

פחד קהל: להבין ולפתור

מדריך לאנשי מקצוע ולציבור הרחב

מאת גיא יריב



דצמבר 2012

ברוכים הבאים

המדריך לטיפול בפחד קהל מאגד את המידע המקיף והעדכני על הבעיה והפתרונות לפחד קהל. כמובן שאף ספר אינו תחליף לעבודה מעשית, אבל אם יש לכם את הנחישות והמוטיבציה תוכלו לעשות צעד גדול מאד קדימה בעזרת הספר הזה. הוא יעזור לכם להבין כיצד פחד קהל נוצר ומתפתח, כיצד להתמודד איתו ולהקטין אותו באמצעות טכניקות פשוטות ומעשיות, וכן מפת דרכים לשיטות הטיפול הקיימות כיום – פסיכולוגיה, תרופות, וקורסים מעשיים.

2	ברוכים הבאים.....
3	1. רקע תיאורטי – פחד קהל - סיבות והתפתחות.....
3	פחד קהל – רקע תיאורטי.....
5	פחד קהל וחרדה חברתית – מה הקשר ומה ההבדל?.....
5	פוביה - הפרעת החרדה.....
5	הפוביה החברתית.....
6	חרדה מקהל.....
8	5 אגדות אורבניות (שגויות) בנושא פחד קהל.....
10	הסימפטומים הפיזיים של פחד קהל (FIGHT & FLIGHT).....
10	השפעות על הגוף.....
11	השפעות רגשיות.....
11	איך למנוע את הסימפטומים ואת הפחד קהל.....
12	II - טכניקות לטיפול בפחד קהל.....
12	'עזרה ראשונה' לטיפול בסימפטומים.....
13	שיטות 'הפוך על הפוך' לטיפול בפחד קהל.....
13	בעיה: דיבור מהיר ולחץ – הפתרון: ל-ד-ב-ר ל-א-ט.....
14	הבעיה: חרדה משאלות ומבלק-אאוטים – הפתרון: כלל הזהב.....
14	הבעיה: התכווצות ורצון 'להיעלם' – הפתרון: לנשום עמוק ולהזדקף.....
15	הבעיה: תחושת חרדה ודיכאון – הפתרון: לזייף חיוך.....
15	הבעיה: דיבור שקט – הפתרון: להתאמן בדיבור חזק מול שירות לקוחות של 'הוט'.....
17	מבנה כאמצעי להתמודדות עם פחד קהל.....
19	II שיטות טיפול קיימות לפחד קהל.....
19	טיפול תרופתי בחרדה חברתית ופחד קהל.....
19	תרופות לחרדת קהל - נוגדי חרדה מקבוצת SSRI (פרוזאק, ציפראלקס, סרוקסט).....
20	תרופות מרגיעות (בנזוזיאפינים: ואליום, ואבן, לוריוואן) וחוסמי בטא (פרופרנולול ודראלין).....
22	שיטות טיפול פסיכולוגיות בפחד קהל.....
23	טיפול פסיכולוגי דינמי (DYNAMIC THERAPY).....
23	מגבלות הטיפול הדינמי.....
25	טיפול פסיכולוגי התנהגותי (CBT).....
25	מגבלות הטיפול ההתנהגותי.....
27	למה הקורס דיבור מול קהל עדיף על טיפול התנהגותי.....
28	איבחון פחד קהל – שאלון פתיחת קורס.....

א. רקע תיאורטי – פחד קהל - סיבות והתפתחות

פחד קהל הוא אחת הבעיות השכיחות בעולם – כ-75% מכל אוכלוסיה סובלים ממנה במידת מה ו-25%-20 סובלים מפוביה של ממש. אולם זו בעיה שזוכה לפחות בולטות וטיפול מפני שהסובלים ממנה עושים כל מאמץ להסתירה. הם נמנעים, מקצרים, ומנסים להעמיד פנים שהכל בסדר. האירוניה בשיטת התמודדות זו היא שהתוצאה היא מאמציו של כל יחיד הסובל מהפחד גורמת לקבוצה להרגיש שאף אחד בה אינו סובל מפחד קהל, דבר שרק מגביר את הלחץ על כל אחד מהם, מה שגורם לכל אחד מהם להתאמץ עוד יותר להסתיר את הפחד שלו וחוזר חלילה.

בעולם אידיאלי (וגם בקורסים לטיפול בפחד קהל בביה"ס לדיבור מול קהל) המשתתפים אינם מסתירים את הפחד, וכך כל אחד מהם מקבל לגיטימציה להתמודדות, וגם לומד איך אחרים מתמודדים. אבל אם אין באפשרותכם להגיע לעולם אידיאלי או לקורס שלנו, יש לכם כנאן בספר טכניקות יעילות להתמודדות.

פחד קהל – רקע תיאורטי

רבים חושבים על דיבור בפני קהל כמוימנות שנולדים איתה: "או שיש לך את זה או שלא", הם אומרים. אין דבר רחוק יותר מן האמת. נכון שלא כל אחד יכול להיות ברק אובאמה, אבל כל אחד יכול לשפר ללא הכר את כושר הדיבור שלו בעזרת הדרכה מקצועית.



פחד קהל הוא בעיה שבמידה רבה יוצרת את עצמה. כדי להבין איך היא מתפתחת. נתאר לעצמנו אדם שצריך לדבר מול קהל בסיטואציה שהוא לא מרגיש נוח איתה. טבעי שהוא יחשוש להיכשל – אחרי הכל, יש לו הרבה מה להגיד ולא בטוח שמספיק זמן. ייתכן גם שיושבים מולו אנשים חשובים וזו ההזדמנות היחידה שיש לו להרשים אותם. כך או כך, הלחץ מתבטא בעומס רגשי וגם בסימפטומים פיזיים (יובש בפה, דופק מהיר וכד') ומביא לפגיעה בריכוז. לכן אם הדובר מספיק לחוץ, הלחץ ייפגע ביכולת שלו לדבר ויגרום לו להיות פחות טוב מכפי שהוא מצפה מעצמו או שהוא חושב שהוא יכול.

חווית הכישלון הזו תגרום לכך שבפעם הבאה שבה הוא ייצטרך לדבר מול קהל במסגרת מלחיצה הוא יהיה לחוץ עוד יותר. לא רק שקיים הלחץ הרגיל, אלא שעכשיו הוא גם יודע שהלחץ מביא לכישלון, ולכן הוא נעשה לחוץ מעצם היותו לחוץ. כמובן שתהליך זה מאיץ את עצמו ולכן פוגע יותר ויותר ביכולת של אותו אדם לעמוד מול קהל. מהר מאד יחליט אותו אדם להימנע מלנסות וישתכנע שאין מה לעשות, אלו החיים, והוא כבר לא יזכה להיות דובר טוב.

למרבה המזל, הייאוש הזה אינו מוצדק, כיוון שהתהליך שהוצג לעיל עובד גם בכיוון ההפוך. כל מה שצריך הוא להיכנס למסגרת שתתניע אותו. כדי להתגבר על החשש המעורפל להיכשל, צריך להפוך אותו לפחד מוגדר שאפשר לנצח. לכן בקורס זה, כל משתתף נואם בכל שיעור, ואחרי כל נאום הוא מקבל משוב מפורט מאד שמסביר בדיוק מה היה לא טוב, וגם מה כן היה טוב, ואיך לשפר את זה. באופן זה אפשר לדעת בדיוק מה הבעיה (וזו כבר הקלה), ואז אפשר לפעול לתקן אותה. כאשר המשתתף מגלה שהבעיה נפתרה הוא מקבל תחושה של שליטה בבעיה (וגם תחושת הישג), דבר שמוריד את הלחץ. עם פחות לחץ הוא יתפקד טוב יותר בפעם הבאה, מה שיגרום לו לעוד הישגים, וכן הלאה. בתוך מפגשים ספורים הבעיות בנאום נעלמות, ויחד איתן גם החרדה.

החדשות הרעות: פחד קהל הוא תופעה נפוצה שמונעת מאנשים מוכשרים לממש את הכישרים שלהם, ומאד קשה לפתור אותה לבד.
החדשות הטובות: בעזרת הבנה נכונה של הבעיה והקדשת זמן ומאמץ אפשר להיפטר ממנה. לתמיד.

כמה מילים על פחד קהל בישראל

פחד קהל הוא תופעה נפוצה מאד בישראל. מערכת החינוך שלנו, מגן-הילדים ועד הפוסט-דוקטורט, אינה מלמדת דיבור בפני קהל או מעודדת את התלמידים לרכוש את הכלים לכך בעצמם. יותר מזה, רוב המורים מדכאים את הנסיונות להבעה עצמית של תלמידים כבעיות משמעת (אבא שלי חוקר את התחום הזה). ולכן כאשר הישראלי הממוצע נכנס לשוק העבודה אחרי 12, 15, או 18 שנות לימודים הוא נטול הכשרה פורמלית ולרוב גם בלי שום נסיון מעשי.

אגב, גם אנשי ההוראה בישראל – גננות, מורות, מרצים ומתרגלים – לא מקבלים הכשרה בדיבור בפני קהל. אני משער שהמידע הזה לא מהווה הפתעה – הרי כולנו נתקלנו בהמון מורים משעממים – אבל חשוב לי להדגיש את המשמעות שלו – מורה שלא רכש כלים לדיבור בפני קהל לא יוכל להקנות את הכלים הללו לתלמידים שלו.

פחד קהל וחרדה חברתית – מה הקשר ומה ההבדל?

אנשים רבים מבלבלים בין פחד קהל לבין חרדה חברתית, וקל להבין אותם: פחד קהל הוא בן חורג מעט למשפחה רחבה ולא מפוארת של הפרעות חרדה המכונות באנגלית Social phobias. במאמר זה ננסה להבין מהן בעצם החרדות החברתיות, איך הן שונות מהפוביות רגילות, ואת מקומו של פחד הקהל בין כל הבעיות הללו.

פוביה - הפרעת החרדה

פוביה היא השם הכללי לסוג של הפרעת חרדה ממוקדת. ישנן כמה פוביות מפורסמות כמו פחד גבהים (אגורפוביה) או חרדה ממקומות סגורים (קלסטרופוביה) ועוד מאות על מאות של פוביות שרק בודדים מכירים כמו חרדה מברווזים או מנשים זקנות.



חשוב להדגיש שפוביה שונה מפחד 'נורמלי' בכך שהגורם לפחד איננו מזיק, והאדם הסובל מהפוביה יודע בשכלו שאין לו ממה לפחד ועדיין הוא חרד. לדוגמה, כל אדם אמור לפחד מנפילה אם הוא עומד על קצה צוק - זהו מנגנון טבעי שמגן עלינו מלעשות שטויות. אבל אדם עם פחד גבהים יפחד גם כאשר הוא עומד מאחורי גדר עבה ויודע שאין לו שום סיכוי להיפגע. באופן דומה, זה נורמלי לגמרי למנהל לפחד לעמוד מול עובדים ולהודיע להם על קיצוץ במשכורת - שהרי יש סיכון אמיתי לעימות ולנזק. לעומת זאת, מנהל שסובל מחרדת קהל עשוי לפחד גם לעמוד מול העובדים ולהודיע להם על העלאה בשכר.

עוד תכונה של הפוביה המיקוד שלה. לא רק שאדם יכול להיות אמיץ מאד ולסבול מפוביה שטותית לכאורה, אלא שגם ייתכן כי אותו אדם יחשוש מאד מגורם הפוביה אבל ירגיש לחלוטין בנוח עם גורם קרוב לו. להדגמת אי הקשר בין אומץ לפוביה אפשר לציין שנפוליאון - אדם אמיץ לכל הדעות - חשש לחייו כל פעם שחתול, ואפילו חתלתול עבר בסביבה. להדגמת הספציפיות אפשר לציין שנפוליאון הרגיש מאד בנוח למראה נמרים ואריות (שהיו בכלוב כמובן, אבל הוא פחד גם מחתול בכלוב).

כאשר מדובר בפחד קהל, הספציפיות יוצרת לעיתים סיטואציות מוזרות, לדוגמה אנשים שאינם מסוגלים לדבר מול קבוצה חוץ מאשר משפחתם, בעוד שאחרים מפחדים דווקא מארוחת ליל שישי עם המשפחה המורחבת. או, בדוגמה שכיחה אחרת, יהיה מי שמפחד לדבר עם הכפופים לו אבל לא עם הבכירים שמעליו, בעוד שאצל חברו הסובל אף הוא מפחד קהל החשש יהיה דווקא מפני הבכירים. לגבי עניין האומץ, אני יכול לספר על תלמיד שלי שזכה בצל"ש במלחמת ששת הימים, אבל לא היה מסוגל לספר לחברי הקיבוץ על הקרב.

הפוביה החברתית

הפוביה החברתית היא קבוצה רחבה של הפרעות חרדה שהגורם להן הוא בני אדם אחרים. הפוביה החברתית היא חשש מפני שיפוט שלילי של החברה, ויכולה להתבטא בחשש מפני פעילויות חברתיות מגוונות כמו היכרות עם אנשים חדשים, הבעת דעה שונה, וכמובן פחד לדבר מול קהל. החרדה החברתית דומה לחרדות אחרות, אבל ישנן כמה הבדלים משמעותיים שמשפיעים על אופי הטיפול.

