



## פחד קהל – מהיכן מגיע ואיך מוודאים שילך ללא שוב...



**טל קרויטורו – פסיכותרפיסטית, מנכ"ל ובעלים של רשת קליניקות מומחים בשיטת טיפול פסיכולוגי מוכחת שמסייעת תוך שבועות לטיפול בחרדות ובחסימים פנימיים כמו פחד קהל**

**ד"ר יניב זייד – "דר שכנוע" מומחה בינלאומי לשכנוע ודיבור בפני קהל, מחבר רבי המכר "איך לדבר בפני קהל" ו"איך לדבר בפני לקוח".**

**ד"ר יניב זייד:** שלום לכולם, כאן ד"ר יניב זייד ואנחנו נמצאים כאן בוויבר בנושא של פחד קהל. טל את איתנו על הקו?  
**טל קרויטורו:** כן, כמובן, ערב מצוין

**ד"ר יניב זייד:** יופי, מצוין. אז אני שמח שהגיעו רבים להאזין לוויבר שלנו בנושא של פחד קהל. הפחד נפוץ ביותר בעולם המערבי, הרבה מחקרים מראים את זה וגם את הפתרונות לפחד קהל. אני אציג את עצמי בכמה מילים ואז אני אתן לך, טל להציג את עצמך. זה כבוד רב לנהל את השיחה היום, באמת המומחית הגדולה בישראל בתחומים האלה.

אז אני, מי שלא מכיר אותי עדיין אני ד"ר יניב זייד, דוקטור שכנוע, מנכ"ל חברת אומנות השכנוע, שעוסקת ביעוץ עסקי, בהרצאות והדרכות וכל מה שקשור בשיפור יכולות הדיבור בפני קהל, השיווק והשכנוע. אני כתבתי מספר ספרים רבי-מכר, לדבר בפני קהל, לדבר בפני לקוח ולעשות כסף באינטרנט. אני מרצה ומייעץ לחברות וארגונים גם בארץ וגם בחו"ל, משרדים ממשלתיים, חברות פרטיות, מערכת הביטחון, חוגי בית, בנקים, בתי ספר. אני מרצה בכמה מכללות ואוניברסיטאות, גם בארץ וגם בחו"ל.

יש לי גם הרבה ערכות ודיסקים בנושאים של דיבור בפני קהל, שיווק, שכנוע, משא ומתן, ופחד קהל זה בהחלט משהו שהוא אחד הגורמים לזה שבכלל באים אלי, הרבה לקוחות שמגיעים בעקבות פחד קהל כזה או אחר וזה מאפיין את כל הדרגים, גם פוליטיקאים בכירים, מנהלים בכירים, מרצים בכירים ועד לאנשים רגילים שצריכים את זה ליומיום שלהם ובהחלט, מעבר לזה שזו עוד סיבה לבוא אלי, זה גם באמת פחד שיש להרבה מאוד אנשים והוא מהווה חסם מאוד

משמעותי, כמו שנראה היום בשיחה. אז אני גאה להציג לכם את טל קרויטורו וטל בואי תספרי טיפה על עצמך ועל הניסיון שלך בתחום.

**טל קרויטורו**: ערב טוב למאזינים ולמאזינות, שמי טל קרויטורו, אני פסיכותרפיסטית, אני עובדת סוציאלית קלינית, מטפלת מוסמכת וגם מדריכה בשיטה בשם EMDR, אני מנכ"ל ובעלים של רשת קליניקות של מומחים בשיטת EMDR, שהיא שיטת טיפול פסיכולוגי מדעית, מוכחת, שמסייעת תוך מספר שבועות, לטיפול בחרדות ובחוסמים פנימיים, פחד קהל הוא אחד מהם ובזה נתמקד הערב. מעבר לכך, אני עושה את הדוקטורט שלי בעבודה סוציאלית, מרצה גם כן במסגרת כנסים בארץ ובחו"ל וגם מרצה מן החוץ של אוניברסיטת חיפה, לעבודה סוציאלית. נתחיל?

**ד"ר יניב זייד**: כן, אני רק אציין שאתם רואים את הכתובת של האתרים שלנו למטה ולאחר של [persuasion.co.il](http://persuasion.co.il) אתם יכולים להיכנס גם עכשיו וגם בסוף השיחה והאתר של טל הוא [emdrexperst.co.il](http://emdrexperst.co.il) מי שרוצה, המדריך חינם שאני מציע, מדובר על עשר פעולות שד"ר שכנוע לעולם לא יעשה ואנחנו נדבר על זה גם בסוף קצת, מי שרוצה מדריך חינם כיצד לבחור את הטיפול הפסיכולוגי המתאים לכם ביותר, באתר של טל. אז בואי נתחיל, טל.

אני רוצה להתחיל אתכם בנושא של פחד קהל. פחד קהל מונע מרוב האנשים לדבר בפני קהל ואני רוצה להתחיל במה המחירים האישיים והמקצועיים של הימנעות מדיבור בפני קהל. היה גם את הבאז של הוובינר הזה והרבה אנשים פנו אלי, גם במייל וגם בטלפון ביומיים-שלושה האחרונים ודיברו איתי על הוובינר הזה, את ראית שזה משהו שנוגע באמת להרבה אנשים ואכן, כמו שאני תמיד אומר, אני מאוד ממליץ ללקוחות שלי לאורך השנים לשים את עצמם בפרונט, לדבר בפני קהל, לדבר לפני לקוחות ואני מאמין מאוד שהדרך הטובה ביותר להתקדם, גם מבחינה אישית וגם מבחינה מקצועית וגם מבחינה עסקית, הדרך היעילה והדרך המהירה ביותר זה לשים את עצמכם בפרונט, להיות בפרונט גם מול קהל וגם מול לקוחות ולדבר בפני קהל. אני מאוד מאמין שאם אתם, זה נכון גם לשכירים וגם לעצמאים, מכיוון שאם אתם שכירים, ואם אתם רוצים להתקדם בארגון, אתם חייבים להיות אלה שמדברים בפני קהל, אתם חייבים להיות אלה שמתתפים בישיבות, גם ישיבות עובדים וגם ישיבות הנהלה, באופן אקטיבי. אתם חייבים להיות אלה שאם מישהו נוסע לחו"ל לישיבת עסקים, אתם אלה שנוסעים לישיבה הזאת. אם מישהו

מגיע מחו"ל, אתם אלה שמארחים אותו בארץ. אם מישהו מגיע לסיור בחנות או במפעל או במשרד, אתם אלה שעושים לו את הסיור ומסבירים לו. אתם אלה שמשתתפים בצורה אקטיבית בישיבות, אתם אלה שמציגים את המצגות ללקוחות. בקיצור, אתם אלה שעושים את הפרונט של החברה. במידה ואתם לא עושים את זה, אז קורה אחד מהשניים: או שאתם רואים בארגון, ולא משנה כמה אתם מקצועיים וטובים, אתם רואים בארגון שמישהו שהגיע אחריכם לארגון או לחברה ומקודם לפניכם, כי הוא פשוט כן נמצא בפרונט והוא כן מדבר וכן יותר מכירים אותו והוא כן עושה יותר תקשורת בין-אישית ומשתמש קצת בפוליטיקה ארגונית. הוא מקודם לפניכם וזה מאוד מתסכל אתכם, ואז אתם מרגישים תסכול ובאסה ומרגישים שלא מעריכים אתכם במקום העבודה, למרות שאתם עושים עבודה מקצועית מאוד טובה. זה הדבר הראשון שקורה אם אתם נמנעים מדיבור בפני קהל, והדבר השני שקורה אם אתם לא נמצאים בפרונט ונמנעים מדיבור בפני קהל, זה שאתם מוצאים את עצמכם אחרי חמש שנים, עשר שנים, עשרים שנה בחברה, עוזבים. לא משנה אם פרשתם או הופרשתם, התפטרתם או פוטרתם מהחברה, ואז אתם מגלים להפתעתכם שאין לכם קשרים, כלומר שלא צברתם מספיק קשרים במהלך החיים. לדוגמא, אין לכם לקוחות שהיו מוכנים "להתאבד עליכם" ולקחת אתכם אליהם ולעזור לכם, הלקוחות לא מכירים אתכם באופן אישי. אם הלקוח מתקשר לחברה ואומר- אפשר לקבל את ניב? אז אומרים- ניב כבר לא עובד כאן. -אוקיי, מי מחליף את ניב? -משה. -אז נתחיל לעבוד עם משה. בזה הסתיים הקשר ביניכם. לא טיפחתם את הקשר לאורך השנים, לא פיתחתם קשר אישי עם הלקוחות כי אתם נורא נמנעתם. אתם התעסקתם בעולם שלכם המקצועי, זה יכול להיות היי-טק, זה יכול להיות גרפיקה, זה יכול להיות עריכת דין, לא משנה מה, עשיתם את העבודה המקצועית על הצד הטוב ביותר, אבל לא שמתם את עצמכם בפרונט, ואז המחיר הוא שכשאתם יוצאים החוצה, אין לכם רשת של קשרים עסקיים וחברתיים שתוכלו למנף את עצמכם משם ולהשתמש בניסיון המצטבר. זה לגבי שכירים. עצמאים שנמנעים מדיבור בפני קהל, משלמים מחיר מאוד כבד, ואני בא ואומר שבתור עצמאי אף אחד לא ישווק אתכם כמוכם ואף אחד לא יתמחר אתכם כמוכם, כלומר יציע מחירים בשבילכם או יגיש הצעות מחיר כמוכם ואף אחד לא יציג את החברה כמוכם. טעות מאוד גדולה של הרבה עצמאים, זה שהם לוקחים איזה איש מכירות, או אנשי מכירות ואומרים- טוב, אני איש מקצוע, אני לא צריך לדבר מול הלקוחות,

