לאירועים בחייהם של המשתתפים.

### חומרי הלימוד

1. קטעי וידאו 9 עד 13
2. טלוויזיה ווידאו או די.וי.די.
3. העתקים של דף החלוקה כיצד לבדוק את זה, לשימוש במפגשים עצמם ובמשימות הבית
4. כמה העתקים לכל לקוח של דף העבודה "לבדוק את זה" לשימוש במשימות הבית
5. דוגמאות של אירועים בינאישיים בעיתיים מחיי המנחים לשימוש כדוגמאות

## ארגון המפגש והנהלים

בשלב השלישי, יש להפנות כמה שיותר זמן לבניית דיון על בעיות חברתיות אמיתיות מחייהם של הלקוחות. לכן, אנו לא מעודדים את השימוש בקטעי וידאו 10 עד 13 רק אם הלקוחות זקוקים להמחשה נוספת על-מנת להבין את מטרת המפגשים הללו.

**בדיקת המצב:** בדיקת המצב במפגש 16 צריכה להיות זהה לאלו מהשבועות הקודמים. לאחר מפגש 16, בדיקות המצב צריכות להתבצע כדי לזהות מצבים חברתיים בחייהם של הלקוחות אשר מתקשרים לתהליך "לבדוק את זה". ניתן להשיג זאת על-ידי "התהליך של לבדוק את זה" המצוין מטה.

**הצג את שלב III לקבוצה** בכך שתסביר שלשארית התערבות SCIT, אתם הולכים לעבוד יחד תוך שימוש באסטרטגיות שפתחתם יחדיו כדי להבין כיצד ניתן לשפר את הסיטואציות החברתיות האמיתיות בחיינו.

התסריט הבא יכול לעזור לך:

אם חיפשתם את העובדות, עשיתם את הניחושים הסבירים, ניסיתם להיות ברורים בראשכם לגבי אשמתו של האחר בסיטואציה חברתית מסוימת ואתם עדיין לא מסוגלים לעשות סדר בבלגאן או להרגיש טוב בקשר לזה, מה עליכם לעשות?



**יש להציג ולדון בקטע וידאו מספר 9**, שבו לדמויות יש אי-הבנה כלשהי המובילה לרגשות שליליים ואז בסופו של דבר "בודקות את זה" עם הדמויות האחרות ומגיעות לפתרון הרגשות השליליים.

(הערה: זוהי הרחבה של קטע וידאו מספר 1). בדיון, יש לענות על השאלות הבאות:

1. מה קרה בסצנה (מהם העובדות)?
2. כיצד הדמויות הרגישו בנקודות שונות לאורך הסצנה?
3. למה הן הרגישו כך (אילו ניחושים עשו)?
4. האם הייתה אי-הבנה?
5. זה נגמר טוב או רע? מדוע?

עצב את הדיון כך שהוא יעזור למשתתפים לזהות ולהבין שלהתייחס ולבדוק את אי-ההבנה מובילה לפתרון הרגשות השליליים.



4. בדרך כלל הכי טוב שהאדם אשר מציג את הבעיה ימנה תחילה ניחוש אחד או שניים ואש לעלות ניחושים אלטרנטיביים מהקבוצה. אתה צריך לתרום ניחושים, אם אתה חש שישנם פירושים ברורים שהשאר לא מנו.
5. האדם המציג צריך לספק את האינפורמציה הזו. אתה יכול לשאול אותו/אותה, "כיצד היית מרגיש אם \_\_\_\_ (ניחוש 1) היה נכון?" ואז כתוב את תגובתו על הלוח. במילים אחרות, אנחנו לא מעוניינים כיצד כל אחד היה מרגיש לגבי הניחוש, אלא מעניין אותנו כיצד האדם הספציפי שמעלה את הבעיה מרגיש כלפי כל ניחוש.
- הערה: אם האדם אשר מציג את הבעיה לא מציין שהוא/היא לא מרגיש או היה מרגיש רגשות שליליים לגבי הניחושים, אז **אין זה מתאים להמשיך עם הדוגמא**. מטרת התהליך הזה הוא להפחית רגשות שליליים. הסבר זאת, והמשך הלאה לדוגמא הבאה אם זו עולה. אם יש בלבול, קח את הזמן והסבר כדי לוודא שהמשתתפים מבינים.
6. אתה יכול לבחור להשתמש בסולם 10 הנקודות על-מנת לעלות מידע מהקבוצה את הסיכויים שהניחושים השונים נכונים. כימות ערכים מסוימים בדרך זו, עוזר להבהיר אילו ניחושים הכי פחות סבירים. ניתן לרשום את המספרים על הלוח ליד הניחושים השונים.
7. האופציות השונות שזוהו צריכות לכלול דרכים להעלות, לדון ולפתור את הסיטואציה (כדוגמת "לבדוק את זה") עם הבן אדם שאיתו התרחשה אי-ההבנה. **אתה גם צריך לכלול אופציות שלא כוללות לפנות לבן אדם השני**. האופציות הללו יכולות לכלול לדבר עם אדם שלישי (חבר, בן משפחה או איש מקצוע מבריאות הנפש) לגבי האירוע כדי לחפש אינפורמציה נוספת שתבהיר את המצב מנקודת מבטו של אדם נוסף וכד'. **בנוסף, אתה גם צריך לרשום "לא לעשות כלום" כאופציה**. האופציה של לא לעשות כלום יכולה להיות תכנית מתאימה (למשל שלאדם יש ויכוח עם זר, אשר נובע מדלוזיה שהוא חווה כרגע). מצד שני, האופציה של לא לעשות כלום הופכת להיות הבחירה המועדפת הרבה פעמים, אצל אנשים שדווקא כן צריכים לפעול. על ידי הוספת האופציה הזו, אתה יוצר את ההזדמנות לבחון במפגשים הבאים את "הבחירה" של לקוחות לא לעשות כלום, כאשר הם לא מסיימים תכנית פעולה כלשהי. ככה אתה גורם ללקוחות לקחת אחריות על עצמם וזה מדגיש את החשיבות של לקחת בחשבון את כל הגורמים כאשר שוקלים את הטיעונים בעד ונגד בצעד 8 (מטה).
8. בקש מהאדם אשר מציג את הבעיה לזהות את שתי תכניות הפעולה המועדפות עליו. עבור כל אחת בקש ממנו/ממנה למנות את הטיעונים בעד ונגד. **המטרה שלך היא לזהות את הפעולה שהכי סביר שהאדם יבצע בפועל. לכן, חשוב מאוד שתעזור לו להיות מציאותי בשלב הזה**. (שים לב בדוגמא מטה עד כמה המנחה משתדלת להיות מציאותית בקשר לאילו פעולות הכי סביר שתבצע).
- בזמן שאתה נשאר מציאותי, יש לחזק את הלקוח לעשות צעד כאשר הוא כועס, במקום שימשיך להסס. באופן כללי, עזור ללקוח לראות את היתרונות בלעשות משהו לעומת לא לעשות כלום.