למה הפוביה החברתית דומה לפוביות אחרות

החרדה החברתית כוללת מספר רב של מאפיינים דומים לפוביות לא-חברתיות, כגון מיקוד ואי-רציונליות. מבחינת מיקוד, רוב הסובלים מחרדה חברתית חוששים מסוג אחד מסויים של

אינטראקציה (אם כי אצל קבוצה קטנה הסובלת מבעיה המכונה 'חרדה חברתית מוכללת' יופיע מספר רב של חרדות) וירגישו בסדר גמור עם סוגים אחרים. מבחינת האי-רציונליות, רוב הבוגרים שסובלים מחרדה חברתית יודעים בשכלם שאין להם מה לפחד מגורם החרדה - למשל מפני לאכול כשמסתכלים עליהם או להיכנס לחדר שיש בו הרבה אנשים - אבל הם לא יכולים שלא לחשוש מכך.

למה הפוביה החברתית שונה מפוביות אחרות

ההבדל המהותי, והבעייתי ביותר בין פוביה חברתית לפוביה רגילה, הוא ההיזון החוזר בין תחושת האימה לתגובה ההתנהגותית. הדבר יוצר מעגל סגור שלעיתים קשה לצאת ממנו. הסיבה לכך היא שפוביה רגילה היא חשש להיות במצב ואילו פוביה חברתית היא חשש לבצע פעולה - לדוגמה, פחד מחרקים אינו מחייב לעשות שום דבר עם החרק, אבל חרדת בחינות נובעת מהצורך לגשת לבחינה ולהצליח בה. למרבה הצער, הסימפטומים של החרדה פוגעים ביכולתו של האדם לתפקד באותה סיטואציה, והדבר גורם לו לחוש שנכשל בפעולה, ובכך גובר הלחץ שלו מפני אותה פעולה. כתוצאה מכך לרוב החרדות החברתיות, ובמיוחד לפחד הקהל, יש נטיה להחריף עם השנים.

היזון חוזר והימנעות

אחד הסיבוכים הנפוצים ביותר של חרדה חברתית היא הימנעות. הימנעות היא גם תוצאה של החרדה החברתית - אדם הסובל מפעולה מסויימת נמנע מלבצע אותה - אבל היא גם מזינה אותה ומחמירה אותה. הסיבה לכך היא שההיזון החוזר שהוסבר בפסקה הקודמת גורם לכך שהתמודדות ותירגול לכשעצמם לרוב אינם משפרים את המצב ולעיתים אף מחריפים אותו. זו הסיבה שבקורסים שלי לפחד קהל יש דגש על ליווי כל משתתף לפני ואחרי הנאום, ולתת לו משוב מפורט ואמין על הצלחותיו וכשלונותיו.

חרדה מקהל

פחד מפני קהל הוא ככל הנראה הסוג הנפוץ ביותר של חרדה חברתית: הוא מאובחן ברמה הקלינית אצל 15-20% מהאוכלוסיה (תלוי לאיזה מחקר מאמינים) אבל קיים כגורם מפריע אצל הרבה יותר - ייתכן ש-75% מהאנשים סבלו ממנו בשלב כזה או אחר.

למה פחד קהל שכיח כל כך? לפי הספרות הפסיכולוגית, הסיבה היא שדיבור מול קהל הוא מקרה קיצוני של פעילות חברתית, ושל שיפוט בידי אחרים. כאשר אדם מקבל את זכות הדיבור מול קבוצה מופנית כל תשומת הלב אליו ובהתאם כל חולשה ותקלה תתגלה על ידי מי מהנוכחים. בנוסף, מצב שבו הקהל מבקש לשמוע את דבריו של אדם מסויים הוא לרוב מצב בעל משמעות לאותו אדם - בין אם הוא מציג עבודה שלו, מבקש להיבחר או מנסה למכור - הצלחה בדיבור מול קהל תהיה מועילה וכשלון יהיה מאכזב בשל החשיבות האובייקטיבית של האירוע.

לפי דעתי ישנה סיבה נוספת מעבר למה שהספרות מתארת - חוסר יכולת לנהל קשר עין כל כל הקהל בו זמנית. בזמן דיבור מול קהל הדובר לא יכול לדעת מה הקהל חושב עליו, ולכן הוא נמצא באי-ודאות שמגבירה את הלחץ. חשוב להבין שכאשר אנחנו מדברים באחד-על-אחד אנחנו כל הזמן 'קוראים' את הצד השני דרך דבריו ושפת הגוף שלו, ומתאימים את המסר שלנו להבנה (או אי-הבנה) וההסכמה (או אי-הסכמה) שלו. בזמן דיבור מול קהל אי אפשר לקרוא את כל המשתתפים, וממילא כל אחד מהם מעביר מסר אחר. התוצאה היא מסרים סותרים או לא ברורים, ולכן הנואם חש שכל דבר שהוא יעשה ייפגע בו בעיני חלק מהקהל ומכאן תחושת הפחד.

מי סובל מפחד קהל?

כמעט כל סוגי האנשים סובלים מפחד קהל: גברים ונשים, צעירים ומבוגרים, חרוצים ועצלנים, יהודים וערבים, עשירים ועניים. השיוויון בפחד הקהל מפתיע בכמה תחומים שניתן היה לצפות להבדלים ביניהם: לדוגמה, אישיות מוחצנת וביטחון עצמי אינם מחסנים כנגד פחד קהל, ובקורסים

לפחד קהל אפשר לפגוש גם פירסומאים, ברמנים, סמנכ"לי מכירות ויח"צניות למסיבות שסובלים מפחד קהל על אף שהם מאד בטוחים בעצמם בארבע או בשמונה עיניים. גם הגיל לא משפיע, על אף שהצעירים משוכנעים שלמבוגרים אין ממה לפחד והמבוגרים בטוחים שהצעירים של ימינו בטוחים בעצמם יותר מדי.

סדנת פחד קהל וחרדה חברתית

למי שרוצה עוד כלים לטיפול בפחד קהל מעבר לקורס הרגיל, בית הספר מציע סדנה בהנחיית פסיכולוגית קלינית המבוססת על הטיפול ההתנהגותי קוגניטיבי (ר' בעמוד 25). הסדנה נמשכת ערב אחד, ומתקיימת במקביל לתחילת הקורס כדי שאפשר יהיה לתרגל את הטכניקות שלה במהלך השיעורים.

מה עושים בסדנה?

הסדנה עוזרת לזהות מחשבות שליליות הפוגעות בריכוז ומשפיעות על הביטחון העצמי. לאחר מכן לומדים איך לנטרל את אותן מחשבות שליליות בעזרת היגדים אוטומטיים. לרוב גם לומדים בסדנה כמה טכניקות נשימה להורדת הלחץ.

למי מיועד?

למי שרוצה עוד תמיכה בפחד קהל שלו. למי שסובל מחרדות חברתיות נוספות מלבד פחד קהל (למשל חרדה מבעלי סמכות או מלשוחח על כסף). למי שמרגיש שהמחשבות השליליות מאד מציקות לו לפני, בזמן או אחרי הנאום.



5 אגדות אורבניות (שגויות) בנושא פחד קהל

הרבה אנשים שחושבים שהם מבינים בפחד קהל (למשל כי הם סובלים ממנו) מחזיקים באמונות שגויות לגביו. בשנים שבהן אני מלמד דיבור מול קהל וחוקר את חרדת הקהל גיליתי עד כמה רושם ראשוני והסקה ממקרה פרטי אחד עשויות להיות מטעות. לעיתים התפיסות המוטעות גורמות לניסיונות טיפול שגויים, ובמקרים אחרים הן גורמות להרמת ידיים וויתור על טיפול בכלל. לכן אני רוצה להפריך כאן כמה אגדות אורבניות, בגלל שישנן כמה אמונות כאלו שהן לא רק שגויות אלא גם מזיקות, וחשוב לטפל בהן:

1. 'תדמיין אותם בתחתונים'

זה אחד הטיפים הכי שכיחים שנותנים אנשים שחושבים שהם מבינים בנושא (חפשו "פחד קהל ותחתונים" בגוגל - שעשוע מובטח). אבל ב-12 שנים שבהן אני מלמד רטוריקה עדיין לא נתקלתי במישהו שהטיפ הזה עזר לו.

מקור האגדה: הרעיון מאחורי שיטה זו הוא שאנשים בתחתונים הם מגוחכים ואי אפשר לפחד ממשו מגוחך.

למה זה לא עובד: קודם כל כי זה מסיח את המחשבה, ולרבים מהסובלים מפחד קהל יש גם כך המון מחשבות מסיחות שעושות להם את החיים קשים. שנית, כי זה לא אמין. אף אחד לא באמת משתכנע שהקהל יושב מולו בתחתונים רק כי הוא רוצה להאמין בזה, ולכן הפחד בעצם נשאר.

אבל ישנה סיבה חשובה עוד יותר לא להשתמש בטיפ הזה, במיוחד לגברים: אם אתה גבר, ובקלה יש נשים, ואתה מנסה לדמיין אותן בתחתונים, אז ההבעה שתעלה לך על הפרצוף ממש - אבל ממש - לא תמצא חן בעיניהן.

2. 'פשוט תתחיל וזה יעבור מעצמו'

זה טיפ שיכול לתת רק מישהו שבחיים לא סבל מפחד קהל, ושפחד קהל נראה לו בעיה קטנה או עניין של אופי מפונק, שפשוט מתחילים ומגלים שהשד לא כזה נורא.

מקור האגדה: פחד קהל הוא פוביה חברתית, ואחת ההגדרות של פוביה היא פחד לא רציונלי מדבר שלא אמור להיות מפחיד (למשל פוביה ממקומות סגורים או מחתולים). לכן אנשים שאינם סובלים מפחד קהל חושבים שמי שייתנסה פעם אחת יראה שזה לא כל כך נורא והפחד יעבור לו. בנוסף, מכיוון שאחד המאפיינים של הפוביה החברתית הוא שגם הסובלים ממנה מודעים לכך שהיא לא רציונלית, הם לא מצליחים להסביר למה זה שהם יתחילו לא ייגרם לפחד לעבור מעצמו.



למה זה לא עובד: בגלל שפחד קהל הוא תופעה מעגלית. הלחץ הראשוני שנוצר גורם לסימפטומים רגשיים ופיזיולוגיים כמו יובש בפה וחוסר ריכוז שפוגעים בכושר הנאום, התוצאה היא נאום פחות טוב ולכן תחושת כישלון שביחד גורמים לנאום הבא להיראות מפחיד אפילו יותר. אחרי כמה מקרים כאלו נוצרת תבנית חשיבה שנראית לא רציונלית למתבונן מבחוץ, אבל יש לה סיבות אמיתיות מאד.

3. "יותר אנשים מפחדים מקהל מאשר ממוות" (סיינפלד)

ג'רי סיינפלד אומר באחד הפרקים שמחקר מצא שאנשים מפחדים מקהל יותר מאשר ממוות, ולכן בהלוויה הם היו מעדיפים להיות בארון ולא לשאת את ההספד.

מקור האגדה: בעזרת סטטיסטיקה אפשר להוכיח הכל. במקרה הזה ישנם מחקרים שבודקים באיזו תכיפות אנשים מפחדים מבעיות שונות, והתברר שיש אנשים שמפחדים מדיבור מול קהל חלק גדול מהזמן שלהם, ולא מקדישים הרבה מחשבה למוות. השאר זה קופירייטינג טוב.

למה זה לא נכון: כי זה קישקוש. אצל הרוב המוחלט של האנשים, כולל אלו שסובלים מפחד קהל חריף, הסכנות הגופניות מפחידות יותר - שלא לדבר על פחד ממוות. בעשר שנים שאני מלמד נתקלתי במקרה אחד ויחיד של אדם שפחד הקהל שלו היה חריף יותר מפחד מוות (הוא זכה בצל"ש ולא היה מסוגל לספר לקהל איך...). עבור כל השאר זו בדיחה נחמדה של קומיקאי מוכשר.

4. "לך יש פחד קהל? ... לך?!! אבל יש לך כל כך הרבה בטחון עצמי"

לרבים יש סטריאוטיפ שלפיו פחד קהל הוא בעצם סוג של ביישנות, וכי רק אנשים מופנמים סובלים מפחד קהל.

מקור האגדה: פחד קהל דומה מאד לביישנות ולמופנמות. עד כדי כך דומה שיש היום ויכוח בקהילה האקדמית האם ביישנות היא סוג של הפרעת חרדה (בחיי שאני לא ממציא את זה). הדימיון נובע מכך שההשפעה של פחד קהל - הימנעות מלתפוס את מרכז הבמה ולהביע דעות ורגשות - דומה להתנהגות של מישהו שאינו אוהב תשומת לב.