אני לא צריך לדבר מול קהל, אני אקח אנשי מכירות והם כבר יעשו לי את העבודה השיווקית. אז קודם כל, זה בהחלט נכון לקחת אנשי מכירות ולא לעשות בעצמך את השיווק, אבל הרעיון הוא שכאשר אתם בעצם לוקחים מישהו אחר, אתם חייבים לפקח עליו, אתם חייבים להנחות אותו ובעיקר אתם חייבים להיות אלה בכל מקרה, שנמצאים בפרונט מול הלקוחות. כלומר, גם אם למראית עין, הלקוחות צריכים לזהות אתכם עם החברה, והלקוחות צריכים לזהות את החברה אתכם ואז זו בעצם האנשה של החברה והלקוח מרגיש יחס אישי. גם אם בפועל הוא לא ידבר אתכם, הוא מרגיש קשר אישי והוא רואה שלחברה הזאת יש פנים. אנחנו יכולים לראות ברמות הגבוהות ביותר בעולם ובארץ, נניח את סטיב ג'ובס ז"ל באפל, או את עמוס שפירא בסלקום או אליעזר שקדי באל-על. החבריה האלה, שגם אם בפועל הם לא מדברים כמעט עם לקוחות, גם עם לקוחות ה-VIP, עדיין הם הפנים של החברה. כלומר, הלקוחות מכירים אותם והלקוחות מרגישים יחס אישי, שיש מישהו מהחברה שהם מכירים אותו, וגם אם יש מתקפה תקשורתית, הם אלה שמדברים, הם אלה שמדברים בפני קהל בוועידות ופאנלים מקצועיים, הם אלה שמתראיינים בתקשורת על החברה, ואז בעצם הם עוזרים פעמיים. פעם אחת, הם מעלים את הערך של החברה, יש פה האנשה של החברה והלקוחות רואים את זה מולם והם מבסוטים מזה ומרגישים יותר קשר והזדהות עם החברה ועם המוצר והדבר השני שקורה, שהמנהלים האלה גם מעלים את הערך של עצמם, וכאשר המנהלים האלה עוברים מחברה למחברה, אז הם גם מעבירים את עצמם והם שווים כמנהלים הרבה יותר בגלל שמכירים אותם באופן אישי. זאת אומרת, אם אני מסכם את הנקודה הזאת, הכלל מספר אחד שאני מטיף תמיד, והדרך המהירה והיעילה ביותר להצליח בחיים, זה להיות בפרונט ולדבר בפני קהל. ואז, מי שנמנע מלדבר בפני קהל, ופחד קהל כמו שנדבר היום בשיחה הוא המרכיב מספר אחד לזה שאנשים נמנעים מלדבר בפני קהל והם פשוט מתמקדים בעבודה המקצועית שלהם ולא משווקים את עצמם ולא נמצאים בפרונט ומדברים באספות או מדברים בישיבות, או עושים מצגות, או מתנדבים לכל מיני פעילויות. כאשר הם לא עושים את כל הדברים האלה, וכאשר הם נמנעים מדיבור בפני קהל, הם משלמים מחיר אישי ומקצועי מאוד כבד ופשוט לא מתקדמים כמו שהם היו צריכים להתקדם,

הלקוחות לא מכירים אותם כמו שהם היו צריכים, ההכנסה שנפגעת, בין אם מדובר במשכורת

כשכיר ובין אם מדובר בהכנסה שלהם כעצמאים

**טל קרויטורו:** אני רוצה להוסיף, שיש עוד הרבה בעלי מקצועות שבדרך כלל לא נהוג לחשוב עליהם כמדברים בפני קהל. למשל, קהילת המטפלים, שאני נמנית על שורותיה ואני יודעת שהרבה מהמאזינים לנו שייכים לקהילה הזאת וכל האנשים שפשוט נמנעים מלהציג את עצמם בכנסים, נמנעים מלהגיע לכל מיני סדנאות ולהיות בפרונט, למרות שאין להם חברה מאחוריהם והם מוכרים בעצם את עצמם, מפסידים חלק ניכר מהלקוחות שהם היו יכולים להשיג, ומההשפעה שהם היו יכולים להשיג. למרות שבדרך כלל אנשים חושבים מה בין מטפל לדיבור בפני קהל, אז אני רוצה להגיד כמטפלת שבהחלט כדאי ורצוי, ובכלל בעלי עסקים שהם בעצם בעלי העסק, הם הפרונט וגם הבק, מאוד חשוב שיכירו אותם אישית ושהם יוכלו להתבלט, כי אחרת השירות שהם נותנים, ייטמע בין כל האנשים האחרים שנותנים את אותו שירות.

**ד"ר יניב זייד:** זה נכון מאוד, וטל מתייחסת גם באמת לאנשים שהם המותג, כלומר ברגע שאני המותג, על אחת כמה וכמה. אם אני מטפל ואני one man show ועובד מהבית, גם אם יש לי כרגע כמה עובדים אבל אני זה שמספק את לכולם את העבודה, אז חד משמעית, אם אני לא מדבר בפני קהל ואני לא מרצה בכנסים ואני לא מופיע בתקשורת. והרבה אנשים נמנעים מהדברים האלה למרות שהם מקבלים הזמנות להופיע בכנסים מקצועיים או מקבלים הזמנות להופיע בתקשורת. אם אני לא עושה את כל הדברים האלה, אני חד משמעית פוגע כמובן במוניטין שלי וברזומה שלי ומכאן נובע שאני פוגע גם בהכנסה שלי. כמו שאמרתי קודם, הכלל הזה של להיות בפרונט נכון לכל אדם. לכל אדם, לכל תחום, לכל מקצוע, גם לשכירים וגם לעצמאים. אז טל, מה אנחנו יודעים בעצם על פחד קהל ולמה כדאי להתחיל באמת.

**טל קרויטורו:** קודם כל, אני רוצה לציין שהרבה אנשים משתמשים במונח "פחד לדבר בפני קהל", כמונח סל, כשבעצם הם מתכוונים לדברים שונים לגמרי. למשל, חלק יכולים לפחד מלתת פרזנטציות, דברים מורכבים יותר ואז הפחד קצת דומה לנושא של חרדת בחינות כי זה בעצם סוג של משהו שהם צריכים לבצע בצורה הטובה ביותר. אנשים אחרים, יש להם חשש אפילו לקום ולהגיד את שמם ואת המקצוע, כלומר בכלל למשוך תשומת לב אליהם מכל סוג שהוא, או להיות

במוקד תשומת הלב. יש אנשים שמדברים על פחד קהל והם מתייחסים לזה שיש להם פחד מזה שיצלמו אותם. אפילו אם הם לבד בבית עם המצלמה, עדיין יש להם פחד ובושה, וכולם מתייחסים לזה עדיין כפחד קהל, למרות שיש לזה דינאמיקה קצת שונה וסיבות שונות. אחת הסיבות המובילות שאני נתקלת בהן בקליניקה, זה באמת הנושא של פחד מכישלון בנוכחות עדים, להבדיל מכישלון פרטי יותר. אפשר לראות הרבה פעמים איך אירועים בעבר, הם אלה שיצרו את הקישור בין לדבר בפני קהל, בין אם מדובר בהצגה מקצועית, או אפילו דברים שאני בטוחה בהם, כמו מה השם או המקצוע, או להציג את מה שאני עושה במספר שניות. אפשר לראות באמת מסלולים שונים שמשפיעים גם על האופן שבו אפשר לסייע. לחלק מהאנשים זה פשוט אירועים ספציפיים, שקשורים להופעות קודמות, שעלו לא יפה, כלומר, הם חטפו בלקאאוט בדיבור בפני קהל ומאז הם נמנעים ליתר ביטחון. יש אנשים שזה יושב להם על תחושת ערך או ביטחון עצמי של "אני לא טוב מספיק", "אני אידיוט", "אני בטח אטעה". כלומר, במקרה כזה אפשר לראות שאירועים מוקדמים יותר יצרו את התחושה הזאת ולפעמים אנשים אפילו לא מעמידים את זה למבחן, אלא מראש מארגנים את החיים תוך כדי הימנעות ממשימות כאלה. לפעמים רואים אנשים שבעבר סבלו ממשוהו שגרם להיות קצת "אאוטסיידרים". הם גמגמו, הם היו עניים ולבשו בגדים משונים, כל דבר שבו הם במוקד תשומת הלב לוחץ להם על אותם אירועים מוקדמים יותר ויש להם תחושה לא נעימה ורתיעה מהסיטואציה. עוד נתקלתי באנשים שמה שיש להם זה סוג של פחד מזרים, ואז אפשר לראות שאם מדובר בפני כמה חברים, הם יכולים לעמוד ולדבר, אבל אם מדובר באנשים זרים לחלוטין, אז אפילו כמות קטנה של אנשים גורמת להם להשתתק. אז כמו שאמרתי, לפעמים זה אירוע שקרה בעבר והתיישב ספציפית על זה, אבל לפעמים קורים אירועים שאנשים בהתחלה לא בהכרח מקשרים, אני יכולה לתת מספר דוגמאות. למשל, מטופלת שעברה מבית ספר דתי לחילוני, ובבית ספר הדתי כשהמורה נכנס, קמים לכבודו וכשהמורה נכנס בכיתה ב', היא הייתה היחידה שקמה וכולם צחקו על זה ועליה ומאז קשה לה מאוד כשהיא עומדת ואחרים יושבים. עבדתי עם עוד מישהו בן שישים, אגב מעולם לא מאוחר מידי, יש לי מספר מטופלים בני שישים שסובלים מפחד קהל ולמרות שהם סובלים מזה עשרות שנים, עדיין אפשר לסייע תוך מספר שבועות, אני אפרט בהמשך כיצד. פשוט היה לו זיכרון מה"חדר", הוא גבר חרדי, שהעלו אותו על כיסא ודרשו ממנו לתת נאום מותאם לגיל, של

גיל ארבע-חמש, וכל הפרצופים נראים לו כל כך מאיימים, וכל סיטואציה מאוחרת יותר הזכירה לו את הסיטואציה הזאת ואז הוא ניסה לכוון את החיים בלי שיהיו לו הזדמנויות דומות. לפעמים אירועים ממש ממש רחוקים, וצריכים ממש לעשות סוג של בדיקה, על מה זה יושב. למשל הפחד מזרים, היה לי מטופל שסבל מפחד קהל שהפחד ישב על הפחד מזרים, והפחד מזרים בכלל התחיל מאיזה ניתוח שהוא עבר בגיל צעיר וזה נצרב לו במוח כ"זרים מכאיבים לי". כל מיני מסלולים ייתכנו ליצירת פחד קהל, שכאמור כמו שאמרתי, אנשים שונים מתייחסים לזה אחרת ואפשר לראות באמת במה מדובר, כי יש הבדל גדול בין מי שבבסיס הפחד שלו יש פרפקציוניזם, או מחסור בכלים, ו"אם אני רק אעשה חזרות ואתכונן, ואני אדע שיש לי גיבוי אז אני יכול ללכת על זה", לבין אלה שבעצם אפשר לראות שזה סוג של מקרה פרטי של פחד רחב יותר. למשל, אם אני אעמוד במוקד תשומת הלב, למשל פחד מזרים, למשל יש כל מיני סוגים של חרדות ביצוע שבאות לידי ביטוי לא רק כשמדברים בפני קהל.