9. משחקי התפקידים חייבים להתבצע במסגרת הקווים המנחים המבוססים היטב עבור תרגול כישורים חברתיים אשר פותחו על-ידי (Bellack et al. 1997).
- הקווים המנחים צריכים להיות:
- א. תחילה, המנחה צריך לשחק את התפקיד המנוגד, עם כל אחד אשר מציג בעיה, בכל משחק-תפקידים.
  - ב. משחק-התפקידים צריך להיות קצר: 2 דקות או פחות.
  - ג. יש לעודד ולהעלות פידבק גם מהאדם אשר הציג את הבעיה וגם מהקבוצה עצמה לאחר כל משחק תפקידים קצר, **החל מפידבק חיובי**. לדוגמא, "מה הדבר שאלן עשתה נכון במשחק התפקידים שראינו כרגע?"
  - ד. המשך עם הגישה הזו כאשר אתה מעודד ביקורת בונה: "מה הם הדברים שאלן יכולה לעשות יותר טוב?"
  - ה. **ערוך משחק תפקידים נוסף** על-מנת ליישם את הפידבק שעלה.
- ו. אם לקוח מסרב להשתתף במשחק תפקידים אשר מדגים את הבעיה שהציג, אתה יכול לשחק את תפקיד הלקוח, או לבקש מחבר קבוצה אחר לעשות זאת.
- ז. יש לעודד את הלקוחות לשתף את הקבוצה בניחושים שלהם כחלק ממשחקי התפקידים של "לבדוק את זה". עודד אותם להשתמש במילים אשר מדגישות בבירור שאינם בטוחים. למשל:
- אני רק מנחש אבל...
  - אני לא בטוח ב-100% אבל...
  - עד כמה שאני יודע...
  - לפי מה שנראה לי...
  - מה שאני חשבתי ששמעתי אותך אומר הוא...

### דוגמא בדיונית לתהליך של "לבדוק את זה"

**מנחה:** אז לכולכם יש את דפי החלוקה המראים את הצעדים שיש להשתמש בהם כאשר מדובר באי-הבנות שחוינו בשבוע האחרון. אני אתחיל כדי שנוכל לראות איך נעשה זאת.

נתחיל בצעד 1, שאומר שאני צריך לספר לכולכם על הסיטואציה. טוב, אז תקשיבו טוב בבקשה כיוון שאני מבקש את עזרתכם לחשוב מה אני צריך לעשות בקשר לסיטואציה הזו. זה מה שקרה. לפני יומיים, התקשרתי לחבר שלי ביל ושאלתי אותו אם הוא רוצה ללכת איתי לסרט ביום שישי בערב. הוא אמר שהוא עסוק ולא יכול לדבר, אבל שהוא יחזור אליי בקרוב. הוא עדיין לא חזר אליי והסרט מחר. אני מרגישה די רע עם המצב הזה ואני לא בטוחה מה לחשוב על זה.



- טוב, שלב 2, אנחנו הולכים לצייר טבלה על הלוח כמו שכבר עשינו הרבה פעמים בתרגילים קודמים. (המנחה מציירת את טבלת עובדות/ניחושים/רגשות/פעולות. ראה מטה.)
- טוב, אז מה העובדות החשובות ביותר שאני צריכה לרשום?
- בן:** תרשמי שהתקשרת לחבר.
- ארתור:** התקשרת אליו כדי לצאת לסרט והוא אמר שהוא יחזור אלייך. (המנחה כותבת את העובדות הללו).
- מנחה:** לכתוב עוד משהו? האם הוא חזר אליי?
- סילביה:** לא, וכבר עברו יומיים.
- ארתור:** את גם צריכה לרשום שקוראים לו ביל.
- מנחה:** או.קיי. אתם צודקים, אני אוסיף את כל העובדות הללו. אני אמשיך לעמודות הניחושים והרגשות. הניחוש הראשון שלי הוא שביל לא אוהב אותי. אני חושבת את זה כיוון שהוא סיים את השיחה מאוד מהר והוא עדיין לא חזר אליי. זה היה הניחוש הראשון שלי ואני מרגישה שזה הכי מפריע לי, אז אני אדגיש אותו. (המנחה כותבת את הניחוש בטבלה ומדגישה אותו עם קו). האם מישהו יוכל לומר איך ככל הנראה הניחוש הזה גרם לי להרגיש?
- סילביה:** הוא בטח גרם לך להרגיש רע.
- מנחה:** נכון מאוד סילביה. זה בדיוק כך. את יכולה לנחש איזו הרגשה רעה הייתה ליי? האם נגעלתי או אולי כעסתי, או חשתי עצובה?
- סילביה:** בטח הרגשת עצובה.
- מנחה:** נכון, באמת הרגשתי כך. האמת שזו ההרגשה העיקרית שאני עדיין חשה. אז אני הולכת להדגיש אותה בכתב. אבל האם כרגע אנחנו בטוחים ב%100 שביל לא אוהב אותי? אנחנו בטוחים שזה הניחוש הנכון או שאולי קפצתי למסקנה הזו?
- בן:** אנחנו לא 100% בטוחים.
- מנחה:** נכון, אז מה אנחנו צריכים לעשות?
- אדי:** את צריכה לחשוב על ניחושים נוספים.
- מנחה:** יופי אדי. האם מישהו יכול להציע לי עוד ניחוש לגבי מדוע ביל עדיין לא צלצל אליי חזרה? (אין תגובה). טוב, אז תחשבו על סיבות מדוע אתם לא מצלצלים חזרה. מה הן חלק מהסיבות?
- ארתור:** לפעמים אני שוכח.
- מנחה:** (רושמת "שכח" בעמודת הניחושים): זה ניחוש טוב ארתור. גם אני שוכחת לעשות הרבה דברים. ואתם יודעים אם ביל באמת היה מאוד עסוק כאשר התקשרתי, אז מאוד הגיוני שהוא פשוט שכח. אז מישהו יכול לחשוב איך זה גורם לי להרגיש כשביל שכח לחזור אליי? (אין תגובה) טוב, האם עדיין הייתי מרגישה עצובה?
- סטיב:** אולי קצת בגלל שרצית ללכת לסרט איתו.
- אדי:** אבל לא ממש כי הוא עדיין אוהב אותך.

**מנחה:** שתי תשובות מצוינות. והן גם נכונות. הן מתאימות לדרך שהרגשתי בקשר לזה. (כותבת "אולי מעט עצובה" בעמודת הרגשות ליד הניחוש "שכח").

נמשיך לצעד מספר 6

**מנחה:** העלינו כמה ניחושים מאוד טובים. בהתבסס על מה שסיפרתי לכם, כמה סבירים הניחושים הללו? בוא נסתכל על הראשון. אתם חושבים שזה סביר שביל לא אוהב אותי?

**סילביה:** לא, זה נראה לי טיפשי. אם זה היה נכון הוא לא היה חבר שלך.

**סטיב:** כן, גם אני לא חושב שזה נכון.

**מנחה:** טוב. בסולם מ-1 עד 10, כאשר 10 אומר 100% שזו עובדה ו-1 אומר שזה בטוח לא נכון, עד כמה נראה לכם סביר שביל לא אוהב אותי?

**סילביה:** 2 או 3.

**סטיב:** בואי נאמר 3.

עוברים לשלב מספר 7

**מנחה:** אז מה אני צריכה לעשות בקשר למצב? אני מרגישה די עצובה בקשר לזה. אולי גם קצת כועסת ואני רוצה שהרגשות הרעים האלה ייעלמו.

**אדי:** את יכולה לצלצל שוב לביל.

**סטיב:** אני הייתי שואל מישהו שמכיר את ביל אם הוא יודע מה קורה.

**מנחה:** יופי, בוא נרשום את הדברים הללו. (רושמת את אופציות הפעולה). אני גם הולכת לרשום "לא לעשות כלום" מכיוון שזו תמיד אופציה, והרבה פעמים זה מה שאנחנו מחליטים לעשות גם כאשר אנחנו לא חושבים שזה הדבר הכי טוב.