למה זה לא נכון: כי פחד קהל הוא בעיה מסוג אחר לגמרי, ולכן מגיעים לקורסים שלי הרבה מאד אנשים רהוטים, חברותיים ולעיתים אף מוחצנים שסובלים מפחד קהל בכל הרמות. גם ההיפך קורה - ישנם אנשים מופנמים וביישנים בחיי היום-יום, שאין להם בכלל פחד קהל. אותם אנשים פורחים ברגע שהם עולים על הבמה למרות שבאחד-על-אחד ובקבוצות קטנות הם ממעטים להתבלט (אומרים שיהודה פוליקר וארקדי דוכין כאלה).

5. 'אתה צריך לראות פסיכולוג. אין מה לעשות'

יש בילבול בין פסיכולוגיה כתחום מחקר המזהה בעיות לבין פסיכותרפיה כשיטת טיפול. כתוצאה מכך קיימת ההרגשה שאם קיימת בעיה פסיכולוגית אז רק פסיכולוג יכול לפתור אותה. זה קצת דומה למחשבה שאם יש לך בעיה בריאותית אז רק רופא יכול לפתור אותה, בזמן שבפועל לפעמים איש המקצוע הנחוץ הוא דיאטנית, רוקח או פיזיותרפיסט.

מקור האגדה: פחד קהל, שנחשב פעם לתכונת אופי הקשורה לביישנות, הוגדר כחרדה חברתית על ידי חוקרים מתחום הפסיכולוגיה (ולא מתחום החינוך, הניהול או הרפואה, למשל) ולכן הוא מופיע ב-DSM (התנ"ך של הפסיכולוגים) ופסיכולוגים מטפלים בו בשלוש שיטות עיקריות. שיטת טיפול אחת היא הפסיכותרפיה הדינמית המוכרת בדימיון הציבורי כ"ספר לי על עצמך שעתיים בשבוע במשך שנתיים ובסוף נגלה שאמא שלך אשמה בזה", הגישה השנייה היא הטיפול הקוגניטיבי בהייביריטי שמוכר כשיטת "דמיון את עצמך מול קהל - איך אתה מרגיש? נסה לנשום עמוק ולדמיון את עצמך מסתכל לקהל בעיניים. מה אתה רואה?". הגישה השלישית היא הגישה הפרמקולוגית שמתבססת על כדורי הרגעה (כמו קלונקס, ואליום וכד') או על נוגדי חרדה כמו פרזאק, ציפראלקס ושות'.

למה זה לא עובד: האמת היא שלפעמים טיפול פסיכולוגי (במיוחד בהייביריטי) דווקא נותן תוצאות. אבל באופן בסיסי, פסיכולוג הוא עדיין רק בן-אדם אחד ולכן הוא לא קהל. לכן כל הטיפול אצלו מתקיים במנותק מהבעיה עצמה ולפיכך גם הקושי בהתמודדות וגם ההישג בהצלחה מרגישים 'לא אמיתיים'. לכן טיפול נכון, למשל בסדנאות לפחד קהל, צריך לעשות עם קבוצה אמיתית, שמחייבת התמודדות ופותרת בעצם קיומה את בעיית ההימנעות.

הסימפטומים הפיזיים של פחד קהל (fight & flight)

פחד קהל הוא בבסיסו חרדה חברתית וחשש מפני כישלון. ואולם, מעל הבסיס הזה נוצר מבנה שלם של תגובות גופניות אופייניות המחמירות את הפחד ומעצימות את הקושי לדבר מול קהל. במאמר זה ננסה להבין את הסיבות לכך שבעיה רגשית הופכת לבעיה גופנית, את הביטויים השונים של פחד קהל, ואת הדרכים להתמודד איתם. איך פחד קהל הופך לגרון יבש או לזיעה קרה?

התגובה הביולוגית- אינסטינקט 'הילחם או ברח'

כדי להבין את הקשר בין הגוף והרגש צריך להתחיל מאינסטינקט המכונה 'fight and flight' (בריחה או מלחמה) המשותף לבני אדם ולשאר היונקים ושמיועד לעזור לנו להתמודד טוב יותר עם סכנות. כפי שנראה בהמשך, אינסטינקט זה שהיה שימושי מאד בציד ובהימלטות מטורפים הופך מזיק מאד כשהוא בא לידי ביטוי בזמן בחינה בעל-פה, ראיון עבודה או דייט ראשון.

כאשר אדם או בעל חיים מרגיש מאויים, הגוף נוקט באופן אוטומטי בסידרה של פעולות שיעזרו לו להתמודד עם הסכנה. כפי שנראה פעולות אלו גורמות לתחושות המאפיינות פחד קהל. לשם כך הגוף מפריש הורמון בשם אדרנלין שמשפיע מהר מאד - תוך כשתי שניות - על הגוף כולו, ועל המוח במיוחד.

השפעות על הגוף

כדי להכין את הגוף למאבק האדרנלין דואג שיהיה לגוף מקסימום אנרגיה זמינה. לשם כך הדבר הראשון שהגוף עושה הוא להאיץ את הדופק ואת לחץ הדם כדי לאפשר שריפה מהירה של אנרגיה, וכדי להפיץ אותה לרחבי הגוף. **סימפטומים קלים:** דופק חזק ומהיר, לעיתים עד כדי תחושה שהקהל שומע את הלב דופק. הסמקה כאשר הדם מציף את העור. **סימפטומים קשים:** במקרים קיצוניים במיוחד של אנשים עם בעיות קודמות ייתכן התקף לב או שבץ.

לאן הגוף מזרים את כל הדם הזה?

הגוף מעביר אותו ממקומות בהן הדם איננו נחוץ באותו רגע כמו מערכת העיכול ואיברי המין לאותם חלקים בהם הוא יעזור להילחם ולברוח. הסימפטומים הקלים: יובש בפה כי אין זרימת דם לבלוטות הרוק, קושי לבלוע כי אין נוזלים בגרון. התכווצויות בבטן כשהקיבה מנסה להוציא ממנה מזון במהירות. במקרים של חרדה לאורך שנים ייווצר גם כיב-קיבה (אולקוס) הסימפטומים הקשים: בחילה כאשר הקיבה מנסה להוציא מזון בכיוון הלא נכון. צורך דחוף לצאת לשירותים כאשר שרירי הסוגרים נחלשים.

מה קורה לדם שעובר לשרירים ההיקפיים

את הדם שיצא ממערכת העיכול הגוף מעביר לשרירים הרצוניים שבעזרתם נוכל להתמודד: לצעוק, לתקוף, לבעוט - או לברוח. **סימפטומים קלים:** תחושת חום בגוף, בעיקר בפנים כאשר עודף האנרגיה יוצר חום שצריך להתפזר. כתוצאה מכך עשויה להיות הזעה שאם תימשך מספיק דווקא תגרום לתחושת קור.

סימפטומים קשים: השרירים נעשים מתוחים ולכן עשויים לרעוד. כאשר אנחנו עומדים שרירי הרגלים ירעדו קודם ('פיק בירכיים') וכאשר אנחנו יושבים ירעדו קודם הידיים. גם מיתרי הקול, שהם למעשה שרירים בגרון, עשויים לרעוד ולגרום לשינוי בקול.

השפעות על השכל והחשיבה

כאשר הגוף נמצא תחת איום, מערכת ה-Fight and Flight משתלטת גם על החשיבה שלנו ומכינה אותה לקראת מאבק. לשם כך החשיבה מתרכזת בדברים מאד בסיסיים של תחושות הגוף ומודעות לאיומים, ונפגעת היכולת להתרכזות מעמיקה או לחשיבה מופשטת.

סימפטומים קלים: מודעות יותר לתחושות הגוף, למשל לאותם סימפטומים כמו הזעה, הסמקה ורעידות. חוסר יכולת להסיח את הדעת מהתחושות הללו. לעיתים שמיעת קולו של האדם כחיצוני לו.

סימפטומים קשים: פגיעה בכושר הריכוז, 'בלק-אאוטים' שבהם אדם לא זוכר מה רצה להגיד. פגיעה באוצר מילים, במיוחד בשפה שאיננה שפת אם. חוסר יכולת לזכור על מה דיברת או איך נראה הקהל בזמן הנאום.

השפעות רגשיות

כל מי שאי פעם הרגיש תחת איום מכיר את הנטיה לעשות דברים אימפולסיביים או להגיד דברים שלא התכוונו לומר - לתקוף, להעליב או לפרוץ בבכי. גם לכך יש מנגנונים כימיים וביולוגיים שנועדו לעזור לנו להילחם או לברוח- מנגנונים אלו משתלטים על הרגשות שלנו ודוחפים אותנו לברוח או להילחם.

סימפטומים קלים: נטיה לתוקפנות המתבטאת בקוצר רוח, עצבנות ונטיה להעליב או לשבור את הכלים. לחילופין התפרקות רגשית המלווה בבכי וברחמים עצמיים. סימפטומים קשים: אין.

איך למנוע את הסימפטומים ואת הפחד קהל

מכיוון שפחד קהל הוא סוג של חרדה חברתית, כלומר חשש מפני כישלון מול אנשים אחרים, הצעד הראשון להתגברות עליו הוא ללמוד להבדיל בין הצלחה לכישלון והצעד השני הוא ללמוד איך לא להיכשל.

אצל רוב הסובלים מפחד קהל, חוסר ההבחנה בין הצלחה לכישלון היא הבעיה המקורית שגרמה לפחד קהל להתפתח. הסיבה לכך היא שמדובר באנשים עם ביקורת עצמית מאד חריפה שגורמת להם לקטול את עצמם על כל תקלה, ולהעצים בדמיונם את אותה תקלה. ישנן טכניקות פרקטיות וגם טכניקות פסיכולוגיות לפתור בעיה זו. את הטכניקות הפסיכולוגיות אנחנו לומדים בסדנת פחד קהל שאני מקיים בשיתוף ד"ר יעל שלזינגר, לדוגמה לשים תקלות בפרופורציה, לזהות את עיוותי החשיבה ולנטרל אותם ועוד. לעומת זאת, את הטכניקות הפרקטיות אנחנו לומדים בקורס לדיבור מול קהל, שבו לומדים איך למדוד איכות של נאום או הרצאה כדי שתהיה לנו סקלה משל עצמנו ולא נהיה תלויים רגשית במשוב של אחרים, וגם איך להפוך את הביקורת העצמית שלנו לביקורת בונה בעזרת חיפוש פתרונות מעשיים לכל בעיה.

בפרק הבא נמצא כמה טיפים לטיפול סימפטומטי, ועוד כמה לטיפול רגשי. אם אתם עדיין לא משתתפים באחד הקורסים שלנו מומלץ לתרגל אותם כדי לראות אם הם עובדים, וכדאי גם לבקש משוב.

II - טכניקות לטיפול בפחד קהל

'עזרה ראשונה' לטיפול בסימפטומים

לפני הכל חשוב להבין שהסימפטומים של הפחד אינם הפחד עצמו, אלא רק התוצאה שלו. הרבה אנשים סבורים שאם רק יצליחו למנוע סימפטום אחד או שניים הפחד קהל שלהם יעלם. אצל מיעוט קטן זה באמת יעבוד, ויש למטה כמה טיפים מצויינים בשבילם, טיפים שנבדקו בהצלחה על מאות משתתפים בקורסים שלנו. אבל אצל רוב הסובלים מפחד קהל התמודדות עם הסימפטומים בלבד היא חלקית במקרה הטוב בגלל שהפחד נובע מחרדה חברתית אמיתית, ואם סימפטום אחד ייעלם הגוף פשוט יפתח אחד חדש במקומו כדי לשדר לדובר את תחושת החרדה. לכן, כדי להתגבר באמת על הסימפטומים של פחד קהל צריך לשלב את הטיפול בסימפטומים יחד עם התערבות שמטפלת בבסיס הפחד – בין אם זה טיפול פסיכולוגי ובין אם זה הקורס שלנו (שניהם מוסברים בפרק III).

6 טיפים להקלה מקומית על סימפטומים של פחד קהל

יובש בפה: קחו שתיה לבמה. אם יש לכם גם יובש בפה וגם רעידות בידיים אל תיקחו שתיה חמה אלא בקבוק מים (שלא יישפך), אם יש לכם רעד ממש חזק קחו בקבוק עם פיית ספורט.

הסמקה/תחושת חום: להחזיק מגבונים לחים באריזה בודדת (מהסוג שמחלקים במטוסים ומסעדות). הם עם אלכוהול שמתנדף מהר ויוצר תחושת קור. כדאי גם לשתות מים מאד קרים.

דופק מהיר: תרגילי נשימה פשוטים יכולים לעזור. אם אתם לא מכירים נסו להכריח את עצמכם לנשום לאט.

רעידות בידיים: לכתוב על הלוח, ובמיוחד לכתוב באותיות גדולות. לא לעלות לדבר עם דף אחד (כי כשהיד תרעד הדף ירשרש) אלא עם מחברת או בלוק כתיבה עבה.

רעידות ברגליים: לדאוג לעמוד מאחורי שולחן, שגם יסתיר את הרעידות וגם אפשר יהיה להישען עליו. אפשר לדבר בישיבה ולקום בהמשך הנאום, כשנרגעתם.