**ד"ר יניב זייד:** יפה. אז קודם כל טל, אני תמיד שמח להקשיב לך, ובאמת טל היא המומחית הגדולה בישראל לנושא הזה. אנשים באים לטל יותר בשביל הטיפול הפסיכולוגי, אני גם מטפל הרבה בפחד קהל לא בפן הפסיכולוגי, אלא בפן הפרקטי-שיווקי. אני אתן עוד כמה דוגמאות ברשותך, למקרים שאני נתקלתי של אנשים עם פחד קהל. קודם כל, אני באמת אומר שפחד קהל זה הפחד הכי נפוץ בעולם המערבי, יש שורה של מחקרים על זה, היה מחקר גם בארצות-הברית שנתנו לעשרת-אלפים איש רשימה של פחדים ואמרו להם לדרג מאחד עד חמישים מה הכי מפחיד אתכם. היה שם פחד מעכבישים, פחד מחושך, כל מיני דברים כאלה ופחד קהל יצא פחד מספר אחד, ופחד מספר שתיים יצא פחד ממוות. זה אומר שלפי המחקר הזה יותר אנשים מפחדים לדבר בפני אנשים אחרים, מאשר מלמות. יש על זה גם בדיחה של סיינפלד, הקומיקאי האמריקאי, הוא אמר שבהלוויה, מבחינה סטטיסטית, רוב האנשים יעדיפו להיות בתוך הארון מאשר לעשות את ההספד. אני תמיד שאלתי את עצמי מאיפה הנתון המדהים הזה, לא שיש לי בעיה איתו, כי הוא מספק לי פרנסה, אבל למה כל כך הרבה אנשים מפחדים לדבר בפני קהל? התשובה שלי הייתה, יש כמה תשובות לזה, גם קראתי על הרבה סיבות, אבל באמת שמוות הוא דבר ערטילאי ורחוק שלא חושבים עליו כל היום, אבל דיבור בפני קהל זה משהו מאוד יומיומי. כל

הזמן יש לי את הלחצים האלה, מחר יש ראיון עבודה, מחרתיים של לי איזה מצגת חשובה ללקוח, בעוד שלושה ימים יש לי הרצאה, ככה יוצא שכל הזמן יש סיטואציות של דיבור בפני קהל ואנו כל הזמן חווים את הלחץ הזה. אז אני אתן כמה דוגמאות, דיברת על אירוע זהה, הייתה באחת הסדנאות שאני מעביר, שנקראות "אומנות השכנוע", שבהן אני לוקח קבוצה קטנה, של עשרים-עשרים וחמישה אנשים ואני במשך מספר מפגשים משפר להם את היכולות לדבר בפני קהל, לשווק ולשכנע, אז אני תמיד במפגש הראשון שואל את הקבוצה למה אתם פה. והייתה מישהי שאמרה, היא הייתה דוקטור, פסיכולוגית, והיא אמרה "אני באתי כי יש לי פחד להופיע בתקשורת, כי פעם אחת ביקשו ממני להופיע בתקשורת, אני ועוד כמה דוקטורים הלכנו להופיע בתכנית שעסקה בפסיכולוגיית ילדים, ואני דיברתי במשך כמה דקות והרגשתי מאוד רע עם ההופעה שלי, לדעתי היא הייתה הופעה מאוד לא טובה ומאז אני פשוט מסרבת להופיע בטלוויזיה, ופונים אלי שוב ושוב מהתקשורת, גם בערוץ שתיים וגם בערוצים אחרים, אני לא מוכנה להתראיין ואני יודעת שזה פוגע בי, ובאתי לפתור את זה. קודם כל, בהחלט בסדנה היא מאוד השתפרה ותרגלה והתנסתה, אבל בגלל שזה היה 'אישי' מאוד גדול אצלה, והיא גם חזרה עליו כמה פעמים במהלך הסדנה, אז אני אמרתי לה- "אוקיי, תביאי את הסיפור הזה ובואי נראה כולם". אז היא הביאה את זה בדיסק-און-קי ושמה במחשב שלי, והעלנו את זה למצגת, והאנשים הסתכלו, היא התראיינה משהו כמו שמונה דקות, ראינו שתיים-שלוש דקות מתוך שמונה, ואני אמרתי לה- "תקשיבי, לא הייתה לך שום בעיה, וזאת גם הופעה ראשונה שלך בטלוויזיה", אז אולי אני כאיש מקצוע יכול לאבחן שפה קצת נגממת, פה הזזת את העין ופה אמרת משפט אולי לא הכי טוב בעולם. ואגב, רוב הקהל לא ראה את זה בכלל, זאת אומרת אנשים שראו אותה והם לא מומחים בנושא, לא הבחינו גם בזה. אבל אמרתי לה- "אני נותן לך פה הערות של שמונים וחמש ואת בסיפור הפנימי שלך סיפרת לעצמך שזאת הייתה הופעה גרועה ושכנעת את עצמך שזאת הייתה הופעה גרועה וזה גם יצר אצלך איזושהי טראומה שעכשיו את לא רוצה להופיע בתקשורת". אגב, זה גם עניין של לצבור ניסיון, כי ברור שבהופעה השנייה שלה בתקשורת, היא תהיה הרבה יותר טובה מההופעה הראשונה, וההופעה העשירית בתקשורת תהיה יותר טובה מההופעה השנייה. אז היא פשוט לא יצרה לעצמה יותר הזדמנויות להשתפר כי היא החליטה שבהופעה הראשונה הזו היא לא הייתה מספיק טובה, היא אמרה שהיא הייתה גרועה למרות



שהיא הייתה בסדר גמור, והיא לא הופיעה יותר. אז זו דוגמא לאירוע זהה, שהיא אומרת לעצמה "הופעתי בתקשורת, לא היה טוב, אני יותר לא מופיעה בתקשורת". כמובן שלמישהי שהיא מקצועית זה חוסם אותה מאוד גם מבחינה מקצועית וגם מבחינה כספית, שהיא מסרבת להופיע בתקשורת ומפספסת הזדמנויות למנף את עצמה. דוגמא שנייה שאני יכול לתת, זה אולי יישמע קצת מצחיק, אבל זה מסיבת עיתונאים. מה שקורה במסיבת עיתונאים שזה שיש הרבה מאוד עיתונאים באולם והמרואיין יושב איפשהו שם בקצה והוא מדבר, וכל המיקרופונים אליו וכל תשומת הלב אליו. ואז מגיע שלב השאלות מהקהל ואומרים לעיתונאים, בואו תצביעו ותנסו להתחרות וניקח כמה שאלות. ואז העיתונאים מצביעים יש מנהג מצחיק של עיתונאים ישראלים במסיבות עיתונאים זרות, כשיש עיתונאים זרים, אז הם מצביעים עם שתי ידיים כדי להגדיל את הסיכוי שיבחרו בהם ואז פתאום תופסים איזה מישהו ואומרים לו "בבקשה אתה, דבר עכשיו" ואז כולם מתיישבים ופתאום כל המצלמות מופנות אליו וכל הזרקורים אליו וכולם מסתכלים רק עליו והרבה אנשים בשלב הזה מקבלים בלקאאוט, שזה סוג של פחד קהל. אבל מכיוון שעד עכשיו אני הייתי בקהל ואני הסתכלתי על המרואיין והקשבתי לו והכל היה נורא נחמד, פתאום עכשיו כולם מסתכלים עלי וכל המצלמות אלי וכולם מחכים למה שאני אגיד, והרבה אנשים בשלב הזה מגמגמים, מתבלבלים, שוכחים את השאלה. אם אני שואל שאלה שהיא בשפה זרה אז אני גם מתבלבל בהגייה או בדקדוק, עושה איזה טעות עם האנגלית או שפה אחרת ואז זה יכול ליצור טראומה אצל עיתונאי שפשוט אומר "אני לא שואל שאלות יותר, פעם אחת עשיתי פאדיחה ואני יותר לא עושה את זה". כדי לסכם את הנושא הזה אני אומר תמיד ללקוחות שלי שיש שפות שונות שאנחנו מדברים. טל דיברה בעצם על, אני קורא לזה לצאת מאזור נוחות, למשל זו שהייתה בבית ספר דתי ואז עברה לבית ספר חילוני, אז אנחנו רגילים לסיטואציה מסוימת וכשאנחנו משנים סיטואציה, כמעט תמיד יהיה לנו סוג של פחד קהל וחרדת ביצוע. ואני אומר בכלל שיש שפות, יש שפה תקשורתית ויש שפה צבאית ויש שפה עסקית ויש שפה פוליטית ויש שפה אקדמית, וכשאתה עובר משפה לשפה, אתה צריך לדבר אחרת לגמרי. זאת אומרת, אם עד היום הרצית באקדמיה לסטודנטים, ויכול להיות שאתה מומחה בתחום שלך, אבל בגלל התוכן ולא כמרצה, כי הסטודנטים היו צריכים להיות שם בכל מקרה, עכשיו אתה בא לכנס עסקי למכור ללקוחות, סיטואציה שונה לגמרי. הרבה אנשים מקבלים בלקאאוט בשלב הזה, או הביצוע שלהם יורד. עד