טוב, אז עכשיו אנחנו צריכים טיעונים בעד ונגד לעשות את כל הפעולות שרשמנו - זה צעד מספר 8 בדף החלוקה שלכם - כדי שאוכל להחליט מה הצעד הנכון עבורי. אני חושבת שלכתוב מכתב זה רעיון נחמד, מכיוון שזה ייתן לי את ההזדמנות להסביר חלק מהכעס שאני מרגישה. אני חושבת שיהי לי קשה לבטא את הכעס שלי בשיחת טלפון עם ביל. אני לא טובה בזה. אני פשוט לא חושבת שהייתי מצליחה לעשות את זה. מצד שני, אני מאוד עסוקה השבוע ואני לא חושבת שאני אצליח למצוא זמן לכתוב לו את המכתב. עד שאני כבר אתפנה לכתוב אותו, יעבור כבר יותר מדי זמן. אז גם אם אני חושבת שהרעיון הטוב ביותר הוא לכתוב מכתב, אני לא חושבת שזה משהו שהייתי עושה במציאות, אז אני לא הולכת לבחור בזה. **חשוב מאוד שהפעולה שאנו בוחרים בה תהיה זו שגם יש סיכוי טוב שנבצע בפועל, אחרת למה אנו צריכים את התרגיל הזה?** אז, אני חושבת שאני פשוט אתקשר לביל.

כדי לעשות את זה כמו שצריך, הייתי רוצה לעשות משחק תפקידים קצר עם מישהו. אני יכולה לתרגל זאת פעם או פעמיים כדי לוודא שאני עושה את זה כמו שצריך.

התהליך המתואר למעלה ממשיך עם שניים או אפילו שלושה משחקי תפקידים שבין כל אחד נבקר ונעשה שינויים. דוגמא טבלת המנחה מוצגת מטה. (שים לב שהשורות בעמודות הניחושים והרגשות, צריכות להיות תואמות, בעוד שהשורות בעמודות העובדות והפעולות לא צריכות להיות תואמות).

### דוגמא לטבלת "לבדוק את זה", מלאה באופן חלקי

עובדות	ניחושים	רגשות	פעולות
התקשרתי לחבר להזמינו לראות סרט.	1. ביל לא אוהב אותי. 3	1. עצובה	להתקשר לביל ולבדוק את זה.
הוא אמר שהוא עסוק ושיחזור אליי.	1. ביל שכח לחזור אליי כיוון שהיה עסוק.	2. אולי מעט עצובה.	לכתוב לו מכתב.
הוא לא חזר אליי ועברו כבר יומיים.	7 1. ביל פשטו לא התקשר כיוון שהוא לא אדם מתחשב.	3. כועסת	לשאול מישהו שמכיר את ביל אם הוא יודע מה קורה.
לחבר שלי קוראים ביל.	5 1. ביל כועס עליי. 3	4. דואגת	לא לעשות כלום.

### דברים נוספים שיש להתחשב בהם בזמן ביצוע התרגיל הזה

- ◀ ככל שהקבוצה לומדת להכיר את התהליך הזה יותר ויותר, אתה צריך לדחוף לכך שתעבדו על סיטואציות יותר במהירות. ההיגיון מאחורי זה מחולק לשלושה שלבים: תחילה, אתה יכול לעזור ליותר לקוחות לעבוד על יותר מצבים. שנית, הלקוחות זוכים בתרגול רב יותר ושלישית, התהליך הופך לאסטרטגיה יותר ממשית ככל שהם יכולים ליישם אותו על מצבים אמיתיים בחייהם.
- ◀ ניתן לרשום את מצב הרוח של הלקוח כאשר נכנס לראשונה לתוך סיטואציה כלשהי כ"עובדה". אתה צריך לחקור זאת במיוחד אם אתה חושד שפרנויה או כל רגש שלילי חזק מאוד עלול היה להשפיע על פרשנות הלקוח את הסיטואציה.
- ◀ חפש הזדמנויות להנחות את הלקוחות לשחזר (או לדמיין) את ההבעה שהייתה להם או שהייתה היכולה להיות להם על הפנים בכל ניחוש ממגוון הניחושים על הלוח. ניתן להשתמש בזה על-מנת להבהיר רגשות הקשורים עם רגשות שונים.

### מה עושים אם הלקוחות לא מנדבים בעיות בינאישיות אישיות במהלך שלב 3?

מאוד שכיח שלקוחות מציינים שאינם יכולים לזהות סיטואציות מתאימות מחייהם הפרטיים כדי ליישם עליהן את התהליך של לבדוק את זה. זה קורה לפעמים מכיוון שלא ברור להם אילו סוגים של סיטואציות הם יכולים להעלות, מכיוון שהם לא יכולים לחשוב על אירועים מתאימים כאשר שואלים אותם מול כל הקבוצה, כי הם לחוצים, מתביישים, פרנואידיים או פשוט מרגישים לא בנוח לשתף את הקבוצה בחוויותיהם האישיות. אילו סיבות נורמאליות לחלוטין ומנחים חווים את המצבים הללו די הרבה!

ניתן ליישם את אחת משלוש הגישות הבאות על-מנת להתגבר על הבעיה:

#### להשתמש בדוגמא מחיי המנחים

האסטרטגיה הראשונה לשימוש, וטוב לחזור אליה שוב ושוב, היא לעבוד על בעיות מחייהם של המנחים. יש לכך יתרונות רבים בלהמחיש סיטואציות חברתיות מתאימות לדין, תרגול התהליך של לבדוק את זה ולנרמל חשיפה עצמית של רגשות שליליים. בהמשך נראה שתי דוגמאות לכך.

#### להעלות חוויות אישיות על-ידי שאלות מנחות

השימוש בשאלות מנחות עובד הכי טוב עבור משתתפים אשר לא בטוחים אילו סיטואציות מתאימות לדין או למשתתפים המתקשים לזכור אירועים מתאימים. ניתן להשתמש בשאלות המנחות הבאות כדי לעורר את הזיכרון של הלקוחות לגבי אירועים בינאישיים שהתרחשו לאחרונה שניתן לנסות עליהם את התהליך של לבדוק את זה.

האם קרה בשבוע האחרון שמישהו...?

- התעלם ממך
- התנהג אליך בגסות
- הרגשת שמישהו לא אוהב אותך
- חשבת שמישהו כועס עליך
- מספק שירותי טיפול (רופא, מטפל, יועץ) לא הקשיב לך או לא ניסה לעזור לך
- מישהו התנהג אליך בצורה לא הוגנת
- מישהו פגע בך
- אולי פגעת במישהו אחר
- בטעות פגעת ברגשותיו של אחר
- מישהו פגע ברגשותיך
- הייתה לך אי-הבנה עם מישהו

אתה גם יכול לעורר את זיכרונם של הלקוחות על-ידי קישור של כל אחת מהשאלות המנחות לזמן ספציפי או מקום ספציפי. לדוגמא:

האם היו לך אינטראקציות עם אנשים לפני שהגעת למפגש היום? האם אחת מהן לא התנהלה טוב?

האם מישהו גרם לך להרגיש רע כאשר היית בפגישה אתמול בערב?

האם קרה משהו שפגע בך אתמול בערב בזמן הארוחה בהוסטל?

אתה יכול להדגיש את המרכיב הרגשי של אי-ההבנות הבינאישיות על-ידי שימוש במילים המבליטות את הרגש. למשל:

האם יש משהו שאתה מתבשל בו או אובססיבי לגביו היום?