הזעת יתר: דאודורנט ספורט (מהסוג שכתוב עליו 'ל-24 שעות'). מי שמזיע גם בבטן או בגב ירסס את הספריי על כל הגוף. לנשים: הדיאודרנטים של גברים חזקים יותר, נסו אותם.

איך למנוע מהסימפטומים להכשיל אותך מול קהל

מניסיוני, הדרך הכי טובה להתגבר על פחד במה היא ללמוד איך לא להיכשל. כל עוד אתה חושש להיכשל יש סיכוי ממש טוב שבאמת תיכשל - זו הופכת לנבואה שמגשימה את עצמה. לכן אני ממליץ ללמוד טכניקות של דיבור מול קהל תחת לחץ, ואני מדגיש את הנושא של 'תחת לחץ'. ברגע שרכשת כלים שעובדים גם במצב של פחד קהל, אתה יודע שהם יעמדו לרשותך תמיד ולא ייאכזבו אותך ברגע האמת. התוצאה היא ביטחון בהצלחת הנאום, ואז הפחד קהל יורד. בעקבות זאת יתחילו הסימפטומים לרדת והדבר ישפר את שביעות הרצון מהנאום ויגדיל את הביטחון העצמי (כאן נכנס השימוש במשוב, שמבדיל בין הצלחה לכישלון). כבר אחרי כמה תרגילים מוצלחים מסוג זה תוכל לראות שיפור בביטחון העצמי וירידה בסימפטומים הפיזיים, ולאחר כחודש-חודשיים של תרגילים כאלו הפחד קהל יירד לרמה נסבלת לחלוטין.

שיטות 'הפוך על הפוך' לטיפול בפחד קהל

הדוגמה הכי טובה לשיטת 'איפכא מיסתברא' (בארמית 'בדיוק להיפך') היא פרק של סיינפלד שבו ג'ורג' החליט לעשות הכל הפוך ממה שהוא היה עושה – שאם הוא תמיד הזמין במסעדה מנה קבועה הוא ייקח עכשיו משהו שהוא אף פעם לא טעם (ומגלה שזה מאד טעים), שאם הוא רואה בחורה יפה והוא אף פעם לא העז לגשת אליה אז עכשיו הוא דווקא ינסה (ולהפתעתו היא דווקא שמחה), ושאם הוא יוצא איתה לדייט ובסוף היא מזמינה אותו לעלות אז הוא דווקא יגיד שעדיין מוקדם מדי (מה שגורם לה לחשוך בו יותר). בקיצור, לעשות ההיפך מהדחף הראשוני שלך.



אז איך כל זה קשור לפחד קהל? בגלל שחרדות חברתיות גורמות לנו לתגובות אוטומטיות שבדרך כלל מכניסות אותנו למעגל סגור, ועל ידי שבירת המעגל הזה בשיטת האיפכא מיסתברא אפשר להילחם בפחד. זה קורה כי עצם המעשה של סתירת הפחד נותן תחושה של התמודדות, וגם בגלל האופי הלא-רציונלי של הפחד. מעצם ההגדרה של פוביה, היא חרדה שהסובל ממנה מודע לחוסר ההיגיון שבה (אחרת זו פסיכოזה ולא פוביה) אבל עדיין חש את החרדה. לכן פעולת הדווקא מאד אפקטיבית כי היא 'מוכיחה' לנו שהפחד אינו אמיתי ושלא יקרה שום דבר אם נישיר מבט לקהל או נאט את קצב הדיבור וכד'.

לדוגמה, טכניקה יעילה בקורסים שלי היא לגרום למשתתף שנמנע מקשר עין עם הקהל להתחיל את הנאום שלו במבט ארוך ובוחן על כל אחד מהמשתתפים. זה לא קל, בפעמיים הראשונות צריך ממש ללחוץ, וגם אחר כך קצת להזכיר, אבל זה בדרך כלל עובד מצויין ואחרי שלושה ארבעה תרגילים בעיית הקשר-עין נעלמת לתמיד, והמשתתף חווה ירידה בפחד קהל. במאמר הבא נבין מהם היתרונות הנוספים של הטכניקה הזו, אבל היתרון שלה מבחינת האיפכא-מיסתברא הוא שהיא נותנת למשתתף חוויה של התמודדות המחליפה את החוויה של בריחה והימנעות.

בעיה: דיבור מהיר ולחוץ – הפתרון: ל-ד-ב-ר ל-א-ט

ישנם אנשים שהחרדה גורמת להם לדבר יותר מהר – בגלל שאם הם ידברו מהר אז הנאום יגמר מהר והם יוכלו ללכת, ובגלל שאדרנלין גורם לנו להאיץ את קצב הדיבור. הבעיה היא שדיבור מהיר דווקא מגביר את הלחץ. כאשר אדם מדבר מאד מהר רמת האדרנלין שלו עולה (אתם יכולים לנסות את זה עכשיו ולראות שזה קורה), והוא מתרגש יותר, ולכן תחת לחץ נעשה חרד יותר. בנוסף, בגלל שהוא מדבר מהר הוא לא מסוגל לחשוב על כל מה שהוא רצה להגיד, ואז מגלה שהוא לא התנסח כפי שרצה או לא דיבר על כל הנקודות שהתכוון לדבר עליהן, דבר שגורם לתחושת כישלון שגם היא מגבירה פחד קהל בטווח הבינוני.

ואיך עובד הפיתרון: מה שאנחנו מתרגלים בקורס לדיבור מול קהל, ובעיקרון אפשר לנסות את זה בכל סוג של דיבור מול קהל – הוא להכריח את עצמנו לדבר לאט, וככל שהלחץ יותר גדול (ולקראת סוף הקורס אנחנו יוצרים לחצים חריפים מאד לצרכי תירגול) הדיבור נעשה יותר ויותר א-י-ט-י.

זה משיג לנו כמה וכמה תוצאות מאד טובות. קודם כל, אנחנו נרגעים, בגלל שדיבור איתי הוא דבר מרגיע, לפעמים אפילו קצת מרדים. דבר שני, הנשימה שלנו נעשית יותר סדירה, וכידוע אין דבר מלחיץ יותר מאשר נשימה בלתי סדירה (כשמדברים מהר במיוחד אפשר אפילו להגיע למצבים של היפר-ונטיילציה). דבר שלישי יש לנו יותר זמן לחשוב, ולכן אנחנו מתנסחים בצורה יותר רהוטה ומבטאים את המילים בצורה יותר בהירה. דבר רביעי אנחנו מקרינים הרבה יותר ביטחון כלפי חוץ, כי אנשים שמדברים לאט נשמעים רגועים וסמכותיים.

אבל מעבר לכל היתרונות הללו של האטת קצב הדיבור, יש יתרון אחד גדול בכך שאנחנו מראים שליטה על הפחד

הבעיה: חרדה משאלות ומבלק-אאוטים – הפתרון: כלל הזהב

אצל רבים הסובלים מפחד קהל קיימת חרדה מיוחדת מפני שאלות מהקהל. אחת הסיבות לחרדה היא חשש מאובדן השליטה שנתונה בידי הדובר שיכול לקבוע על מה לדבר. סיבה נוספת היא החשש שלא תהיה לדובר תשובה טובה לשאלה – אם בגלל שהשאלה מתקילה ואם בגלל שתחת הלחץ הוא ייאבד את היכולת לחשוב. סיבה שכיחה אחרת היא שהשאלות ייגרמו לדובר אובדן קו המחשבה ובילבול.

לכן דוברים חרדים עושים לפעמים מאמץ רב להימנע משאלות ובכך גורמים לעצמם נזק. לדוגמה, הם מדברים מהר ונמנעים מקשר עין עם הקהל וכך מאפשרים לעצמם להיראות כאילו 'לא ראו' את היד המונפת או המבט הלא-מבין בעיני הקהל. ברור ששתי הפעולות הללו פוגמות באיכות הנאום, ולמעשה הן גם מגבירות ולא מפחיתות את הלחץ על הדובר מפני שהוא נמצא במצב שבו הוא יודע שהוא מדבר גרוע ושלא מבינים אותו, ולכן מרגיש עוד יותר ביקורתי כלפי עצמו.

הפתרון: כלל הזהב. את כלל הזהב אנחנו לומדים בקורס בשיעור שעוסק באיך לענות היטב על שאלות, והוא אומר בפשטות "לענות על שאלות רק בין טיעון לטיעון". מה חשוב להבין הוא שהכלל הזה הוא טכניקת 'דווקא' מצויינת להתגברות על פחד קהל.

כאשר אנחנו עוצרים בסוף כל טיעון ובודקים אם יש שאלות אנחנו למעשה מוודאים שמה שהסברנו מובן ושהקהל מתעניין ועוקב. הבדיקה הזו משחררת את אחד ממרכיבי הלחץ הגדולים ביותר – החשש שאנחנו מדברים שטויות והקהל לא מקשיב או צוחק עלינו. יתרה מכך, כאשר אדם בקהל שואל שאלה אנחנו מרגישים בדיאלוג איתו, דבר שהוא נוח בהרבה מההרגשה לדבר לקהל כולו.

מבחינת אפקט ה'דווקא', הוא פועל כאן בגלל שכאשר אנחנו נמנעים משאלות מהקהל אנחנו נכנעים לחשש שאין לנו מספיק מה להגיד, שייתכן ואנחנו לא יודעים את התשובות. בפועל, אנחנו בד"כ יודעים את רוב התשובות (ואם לא, אז בקורס לומדים איך להתמודד עם שאלה כשלא יודעים), והתוצאה היא הוכחה לעצמנו שאין ממה לחשוש.

הבעיה: התכווצות ורצון 'להיעלם' – הפתרון: לנשום עמוק ולהזדקף.

אחד הביטויים המוכרים של פחד קהל הוא הרצון שלא לבלוט, או אפילו להיעלם. הביטוי הפיזי של התחושה הזו הוא נטיה להתכווצות, לצמצום הכתפיים ולפעמים גם לנשימות שטוחות. זה גורם לנו להרגיש קטנים יותר, דבר שכמובן לא משפר את הבטחון העצמי אלא להיפך. לכן במקרה זה פתרון ה'דווקא' הוא אחד מהכי אפקטיביים – ברגע שנרגיש יותר עוצמתיים נפחד פחות.

חלק מהבעיה כאן נובע מאינסטינקט הבריחה-מלחמה (flight & fight), שהוא המנגנון הגורם לגוף להגיב לאיום על ידי תגובה נמנעת או אגרסיבית. במקרה זה האיום מופנה לצד ה'בריחה' וגורם לנו לנסות להקטין עצמנו וכך לצמצם חשיפה ופגיעות. הבעיה היא שפתרון זה אינו עוזר לפחד קהל, כי בפחד קהל נדרש מאיתנו דווקא לרתק את תשומת הלב של הקהל וההתכווצות גורמת לנו להיכשל בכך, דבר שפוגע בדימוי העצמי וגורם לתחושת אכזבה.

הפתרון: פעולת ה'דווקא' מחייבת אותנו להרחיב את עצמנו, לנשום עמוק ולהזדקף, ובכך לבלוט יותר ולהקרין כח. בזאת אנחנו עוברים ממצב 'בריחה' למצב 'מלחמה', וכך מגיבים לאיום בהתמודדות ולא בהימנעות. הדבר יוצר תחושה של התמודדות ולכן חוויה של שליטה. כשמצרפים לכך את העובדה שהזדקפות ונשימה עמוקה הם הדרך הנכונה לדבר מול קהל, אנחנו מקבלים תחושה של כח.

הבעיה: תחושת חרדה ודיכאון – הפתרון: לזייף חיוך

החלק הזה נראה מובן מאליו – פחד קהל גורם ללחץ, חרדה ושאר תחושות לא נעימות, שיוצרות תחושה כללית מדכאת. הרגש הזה בא לידי ביטוי בהבעה עגומה. טבעי, אבל לא מועיל. הסיבה היא שהגוף שלנו מפעיל מנגנונים מורכבים של היזון חוזר רגשי בין המוח לבין הגוף, וכך כאשר אנחנו מביעים עצב או דיכאון על הפנים המוח שלנו מתחזק בתחושתו שהמצב רע. שינוי הבעת הפנים יביא, כפי שנסביר תיכף, גם לשינוי במצב הרוח.

במקרה זה טכניקת ה'דווקא' עובדת תוך שימוש במנגנון שנקרא "דיסוננס קוגניטיבי", שזה שם מסובך לתופעה במסגרתה המוח שלנו מנסה ליישב סתירות בין הרגש שלנו למציאות על ידי שינוי הרגשות שלנו. הסוג המוכר ביותר של דיסוננס מתבטא בבדיחה הידועה על הבחור שנדחה על ידי היפהפיה של השכונה ומגיב "יאללה, במילא היא מכוערת" (או להבדיל, משל השועל והכרם של איזופוס שבו השועל החליט שהענבים שאיננו מגיע אליהם בוודאי חמוצים). המוח נקרע בין הרגש שלנו (חיבה לבחורה או לענבים בכרם) לבין המציאות שהם מחוץ להישג יד. הקרע גורם לאכזבה וכדי לצמצם את האכזבה המוח מחליט לצמצם את הרגש.