עכשיו היית בצבא, יש לי הרבה לקוחות שהם פורשי מערכת הביטחון שעכשיו עברו לפוליטיקה או לעסקים, אז פתאום הם מדברים עכשיו בפני קהלים אחרים ומה שקורה זה שאנשים לא מצייתים. כלומר, הם אתמול דיברו לחיילים ונתנו להם משהו לעשות והחיילים עשו. עכשיו אומרים למישהו לעשות משהו והוא לא עושה, למה הוא לא עושה? כי בצבא זאת הייתה פקודה ועכשיו הוא צריך לשכנע. אנשים בשלב הזה, ברגע שהם יוצאים מאזור הנוחות שלהם, נכנסים לחרדת ביצוע או חרדת קהל ואז הם לא מוכנים יותר לדבר בסיטואציות האלה. אז החלק המעניין של פחד קהל הוא לדעת לעשות את ההתאמות הנכונות, גם מסיטואציה לסיטואציה, כי יכול להיות שאני בסיטואציה מסוימת מאוד מקצועי ומאוד מיומן ומאוד מנוסה, ואז כשאני עובר לסיטואציה שנייה, פתאום יש לי פחד קהל, ופתאום שם אני לא מתפקד ופתאום שם יש לי בעיה לדבר. אז טל, יכול להיות שחלק מהאנשים לא שמעו אותנו, בואי תסבירי למה אנחנו מתכוונים כשאנחנו מדברים על פחד קהל, מה קורה לנו בגוף בזמן אמת, ומה ניתן ללמוד מכך על מה לעשות בזמן אמת כדי להקל על הנושא של פחד קהל

**טל קרויטורו:** יש לנו שתי מערכות בגוף, מערכת חירום ומערכת שגרה. כשאנחנו נלחצים ממשוה או כשאנחנו תופסים משהו כאיום, הגוף שלנו מתחיל לעבור למערכת חירום. במערכת חירום הדם עוזב את חלק מהמערכות ועובר לגפיים. אני אזכיר שלוש מערכות שנפגעות, אחת מהן רלוונטית לנו במיוחד. המערכת הראשונה שנפגעת זו מערכת המין, כי זה נחשב "אקסטרנה". המערכת השנייה שנפגעת זו מערכת העיכול, לכן הרבה פעמים במצבי לחץ יש כאבי בטן, או שלשולים, או בחילות, או הקאות, כי הגוף נפטר מהמזון כדי שהוא יוכל לקחת את הדם לגפיים. המערכת השלישית שנפגעת זה הקורטקס, החשיבה הגבוהה יותר. לכן הרבה פעמים אומרים שבמצבי לחץ יש פגיעה ביכולת לחשוב ברור, כשברגע שמדובר במצבי לחץ חריף, הדם עוזב את המוח, לא לגמרי, אבל את החשיבה הגבוהה ברמה כזאת שאנשים לא זוכרים דברים שהם זכרו לפני רגע, כי זה פשוט כבר לא נגיש להם, כי הדם כבר עבר לגפיים ומה שהם מרגישים בעצם זה סוג של חוסר שקט ורצון להתחפף מהמקום, שזו בעצם תגובה הישרדותית. אני זוכרת שהייתה לי מטופלת, שהיא בכירה וניהלה מספר סניפים והיא הלכה לאיזה מבדק והבוחר שאל אותה כמה זה שבע פחות ארבע, רק כשאלת סינון, והיא לא ידעה לענות ועזבה את המקום. בוודאי שהיא יודעת כמה זה שבע פחות ארבע, היא מנהלת מספר סניפים, פשוט מה שקורה בבלקאאוט זה שאנחנו יכולים

לדעת את החומר פיקס, לחזור לתרגל והכל, אבל אם בזמן האירוע אנחנו במצב לחץ חריף, הדם לא מגיע לאזורים האלה, אנחנו לא מצליחים לאחזר, לשלוף, את המידע שמאוחסן. ברגע שמצב הלחץ חולף כבר שוב יש לנו גישה לאותם דברים וככה נוצר מצב למשל בבחינות, שאנשים ידעו את החומר פיקס, לא זוכרים כלום בבחינה, יוצאים ויודעים בול. או, אנחנו יודעים מה נעשה בפעם הבאה, קורית סיטואציה מלחיצה, עשינו משהו לא קשור בעליל, אנחנו יוצאים ממנה ואומרים "מה לעזאזל עשיתי". הכל נובע מהתגובות הפיזיולוגיות של הגוף, שלוקחות את הדם

שלנו למקום אחר, לגפיים. אחד הדברים שאפשר לעשות בזמן אמת, אני אחרי זה אדבר על מה אפשר לעשות אם נזכרים מספר ימים לפני, מספר שבועות לפני וכדומה, אבל פה אני מדברת על מצב שעוד דקה הנאום או הפרזנטציה ופתאום, זו גם אחת הסיבות שמרגישים יובש בפה, כי מערכת העיכול מפסיקה לפעול. אחת הדרכים שעוזרות להקל קצת בזמן אמת, זה ליצור רוק או לשתות מים, כי זה מכריח את מערכת העיכול לחזור לעבוד, מערכת העיכול עובדת, זאת אומרת שאנחנו במצב שגרה ולא חירום. זו אגב הסיבה שאמרו בזמן מלחמת המפרץ לשתות מים בחדר האטום, למרות שממש לא היינו בסכנת התייבשות אחרי חצי שעה, וזו גם הסיבה שרואים בכל מיני סרטים בריטים "אוי ואבוי, כולם נרצחו, בואו נשתה תה". למה נשתה תה, מה הקשר? כי השתייה עוזרת להחזיר את הגוף למערכת שגרה ולא מערכת חירום

**ד"ר יניב זייד**: זו גם אחת הסיבות ששמים תמיד בכנסים למרצים כוסות מים או בקבוקי מים. זה בדיוק העניין הזה, זה לא בגלל שאתה תתייבש, כי זה שאתה יושב בפאנל חצי שעה, זה לא שאתה לא תוכל לשרוד בלי כוס מים, אבל זה באמת העניין הזה של ההתרגשות, של הלחץ, של ההמתנה לתורך, יכול להיות שמישהו אחר מדבר ואתה מחכה, אולי אתה בסוג של דיבייט או עימות מול מישהו אחר ואתה אומר והוא אומר ואתה אומר והוא אומר, וזה סוג של לחץ, ובדרך כלל בכנסים האלה, מי שפחות לחוץ אז הוא בקושי שותה, ומי שלחוץ שותה הרבה מים תוך כדי. זו באמת אחת הסיבות שמארגני כנס תמיד שמים לכל המרצים והדוברים והנואמים בקבוקי מים. זו הקבלה מאוד יפה מה שעשית לסיטואציות האלה. אני רוצה אגב לציין בהקשר הזה, שמה שאת תיארת אלה כמה תופעות פיזיות שקורות בגוף, ואני מכיר היטב את העניין הזה כי הרבה לקוחות שלי מספרים על התופעות האלה. יכול להיות שחלק מהמאזינים לא מכירים את

התופעות האלה או מכירים רק חלק

**טל קרויטורו: זה דרגות חומרה שונות**

**ד"ר ניב זייד:** בדיוק. אז קודם כל יש הרבה מאוד סוגים של פחד קהל, ויכול להיות שחלקכם וזה טוב שכך, לא נתקלתם ברמות החמורות של ממש יובש או בלקאאוט או לשכוח את החומר ודברים כאלה, אבל מצד שני גם יכול להיות, וכאן כל אחד צריך להיות עם יד על הלב, יכול להיות שלא שמתם את עצמכם במצבים שבהם אתם יכולים לקבל את הדבר הזה. זאת אומרת, הרבה אנשים באים ואומרים לי בהרצאות וסדנאות "איך לי פחד קהל. נניח באחד על אחד ועשיתי את זה עשרים שנה ואין לי שום פחד קהל. אז קודם כל, זה טוב מאוד שמרגישים את זה, כי בסוף

חלק גדול מפחד הקהל זה משהו נפשי, מנטאלי מסיפור החיים שלנו, אבל הסיבה שהם אומרים שאין להם פחד קהל באחד על אחד, זה בגלל שהם מתורגלים, הם כבר עשו את זה עשרים שנה, הם כבר עשו את זה חמש מאות פעם. אבל כנראה שבפעם הראשונה שאני אוציא אותם מאזור הנוחות שלהם, ואני אשים אותם נניח, אם עד היום הם דיברו באחד על אחד, אני אשים אותם בקבוצה של עשרים איש לדבר, או בקבוצה של מאתיים איש, אם זה כנס גדול, או נניח שאם עד עכשיו הם דיברו בעברית ועכשיו פתאום הם ידברו באנגלית, או דברים כאלה, אז כמוכן שאם זה יקרה, אז כנראה שהם יחוו סוג של פחד קהל, והגוף שלהם יחוה את אחת התופעות שטל תיארה עכשיו, מכיוון שהם יצאו מאזור הנוחות, ומכיוון שהם עכשיו בעצם מתחילים לצבור את הניסיון שלהם מחדש בסיטואציה שהיא לא מוכרת. אז ככה שבהחלט טל מתארת פה מגוון רחב של תופעות שכמוכן קשורות גם לסיטואציה שאני נמצא בה וגם לרמת החומרה של פחד הקהל