## להעלות חוויות אישיות תוך שימוש בתהליך של "לבדוק את זה"

התהליך הזה אפקטיבי ביותר עבור לקוחות אשר מתנגדים קלות לשתף את הקבוצה בחוויותיהם האישיות או שאין להם את המוטיבציה לחשוב על אירועים מתאימים. התהליך הזה משתמש ברגשות של הלקוח כרמזים לנושאים בינאישיים בחייהם. אנו מציעים להציג את התרגיל הזה בתחילת המפגש כדוגמה ל"בדיקות מצב" שהלקוחות עשו בתחילת כל מפגש משלב 1. זה יפחית התנגדות.

### תהליך בדיקת המצב מתבצע כך:

- עבור כל צעד הרשום מטה, יש לקבל תגובה מכל לקוח לפני שעוברים לפריט הבא. יש לרשום את התגובות על הלוח כפי שנראה בהמשך.
- אתה מרגיש "בעיקר טוב", "בעיקר רע" או "איפה שהוא באמצע" כרגע? עד כמה אתה מרגיש טוב בסולם מ-1 עד 100?
- אם אתה מרגיש בעיקר רע, מהי המילה שתתאר בצורה הטובה ביותר כיצד אתה מרגיש? אם אתה מרגיש די טוב, אבל פחות מ-100, תנסה לחשוב רק על החלק הקטן שלא מרגיש כל-כך טוב. תתמקד רק כרגע בדבר אשר מונע ממך להגיע ל-100. איזו מילה תתאר בצורה הטובה ביותר את ההרגשה השלילית? (ניתן לפנות לפוסטר הרגשות לעזרה בתיוג הרגשות).
- עכשיו תחשוב מדוע יש לך את ההרגשה הזו. אמור בכמה מילים מאיפה אתה חושב שזה נובע.
- האם לנושא הזה יש מימד חברתי? האם עוד אנשים מעורבים?

בהתבסס על התשובות של הלקוחות לארבעת השאלות הללו, בחר נושא שהעלה משתתף אחד ובצע את התהליך של לבדוק את זה איתו/איתה. רשום את הרגשות שלו/שלה (מספר 2 מעלה) כפריט הראשון בעמודת העובדות בטבלה.

### דוגמא לתהליך של "לבדוק את זה" שנכתבה על הלוח

שם	מרגיש	תיאור הרגש	מדוע?	חברתי?
ננסי	80	מעט דואג	אני לא יודע מה יש לצהריים?	לא
אדי	50	כועס	הפסיכולוג לא מנסה לעזור לי	כן
קולין	25	עצוב	אף אחד לא רוצה להיות חבר שלי	כן
דפנה	60	לחוץ	אני פוגש שותף חדש לדירה היום	כן
ירון	44	פרנואידי	אנשים מסתכלים עליי מוזר	כן

### התייחסות לבעיות שלא ניתן לתרגל איתן את התהליך של לבדוק את זה

התהליך הזה עובד הכי טוב כאשר אי-הבנה או בעיה בינאישית ספציפית התרחשה והלקוח מודאג מזה. אך עם זאת, יש לצפות שלקוחות יעלו בעיות אשר לא מתאימות לתבנית הזו. בחלק מהמקרים, אתה יכול להתייחס לנושא הזה על-ידי חיפוש מרכיב חברתי לבעיה. בחלק מהמקרים זה יקרה מכיוון שללקוח לא ברור למה התערבות SCIT משמשת. במקרים הללו, אתה צריך לוודא שאתה עובד עם הלקוח על-מנת לעזור לו להבין את מטרות ההתערבות. אתה גם תמיד צריך להיות מוכן להגיד באופן כנה מתי "לבדוק את זה" פשוט לא מתאים לפתרון הבעיה.

ישנן כמה גישות שבעזרתן ניתן לטפל בקטגוריות השונות אשר עולות מבעיות שהלקוחות מעלים:

### בעיות אשר דורשות פתרון בעיות לא-חברתי

דוגמא 1:

"אני רוצה עבודה אך אני לא יודע איך לחפש"

דוגמא 2:

"האוטו שלי התקלקל ואין לי מספיק כסף לתקן אותו"

מכיוון שאתה רוצה לנצל את רוב הזמן על התהליך של "לבדוק את זה", תחילה אתה צריך לציין שנדמה שהבעיה הזו אינה חברתית, להזכיר ללקוחות שהתערבות SCIT אינה מיועדת לטפל בבעיות לא חברתיות ואז תשאל את הלקוח אם הוא יכול לחשוב על מישהו מחוץ לקבוצה שיכול לעזור לו עם הבעיה שלו. ברוב המקרים, זה יספיק. לאחר מכן ניתן שוב לשאול את הלקוח האם חווה איזו אינטראקציה חברתית שלילית לאחרונה שהיה רוצה להתייחס אליה. אם הלקוח מציין שאין לו אף אחד מחוץ לקבוצה שיוכל לדבר איתו על הבעיה שלו, אתה יכול להתייחס לכך שאין לו אף אחד מחוץ לקבוצה כבעיה בינאישית שניתן ליישם עליה את התהליך של "לבדוק את זה".

## דאגות הקשורות באינטראקציה שעומדת להתרחש

דוגמא 1:

"אח שלי מגיע לבקר אותי בסוף שבוע הזה. לא ראיתי אותו כמעט שנה. אני לא יודע על מה נדבר או מה הוא רוצה לעשות."

דוגמא 2:

"אני חושב שיש לי בעיות עם התרופות שלי, אך אינני בטוח. יש לי פגישה עם הרופא שלי ואני הייתי רוצה לשאול אותו על זה, אך אני מתבלבל כאשר הוא מתחיל לשאול אותי שאלות."

על-פי גישת SCIT, אינטראקציות אשר עומדות להתרחש יכולות לכלול הרבה מאותן הזדמנויות לעיוותים קוגניטיביים חברתיים. אך עם זאת, לאינטראקציות הללו יש יתרון בכך שעדיין לא קרו בצורה שלילית ובעייתית. ניתן להשתמש בתהליך של "לבדוק את זה" באופן דומה למה שעשית באירועים קודמים. תחילה, את עמודת "ניחושים" ניתן להחליף בעמודת "ניבויים" לגבי מה שעתיד לקרות. שנית, צריך להשקיע את מירב הזמן במשחק תפקידים ולהדגים את מה שעתיד לקרות.

## מצוקה סימפטומטית

דוגמא 1: "אנשים מסתכלים עליי מוזר היום. זה גורם לי להרגיש פרנואידי."

חלק מהסימפטומים ניתנים לטיפול על-ידי תהליך SCIT וחלק לא. סימפטומים חיוביים אשר כוללים עיוותים קוגניטיביים לתופעות בינאישיות כן ניתנות לטיפול על-ידי תהליך SCIT. אלו כוללים, פרנויה, אמונות או חשדות דלוזיוניות והלוצינציות שמיעתיות. המנחים צריכים להשתמש ביכולת השיפוט שלהם כאשר הם מחליטים האם להשתמש בתלונה על סימפטומים כנשוא "לבדיקה", או להוציא את הבעיה מחוץ לגבולות SCIT. כמובן, יש להתחשב ברמת התובנה של הלקוח ולהשתמש בשיפוט קליני מאוד זהיר כאשר הם מחליטים כיצד לנהוג במצבים האלה.