במקרה של זיוף חיוך אנחנו כופים על עצמנו לחייך כאשר אנחנו מרגישים לחץ וחרדה. המוח ייצטרך ליישב את הסתירה בין האיום שהוא מפרש מהקהל, לבין החיוך שהעלינו על הפנים, והדרך שלו לעשות זאת תהיה לשפר את המצב רוח שלנו קצת. מעניין לציין שישנם אנשים שאצלם המנגנון הזה עובד אוטומטית ותחת לחץ הם מגיבים בחיוך דבר שגורם לאחרים לחשוב שהם בכלל לא מפחדים, או שהם לא מבינים את חומרת הבעיה.

שתי הסתייגויות נחוצות כאן- קודם כל, בהשוואה לטכניקות האחרות בקבוצת ה'דווקא', זו פחות חזקה וההשפעה שלה תהיה זמנית. אין לצפות ממנה להפחתה משמעותית של החרדה החברתית אלא רק להפחתה קלה וזמנית – אם כי גם זה משהו, במיוחד לאור המאמץ המינימלי שטכניקה זו דורשת. שנית, ייתכן שבפעם-פעמיים הראשונות החיוך יראה מזויף, אבל עם קצת תרגול הוא יהיה כל כך אמיתי שהוא ייטעה גם את המוח שלנו.

הבעיה: דיבור שקט – הפתרון: להתאמן בדיבור חזק מול שירות לקוחות של 'הוט'

כבר ראינו קודם שאחד הביטויים של פחד קהל וחרדות חברתיות אחרות הוא הרצון להיעלם או לפחות להקטין את עצמך, אבל אם קודם ראינו את הסימפטום הויזואלי של התכווצות, אז כאן נבחן את הסימפטום הקולי – אנשים שתחת לחץ פשוט מדברים מאד מאד בשקט.

גם כאן מקור הבעיה הוא באינסטינקט ה-fight and flight, שמזהה איום מהקהל ומנסה לגרום לנו להיות פחות בולטים וחשופים, וכמובן שגם כאן יש ניגוד בין הרצון שלא לבלוט לבין הצורך לגרום לקהל לשמוע אותנו ולהקשיב לנו. אבל כאן אני מציע פיתרון 'דווקא' נוסף, שמהניסיון שלי בקורס עוזר במיוחד למשתתפים שקטים ומופנמים.

הרעיון כאן הוא לתרגל דיבור חזק במקום שבו דיבור חלש מדי נותן משוב מידי – שירות לקוחות טלפוני. כידוע שירותי הלקוחות הטלפוניים בארץ יכולים לגרום גם לאדם העדין והמנומס ביותר להתקף זעם וצעקות, ואת זה בדיוק אנחנו ננצל לטובתנו.

ההנחיה שתלמידים שלי מקבלים היא לשים את הטלפון הנייד שלהם במצב 'דיבורית פנימית' (המכונה גם רמקול או speakerphone) שבו הם מדברים לטלפון מרחוק כמו לקהל ולא צמוד לאוזן כמו בטלפון. במצב זה הם צריכים להתקשר למוקד ולבקש הנחה משמעותית תחת איום של עזיבה. הצורך לדבר לספיקר מרחוק, יחד עם הנטיה של המוקדנים לא להבין אותך גם כשהם שומעים אותך מצוין, מחייבת את הדובר להרים את הקול ולדבר חזק מאד וברור מאד. אחרי כמה תרגילים כאלו – שמביאים לחיסכון כספי ניכר בעלויות הסלולרי, הכבלים, העמלות וכד' – הדובר מתרגל להרים את הקול תחת לחץ במקום להנמיך אותו.

הטכניקה הזו כמובן גורמת להם לדבר יותר טוב מול קהל, ודיבור יותר טוב עוזר להרגיש יותר טוב ולפחד פחות. אבל מעבר לכך, היא עוזרת גם בהיבטים רגשיים. קודם כל, דיבור חזק מקרין

עוצמה כלפי חוץ, וכתוצאה מכך הוא מקרין עוצמה כלפי פנים וכך מפוגג את הפחד. זו הסיבה שבגללה ילדים שרים כשהם הולכים בחושך (בשפה המקצועית קוראים לזה דיסוננס קוגניטיבי, הסברנו את זה בעמוד הקודם). והסיבה השניה היא סיבת ה'דווקא' – הדיבור החזק מראה לנו שאין צורך להיכנע לפחד ואפשר לנצח אותו, והוא גם מוכיח לנו שאין צורך להתחבא בגלל שגם אם לא נתחבא לא יקרה כלום.

מבנה כאמצעי להתמודדות עם פחד קהל

המון פעמים כשאנחנו רואים אנשים שנתקעים בדיבור מול קהל, או כשאנחנו עצמנו מרגישים תקועים כשאנחנו על במה, יש לנו את התחושה שאבדו להם המילים, או שאין להם מה להגיד. אין דבר רחוק יותר מהמציאות.

למה דיבור מול קהל הוא כמו ירקות קפואים



בפועל, כאשר אנחנו נתקעים מול קהל הסיבה היא לרוב שיש לנו יותר מדי מה להגיד ולא מעט מדי. לתופעה הזו קוראים הצפה, וכדי להסביר אותה נסו לדמיין שקית של מוצרים קפואים מהמכולת (תישאר איתי דקה, זה תיכף ייתבהר): כאשר אנחנו מנסים לרוקן שקית כזו דרך חור קטן שאנחנו חותכים בצד, הפריטים שבפנים לא זורמים החוצה באופן חלק, ולפעמים הם קצת נתקעים. למה הם נתקעים? הרי אחרי שאנחנו מנערים את השקית הם חוזרים לזרום, כך שהבעיה לא היתה פתח צר מדי!

במקום זה מה שקורה לאותם ירקות קפואים זה שכמה מהם מנסים לצאת בבת אחת, והתוצאה היא שאף אחד מהם לא מצליח לצאת. המעבר פשוט צר מדי בשביל כולם יחד אף על פי שהוא בהחלט מספיק רחב בשבילם לצאת לפי התור.

אז איך הקפואים מהסופר קשורים לדיבור מול קהל? הרבה מאד פעמים כאשר אנחנו מול קהל יש לנו המון דברים שונים שאנחנו רוצים להגיד, והיינו רוצים להגיד את כולם, ואם אפשר אז כבר על ההתחלה. זה כמובן בלתי אפשרי, כי אנחנו מדברים רק 80-50 מילים בדקה, ואז כל הרעיונות שלנו מנסים להידחק החוצה בבת אחת, וכמובן שהם נתקעים אחד עם השני. בעיה כזו יכולה לקרות גם במקרים שאינם קשורים לקהל בהם עלינו להעביר הרבה מסרים בו זמנית - למשל בדייט ראשון, או בראיון עבודה או בזמן משא ומתן.

אז מה הפיתרון?

באופן מפתיע, הפיתרון הוא לא לנסות ולהגיד כמה שיותר, אלא דווקא כמה שפחות, ובמילים אחרות - לתעדף. מה שאני מלמד בסדנאות דיבור מול קהל שלי זה לבחור 2-3 דברים עיקריים שאותם אנחנו רוצים להגיד, ופשוט לצנזר את כל השאר, גם אם זה אומר לוותר על דברים חשובים, יפים משעשעים ומעניינים. במקום זאת אנחנו מארגנים את אותם רעיונות עיקריים מציגים אותם בראשי פרקים ואז, ורק אז, מתחילים לפתח כל אחד מהם. דייל קארנגי, מומחה הניהול והנאום האמריקאי ניסח את הרעיון הזה פעם כך:

"Tell them what you're going to tell them.
And then tell them.
And then tell them what you told them"

בצורה זו אנחנו מציגים בפתיחה את הנקודות שעליהן נרצה להרחיב, ועושים זאת בקצרה. מה שזה נותן לנו זה הגנה מפני בלק-אאוטים והיתקעויות. אותן נקודות מפתח יוצאות החוצה כל כך מוקדם שאנחנו לא מספיקים להיתקע או להתבלבל, וכאשר הן יצאו אנחנו כבר 'מחוייבים' להן, ולכן לא צריכים להתלבט ולקבל החלטות מה להגיד עכשיו. זה חשוב כי התלבטות וקבלת החלטות הן פעולות שמאד קשה לקיים תחת לחץ.

למה דיבור מול קהל הוא קצת כמו טירונות



דבר נוסף שקורה הוא שההצגה בקול רם של תכני הנאום פועלת גם להזכיר לנו עצמנו על מה נדבר. כאן הדימוי שלנו הוא לא המטבח אלא המטווח: זוכרים איך במטווחים שבטירונים, כאשר הטירונים בלחץ היסטרי והמפקדים עוד יותר, מקפידים לצעוק בכל רם את כל הוראות הבטיחות? המ"מ אומר 'נשק ב-60 מעלות' וכולם חוזרים אחריו, וכן הלאה. זה קורה בגלל שמומחי הבטיחות בצבא גילו, על בסיס מחקרים רבים, את מה שאני עכשיו מלמד לעשות מול קהל - שאמירה בקול רם של דברים מזכירה לנו אותם גם תחת לחץ קיצוני. יש כן אפקט של שינון (כי אנחנו חוזרים על אותו מסר שוב ושוב), ובנוסף יש כאן ויתור על תירוצים, כי ברגע שהתחייבנו בקול רם לעשות משהו יותר קשה לנו לא לעשות אותו.

דבר אחרון וקטן, הוא שבלי קשר ללחץ ולמתח, הטכניקה של להציג ראשי פרקים בפתיחה היא באופן כללי טכניקה טובה מול קהל. היא גורמת למאזינים להרגיש שחשבת מראש על דבריך ושנחנו יודעים לאן בכוונתנו להגיע. היא גם עושה להם סדר בראש ומאפשרת להם לקלוט יותר בקלות את התוכן כאשר הוא יגיע. לבסוף, היא מבטיחה לקהל שאיננו עומדים 'להתברבר' בנאום. כך שגם מי שאינו סובל מפחד קהל טוב יעשה אם יקפיד להציג בתחילת דבריו את תוכן העניינים.

II שיטות טיפול קיימות לפחד קהל

בפרק הקודם עסקנו בטיפים מעשיים להורדה של פחד קהל בדגש על הקלה מיידית. בפרק זה נעסוק בשיטות טיפול מקיפות יותר – טיפול תרופתי, טיפול פסיכותרפי, וקורסים מעשיים לדיבור מול קהל. כל אחד מהכלים הללו נתן תוצאות יעילות ומוכחות לטיפול בפחד קהל ובבית הספר ראינו משתתפים רבים שנעזרו בהן והגיעו לתוצאות מצויינות.

שתי טכניקות שמדריך זה אינו מכסה הן כדורים הומיאופטיים וטיפול NLP (Neuro-Lingual programming –תכנות ריגשי ע"י שינויי אוצר מילים). הסיבה לכך היא שלא ראינו תוצאות טובות מהשימוש בשניהם, וגם אם מתמש אחד או שניים סיפרו על הצלחה בעקבות השימוש הרי שניסיונות נשנים מצד משתתפים אחרים לא הצליחו לשחזר את ההצלחה.

טיפול תרופתי בחרדה חברתית ופחד קהל

הרפואה המודרנית כוללת כמה סוגים של טיפול עבור חרדה חברתית ופחד קהל. חשוב להדגיש כי כולן מטפלות בסימפטומים ואף אחת מהן אינה מבריאה את המשתמש מהפחד שלו. יש כיום הרבה תרופות המקבילות לאקמול שיוריד את החום וישכך את הכאבים, אבל אין תרופה המקבילה לאנטיבייטיקה שהורגת את גורמי המחלה.

במאמר זה נעסוק בשתי קבוצות של תרופות לחרדה חברתית - נוגדי חרדה שהם טיפול כרוני המספק הגנה קבועה, כדורי הרגעה שהם טיפול אקוטי המספק הרגעה מהירה וחולפת.

א. נוגדי חרדה מקבוצת SSRI (פרוזאק, ציפראלקס, סרוקסאט)

אלו כדורים שצריך לקחת כל יום במשך 2-4 שבועות כדי לראות את השפעתם. במיטבם הם מונעים מחרדות ולחצים להופיע ומאפשרים להופיע מול קהל בלי סבל. מצד שני הם עשויים לגרום להשמנה, ירידה בחשק המיני ועייפות. גם הפסקת השימוש בהם נמשכת שבועות וכרוכה בעלייה בחרדה ובאי נוחות.

ב. תרופות הרגעה לשימוש בפחד קהל (ואליום, ואבן, לוריואל)

אלו כדורים המספקים הרגעה מהירה למדי, המתחילה תוך כחצי שעה מנטילת כדור ומסתיימת כעבור כשש שעות. במיטבם הכדורים הללו משככים חרדות ונותנים תחושת רוגע וחסיונות. מצד שני הם גורמים עייפות ונימנום ומקשים לדבר באופן רהוט ומשכנע. כמו כן בשימוש שוטף הם מפסיקים להשפיע, מחייבים הגדלת המינון ויוצרים התמכרות.