**טל קרויטורו:** אני רוצה באמת להוסיף בהקשר הזה, שכדי להימנע, מספיקה לפעמים אי-נעימות קלה. אפשר למשל להרגיש אם נוסעים באוטובוס, ויורדים רגע לתצפית וחוזרים, אם אנחנו לא מתיישבים בדיוק איפה שישבנו, יש לנו סוג של חוסר נוחות. זה חוסר נוחות כי יש לנו חלק במוח שכל הזמן סורק עבור סיכונים והוא כבר עשה ווי על המקום שישבנו בו מקודם, ובמקום חדש ולא מוכר כבר יש איזה סוג של חוסר נוחות. וזה חוסר נוחות על ישיבה באוטובוס, מקום מוגן, ישבנו באוטובוס הזה קודם וכבר יש אי-נעימות כי אנחנו רוצים לשבת בדיוק איפה שישבנו. אז על אחת כמה וכמה, אי-נעימות כזו יכולה לגרום לאנשים להימנע, אפילו לא באופן מופנן, מהזדמנויות של

לדבר מול קהל

**ד"ר יניב זייד** : אני גם אוסיף בהקשר הזה, שאנשים מטבעם שונאי סיכון ויש הרבה מחקרים על זה, קודם כל מדעי הכלכלה, שזה בעצם מדעי החברה, זה לא מדע מדויק כלכלה, זה מדעי החברה, אז כל הכלכלה בנויה על זה שאנשים מטבעם שונאי סיכון ורוצים למקסם את (...). שלהם, ואחד הדברים המעניינים בהקשר של הישיבה באוטובוס, זה שגם בסדנאות והרצאות אני שם לב שכשיש הרצאה תהליכית, כלומר מפגש פעם בשבוע או (...). אחד, אני שם לב תמיד לדבר מעניין, שזה אגב גם אחד ההסברים שלו, שאנשים תמיד ישבו באותו מקום שבו הם ישבו קודם. נניח, אם במפגש הראשון הם ישבו באיזשהו מקום, אז במפגש השני הם יבואו וירצו לשבת באותו מקום בדיוק, גם אם במפגש הראשון הם התיישבו באופן אקראי וזה כיסא, במקרה כי הם אחרו, והם ישבו במושב בסוף שבכלל לא נוח להם, כי זה המקום היחיד שהיה פנוי. עדיין כשהם יבואו בשבוע שאחרי זה, הם ירצו לשבת באותו מקום שהם ישבו בפעם הקודמת. וזה קטע מדהים איך המוח שלנו מתרגל ליציבות ולביטחון וקשה לו לצאת מאזור הנוחות. אז שוב טל, את עוסקת בזה מהפך הפסיכולוגי ובאמת לפעמים הגבול דק, גם יש הרבה לקוחות שאני מודה שבאים אלי, ובאים אלי כדי להכין מצגות וכדי לדבר מול קהל ולגייס כספים, ולהתראיין למקום עבודה ואני רואה שאצלם הבעיה של פחד קהל היא הרבה יותר בסיסית ממה שאני יכול לטפל, ואז אני בדרך כלל ממליץ ללכת לטיפול פסיכולוגי, כמו שאת עושה. אז איפה עובר הגבול הדק הזה? זאת אומרת, מתי אני יודע שצריך לשקול סיוע מקצועי, שאגב זה נשמע כמו מילה בומבסטית, אבל זה בעצם משהו שהוא די טריוויאלי והרבה אנשים עושים אותו, גם מנהלים בכירים ופוליטיקאים בכירים, ומתי אני יודע שבעצם לא צריך אף טיפול, וכל מה שצריך זה לתרגל ולהתנסות וכמו שאת תמיד אומרת, גם מוזיקאים וותיקים וגם מרצים וותיקים וגם פוליטיקאים וותיקים שיש מאחוריהם הרבה מאוד הופעות, עדיין יש להם פחד קהל

**טל קרויטורו** : קודם כל, זה לא סוג הטיפול שדורש טיפול בכפייה, זה עניין של מינונים ועד כמה מרגישים שזה פוגע. כן הייתי מציעה לשים לב שלא צריך לפנות לסיוע מקצועי רק כשמגיעים בזחילה של שישים על שש ולא יכולים לשאת עוד. הרבה פעמים אפשר לפנות לסיוע מקצועי כי רוצים לשפר, לא כי המצב הוא בלתי נסבל. בהקשר הזה יש משהו שאני אומרת למטופלים, אני אומרת, "תראו, למשל אם היה לכם פוביה מתנינים, אז אם היה לכם פוביה מתנינים, אז אל תקנו 'לקוסט' ואל תלכו לחמת-גדר ותסגרו פינה, כמה זה כבר מגביל אתכם?" אבל יש דברים שהם

הרבה יותר מגבילים ופחד קהל הוא אחד מהם. במיוחד מבחינה מקצועית, כמו שפירטת יפה מאוד קודם לכן, אבל גם מבחינה אישית. הרבה פעמים הנושא של תרגול יכול להספיק, אבל הרבה פעמים הוא לא מספיק עוזר ומה שהאדם רואה זה שלמרות שהוא מודע למה הבעיה, ולמרות שיש לו כלים להתמודדות, הוא עשה הכנות, הוא עשה חזרות, הוא הכין מצגת, הוא אפילו הציג אותה מספר פעמים והוא רואה שהמצב לא משתפר, אלא נשאר סטאטי או לפעמים אפילו הולך ברוורס, כי לפעמים ישנה הצטברות, כלומר שהבן אדם חשש קצת, ואז הייתה לו מעידה קלה, אז בפעם הבאה הוא אפילו יותר חשש במקום שהמצב ישתפר. אז חבל, כי היום טיפול פסיכולוגי, כמו שאני אפרט עוד מעט, כבר לא דורש שבע שנים. מספר שבועות הרבה פעמים מספיקים. אז באמת בהקשר הזה של מתי יש צורך לפנות לטיפול, אני אתן עוד קריטריון. אני אספר בדיחה בהקשר הזה ואקשור את זה לנושא, על אחד שבא לרופא ואומר "דוקטור, אני לא יודע מה יש לי, אני נוגע ברגל, כואב לי. אני נוגע בבטן, כואב לי. אני נוגע בראש, כואב לי. דוקטור, למען השם, מה יש לי?" והרופא אומר לו "יש לך אצבע שבורה". לפעמים לאנשים יש חרדה במגוון רחב של נושאים ופחד קהל הוא רק מקרה פרטי. אז אולי הם שמים לב לפחד קהל כי הוא עוצר אותם מבחינה מקצועית, אבל בעצם הם יכולים לראות, אם הם יבחנו את החיים שלהם, שהם רואים עוד ועוד מקומות שבהם הם מצמצמים את עצמם שלא לצורך, ואם המודעות לא מספיקה והמאמץ לא מספיק, אז אפשר בהחלט לפנות לסיוע מקצועי. בהקשר הזה, אני רוצה לדבר על מוזיקאים, אני הייתי בסדנה לפני מספר ימים ואחד המשתתפים היה מוזיקאי והוא אמר שיש לו פחד קהל וכולם מה זה צחקו עליו, כי הוא מוזיקאי יחסית ידוע, יש לך פחד קהל, איך יכול להיות? ניגשתי אליו באחת ההפסקות ואמרתי לו שאני יודעת שהוא צודק כי יש לי מטופלים שהם מוזיקאים ויש להם פחד קהל ולפעמים הם מנסים להתגבר על זה, ואחת הדרכים הלא מומלצות, שלא נפרט בשקפים הבאים, של כל מיני חומרים "מרגיעים", כמו אלכוהול ושונות, מה שאגב רק מגביר את החרדה. וברגע שזה יושב על אירוע מוקדם יותר, כשכל פעם שדיבור בפני קהל לוחץ עליו, וחיפה לא מספיקה ולפעמים גם כשהחיפה חוזרת, במקום להקל היא יכולה פשוט ללחוץ שוב ושוב איפה שכואב, אז אפשר בהחלט לסייע. אז עבדתי עם מוזיקאים ועכשיו הם יכולים

להופיע בכיף, כשהם מרגישים שהם ב-zone שלחם, בלי להיעזר בשום חומרי עזר, חוקיים ולא חוקיים כאחד.

**ד"ר יניב זייד :** אני אוהב את הדוגמא של הפוביה מתנינים, מאוד אהבתי את זה, אבל בהחלט פחד קהל זה משהו שאני חושב שאם אתה נמנע מלדבר בפני קהל, זה לא כמו להימנע מתנינים  
**טל קרויטורו :** כן, בהחלט, זה כמו פוביה מכלבים...