## דוגמא לטבלת "לבדוק את זה" שיכולה לנבוע מדוגמת הפרנויה הרשומה מעלה

עובדות	ניחושים	רגשות	פעולות
(מרגיש ש...) אנשים מסתכלים עליי מוזר	1. אנשים חוברים יחד כדי לפגוע בי	1. יותר פרנואידי	לשאול את דעתם של חברים בקבוצה שאני סומך עליהם
מרגיש פרנואידי	2. אני נראה מוזר בגלל הבגדים שאני לובש	2. מרגיש קצת לא בנוח או עצוב כי אני מכוער	לשאול חבר אם אני נראה מוזר
			לקבוע פגישה עם הפסיכיאטר
	3. אנשים לא באמת מסתכלים עליי מוזר, זו המחלה שלי שגורמת לפרנויה	3. הוקל לי, אבל אני קצת כועס על עצמי שנפלתי בפח	לצעוק על אנשים שמסתכלים עליי מוזר



## הצעות למשימות הבית

- ◀ בסוף כל מפגש יש להזכיר למשתתפים שאתה מתכוון להמשיך עם תרגיל "לבדוק את זה" במפגש הבא, לכן הם צריכים להגיע לכיתה עם סיטואציה אחת או שתיים מוכנות כדי לעבוד עליהן.
- ◀ שימוש בדף העבודה "לבדוק את זה" מחוץ לכיתה:
 

יש לספק לכל משתתף כמה העתקים של דף העבודה "לבדוק את זה" (נספח ב') לקחת איתם. בסוף כל מפגש יש לעודד כל משתתף להשתמש בדף העבודה מחוץ לכיתה, כדי "לבדוק" סיטואציות עם אנשים בחייהם הפרטיים ולהביא את דפי העבודה המלאים ולשתף את הקבוצה במה שעשו. צריך לעשות זאת גם כדי להדגים את השימוש הנכון בדף העבודה.

עם לקוחות שנתנו למנחים רשות ליצור קשר עם בני זוגם בקשר להשתתפותם ב-SCIT, יש לדון במטרות של דף העבודה עם בני זוגם. יש לעודד את בני הזוג לעזור ללקוחות לזהות ולתעד סיטואציות מתאימות בדף העבודה. כמו כן, יש לעודד את בני הזוג להמשיך ולעזור ללקוחות בדרך הזו גם לאחר סיומה של התערבות SCIT.



## מטרות טיפוליות, טכניקות ספציפיות ושאלות מנחות עבור מפגשים 16 עד 20

מטרה טיפולית	טכניקות ושאלות מנחות
להיות מסוגל לזהות סיטואציות בינאישיות שהתרחשו לאחרונה, אשר עוררו רגשות שליליים	<ul style="list-style-type: none"> <li>להשתמש בשאלות מנחות על זמן ומקום ספציפיים כדי לעזור ללקוחות לזהות סיטואציות ספציפיות.</li> <li>יש להשתמש בתהליך ש"לבדוק את זה" כדי לעזור ללקוחות לזהות רגשות שליליים אשר מקושרים עם אירועים בינאישיים שליליים.</li> </ul>
להעריך יחד את העובדות הסובבות סביב אירועים חברתיים בחיי המשתתפים אשר גורמים להם למצוקה.	<ul style="list-style-type: none"> <li>להשתמש בסגנון ובטבלת "לבדוק את זה", צעד אחר צעד</li> <li>המנחה ידגים את השימוש בתהליך הזה לפני שאחד המשתתפים ינסה</li> </ul>
לזהות שלפעמים זה בלתי אפשרי להבין סיטואציה חברתית ללא איסוף מידע נוסף	<ul style="list-style-type: none"> <li>לבחון סיטואציות עמומות שכאלו מחיי המנחה והמשתתפים ולהדגיש עד כמה הם לא בטוחים לגביה</li> <li>לבקש מהלקוחות לדווח על ניסיונם לבדוק את הסיטואציות בחייהם, האם הבדיקה עזרה להבין יותר טוב את הסיטואציה?</li> </ul>
להבין ש"לבדוק" את הסיטואציה עם אדם אחר יכולה להקטין את הרגשות השליליים הקשורות לאותו אירוע	<ul style="list-style-type: none"> <li>יש להמחיש את הערך שבתהליך "לבדוק את זה" באמצעות קטעי וידאו 9 עד 13 ומהדוגמאות שהמשתתפים מביאים מחייהם הפרטיים</li> <li>יש להמחיש את הערך של "לבדוק את זה" באמצעות דוגמאות חיי המנחים</li> <li>יש לדון בהשפעות של "לבדוק את זה" עם לקוחות לאחר שניסו את התהליך זאת מחוץ לקבוצה</li> </ul>
לזהות שאלות מתאימות כדי "לבדוק" ניחושים בסיטואציות חברתיות ספציפיות	<ul style="list-style-type: none"> <li>יש להדגיש שסיטואציות שונות דורשות טכניקות שונות</li> <li>יש לבצע משחק תפקידים עבור השאלות השונות, לאחר מכן יש לדון בהשפעות היחסיות שלהן והסיכויים שלהן להיות מובנות בצורה לא נכונה</li> <li>יש לעזור לכל משתתף ליצור תסריטים או רשימת רעיונות למה עליו לומר וכיצד עליו לומר זאת</li> </ul>
משחק תפקידים של "לבדוק את זה" בתגובה לאירועים בחייהם הפרטיים של הלקוחות	<ul style="list-style-type: none"> <li>לזהות בבירור את השאלות המתאימות שיש לשאול לפני משחק התפקידים על-מנת להגביר את רמת הנוחות של הלקוחות</li> <li>תחילה המנחה מדגים את משחק התפקידים לפני משחק התפקידים, יש לבחון שוב את הקווים המנחים של הקבוצה ולהדגיש את החשיבות של כבוד ועזרה</li> </ul>