תרופות לחרדת קהל - נוגדי חרדה מקבוצת SSRI (פרוזאק, ציפראלקס, סרוקסט)

תרופות מקבוצת SSRI חייבות במרשם, והשימוש בהן צריך להיעשות לאחר התייעצות עם רופא. המידע להלן מובא לצורך ידע כללי בלבד.

רקע כללי

סרוטונין הוא החומר במוח האחראי על ויסות מצב הרוח ובמיוחד על הרגשה טובה. מחסור בסרוטונין הוכח כקשור למגוון בעיות רגשיות מדיכאון ועד אנורקסיה.

בהקשר של חרדות חברתיות ובמיוחד פחד קהל, מחסור בסרוטונין הוכח כקשור לשתי הבעיות, אבל עדיין לא ברור האם הוא סיבה או תוצאה של החרדה. במילים אחרות המחקר לא מצליח לבדוק האם אנשים מפתחים פחד קהל וכתוצאה מכך רמת הסרוטונין שלהם יורדת, או שלהיפך

הם סובלים מירידת סרוטונין וכתוצאה מכך מפתחים פחד קהל. כך או כך ברור כי שינוי בכמות הסרוטונין משפיע על רמת החרדה.

בשנות ה-80 התחילו מדענים לפתח חומרים המאריכים את השפעות הסרוטונין במוח גם אם כמותו מוגבלת. התרופה הראשונה מסוג זה, הפרוזאק, יצאה ב-1987 וזכתה להצלחה מסחררת בקרב פסיכיאטרים ומטופליהם. עד כדי כך שרבים טוענים כנגד הפסיכיאטרים של ימינו כי הם רושמים כדורים לכל בעיה במקום להתמודד עם הבעיות הרגשיות של מטופליהם.

במהלך השנים שחלפו יצאו לשוק מספר רב של תרופות ממשפחת הפרוזאק, כולל כמה חיקויים גנריים ולעומתם כמה תרופות שהיו שיפור של ממש. בין אלו ניתן למנות את הסרוקסט ובמיוחד את הציפראלקס כמכוונות במיוחד לחרדה חברתית.

השפעת התרופות

תרופות מקבוצת SSRI (משמעות השם היא Selective Serotonine Reuptake Inhibitor; בעברית: מעכבי ספיגת סרוטונין חוזרת ברנניים) מונעות מהסרוטונין במוח להיספג חזרה וגורמות לו להמשיך לפעול ולהרגיע אותנו.

לפיכך רוב, אם כי לא כל, המשתמשים ירגישו ירידה בפחד קהל ויכולו, בכפוף לתופעות הלוואי, לתפקד מול קהל באופן רגיל יותר. ההגנה תהיה במשך כל הזמן ואין צורך לקחת כדור לקראת נאום - וזה גם לא יעזור, כפי שיוסבר מיד.

מרגע שהתרופות התחילו להשפיע (וזה לוקח 2-3 שבועות, בניגוד לתרופות מרגיעות מקבוצת הוואליום שמשפיעות תוך 10-20 דקות) הן יורידו את הנטיה לתחושות שליליות ולחרדה. לדברי תלמידים שלי שלקחו את התרופות התחושה היא של 'זה לא באמת משנה אם הנאום לא יצליח' במקום 'אני עומד לפשל מול הקהל, כולם ייראו שיש לי פחד במה והם כל כך יזלזלו בי שהפיטורים יהיו בלתי נמנעים'. המתמשים טוענים כי טווח הרגשות שלהם הצטמצם והם פחות עצובים, פחות שמחים, פחות מתלהבים ופחות מדוכאים. "זה קצת כמו לראות טלוויזיה כשהצבע קצת דהוי" אמר אחד מהם.

נכון להיום טרם התפרסם מחקר השוואתי הבוחן את היעילות של תרופות SSRI בהשוואה לטיפול התנהגותי מהסוג שמועבר על ידי פסיכולוגים קליניים או בקורס לדיבור מול קהל. לפי דעתי, מכיוון שלחברות התרופות יש אינטרס גדול בפרסום שכזה, כנראה שהמחקרים שהן ערכו לא העלו תוצאות ראויות לפירסום מבחינתן.

תופעות לוואי

חשוב להבין שתרופות ה-SSRI אינן פיתרון מיידי, ולוקח להן כמה שבועות להתחיל לפעול (מבחינה זו קורס חרדת קהל מורחב משפיע מהר יותר). יתרה מכך, גם הפסקת השימוש חייבת להיות איטית, הדרגתית וממושכת כיוון שתהליך הגמילה יוצר החרפה של בעיות החרדה המקוריות בשילוב עם סימפטומים של גמילה כגון בחילות וכאבי ראש. מסיבה זו קשה להשתמש בתרופות SSRI כשלב הדרגתי לקראת התמודדות 'רגילה' עם פחד קהל.

לעיתים קרובות (אם כי לא תמיד) יש לתרופות אלו תופעות לוואי נוספות, לא נוראיות אבל גם לא נעימות. ביניהן ניתן למנות עליה במשקל, ירידה בחשק המיני (עד כדי אימפוטנציה או אנ-אורגאזמיות אצל חלק מהמשתמשים), וכן קושי להירדם שגורם לעייפות מוגברת. לפיכך מומלץ לנוטלים ציפראלקס להימנע מנהיגה בשבועות הראשונים לשימוש.

תרופות מרגיעות (בנזוזיאזפינים: ואליום, ואבן, לוריוואן) וחוסמי בטא (פרופרנולול ודראלין)

למי שסובל מפחד קהל בהתקפים חדים, ושאינו זמן או סבלנות לחכות מספר שבועות להשפעת תרופות נוגדות חרדה אוהקורס לטיפול בחרדת קהל, ישנן תרופות הרגעה. השימוש בהן עוזר בטווח הקצר להפחית סימפטומים של חרדה, אבל הוא הופך את המשתמש לאיטי יותר, חד פחות בסגנון ובתוכן, ולעיתים גם משעמם יותר.

בשנת 1962 זכתה חברת רוש בפרס נובל לרפואה על גילוי תרופת הוואליום בידי לאו סטרנבאך. הוואליום ושאר התרופות מקבוצת הבנזודיאזפינים הביאו מרגוע מהיר למגוון רחב של מצוקות רגשיות ורפואיות מלחץ ועד שרירים תפוסים, והם גם משמשים ככדורי שינה יעילים למדי. בעשורים האחרונים נכנסו לשוק נגזרות חדשות של התרופה כגון ואבן ולוריוואן וגם הוואליום עצמו שינה את שמו ל"אסיבל". המגוון הגדול של תרופות, והעובדה שהפטנט על הוואליום פג כבר בשנות השמונים נותן לבנזודיאזפינים ייתרון ייחודי בתחום התרופות - הן זולות.

קבוצה אחרת של תרופות הרגעה, שהיתה מקובלת בעבר היא חוסמי הביטא. תרופות אלו מדכאות חלק מתיפקודי המוח וגורמות לירידה בקצב הלב, בנשימה ובפעילות השרירים. השימוש השכיח בעבר היה בעיקר לחולי לב וסובלים מלחץ דם גבוה, אבל היא סיפקה הקלה לסימפטומים של חרדה ולכן הירבו להשתמש בה לפחד קהל.

בגלל כמות עצומה של תופעות לוואי, חוסמי הביטא ירדו משימוש וכיום רושמים את התרופה היחידה מסוג זה שעדיין משווקת בישראל (דראלין) רק לחולים שסובלים מסימפטומים אחרים שהתרופה יעילה להם, למשל שילוב של פחד קהל וגם מחלת לב...

השפעת התרופות

התרופות המרגיעות משפיעות במהירות (תוך 15-30 דקות) והשפעתן נמשכת כמה שעות, תלוי בתרופה ובמינון. בכך הן שונות מתרופות נגד חרדה מקבוצת SSRI שצריך לקחת באופן כרוני במשך מספר שבועות כדי לראות השפעה.

לתרופות הרגעה יש מעט תופעות לוואי בטווח הראשוני, ולכן השימוש בהן מאד נוח ובטוח (כל עוד מתרחקים מכלי רכב וציוד מסוכן). אבל הן מאבדות מעילותן במהירות וגם יוצרות תלות והתמכרות. כתוצאה מכך רופאים נזהרים מאד לתת מירשמים לשבועיים בלבד.

לאחר שהכדור נכנס לדם המשתמש מרגיש תחושת לאות ורוגע, המורידים את הסימפטומים הגופניים של חרדה ומורידים גם חלק מתחושת האימה והלחץ. משתמשים מדווחים על תחושה שמזכירה השפעה של אלכוהול אבל ללא אובדן השליטה, וללא השיפור במצב הרוח.

תופעות לוואי

השפעתו המרדמה של הוואליום חזקה מספיק כדי שהוא הפך להיות ביטוי נרדף לנואם משעמם. השימוש בו ובנגזרותיו מאט מאד את התגובות הפיזיות והשכליות ומקשה על המשתמש למצות את היכולות שלו. הנחיות משרד הבריאות אוסרות לנהוג אחרי השימוש, ולכן קשה להעביר מצגת אפקטיבית תחת ההשפעה. במינון גבוה יותר הבנזודיאזפינים משמשים כתרופת הרדמה, ולכן חשוב להקפיד על המינון הרשום.

הבעיה האמיתית עם תרופות הרגעה מתחילה רק אחרי כעשרה ימים של שימוש, כאשר הגוף מפתח הן עמידות והן תלות בתרופה. העמידות גורמת לכך שיש צורך להגדיל את המינון על מנת להשיג את אותה השפעה, והתלות יוצרת התמכרות שמחייבת את המשתמש להמשיך ולקחת את התרופה על אף שהשפעתה פוחתת. גם הגמילה מתרופות הרגעה בעייתית ומלווה בקשיי שינה, חרדות, וסיוטי לילה. מסיבה זו אני כמובן ממליץ להתייעץ עם רופא לפני שמתחילים או מפסיקים טיפול תרופתי, ויותר מכך אני ממליץ על הסדנאות לחרדת קהל שמטפלות במקור הבעיה ולא בסימפטומים, ושכמובן אין להן תופעות לוואי כלל.

שיטות טיפול פסיכולוגיות בפחד קהל

נעמי (שם בדוי) היא פסיכולוגית צעירה עם וותק של 4 שנים, שסבלה מילדותה מפחד קהל. במהלך לימודי התואר נחשפה לשיטות השונות לטיפול בחרדת קהל וניסתה את כולן (סטודנטים מקבלים טיפולים מוזלים) אולם ללא הצלחה. לאחר סיום התואר החלה לעבוד בחברה המפתחת תוכנות לשיפור החשיבה, ותפקידה כלל הדרכה למשתתפים שגרמה לה סבל רב. בסוף 2009 היא החליטה להצטרף לקורס דיבור מול קהל מתוך תחושת השלמה שאין מרפא לפחד קהל שלה ורצון לפחות לעשות את העבודה כמו שצריך על אף החרדה. כבר בשיחת הטלפון הראשונה הבינה נעמי שהקורס, בזכות הגישה הישירה שלו לדיבור מול קהל, והיכולת לשלב מרכיבים טיפוליים עם תירגול אמיתי מול קהל יוכל לעזור לה יותר מכל השעות בקליניקות עם פסיכולוגים ומאמנים.

ובאמת, על אף שההתמודדות עם הקהל בקורס היתה לה קשה, כפי שהיתה לכל שאר המשתתפים, נעמי הלכה והשתפרה משבוע לשבוע. לקראת סוף הקורס היא נשלחה מטעם עבודתה לבצע הדרכה של קהל שבמפתיע התברר ככזה שלא רק צריך הדרכה אלא גם מכירה. בעבר היא היתה מתחמקת, נעשית חולה, או מבקשת ממדריך אחר להחליף אותה, הפעם החליטה ללכת על זה ולהפתעתה זכתה למחיאיות כפיים וגם לכמה עיסקאות.

כיום נעמי עוסקת באופן שוטף בשיווק בנוסף לתפקידה כמדריכה, ומדי פעם היא מגיעה למפגשים של הקורסים שלי, כדי להיפגש עם משתתפים חדשים וסקפטיים ולהסביר להם שהקורס אפקטיבי יותר מכל טיפול פסיכולוגי.

איך עובד טיפול פסיכולוגי לפחד קהל

הטיפול הפסיכולוגי הוא כלי שעוזר לאנשים לפתור הרבה בעיות - דיכאון, אנורקסיה, קשיים בתפקוד המיני ונטיה להתאבדות, אם לתת כמה דוגמאות. גם רבים מהאנשים שסובלים מפחד קהל פונים לפסיכולוגיה לטיפול, ובחלק מהמקרים גם מקבלים תוצאות טובות (ובחלק אחר דווקא לא). אולם, לטיפול הפסיכולוגי קיימת מגבלה בלתי-ניתנת-למעקף, שפסיכולוג יחיד לעולם לא יוכל להיות קהל.