**ד"ר יניב זייד :** בדיוק, חשובה פה גם איכות החיים שלך, כי זה משהו מאוד יומיומי, ואני אגיד לך יותר מזה, אנחנו עכשיו לקראת ליל הסדר, ואני נתקל בלקוחות שלי ובטוח את גם נתקלת אצלך, שפחד קהל זה יכול להיות גם פחד לדבר בשולחן החג. כל אחד מדבר, אז תמיד יש את אלה שתופסים את השולחן ומספרים ומדברים וכולי, ויש את אלה שלא פוצים פה כל הארוחה, למה? כי זה יכול להיות מטראומת ילדות שהם אמרו משהו ואיזה דודה הסתכלה עליהם בצורה עקומה ואחרי זה אמרה להם איך העזת להגיד את זה, או שאמא שלהם הסתכלה, או שאחד הבני דודים נתן להם כאפה

**טל קרויטורו :** אירוע שקשר את זה לתחושת איום

**ד"ר יניב זייד :** בדיוק, ואז אני לא מרגיש בנוח, וזה יכול להיות כמובן בפגישה עסקית ומצגת וגיוס הון או ראיון עבודה, אבל זה יכול להיות גם ברמה האישית, שאני נמנע מלדבר בליל הסדר, ואני שומע את הבני דודים שלי או האחים שלי מברברים וכל היום מספרים בדיחות והם הרוח החיה, ואני מאוד מקנא בהם, אבל אני לא פותח את הפה בעצמי ואז יכול להיות שערב שלם לא פציתי פה. ובכל משפחה יש את האנשים האלה שמאוד דומיננטיים ויש את אלה שלא דומיננטיים. אז יש הבדל בין אם זה לא דומיננטי מבחירה, לבין אם אני לא דומיננטי כי אני מפחד לדבר, כי אני מפחד מהמחיר ומההשלכות. אז בהחלט יש פה עניין שאני אומר שפחד קהל שווה להתמודד איתו ושווה לטפל בו, גם אם זה במסגרת פרקטית של תרגול והכנה כמו שאני עושה וגם אם זה במסגרת של ייעוץ מקצועי כמו שאת עושה, אבל זה משהו שהמחיר של לא להתמודד עם פחד קהל, הוא מחיר הרבה יותר גדול. כי המחיר האישי או המקצועי שהאדם משלם הוא מחיר מאוד גדול ואני חושב שבמקרה הזה, זה לא שאנשים אומרים "הייתי יכול להיות ראש הממשלה אם הייתי מדבר", אבל אנשים בהחלט שמים לב לעניין הזה. ועוד דבר אחד לגבי המוזיקאי, זה הזכיר

לי שבזמנו קראתי על זה וגם דיברתי עם מוזיקאים על זה שהקהל בחושך והם באור, ואז הם לא רואים את הקהל, ואחד הדברים שעוזרים לפחד קהל זה שהמוזיקאי לא רואה את הקהל והוא שומע רחש כזה, או "תעשה לי ילד" וכל מיני דברים כאלה, אבל הוא לא באמת רואה את כמות האנשים ואז זה שיש מולו מאה איש, אלף איש או מאה אלף איש, זה לא משנה, זה מספר שלא משנה מבחינתו, כי הוא רואה רק את הבמה. אני רואה את זה גם בהרצאות שלי, כשאני מדבר מול הרבה מאוד אנשים, זה יכול להגיע למאות, זה גם היה אלף ומעלה, אז בסוף האורות עליך, אתה כמעט שלא רואה את הקהל, אתה רואה מאוד מאוד במעומעם מאות עיגולים שמייצגים את ראשי האנשים וזה הרבה יותר קל להתמודד עם זה, מאשר מצב שבו אתה ממש מסתכל לאנשים בעיניים ואתה רואה בדיוק מי מפהק ומי מסתכל עליך ומי עושה פרצוף ומי מסתכל בשעון. אני זוכר שקראתי ראיון עם שלמה ארצי שהוא אמר שבתחילת שנות השמונים הוא קיבל סוג של פחד קהל באחת ההופעות, בפעם הראשונה שהוא הופיע בפארק הירקון, ועד אז הוא היה מופיע בצוותא ובמקומות כאלה ששם היה חשוך והוא היה על הבמה והפרוז'קטורים היו עליו. ואז הייתה להם הופעה בפארק הירקון והם גמרו את ההכנות כמה שעות לפני ועוד היה אור יום, והוא הלך לעשן סיגריה ופתאום הוא רואה נחילים של אנשים מגיעים לפארק והוא שואל את אחד הנגנים שלו מי זה כל האנשים האלה, מה הקטע שלהם, אז הוא עונה לו "כולם באו בשבילך, כולם באו להופעה שלך", והוא אומר שבשלב הזה הוא קיבל בלקאאוט, "נכנסתי לסרטים שחבל על הזמן, כי לפני זה אף פעם לא ראיתי את הקהל, הקהל תמיד היה בחושך ופתאום אני רואה בעיניים כל כך הרבה אנשים שבאים ומצפים ממני בעוד כמה שעות להיות במיטבי ונכנסתי ללחץ מאוד גדול"

**טל קרויטורו** : אז עכשיו נתחיל במה אפשר לעשות, אני רק אגיד עוד דקה אחת, בנוגע לדוגמא שהבאת מקודם, שאפשר הרבה פעמים, כשלא מטפלים בפחד קהל, המצב יכול לא רק להיות סטאטי אלא להחמיר, כי ברגע שכולם מדברים ואני לא אז אפשר להתחיל להרגיש אאוטסיידר, או להרגיש תחושה של עוד ערעור בביטחון שימנע עוד יותר בפעם הבאה וחבל, כי זה יכול גם להסלים ולא רק להישאר סטאטי.

**ד"ר יניב זייד** : אז אני שואל אותך מה בעצם מציעה הפסיכולוגיה, כי באמת את מומחית בנושא

הזה ואת מביאה את הדברים הכי חדשניים שיש, אז בואי תספרי לנו



**טל קרויטורו:** אז אני אספר בקצרה מה היה עד כה ואז אני אפרט קצת יותר על שיטה חדשנית לטיפול בפחד קהל, בשם EMDR, שאני באמת מתמחה בה. בעבר היו שיטות שניסו לשנות את המחשבות. הרי הרבה פעמים הרגשות שלנו מופעלים על ידי המחשבות שלנו ואז ניסו לעזור לאנשים לחשוב אחרת, אם המחשבה היא "אני חייב לתפקד טוב, אחרת יקרה אסון", בוא תילחם במחשבה הזאת. אם המחשבה שלך היא "זה חייב להיות מושלם, אחרת זה לא שווה בכלל", איך להילחם במחשבה הזאת. הבעיה פה זה שבאמת מנסים להילחם בהתנהגות ולא בסיבה להתנהגות ולכן יש הצלחה מסוימת, אבל לא כפי שהיינו רוצים. טיפולים נוספים שגם שייכים לתחום הטיפול הקוגניטיבי, נקרא טיפול בחשיפה, שנותנים לאנשים לתרגל ולתרגל ולתרגל ולאט לאט החשש יורד. כן אני יכולה להגיד שיש אנשים שככל שהם מתרגלים, החשש שלהם אכן יורד. מצד שני, יש אנשים שככל שהם מתרגלים, מעבר לרמת חרדה מסוימת, בעצם מה שהם צוברים זה כישלונות, לא הצלחות ואז התרגול במקרים שמעבר לסף חרדה מסוים, יכול גם להביא להסלמה. עוד סוג טיפול נקרא ביופידבק, שבו גם כן מנסים לעודד את האדם לקבל יותר שליטה על המדדים הגופניים שלו, שאם הוא ישלוט בנשימות ואם הוא ישלוט באיך שהגוף שלו נמצא, כל מיני דברים להירגעות כדי לשנות את הפיזיולוגיה של הגוף. גם כאן יש בעיה דומה שמנסים לשנות את ההתנהגות ולא את הסיבה להתנהגות. אני אדבר משהו על הסיבה להתנהגות, זה משהו שמטופל סיפר לי שהוא ראה באח הגדול. היה שם מישהו מבוגר שהיה לו פחד מכלבים, כי כלב נשך אותו כשהוא היה קטן. והיה שם באח הגדול גם בחור עיוור עם כלב נחיה, ככה שאי אפשר להעיף את הכלב ולא הייתה לו שום ברירה חוץ מלהתרגל לכלב, ולאט לאט במהלך השהות הוא אפילו התחיל לשוחח איתו, לטייל איתו, להתרגל אליו. ואז כשהוא יצא מבית האח, אז אמרו לו המנחים "איזה יופי, עבר לך הפחד מכלבים, למה שלא תיקח כלב?", והוא אמר "אתם השתגעתם? מהכלב הספציפי הזה, הבנתי שהוא בסדר. אני עדיין מת מפחד מכלבים". הרבה פעמים אפשר לראות שחשיפה ותרגולים מאוד עוזרים במשימה שנמצאת לפנינו, אבל אז כשרוצים לעבור למשימה אחרת, או לכלב חדש, או בכלל לרעיון של כלבים, אז פתאום חוזרים לנקודת האפס לפעמים וצריך שוב ושוב לעבור על החשיפה. השיטה שאני מטפלת בה נקראת EMDR, יש טענה מאוד אמיצה בראש הלוגו על זה שזו השיטה המוכחת ביותר בעולם, כי זו

שיטה שהיא מאוד evidence based ויש עליה מחקרים רבים מאוד. זו שיטה שעברה "אזרוח". היא מגיעה אלינו מהתחום הצבאי יותר, במקור היא פותחה לפני עשרים וחמש שנה למקרים קשים במיוחד, למשל כמו של הלם קרב, ושם גילו שגם אנשים שסבלו עשרות שנים, כשעשו את הטיפול הנכון אפשר היה לעזור להם תוך מספר שבועות. ברגע שראו את התוצאות, וזה תוצאות שבאמת נמצאו מוכחות, כי מי שמשלם על טיפולים בטראומה זה חברות ביטוח וממשלות שרוצות הוכחות לפני שהן שולפות את הארנק, התחילו להשתמש בזה בעוד ועוד סיבות פניה, כולל ספורט ושיפור הישגים במרתון וגם הנושא של פחד קהל, ומה שעושים בעצם ב-EMDR, מזהים את אותם אירועים, כמו שאמרת, המורה שהעליבה, המורה שהזמינה ללוח, הסבתא שירדה עלינו פעם, כל מיני מקרים שלמרות שהם קרו בעבר, ההשפעה שלהם היא לא בעבר. כמובן, לא כל מקרה משפיע עלינו, אבל יש מקרים שבזמן ההתרחשות זה היה כל כך overwhelming, כי היינו קטנים או שזה תפס אותנו בהפתעה ולא היינו ערוכים לכך, שפשוט המוח שלנו לא הצליח לעבד את האירוע בזמן אמת, ומה שקורה במצב כזה, מבחינה נוירולוגית זה שהחומר שהוא לא מעובד, נשמר בנפרד מרשת הזיכרון הכללית, ואז דברים שקרו לאחר מכן לא יכולים להתקשר לשם כי זה נשמר בנפרד. ככה אתה יכול לראות אנשים שהם עשירים אבל עדיין מרגישים עניים בגלל אירועים שקרו להם, אנשים שהם עכשיו רזים אבל מרגישים שמנים בגלל אירועים שקרו להם, וגם אנשים שעכשיו יש להם שפע יכולות והם רחוקים מלהיות אאוטסיידרים, שעדיין כשהם חושבים על פחד קהל, נלחצים אותם אירועים מהעבר. מה שעושים זה באמת מזהים את האירועים האלה ומשלימים את העיבוד שלהם שלא התבצע בזמן אמת. זו שיטה מאוד מאוד מהירה. כשמדברים על מקרים קשים, מדברים על אחוזי הצלחה מאוד גבוהים, תוך מספר שבועות, במקרים קלים גם כן, בדרך כלל רואים תוצאות תוך מספר שבועות והרבה אנשים לא יודעים שגם במצב של חרדה כמו פחד קהל, הם במרחק מספר שעות עבודה מלהשתחרר מזה מהשורש