# נספח א'



## קטעי וידאו ל-SCIT

1. (מפגש 1 ו-2) סינדי יושבת בחדר קוראת ושונה פחית סודה. בטעות היא שופכת את השתייה שלה על מסמכים חשובים ומתעצבנת. בדיוק אז, מארג' נכנסת לחדר ואומרת שלום לסינדי בחום. סינדי, עדיין עצבנית, מגיבה בצורה לא נעימה ועצבנית. מארג' יוצאת מהחדר ונארית עצובה.
2. (מפגש 6) גברת ג'ונסון פותחת את הדלת למשרד ורואה את שרה עובדת על המחשב. גברת ג'ונסון מופתעת וכועסת כיוון שזה המשרד שלה. היא שואלת את שרה וזו מנסה להרגיע את המצב ולשכנע את גברת ג'ונסון שזה בסדר שהיא במשרדה. גברת ג'ונסון לא מסופקת מהתשובות שמקבלת והולכת לקרוא לביטחון.
3. (מפגש 6) אישה אחת עוברת ליד אישה אחרת במסדרון ונוגעת בה קלות. האישה השנייה מפילה את הניירות שאוחזת בידיה ומתעצבנת על האישה הראשונה.
4. (מפגש 7) גרייס מדברת בפלאפון ומספרת לחברתה שהיא עומדת להראות לעמיתה לעבודה, מנדי, כיצד לעשות משהו במחשב ושהיא לא סומכת על מנדי. מנדי נכנסת לחדר וגרייס מנתקת את השיחה ומניחה את הטלפון על השולחן. הן מתחילות לעבוד על המחשב ואז גרייס נזכרת שהיא צריכה לבדוק משהו בחדר השני. כאשר גרייס חוזרת היא שמה לב שמכשיר הטלפון נעלם. היא מאשימה את מנדי בגניבה. מנדי מופתעת תחילה, אך נעשית יותר עצבנית ככל שגרייס ממשיכה להאשים אותה. לבסוף, גרייס מגלה שמכשיר הטלפון היה בכיס שלה כל הזמן הזה ומרגישה מבושת.
5. (מפגש 8) וונדה ורוג'ר מדברים על מה כדאי לאכול לארוחת הערב. וונדה מציעה המבורגר. רוג'ר אומר, "אוי לא, לא כדאי לאכול המבורגרים", ומציע לאכול משהו קל יותר. וונדה נפגעת מזה, כיוון שהיא חושבת שהוא קרה לה שמנה. רוג'ר מנסה להסביר שלא לכך התכוון.
6. (מפגש 8) סוזן מתקשרת להידי ומזדהה כעובדת חדשה במשרד של היידי. היידי מופתעת לשמוע מסוזן כיוון שהן לא מכירות. סוזן שואלת את היידי אם היא רוצה להיפגש לשנות ולאכול ארוחת ערב ביום שישי. היידי אומרת שהיא לא שונה ושהיא עסוקה ביום שישי, אך מציעה את יום שבת במקום. סוזן נראית מאוכזבת ואמרת לא ולא משנה ומנתקת את השיחה. קרול נכנסת לחדר של סוזן וסוזן מספרת לה כיצד היידי "נפנפה" אותה. היא גם אומרת שמהתגובה של היידי היא מבינה שהיידי לא אוהבת אותה. קרול מבקשת לשמוע את הפרטים ומעלה ספק במסקנות של סוזן.

7. (מפגש 12 ו-13) יסמין יושבת על ספה בחדר המתנה. קישה נכנסת ומצטרפת אליה. יסמין כל הזמן בודקת את השעון שלה ונראית לחוצה לגבי הזמן. נראה שהיא מאוד רוצה לעזוב. קישה, מצד שני, נראית יותר רגועה ומנסה להתחיל שיחה. יסמין לא מגיבה ולבסוף עוזבת.
8. (מפגש 12 ו-13) מר ג'ונס מראיין את קנדיס לעבודה. הוא רציני וקצת מזלזל. שאלותיו מאוד בוטות ולפעמים אפילו נשמעות קשוחות. קנדיס מנסה לרצות את מר ג'ונס. זה נגמר בכך שמר ג'ונס אומר, "אנחנו כבר נתקשר אלייך".
9. (מפגש 16) החלק הראשון של הקטע הזה דומה לקטע 1 (עם השתייה שנשפכה). לאחר הפסקה קצרה, רואים את מארג' חוזרת לשולחנה מדברת עם עצמה על גישות רעים. היא מחליטה להתעמת עם סינדי לגבי מה שקרה. היא חוזרת לחדר ושואלת את סינדי האם היא כועסת עליה.
- סינדי מסבירה לה שבדיוק שפכה את השתייה שלה ולכן היא כועסת.
10. (מפגשים 16 - 20) פול מצלצל לבטי בטלפון ומזמין אותה לבלות איתו בפארק. בטי אומרת שאינה יכולה לבוא כיוון שהיא צריכה לבלות את היום אצל סבתה בבית. יותר מאוחר, פול ובטי נתקלים אחד בשני במסדרון. פול מבולבל וקצת כועס שבטי שיקרה לו. בהתחלה בטי מנסה לכפות על השקר שלה. לבסוף, היא כנה עם פול ומסבירה שהיא בעצם רצתה להיות לבד באותו היום ולא רצתה לפגוע ברגשותיו אז היא סיפרה "שקר לבן". פול מבין זאת והשניים מחליטים לבלות את שארית היום יחדיו.
11. (מפגשים 16 - 20) נטלי ורוז יושבות סביב שולחן בחדר ישיבות. אליס נכנסת לחדר ונראית מופתעת. היא אומרת שרוז יושבת בכיסא שלה. רוז מודה שזה נכון. אליס מחכה כמה רגעים, אך רוז לא קמה. השתיים מתווכחות על זה ובסוף אליס יוצאת מהחדר. רוז רוטנת ומתלוננת לנטלי כמה אליס מטופשת בעקשנות שלה וכמה קשה להסתדר איתה. נטלי לא אומרת הרבה, אך נדמה שהיא מסכימה עם רוז.
12. (מפגשים 16 עד 20) בארי מספר לגלוריה שקיבל קידום בעבודה. הוא מזמין אותה למסיבה שעורך ביום שבת הבא, כדי לחגוג. גלוריה מתעצבנת כיוון שיום שבת זה יום ההולדת שלה והיא מתכננת מסיבה כבר כמה חודשים. בארי מציע שהם יחגגו יחד. גלוריה עדיין כועסת ואומרת שבארי אנוכי ולא מתחשב. לבסוף גם בארי מתעצבן וכל אחד הולך לדרכו כועס.
13. (קטע וידאו נוסף למפגשים 16 עד 20) ורוניקה מתקשרת למרק ומתחילה לדבר מבלי שקודם הזדהתה. מרק לא ממש בטוח מי זו, אך מעמיד פנים שהוא מזהה. הוא לא מגלה מי זו ולא מודה שאינו יודע. לאחר שהשיחה נגמרת מרק מרגיש מאוד מתוסכל מכיוון שקבע תכניות עם ורוניקה, אך עדיין אינו יודע מי זו הייתה בטלפון. מרק מחליט להתקשר למספר חזרה ולהודות שאינו יודע מי נמצא בצד השני. הוא מתבייש, אך לבסוף מרגיש טוב יותר עם זה והשניים שומרים על התכנית שלהם.

# גיליון עובדות על תמונות scit

שים לב שבכותרות התמונות מופיעה תחילה המילה אשר מציינת את הרגש שמובע בתמונה, ולאחר מכן מופיעה הכותרת של התמונה. לאחר כל כותרת, מופיעה רשימה של כמה "עובדות" חברתיות על הסצנה.

(מפגשים 12 ו-13) שמחה - שלוש נשים

◀ העובדות: הנשים חברות מהאוניברסיטה. זו שעומדת מבקרת את השתיים האחרות בחדרן במעונות. השתיים הללו למדו עד עכשיו יחד למבחן. זו שעומדת בדיוק סיפרה בדיחה ושלושתן צוחקות בגלל זה.

(מפגשים 12 ו-13) שנוי במחלוקת - חדשות רעות

◀ העובדות: הגבר הוא רופא והוא מספר לאישה שבעלה מאוד חולה. היא מאוד נסערת מהחדשות.

(מפגשים 12 ו-13) כעס - ויכוח

◀ העובדות: האישה והגבר עובדים יחד באותו משרד. היא בדיוק סיפרה לו ששמעה אותו מדבר בטלפון ומתכנן לגזול כספים מהחברה ושהיא הולכת לספר לבוס. הוא כועס ומנסה לעצור אותה. הוא מנסה לשכנע אותה שלא תספר.

(מפגשים 12 ו-13) שמחה - אנשי עסקים

◀ העובדות: אלו אנשי עסקים אשר עובדים יחד. הם מסתכלים יחד על צג של מחשב בזמן הפגישה שלהם. הצג מראה תמונות מצחיקות של המשפחה השייכת לגבר משמאל.