הטיפולים הפסיכולוגיים נחלקים לשני סוגים עיקריים – טיפול דינמי וטיפול התנהגותי. מחקרים הצליחו להראות תוצאות טובות באחד, ולא כל כך הצליחו בשני, אבל בהמשך המאמר נראה שדווקא הקורס לדיבור מול קהל עדיף על פני שני סוגי הטיפול גם יחד מארבע סיבות עיקריות: מכיוון שהוא מאפשר התמודדות אמיתית עם קהל אמיתי, כי הוא נותן תמיכה קבוצתית ומשקף איך נראה פחד קהל 'מבחוץ', וכי הוא משפר את ההתמודדות, וכי הוא מקנה כושר הדיבור מול קהל גם כאשר פחד קהל נוכח.

טיפול פסיכולוגי דינמי לפחד קהל

הטיפול הדינמי הוא הפסיכולוגיה המסורתית שאנשים מקשרים עם זיגמונד פרויד, ספה, ואולי גם מקטרת. זהו טיפול מעמיק שנועד לגלות את המקור של בעייתנו הרגשיות ולהשתמש בהבנה הזו כדי לאפשר לנו להתגבר עליהן.

טיפול פסיכולוגי התנהגותי-קוגניטיבי (CBT)

הטיפול ההתנהגותי (ביהייביריסטי) ובעיקר שיטת ה-CBT נעשו מאד אופנתיים בעשורים האחרונים. זה טיפול שעסוק פחות בילדות ובאמא ויותר בתרגילי מחשבה, בלדמיין את עצמנו מול קהל ובלנשום עמוק. חלק זה של המאמר מסביר את הכלים שהטיפול ההתנהגותי נותן ובוחן את היעילות שלהם.

בעמודים הבאים נבחן כל אחת מהשיטות הללו, ונראה את היתרונות והחסרונות שלהן ביחס לקורס לדיבור מול קהל.

טיפול פסיכולוגי דינמי (Dynamic Therapy)

טיפול פסיכולוגי דינמי הוא שם כללי לטיפול שבו המטרה היא לגלות את הסיבות הלא מודעות של הבעיה, מתוך הנחה שהבנת הבעיה תוביל לפתרון והתמודדות. זהו סוג הטיפול שמופיע הרבה בסרטים, כאשר המטופל שוכב על ספה (בטיפול פסיכו-אנליטי) או יושב מול הפסיכולוג (בפסיכותרפיה דינמית) והם מדברים על ילדותו של המטופל ויחסיו עם הוריו ודמויות אחרות. הטיפול הדינמי יהיה לרוב ממושך מאד ויכול בקלות להימשך מספר שנים.

הטיפול הדינמי אמור להפיג פחד קהל בכמה ערוצים. אחד מהם הוא הטיפול בביקורת עצמית שנמצאת לעיתים קרובות בבסיס הפחד. באמצעות הבנת הסיבות לביקורת הזו, לדוגמה בגלל שאדם מפנים ביקורתיות מצד ההורים, אפשר לפעמים לצמצם אותה וכך להקל בפחד קהל. סוג אחר של שיפור מגיע משיפור הדימוי העצמי, כאשר אדם מרגיש את עצמו לא ראוי. על ידי הבנת הסיבות לכך אפשר לפעמים להפסיק את התחושה ובעקבותיה את חרדת הקהל.

קשה להעריך עד כמה טיפול דינמי יעיל לפחד קהל, בגלל שאין כמעט מחקרים מסודרים שמודדים הצלחה של טיפול דינמי, במידה רבה כי הפסיכולוגים נלחמים נגד כל מחקר שכזה בטיעון של חסיון המטופל. לטעמי זהו תירוץ לא משכנע (עובדה שהפסיכיאטרים וחברות התרופות הצליחו היטב להוכיח מחקרית שפרוזאק יעיל לחרדה, ושאספירין לא) שפוגע במעמד הפסיכולוגיה הקלינית הדינמית כמדע. מכל מקום נתקלתי בהרבה תלמידים שהגיעו אלי אחרי טיפול דינמי מבלי שהטיפול עזר להם בצורה משמעותית, ולדעתי יש לכך כמה סיבות.

מגבלות הטיפול הדינמי

נתחיל בבעיה בהנחת היסוד: הטיפול הדינמי בנוי על ההנחה שהבנת הבעיה מקדמת לפיתרון. הנחה זו נעולה כל כך חזק אצל הפסיכולוגים, שהם רואים אותה כעובדה. יתכן שההנחה נכונה בתחומים מסויימים כגון בעיות בזוגיות אבל בפועל פשוט אין עדות מחקרית שזה עוזר להפיג פחד קהל. בין אם המקור לפחד קהל הוא בלחץ מההורים, בנטיה לפרפקציוניזם או בבוס מלחיץ, ההבנה של מקור הבעיה לא בהכרח מקדמת את הפתרון ולעיתים גם מחמירה אותה.

לכן בקורסים שלנו שמים דגש על פתרונות פשוטים שעובדים. ברגע שמצטברים כמה כאלה מפלס החרדה יורד ובעקבותיו גם הסימפטומים. ואם פתרון מסויים לא עובד? אז מנסים אחד אחר, ועוד אחד ועוד אחד, עד שמצליחים. הדבר החשוב הוא לפתור את הבעיה, לא להבין אותה.

הנזק מ'התבוססות'

כאשר עבדתי בהדרכת אנשי מכירות, לימדתי אותם תמיד לעודד את הלקוח להסביר את הבעיה שלו. שאם הלקוח שואל 'יש לכם את זה באדום?' לא לענות לו "כמובן, רוצה אחד?" אלא לשאול "אדום? ... למה אתה צריך אדום?". לא משנה איזו תשובה הלקוח נותן, הוא מסביר לעצמו את הצורך שלו, ולמעשה מוכר לעצמו.

למרבה הצער אותו תהליך קורה תכופות בטיפול דינמי, שבו ככל שהמטופל מדבר יותר על הבעיה הוא מעצים אותה, ומדגיש את החשיבות שלה בחייו. כאשר הוא מספר על הכישלונות שלו, ועל ההתחמקות שלו מהתמודדות הוא מרגיש יותר ויותר רע. אילו הטיפול היה מוביל לשיפור בבעיה ניתן היה לטעון כי זהו מחיר זמני ולכן ראוי, אולם מכיוון שכאמור אין סיבה לחשוב שיש שיפור הרי שהנזק לעיתים נשאר.

לכן בקורס שמים דגש על התמודדות מוצלחת ועל השגת שליטה. מתחילים ברמות לחץ נמוכות כדי להבטיח הצלחה, ואז ככל שהמשתתפים לומדים לנאום טוב יותר מעלים את הלחץ. כך מייצרים חוויה שבה משבוע לשבוע המשתתפים מצליחים יותר ויותר תחת לחצים גדלים והולכים. הדגש כאן הוא על העצמה והרגשה טובה, לא על אשמה וחידלון.

היעדר התמודדות ובדיקת יעילות

הטיפול הדינמי מתעלם מהעובדה שפחד קהל נחלק לחרדה ראשונית (הפחד מפני כישלון) וחרדה משנית (הפחד מהסימפטומים, ומכך שהקהל יבחין בסימפטומים), ומנסה להתמודד רק עם החרדה הראשונית. בפועל אצל רבים מהסובלים מפחד קהל החרדה המשנית חריפה בהרבה ולכן הטיפול הדינמי לא יקל על הקושי שלהם לאורך התהליך, דבר שגורם לאכזבה ולעיתים גם לנטישת הטיפול.

לכן בקורס מקפידים על משוב מפורט ומדוייק לכל תירגול, במטרה להבטיח שכמעט כל שבוע מושג שיפור, וכן מקפידים על הסתכלות אחורנית לוודא שיכולות שנרכשו בעבר לא נעלמות אלא מתבססות. המדידה המדוייקת יוצרת גם סביבה שבה כל מי שמסביב הולך ומשתפר וכך מתחזקת התחושה שכל אחד יכול להתגבר על פחד קהל.

טיפול פסיכולוגי התנהגותי (CBT)

הגישה ההתנהגותית יוצא מנקודת הנחה שבעזרת שינוי תבניות חשיבה ותבניות התנהגות ניתן לשנות דפוסים רגשיים, וכך לפתור בעיות באופן יעיל. ההנחה היא שהאישיות מתפתחת דרך חוויות חיוביות ושליטיות, ושעל ידי הבנה וניהול נכון של אותן חוויות (או לפחות התפיסה שלהן) אפשר 'לתכנת' את הרגשות. לכן הטיפול ההתנהגותי שם דגש מופחת על חקר הסיבות לבעיה ושיפור המודעות, ויותר דגש על פתרון הבעיה ומציאת דרכים להקל עליה.

בעבר היו נהוגים כמה סוגים של טיפול התנהגותי, אבל בשנים האחרונות הסוג הנפוץ הוא הטיפול הקוגניטיבי-ביהייביוריסטי (CBT- Cognitive Behavioral Therapy). בסרטים ניתן לראות טיפול התנהגותי שבו המטפל מבקש מהמטופל לדמיין את עצמו בסיטואציה מלחיצה ואז מציע לו לנשום עמוק או לתאר איך הוא מרגיש. בשנים האחרונות התפרסמו מחקרים רבים המוכיחים את יעילות הטיפול ההתנהגותי לחרדות בכלל ובחרדות חברתיות בפרט (בניגוד למיעוט המחקרים הבודקים את יעילות התרפיה הדינמית). גם לגבי פחד קהל ישנם מחקרים שמראים יעילות, אולם במאמר זה נראה שמגבלות השיטה הופכות אותה ליעילה פחות מאשר קורס דיבור מול קהל.

איך ה-CBT עובד?

במסגרת התרפיה מנסים להכניס את המטופל לסיטואציה שבה הוא מרגיש חרדה, ואז גורמים לו להפעיל שליטה על החרדות שלו. לדוגמה הפסיכולוג יבקש מהמטופל לדמיין את עצמו על במה, ולחוות את הלחץ והחרדה, ואז ינסה לזהות ביחד את הגורמים לחרדה ולנטרל אותם. לדוגמה, אם הפחד נובע מפחד להתקע בלי מילים התרגיל יהיה לנשום עמוק ולנסות להיזכר מה רציתי להגיד. אם לעומת זאת הפחד הוא שאני משעמם את הקהל אז התרגיל יהיה לומר לעצמי שאני מעניין ושמה שיש לי לומר חשוב.

טיפול CBT הם לרוב קצרים בהרבה מטיפולים דינמיים, ובממוצע יימשכו בין חודשיים (שזה גם אורך הקורס לדיבור מול קהל) לשלושה חודשים. השילוב הזה של השפעה מהירה, הצלחה מוכחת ועלות נמוכה יחסית אמורים היו לגרום לטיפול ההתנהגותי להכחיד את הטיפול הדינמי לבעיות חרדה, אך בגלל הרגלי העבודה של הפסיכולוגים הקליניים והפקולטות לפסיכולוגיה נעשה עדיין שימוש רב בטיפול דינמי.

מגבלות הטיפול ההתנהגותי

על אף שהטיפול ההתנהגותי יעיל בהרבה מהטיפול הדינמי, היעילות שלו עדיין מוגבלת, ולעיתים קרובות הוא אינו מצליח לעזור למטופליו. הסיבה היא שיש לו כמה חסרונות בהשוואה לקורס דיבור מול קהל ככלי להפחתת חרדת במה.

המטפל עיוור לאופי המדויק ולחומרה של הבעיה

מכיוון שהפסיכולוג והמטופל נפגשים בקליניקה, לפסיכולוג לעולם לא יוצא לראות את המטופל מול קהל, ואין לו יכולת לדעת אילו מהבעיות שהמטופל מתאר אמיתיות ומחייבות התייחסות של ממש, ואילו בעיות הן דמיוניות ומחייבות התמודדות רגשית בלבד. לדוגמה, יכול להיות שהמטופל מרגיש שהוא מסמיק ושכל הקהל רואה את זה ולועג לו אבל אף אחד לא יגיד לו את זה מתוך נימוס, בזמן שבפועל הוא דווקא לא מסמיק, וכשאנשים בקהל אומרים לו שהוא לא הסמיק הם אומרים זאת בכנות ולא מתוך רחמים.

מכיוון שלפסיכולוג אין מקור מידע אובייקטיבי, הוא יתייחס תמיד לבעיה כאילו היא אמיתית וינסה לטפל בה גם אם אין באמת במה לטפל. יתרה מכך, מכיוון שהפסיכולוגים בישראל עוברים שנים של הכשרה שמרגילה אותם לראות כל בעיה כבעיה רגשית, רבים מהם בכלל לא חושבים שיש הבדל בין בעיה אמיתית לבעיה רגשית. לכן בדוגמה שהבאנו הוא יעבוד עם המטופל על לקבל את עצמו למרות ההסמקה, שכאמור בכלל לא קיימת.