**ד"ר יניב זייד**: מה שאת אומרת טל, זה שאם הפחד קהל נגרם בגלל אירוע טראומתי שאני יכול לאבחן אותו, כלומר אני בכיתה ג' המורה אמרה לי לקרוא איזה חיבור והתחלתי לדבר

**טל קרויטורו:** גם אם אתה לא יכול לאבחן, אז אפשר לעזור לך לזהות אותו. פשוט בפגישה הראשונה עוזרים לך לזהות את האירועים האלה, שחלקם אולי אפילו לא ידעת שזה הם, מזהים אותם ועובדים עליהם. יש אנשים שעבדתי איתם על פחד קהל בשתי פגישות עד שזה נעלם ויש אנשים שעבדתי איתם בחמש, בדרך כלל שלוש עד שתיים-עשרה פגישות מספיקות לסיבות פניה ממוקדות כמו פחד קהל

**ד"ר יניב זייד:** כלומר, ברגע שזיהינו את האירוע עצמו, אז אני יכול להשלים את העיבוד שלו בדיעבד, כלומר סוג של closure

**טל קרויטורו:** כן, סוג של closure פסיכולוגי

**ד"ר יניב זייד:** צחקו עלי בכיתה ג' ומאז לא דיברתי ואני כבר בן ארבעים, אבל עכשיו אפשר לפתור את הסיפור הזה של כיתה ג', דיברתי בליל הסדר לפני עשר שנים ואיזה דודה עשתה לי פרצוף עקום ומאז אני מתבייש לדבר

**טל קרויטורו:** כן, עבדתי עם אנשים בני שישים שהפחד קהל זה כאמור מהניסיון מה"חדר" בגיל ארבע, מה"חדר" החרדי. או אישה בת שישים שהפחד קהל שלה זה מילדותה הענייה לפני עשרות שנים ובהחלט אפשר. ברשותך נעבור לשקף הבא

**ד"ר יניב זייד:** בהחלט. כבר נתנו הרבה כלים פרקטיים, אז פה נסכם את העניין שאם פחד קהל מפריע לי, ואני מניח שהוא מפריע לרוב האנשים שנמצאים על הקו, אז מה הצעדים הראשונים, מה עושים מכאן?

**טל קרויטורו:** אז קודם כל זה מאוד תלוי מתי נזכרתי. אם זה בזמן מידי ויש לי דקה, אז באמת הנושא של לשתות, לייצר רוק, כל מה שיכול לעזור "לפזר את ההפגנה", כלומר להוכיח לגוף שזה בעצם לא מצב חירום, זה הדבר המידי שאפשר לעשות. לקחת משהו מתוק, לשתות מים, לחזור לנשימות רגילות, להרטיב שהפה לא יהיה יבש, זה אם נזכרת דקה לפני

**ד"ר יניב זייד:** את מתכוונת דקה לפני שאני אמור להתחיל לדבר?

**טל קרויטורו:** כן. דקה לפני ופתאום אתה מרגיש סוג של בלקאאוט

**ד"ר יניב זייד:** מה לגבי מה שאומרים תמיד, גם לי הסבר בעניין, אבל מה שאומרים לגבי לדמיין את כל הקהל ערום ודברים כאלה?

**טל קרויטורו**: לא נראה לי שזה מה שאתה רוצה שיהיה לך בראש כשאתה מדבר, אלא אם כן זה הנושא שעליו אתה מדבר, ואז זה לא תחום ההתמחות שלי...

**ד"ר ניב זייד**: אני גם נגד העניין הזה, מסיבות אחרות, אבל אני באמת אומר אותו דבר

**טל קרויטורו**: את המשאבים הקוגניטיביים כדאי להקצות נכון, לדעתי לדמיין אותם ערומים אפשר אחרי זה בבית... אז בזמן מידי זה כל מה שאפשר לעשות כדי לתת לגוף בשביל "לפזר את ההפגנה". לשתות מים, להסדיר נשימה, לנער ככה את הגוף, כלומר הגוף מרגיש במצב חירום, אז כל מה שאפשר לעשות כדי לאותת לו שזה אזעקת שווא. מספר ימים לפני, כי לפעמים באים אלינו, למטפלים שיש אצלי, יש לי פסיכולוגים ועובדים סוציאליים שעובדים אצלי, ובאים אנשים למשל עם חרדת טיסה והטיסה עוד שלושה ימים. או באים עם חרדת בחינות כשזה עוד שבוע, או באים עם פרזנטציה מאוד חשובה או הצעה למשקיעים לעוד שלושה ימים. בפרק זמן כזה יש פחות אפשרות לעבוד על השורש, אבל כן יש אפשרות לעשות משהו שעושים גם עם ספורטאים לפני תחרויות ועם מוזיקאים לפני הופעות, שנקרא EMDR עתיד, שמלבישים להם איזה סוג של משאב שיעזור להם להתמודד, כסוג של דמיון מודרך ואז מאפשרים להם להריץ את הסיטואציה כסיטואציית הצלחה בראש, עוד לפני שהיא קורית בפועל, ואז בעצם נגישה להם תמונה של הצלחה וזה מה שזמין להם לפני שהם מדברים. עכשיו, זה קצת כמו סינדרלה והדלעת, כי אם יש חרדה בסיסית עמוקה, אז זה משהו שיחזיק מספר ימים לפני שהחרדות הרגילות יחזרו, אבל זה כן משהו שאפשר לעשות כחירום אם יש מספר ימים לפני. מספר שבועות לפני, זה בהחלט זמן שמספיק לעשות טיפול מהשורש, לזהות את האירועים שנלחצו ולעקור את פחד הקהל מהשורש. זה מבחינה פסיכולוגית, אני בטוחה שיש לך מה להוסיף מבחינת כלים. עוד משהו שאני רוצה להוסיף, למשל אם נזכרתי רבע שעה, או עשרים דקות או חצי שעה לפני, כן יש כמה תרגילים פשוטים שאפשר לעשות. למשל, אם יש לי קול פנימי שלילי שאומר לי "מה את עושה, לא תוכלי להצליח, עזבי, מה הסיכוי", פשוט לדמיין את אותו קול בדיבוב של דמות מצוירת, להשמיע אותו בראש נגיד כדונלד-דאק, ישר מתחילים לצחוק מהמחשבות וזה יותר איזה סוג של הזרה מהמחשבות ומאפשר להם לראות שזה בכלל לא בהכרח קשור לסיטואציה. עוד דבר שאפשר לעשות, זה לשים לב איך אנחנו עומדים, אם אנחנו עומדים שפופים או זקופים. כי כשאנחנו

עומדים זקופים אז יותר קשה להרגיש חרדה מאשר כשאנחנו עומדים כפופים. דבר נוסף שאפשר לעשות אם מרגישים חרדה, זה לעצום רגע עיניים ולראות בתור מה אנחנו מרגישים אותה, לראות אם היא הייתה ספירלה בגוף, לאיזה כיוון היא הייתה מסתובבת, עם כיוון השעון או נגד כיוון השעון. וברגע שמזהים את הכיוון, באופן מודע להפוך את הכיוון לצד השני, זה גם כן משהו שנותן לנו סוג של תחושת שליטה במחשבות, שיכולה להקל. כמובן, זה לא טיפול, זו עזרה ראשונה, אבל זה מבחינה פסיכולוגית כמה תרגילי הרגעה בסיסיים שאפשר לעשות במצבי לחץ, כשיש לנו כמה

דקות

**ד"ר יניב זייד:** זה מעולה, אני מקווה שאתם רושמים הכל כי גם אני בעצמי רושם, כי למרות שאני מכיר את הנושא היטב אני באמת לומד פה מטל הרבה ובהחלט כיף לשמוע אותך. אני גם אסכם את מה שאת אמרת כי זה בהחלט דברים חשובים, וגם אני אוסיף כמה הערות משלי. אז קודם כל, טל דיברה על טווחי זמן, של מתי אני קולט את פחד הקהל ועד כמה זה קרוב למועד עצמו שבו אני אמור להתחיל לדבר, כשדובר זה לא רק מרצה מול סטודנטים או נואם בפודיום מול קהל גדול, זה גם במצגת וגם בשיחה וגם ארוחת החג ובכל סיטואציה שאתם מדברים מול אנשים. אז בטווח המייד, באמת אהבתי את הנושא שהגוף, אם אני בפחד קהל אז הוא במצב חירום ובוה שאתה מים ואני מייצר רוק, אני מרגיע את מערכת העיכול ואני משדר לגוף שהוא במצב רגיל. ואגב, אם אתם רואים האח הגדול, וכמו שאתם יודעים אני מאוד אוהב לראות האח הגדול, אז אתמול היה את הגמר, ומה שקורה תמיד כשמודח מישהו מהבית, אז אסי עזר לוקח אותו מהבית ומביא אותו שם לארז טל לראיון, והוא רואה בפעם הראשונה את העולם החיצון ובפעם הראשונה את המשפחה שלו, ואנשים בלחצים מאוד מאוד גדולים, ורואים עליהם. לפעמים ממש רואים עליהם שהם בהיסטריה, הם יוצאים והם לא מעכלים, זה כאילו הגוף והנפש כבר לא קשורים אחד לשני, והדבר הראשון שעושים להם זה מושיבים אותם על הכיסא, ואומרים להם "עכשיו בוא נראה לך איך היית בבית", ואז הם מראים קטע שהם ערכו של כדקה, איך היה המועמד בבית. הם לא מראים את זה סתם, הם מראים את זה כי בזמן הזה, אני לא יודע אם אתם שמים לב, אבל בזמן הזה קודם כל הבן אדם יכול להרגיע את הנשימה שלו, להסדיר את הנשימה שלו וגם טיפה להסתכל מסביב כדי שהוא יוכל לראות רגע את המשפחה שלו, ודבר שני, נותנים להם כוס מים לשתות ואז בחצי דקה-דקה הזאת, שהקהל רואה מה הוא עבר בבית ונוכר,