(מפגשים 12 ו-13) שמחה או שנוי במחלוקת - שושנה

◀ העובדות: הגבר והאישה חברים כבר המון זמן. הוא מעוניין להתחיל מערכת יחסים רומנטית איתה, אז הוא הביא לה שושנה. היא מעולם לא חשבה עליו בצורה רומנטית ומרגישה לא בנוח כי אינה מעוניינת בו, אך רוצה לשמור על החברות ביניהם.

(מפגשים 12 ו-13) שנוי במחלוקת - מרכז תשומת הלב

◀ העובדות: מראיינים את הגבר לחדשות בנושא שפיכת חומרים מזהמים. הוא ראש צוות של מדענים (העומדים סביבו) ובקשו מהם לחקור את המפגע הסביבתי. הוא מסביר את החדשות הרעות ששפיכת החומרים הללו גרם נזק גדול מאוד לסביבה.

(מפגשים 12 ו-13) כעס - שלושה שחקנים

◀ העובדות: שתי הנשים מתווכחות כבר כמה זמן. הגבר רק עכשיו נכנס ומנסה להפריד ביניהן. הוא לא מצליח. האישה מימין בדיוק אמרה משהו מאוד מעליב לאישה השנייה. זה הפתיע את הגבר וגרם לאישה משמאל לכעוס עוד יותר.

(מפגשים 12 ו-13) דואגת - אישה

◀ העובדות: רואים חדר דואר במשרד. מתנהל שם ויכוח סוער בין העובדים. הגבר העומד מאחוריה אומר דברים נבזיים ורעים לאנשים האחרים. היא דואגת לגבי עתיד מקום העבודה עקב הויכוח.

# נספח ב':

## משימות הבית ודפי החלוקה

### כיצד היית מרגיש בנעליהם?

קרא את הסיפורים הנמצאים מטה. עבור כל סיפור, דמיינ את עצמך חווה את מה שהדמות חווה. עשה את הבעות הפנים שהיית עושה לו אתה היית הדמות. לאחר מכן הקף בעיגול את מילת הרגש שהכי מתאימה להבעת הפנים.

◀ קארי עכשיו שמעה שהכלב שלה נדרס.

עצוב מופתע מבויש כועס מתרגש דואג

◀ אליס אוהבת לשבת על הספה הכחולה בחדרה. בזמן שלא הייתה בבית, בעלה נפטר מהספה.

עצוב מפחד מופתע כועס נגעל מאושר

◀ שנדי צריכה להגיע לעבודה עד 9:00. השעה כרגע היא 8:55 והיא עדיין מחכה בתחנת האוטובוס.

מקנא מופתע דואג מאושר נרגש מפחד

◀ דניס נתפסה כאשר ניסתה לגנוב כסף מהתיק של אימא שלה.

כועס עצוב מבויש נרגש מופתע דואג

◀ הוראס אוהב את הטבע. אבא שלו מספר לו שהם יוצאים לטיול מחנאות בשבוע הבא.

כועס נגעל דואג נרגש מבויש מפחד

◀ אפריל בדיוק גילתה ביצה מקולקלת במקרר.

דואג עצוב מפחד כועס נגעל מאושר

◀ ביל קרא ספר מאוחר בלילה במיטה, כאשר פתאום גבר זר פרץ פנימה דרך החלון.

מאושר עצוב מופתע כועס נרגש דואג

## רגשות בחיי

יש להגדיר מהי המשמעות של כל מילת רגש. לאחר מכן כתוב דוגמא מחייך שגם אתה הרגשת כך וציין מדוע הרגשת כך.

### מאושר

המשמעות של המילה מאושר היא: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. הרגשתי מאושר כאשר: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי מאושר מכיוון: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### עצוב

המשמעות של המילה עצוב היא: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי עצוב כאשר: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי מאושר מכיוון: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## כועס

המשמעות של המילה כועס היא: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי כועס כאשר: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי עצוב מכיוון: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## מפחד

המשמעות של המילה מפחד היא: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי פחד כאשר: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי פחד מכיוון: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## מופתע

המשמעות של המילה מופתע היא: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

הרגשתי מופתע כאשר: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



הרגשתי מופתע מכיוון: \_\_\_\_\_

---

---

### חשדנות

המשמעות של המילה חשדנות היא: \_\_\_\_\_

---

---

הרגשתי חשדנות כאשר: \_\_\_\_\_

---

---

הרגשתי חשדנות מכיוון: \_\_\_\_\_

---

---

### מבויש

המשמעות של המילה מבויש היא: \_\_\_\_\_

---

---

הרגשתי מבויש כאשר: \_\_\_\_\_

---

---

הרגשתי מבויש מכיוון: \_\_\_\_\_

---

---

# גיליון הבעות פנים

אילו רגשות חשים האנשים בתמונות?

1

2

3



4

5

6

- \_\_\_\_\_ .1
- \_\_\_\_\_ .2
- \_\_\_\_\_ .3
- \_\_\_\_\_ .4
- \_\_\_\_\_ .5
- \_\_\_\_\_ .6

## עדכון ניחושים של רגשות

תנסה לנחש כיצד האדם מרגיש בכל תמונה. אם אינך בטוח פשוט תנחש. הקף את תשובתך.

כיצד \_\_\_\_\_ מרגיש?

- |       |      |      |       |      |       |    |
|-------|------|------|-------|------|-------|----|
| מבויש | כועס | מפחד | מופתע | עצוב | מאושר | 1. |
| מבויש | כועס | מפחד | מופתע | עצוב | מאושר | 2. |
| מבויש | כועס | מפחד | מופתע | עצוב | מאושר | 3. |
| מבויש | כועס | מפחד | מופתע | עצוב | מאושר | 4. |
| מבויש | כועס | מפחד | מופתע | עצוב | מאושר | 5. |
| מבויש | כועס | מפחד | מופתע | עצוב | מאושר | 6. |

## רגשות חשדניים

הכוונה בלהרגיש חשדנות היא לא לסמוך לגמרי על אדם או סיטואציה מסוימת. לפעמים הגיוני להרגיש חשדנות. לדוגמא, אם אתה הולך בסמטה חשוכה מאוחר בלילה ואתה שומע רעש.

חשוב על 2 סיטואציות שהגיוני להרגיש חשדנות:

.1

---

---

.2

---

---

עכשיו תחשוב על מצב בחייך שבו חשת חשדנות

---

---

---

האם היה הגיוני לחוש חשדנות?

---

---

---

האם חשת חשדנות בעבר, ללא סיבה טובה?

---

---

---

## מצבים מעורפלים

הכוונה במצב מעורפל, היא כאשר מישהו עושה או אומר משהו שאינו ברור, ואתה לא בטוח אם האדם מנסה לפגוע בך. לדוגמא, אם מישהו זר עוצר את מכוניתו לידך ואומר לך להיכנס למכונית.

נסה לחשוב על 2 סיטואציות שבהן אינך בטוח אם האדם השני מנסה לפגוע בך:

1. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

עד כמה תחוש חשדנות (1 עד 10)? \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

עד כמה תחוש חשדנות (1 עד 10)? \_\_\_\_\_  
עכשיו נסה לחשוב על סיטואציה מעורפלת שהתרחשה בחייך:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

כמה חשת חשדנות (1 עד 10)? \_\_\_\_\_  
האם היה הגיוני לחוש חשדנות? למה?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## עובדות, ניחושים ורגשות

מלא את הטבלה עבור כל סיפור בדיוק כמו שעשינו בקבוצה.