יתרה מכך, מכיוון שפסיכולוגים לא מקבלים שום הכשרה בדיבור מול קהל, למטפל אין כלים לעזור בבעיות אמיתיות. הוא לא יידע להמליץ למטופל שחש כי אין לו מה להגיד להקפיד על יחס של דוגמה אחת לכל טיעון, או להראות למטופל דרכים שבהן קבלת שאלות מהקהל דווקא משחררת לחץ ומתח בכך שהיא מאפשרת לנואם הלחץ זמן לנוח, ומחליפה קהל גדול ואנונימי בשואל יחיד ולא מאיים.

משחק ב'נדמה לי'

גם הפסיכולוג המנוסה והיקר ביותר הוא עדיין רק פסיכולוג, כלומר רק בנאדם אחד. כמה שלא יינסה, הוא לעולם לא יצליח להיות קהל. לכן ההתמודדות עם פחד קהל בטיפול פרטני היא לרוב פחות אפקטיבית.

איך אנחנו יודעים את זה? בגלל שכמעט אף אחד מהמחקרים שמוכיחים יעילות של CBT בחרדה חברתית לא נעשה בחרדה מפני קהל. רוב המחקרים בדקו סוגים אחרים של חרדה חברתית למשל מאנשים חדשים, מבעלי סמכות, מבני המין השני. אפילו אותם המחקרים הבודדים שכן נעשו על פחד קהל לא בדקו מרצים ונואמים, אלא דווקא זמרים, נגנים ורקדנים.

הסיבה לבעייתיות של טיפול פרטני היא שהוא איננו מתמודד עם בעיית ההימנעות וההתחמקות. אחד הסמפטומים העיקריים של פחד קהל הוא נטיה להימנע גם במחיר כבד לקריירה או לדימוי העצמי. הטיפול הפסיכולוגי מתקיים תמיד בפורמט של 1 על 1, ולכן מאפשר למטופל להמשיך בשיגרת ההתחמקות. לעומת זאת בקורס מקפידים שכל משתתף מתרגל כל שיעור (תוך התאמת מידת הלחץ לרמת המשתתפים) ובכך פותרים את הבעיה מהשורש.

היתרון הגדול של הקורס הוא בכך שכל משתתף בעצם מהווה קהל עבור המשתתפים האחרים. כאשר הקבוצה מספיק גדולה, וברוב הקורסים היא של 12-15 משתתפים, נוצר פחד קהל ממשי בזמן כל תירגול, וההתמודדות איתו היא אמיתית. יתרה מכך, ככל שהמשתתף רוכש כלים ובטחון עצמי, ולומד להתגבר על פחד קהל, הוא בוחן את ההתקדמות שלו 'על רטוב' מול קהל של ממש. באופן זה, תחושת ההישג היא אמיתית וחזקה בניגוד להצלחה בטיפול פסיכולוגי שבו כל הצלחה היא על-תנאי וחייבת אחר כך להיבדק בעולם ה'אמיתי'.

לא הכל באמת בראש שלך

הטיפול ההתנהגותי מתבסס על ההנחה שחרדת קהל נובעת מהיגדים פנימיים שליליים ולא רציונליים. הרעיון הוא שאנשים עם פחד קהל אומרים לעצמם אמירות שליליות כמו 'אני משעמם אותם', 'אני מזיע וכולם רואים זאת' או 'אין לי שום דבר להגיד', ושאותן אמירות שליליות פוגעות בבטחון העצמי וגם מסיחות את הדובר מהנאום ולכן מקשות עליו. הפסיכולוגים ההתנהגותיים נעולים לגמרי על התפיסה הזו, וכאשר היא לא עובדת הם פשוט יינסו יותר חזק.

הבעיה עם התיאוריה הזו היא שלפעמים ההיגדים הללו דווקא נכונים. לדוגמה, כאשר המטופל באמת נואם משעמם, או באמת מסמיק או באמת ללא יכולת לומר משהו חשוב, הניסיון לשכנע את עצמו שאין בעיה ייכשל. זה ייכשל כי הבעיה לא תיעלם, והתגובות השליליות מהקהל יוכיחו לדובר כל הזמן שהבעיה עדיין קיימת. התוצאה תהיה אובדן אמון כלפי הפסיכולוג, שיחריף ככל שהפסיכולוג יינסה להפעיל כלים יותר חזקים.

באותם מקרים בהם הפסיכולוג אכן מצליח לגרום למטופל להאמין שאין לו בעיה כאשר הבעיה קיימת, המצב טומן בחובו נזק מסוג אחר. המטופל יחיה באשליה ויימנע מעצמו את השיפור העצמי שחוש ביקורת פנימית מפותח מאפשר. הדבר ייפגע בקידום המקצועי שלו ועשוי לעשות אותו ללעג.

לעומת זאת, במסגרת הקורס אנחנו מטפלים בבעיות דמיוניות בעזרת טכניקות התנהגותיות, אבל מטפלים בבעיות אמיתיות בעזרת כלים אמיתיים. אם משתתף מרגיש שהוא משעמם למרות שהוא מעניין, אנחנו נקנה לו כלים להעריך את כושר הדיבור שלו, וכך הוא יוכל לדעת בעצמו מתי הוא מצליח לעניין את הקהל. לעומת זאת, אם המשתתף באמת משעמם נלמד אותו כלים איך להיות מעניין ומשעשע יותר, והניסיון מלמד שהדבר ייגרום לפחד קהל שלו להיעלם בעצמו.

למה הקורס דיבור מול קהל עדיף על טיפול התנהגותי

כפי שהוסבר לעיל, היתרון העיקרי והמשמעותי של הקורס לעומת טיפול התנהגותי (וכל שאר הטיפולים הפסיכולוגיים) נעוץ בכך שהוא מתקיים בקבוצה, ולכן ההתמודדות בו אמיתית יותר, וגם ההצלחה משכנעת יותר. מעבר לכך יש לקורס כמה יתרונות נוספים על פני הטיפול ההתנהגותי – השיקוף מבחוץ, הלגיטימציה החברתית, היצירה של ביקורת בונה, ושיפור כושר הנאום.

שיקוף מבחוץ

רבים מהסובלים מפחד קהל חושבים שהסימפטומים שלהם יותר גלויים מכפי שהם באמת, לדוגמה הם חושבים שהקול שלהם מאד רועד כשבפועל קשה להבחין בכך. כאשר זה המצב אין לפסיכולוג כמעט שום דרך לשכנע אותם שמצבם טוב, אבל כאשר הם מוקפים באחרים הסובלים מפחד קהל, ושכל אחד מהם סובל מסימפטום אחר שהוא בטוח שכולם רואים (ואף אחד לא מצליח לראות) הם מקבלים את ההוכחה שגם הבעיה שלהם פחות חמורה. ליתר ביטחון יש שיעורים שמצולמים בוידאו כדי לתת תמונה אמיתית גם למי שלא משתכנע מאחרים.

לגיטימציה חברתית

למרות שסקרים מראים כי פחד קהל הוא תופעה נפוצה, רבים מאלו שחשים בתופעה חושבים שהם היחידים בסביבתם שסובלים ממנה. לכן הם מסתירים את החרדה שלהם. הצורך להקרין ביטחון עצמי מזויף מגביר את הלחץ, ומאלץ את כל מי שבסביבה להקרין בעצמו ביטחון עצמי מזויף. התוצאה מזכירה את 'בגדי המלך החדשים' כי אף אחד לא יודה שהוא מפחד.

טיפול פסיכולוגי לא יצליח לשבור את המעגל הזה, כי הטיפול הוא אישי ולא משפיע על הסביבה. לעומת זאת בקורס כל המשתתפים חייבים לחשוף את החרדה שלהם, ואז נוצרת דינמיקה חדשה שבה קל יותר להודות בחולשה וכישלון, וניתן לבנות בהדרגה את הביטחון העצמי על בסיס יציב. עוד יתרון של הקורס הוא הרמה הגבוהה של המשתתפים שעוזרת להפיג את הסטיגמות על הסובלים מפחד קהל. הניסיון מראה שאין דבר מרגיע יותר לרואה חשבון מאשר לראות עורך דין שסובל מפחד קהל, ולהיפך.

יצירה של ביקורת בונה

ביקורת עצמית קטלנית נמצאת בבסיס של רוב הפחדים מפני קהל, כאשר נואמים קוטלים את עצמם על כל תקלה קטנה, ולא מצליחים ליהנות גם מנאומים מוצלחים. טיפול פסיכולוגי יכול לעזור להוריד את מינון הביקורתיות (במיוחד טיפול דינמי, אגב), אבל הקורס עוזר עוד יותר כי הוא לא מחליש את הביקורת אלא מחליף ביקורת הורסת בביקורת בונה.

לשם כך הקורס מלמד למדוד ולהעריך נאומים, ומחייב כל משתתף לתת משוב בונה ליתר המשתתפים. הסתכלות זו מקנה פרספקטיבה נכונה, ומאפשרת לזהות את החוזק והחולשה האמיתית ולא 'לאכול את עצמו' על כל תקלה. בשלב הבא לומדים לתקן את החולשות ולהעצים את החוזקות וכך פותרים את הבעיה מהבסיס ועל הדרך גם מקנים תחושת שליטה והתמודדות.

שיפור כושר הנאום

גם בלי קשר לפחד קהל, כל אחד צריך לדעת לנאום טוב כדי להצליח בחיים. לכן, בניגוד לטיפול פסיכולוגי שמתרכז בעצמו ועוסק רק בשיפור ההרגשה והורדת החרדה, הקורס מספק ערך מוסף אמיתי שמלווה את המשתתפים להמשך הקריירה שלהם.

השיפור ביכולת להיות ברור, מעניין ומשכנע עוזר להתקדם בחיים, ועוזר לקבל משוב חיובי מהקהל ומעמיתים. התגובות הטובות יותר הללו עוזרות בעצמן לשפר את תחושת הביטחון, וההישגים המקצועיים שנלווים אליהם משפרים את הדימוי העצמי באופן ששום תירגול בקליניקה לא יכול.

שאלון איבחון פחד קהל

הימנעות (0. אף פעם 1. מעט 2. לרוב 3. תמיד)	תחושת חרדה (0. אין 1. מעט 2. בינונית 3. רבה)	איך אתה מגיב לאירועים הבאים
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להשתמש בטלפון בנוכחות אנשים
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להשתתף בפעילות בקבוצה קטנה
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לאכול בנוכחות אנשים
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לשתות בנוכחות אנשים
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לדבר עם בעל סמכות
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לשחק, להופיע או לדבר בפני קהל
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	ללכת למסיבה
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לעבוד כשצופים בך
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לכתוב כשצופים בך
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לטלפן למישהו שאינך מכיר/ה היטב
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לדבר פנים מול פנים עם מישהו שאינך מכיר/ה היטב
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לפגוש אנשים זרים
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להשתמש בבית שימוש ציבורי
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להכנס לחדר שבו יושבים כבר אנשים
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להיות במרכז תשומת הלב
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לדבר בקול רם בפגישה
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להשתתף במבחן הבוחן יכולת, כישורים או ידיעות
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לבטא אי הסכמה בפני מישהו שאינך מכיר היטב
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להביט ישירות לעיניים של מישהו שאינך מכיר/ה היטב
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לנאום בפני קבוצה נאום שהוכן מראש
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לנסות ליזום מפגש למטרה רומנטית או מינית
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להחזיר מוצר לחנות כדי לקבל החזר כספי
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	לערוך מסיבה
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	להתנגד לאיש מכירות לחצן

מתי סבלת לראשונה מפחד קהל?

גיל: _____ סיטואציה: _____

כמה פעמים דיברת השנה מול קהל? _____

ממה נמנעת בשל פחד קהל? _____

מי יודע שיש לך פחד קהל? אף אחד / בן זוג / הורה / אח / חבר / בוס / כפוף / עמית / לקוח

אילו מהתחושות הבאות מופיעות אצלך בזמן דיבור מול קהל?
 חום בכל הגוף / חום בפנים בלבד / קור / הזעה בידיים / הזעה בגוף / רעד בידיים / רעד ברגליים /
 רעד בקול / יובש בפה / יובש בגרון / קושי לנשום / לחץ בחזה / התכווצויות בבטן / בחילה / קושי
 לשלוט בסוגרים (צורך דחוף לשירותים) / פגיעה בזיכרון / פגיעה באוצר-מילים / פגיעה בכושר
 הריכוז / בלק-אאוט / תחושת תוקפנות / תחושת חוסר אונים / רצון להימלט / רצון לקצר במילים

שאלון איבחון פחד קהל-המשך

השפעה (0.הזיק 1. אין שני 2. עזר קצת 3. עזר מאד)	0. אף פעם 1. פעם אחת 2. הרבה 3. הרבה וממשיך	אילו סוגי טיפול ניסית?
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	אימון (קואוצ'ינג)
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	טיפול פסיכולוגי – קוגניטיבי התנהגותי (CBT)
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	טיפול פסיכולוגי אחר: _____
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	טיפול אלטרנטיבי אחר _____
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	תרופות הומיאופטיות (רסקי, רגיעון וכד')
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	תרופות רגילות: _____
3 - 2 - 1 - 0	3 - 2 - 1 - 0	אחר: _____