אז למועמד יש זמן להסדיר נשימה ולשתות וזה מרגיע אותו. אז זה בטווח המיידי. לגבי מספר ימים לפני, אז אני מסכים עם הרעיון של לדמיין סיטואציות של הצלחה. אני בהחלט ראיתי שכשעובדים ככה עם ספורטאים, כלומר אומרים להם לדוגמא, עכשיו יש משחק של גביע המדינה של להיות או לחדול, וזה משחק של תשעים דקות ובאה קבוצה שהיא הרבה יותר נחותה מהקבוצה השנייה ואז הם בסוג של חרדת ביצוע ו"מי אנחנו, מה אנחנו, בטוח נפסיד", ואז אומרים להם "בואו תדמינו את שריקת הסיום, קודם כל תדמינו אם אנחנו מפסידים" ואז כל השחקנים מרכינים ראש והמאמן אומר להם שזה לא נורא, ניסינו, היה בסדר, עשינו את המקסימום ואין מה לעשות, הם יותר טובים, תחושת הפסד כזאת וכולם שפופים. ואז הוא אומר להם "ועכשיו בואו תדמינו סיטואציית ניצחון, שעכשיו נשרקה שריקת הסיום ואנחנו ניצחנו את הקבוצה היותר טובה ועלינו שלב בגביע". ואז הוא שורק וכל השחקנים צועקים "יש!" וקופצים על המאמן ורוקדים ושרים. הם מדמים את הסיטואציה הזאת וזאת חוויה שנשאת איתם לאורך מספר ימים, אז אם (...) פחד קהל, ופחד קהל בהקשר הזה של ספורט יכול לבוא לידי ביטוי גם אם אני עכשיו משחק בסיטואציה לא מוכרת ויצאתי מאזור הנוחות ואם אני עד עכשיו שיחקתי מול מאתיים איש ופתאום אני עכשיו משחק במשחק המרכזי מול עשרים אלף איש, אז כאן בהחלט יש לי פחד קהל. אז בנושא של מספר ימים לפני, זה לעשות דמיון מודרך ולייצר את ההצלחה בראש, ולגבי מספר שבועות לפני, פה באמת יש את המקום של הטיפול הפסיכולוגי. עוד הערה אחת שאני אגיד בהקשר למה של טל אמרה, זה על הנושא של הסיפור הפנימי. יש לנו כל הזמן סיפור פנימי בראש. כשאתם מדברים מול קהל, יש לכם כל הזמן סיפור פנימי בראש, לא רק בהקשר של פחד קהל, גם בכלל. זה יכול להיות בהקשר של פחד קהל, של "אוי, אמאילה, איזה קהל יש פה עכשיו, כמה אנשים" או "אמאילה, ההוא בשורה הראשונה עשה לי עכשיו פרצופים והוא לא מסכים איתי, איזה פחד", או דברים כאלה, וזה יכול להיות גם בהקשר אחר, כשדוגמא אני חושב דברים תוך כדי, נניח "הילד אכל או לא אכל?", "יש לו עכשיו מבחן, הוא הצליח או לא הצליח?", "כיביתי את הבוילר או לא כיביתי לפני שיצאתי מהבית?", או כל מיני דברים כאלה. אז הרעיון הוא, וזה גם מה שאני מלמד את הלקוחות שלי, זה אם יש לך סיפור פנימי שהוא שלילי, ובהקשר של פחד קהל זה יכול להיות "אתה לא יודע כלום, אתה לא שווה כלום, כל הקהל צוחק עליך, אף אחד לא מקשיב לך", אז לספר סיפור פנימי מקדם. מה זה סיפור פנימי מקדם? זה

להפוך את הקערה. כשטל דיברה על דברים פיזיים או דברים פסיכולוגיים של להפוך את הקערה בראש, ואני אגיד לך שאפשר להפוך את הקערה. פשוט לספר לעצמכם שמרומם אתכם. מה הכוונה? לדוגמא, להגיד "אני עושה מה שאני אוהב, אני מדבר מול קהל, אני מרצה על הנושא שאני הכי אוהב בעולם" לדוגמא, ואז אתם בעצם משדרים לעצמכם חוויה חיובית. זה קצת דומה למה שטל אמרה, שאת הסיפור הפנימי אפשר גם לספר בצורה מצחיקה

**טל קרויטורו:** אני רק מזכירה לך יניב שאנחנו צריכים לסיים בעוד שתיים-שלוש דקות, למרות שהיינו יכולים לדבר עוד שעתיים בכיף

**ד"ר יניב זייד:** אני מסיים בעוד דקה-שתיים. אני רק אומר שנניח את דיברת על הנושא של להגיד את הקול הפנימי בצורה מצחיקה, אז יש אפשרות לנושא של להגיד לעצמי, " (...). עכשיו ההרצאה השלישית, אני גומר את ההרצאה הזאת והולך הביתה ואני סוף סוף מגיע הביתה למשפחה שלי, אני מגיע הביתה לצפות בתכנית האהובה עליי", או משהו כזה וזה אוטומטית מקדם אותו. לא משנה שזה כרגע לא קשור לסיטואציה, אבל זה אוטומטית מקדם אותי, לעומת הסיפור השלילי שהוא לא מקדם אותי עכשיו והוא רק מלחיץ אותי, זה סיפור שהוא דווקא חיובי ואני כן רואה את הפן החיובי בהקשר הזה

**טל קרויטורו:** לצערי מסיבה טכנית לא יהיה לנו זמן לשאלות, למרות שאני אשמח לענות ואני בטוחה שגם אתה תשמח לענות לשאלות נוספות שיגיעו במייל או בטלפון

**ד"ר יניב זייד:** אז אני אספר רק איך אפשר להשיג אותנו. קודם כל יש לכם את הכתובות של האתרים שלנו. דיברנו כאן בקצה המזלג על הנושא של פחד קהל ויש לנו את האתרים, האתר שלי [persuasion.co.il](http://persuasion.co.il) ושל טל זה [emdrexperst.co.il](http://emdrexperst.co.il). הטלפונים שלנו נמצאים שם, המיילים שלנו נמצאים שם, כנסו לאתרים. יש גם כנסים שאני מארגן לקהל הרחב בנושא של דיבור בפני קהל, שיווק, שכנוע. כל הפרטים נמצאים באתר, תיכנסו לאתר ותראו

**טל קרויטורו:** אני בהחלט יכולה להמליץ מניסיון, כבוגרת הסדנה וגם מספר כנסים, נותן כלים מצוינים

**ד"ר יניב זייד:** תודה רבה, ובהחלט אני יכול גם להמליץ על טל, שאני מפנה אליה לקוחות בהקשר של פחד קהל. אם אתם מרגישים שאתם על הגבול ואתם מתלבטים האם כדאי לכם יעוץ מקצועי

או אתם יודעים שאתם רוצים יעוץ מקצועי בהקשר הזה, אז טל היא הכתובת והיא בהחלט מצוינת. שמחנו לדבר אתכם פה, זה היה על קצה המזלג ואנחנו בהחלט נשמח לראות אתכם בפעילויות שלנו ולראות אתכם ביעוץ איתנו וגם לראות אתכם מבקרים באתר שלנו ונרשמים למועדונים שלנו ומקבלים את התכנים החינמיים המעולים שאנחנו מכינים לכם, גם את המדריך השלם של עשר פעולות שד"ר שכנוע לעולם לא יעשה וגם את המדריך שטל כתבה, כיצד לבחור את הטיפול הפסיכולוגי המתאים לך ביותר. אז טל, תודה רבה לך על כל המידע המדהים הזה, אני רשמתי הרבה ואני מאוד נהנה לדבר איתך תמיד

**טל קרויטורו:** בשמחה, תודה רבה לכולם ונתראה בפעילות הבאה

**ד"ר יניב זייד:** תודה, נתראה בפעילויות שלנו, להתראות



▶ **טל קרויטורו –**  
פסיכותרפיסטית, מנכ"ל ובעלים  
של רשת קליניקות מומחים  
בשיטת טיפול פסיכולוגי מוכחת  
שמייעת תוך שבועות לטיפול  
בחרדות ובחסמים פנימיים כמו  
פחד קהל

## שאלות?



**ד"ר יניב זייד – "ד"ר שכנוע"**  
מומחה בינלאומי לשכנוע ודיבור  
בפני קהל, מחבר רבי המכר  
"איך לדבר בפני קהל"  
ו"איך לדבר בפני לקוח".

1-700-70-90-76

054-800-1200

[tal@emdrexperts.co.il](mailto:tal@emdrexperts.co.il)

[yaniv@yanivzaid.com](mailto:yaniv@yanivzaid.com)