1. היום יום ההולדת של מל. הוא חיכה כל היום ליד הטלפון, אך אימא שחו חא צלצלה לאחל לו מזל טוב.

עובדות	ניחושים	רגשות
	ביל:	
	מר:	
	אדי:	

2. דוני מספרת לחברתה שהיא זכתה בלוטו. חברתה לא מחייכת וגם לא מברכת אותה.

עובדות	ניחושים	רגשות
	ביל:	
	מר:	
	אדי:	

## ניחושים לגבי אירועים בחיי

רשום שני דברים קטנים שקרו לך או למישהו אחר. לדעתך, לאיזו מסקנה אדי הקליל היה קופץ? מה עם ביל המאשים? מה אם מרי זאת אשמת?

מה קרה?	אדי הקליל	ביל המאשים	מרי זאת אשמת?
1.			
2.			

## מה הם רוצים ליום ההולדת שלהם?

קרא לגבי כל אחד ולאחר מכן נסה לנחש איזו מתנה כל אחד היה רוצה ליום ההולדת שלו. השתמש בעובדות כיד לנחש ניחושים טובים. הקף בעיגול את תשובתך. עבור כל אחד, פרט מדוע אתה חושב שאתה צודק ועד כמה אתה בטוח שאתה צודק. כמו שעשינו בכיתה, אם אתה מאוד לא בטוח סמן 1 ואם אתה מאוד בטוח סמן 10.

1. איגור הוא נהג מונית בניו-יורק. הוא אוהב את עבודתו מכיוון שהוא אוהב ללמוד על רחובותיה של העיר ולמצוא את הדרכים הכי קצרות להגיע ממקום למקום. בסופי השבוע, איגור אוהב לעבוד בגינה שלו. איגור לא אוהב לראות טלוויזיה.

מה היה רוצה איגור ליום ההולדת שלו?

- ◀ טלוויזיה
- ◀ אפטרשייב
- ◀ מפה איכותית של העיר ניו יורק
- ◀ זוג נעליים

מדוע?

---

---

---

עד כמה אתה בטוח? (1 עד 10): \_\_\_\_\_

2. לוני נמצאת בבית-הספר, אך היה רוצה להיות שף. כל יום יש לו שיעורים מ-8:30 עד 15:30.

אחרי בית הספר הוא עובד במכולת. לפעמים הוא הולך לשחק באולינג מכיוון שחבריו אוהבים לשחק באולינג, אך לוני לא אוהב.

מה היה רוצה לוני ליום ההולדת שלו?

- ◀ כדור באולינג
- ◀ מחשבון לבית ספר
- ◀ שעון יד, כדי שלא יאחר לבית הספר
- ◀ סיר מיוחד לבישול פסטה

מדוע?

---

---

---

עד כמה אתה בטוח? (1 עד 10): \_\_\_\_\_



3. סבתא זקנה ושברירית. היא חיה לבד ואין לה חברים. היא הייתה קוראת המון, אך כיום היא לא רואה טוב ולכן לא יכולה לקרוא.

מה הייתה רוצה סבתא ליום ההולדת שלה?

◀ סט צלחות בשביל אירוח

◀ זוג משקפי ראייה

◀ ספר

◀ שמלה מהודרת

מדוע? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

עד כמה אתה בטוח? (1 עד 10): \_\_\_\_\_

4. מל הוא מורה בבית ספר. הוא אוהב לקרוא ולראות טלוויזיה. בסופי שבוע הוא הולך לשוק הפשפשים ועושה כל מיני שיפוצים בבית. הצבע האהוב עליו הוא צהוב.

מה היה רוצה מל ליום ההולדת שלו?

◀ חולצה סגולה

◀ ספר על מלחמת העולם השנייה

◀ תלוש מתנה

◀ רדיו

מדוע? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

עד כמה אתה בטוח? (1 עד 10): \_\_\_\_\_

## מה הסיבה הסבירה ביותר?

עבור כל אחד מהסיפורים מטה, מנה כמה סיבות אפשריות מדוע האירוע הרע התרחש. לאחר מכן תחליט מהי הסיבה הסבירה ביותר והשתמש בעובדות כדי להסביר מדוע זו הסיבה הסבירה ביותר.

1. קלרנס רץ לעבודה כיוון שהוא מאחר. הוא נתקל בביל. קלרנס נופל על הרצפה וצעק על ביל, "תשים לב לאן אתה הולך!"

סיבות אפשריות מדוע קלרנס נפל:

---

---

---

הסיבה הסבירה ביותר ומדוע?

---

---

2. אימא של קרול ביקשה ממנה לעשות את הכביסה, אך קרול לא עשתה אותה. אימא שלה מתעצבנת ואומרת, "קרול, זו הפעם החמישית החודש שלא עשית את הכביסה כאשר היית אמורה לעשות אותה!"

סיבות אפשריות מדוע קרול לא עשתה את הכביסה:

---

---

הסיבה הסבירה ביותר ומדוע?

---

---

---

## איסוף ראיות

קרא לגבי האירועים המעורפלים הנמצאים מטה. עבור כל אחד, חשוב על דרכים שונות לאסוף מידע נוסף. הראשון כבר נעשה על-מנת להדגים את התרגיל.

1. אתה מתקשר לחברה. היא אומרת שהיא תחזור אליך, אך היא לא עושה זאת.
  - א. התקשר אליה ותבדוק אם הטלפון שלה עובד.
  - ב. התקשר אליה ותשאל אותה אם היא שכחה להתקשר חזרה אליך.
  - ג. התקשר לחבר אחר ותראה אם הוא חווה את אותו הדבר איתה.

2. אתה רואה שהדלת בביתו של השכן פתוחה לרווחה, אך המכוננית שלו לא נמצאת בחנייה.

א. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ב. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ג. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. עובד בבית הקפה נראה עצבני וכועס כאשר הוא נותן לך שירות. הוא לא אומר לך מילה אחת.

א. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ב. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ג. \_\_\_\_\_

## כיצד "לבדוק את זה"

עקוב אחר הצעדים הללו כדי "לבדוק" סיטואציות חברתיות שהשאירו אותך מבולבל או עם רגשות רעים

1. ספר לקבוצה על הסיטואציה
2. על הלוח, תרשום עמודת "עובדות", עמודת "ניחושים" ועמודת "פעולות".
3. תרשום עובדות עיקריות בעמודת "עובדות"
4. תרשום את הניחושים העיקריים שלך לגבי מה גרם לבעיה בעמודת "ניחושים"  
הדגש בקו תחתון את הניחוש שאתה מאמין בו הכי הרבה
5. תרשום רגשות שכל ניחוש היה מעלה אצלך בעמודת "רגשות".  
הדגש בקו תחתון את הרגשת שחשת יותר מכל
6. קבל משוב ותגובות מהקבוצה לגבי מה לדעתם הניחוש הטוב ביותר בהתבסס על העובדות.
7. עבוד עם הקבוצה כדי לחשוב על פעולות או צעדים שיש לנקוט על-מנת להפחית את הרגשות השליליים.
8. שקול את הטיעונים בעד ונגד בלבצע כל פעולה ותחליט מהי הפעולה הטובה ביותר.
9. יש לבצע משחק תפקידים על הפעולה הזו עם מישהו מהמשתתפים.
10. בצע את הפעולה שהחלטת עליה לפני המפגש הקבוצתי הבא.

**דף העבודה של "לבדוק את זה"**

פעולות	רגשות	ניחושים	עובדות



