

# آسیب‌شناسی سخنرانی‌های انگیزشی

## the Pathology of Motivational Speech

عرفان نجفی  
دانشجوی کارشناسی مشاوره دانشگاه علامه طباطبائی  
erfan\_najafi@atu.ac.ir

### چکیده

سخنرانی‌های انگیزشی از موضوعات بسیار محبوب در جامعه است. این مقاله از زوایای گوناگون به این موضوع می‌پردازد و با نگاه روانشناسی این دسته سخنرانی‌ها را نقد می‌کند. همچنین این موضوع بررسی می‌شود که آیا افزایش انگیزه همیشه با عملکرد بهتر همراه است؟ از نمودار یو وارونه برای تحلیل این موضوع استفاده می‌شود و به رابطه بین شایستگی و اعتمادبهنفس پرداخته می‌شود و اثر آن در انگیختگی بررسی می‌شود. همچنین این نوشه حیطه کاربرد سخنرانی انگیزشی و میزان استفاده از آن را مشخص می‌کند.

**واژگان کلیدی:** انگیزش، نتیجه گرایی، شایستگی، اعتمادبهنفس.

### مقدمه

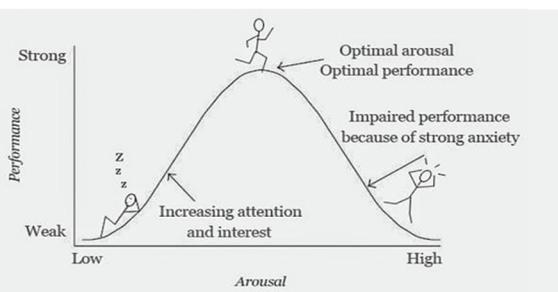
مختلف سربرلنگ‌بیرون آمده است. این مدل بیان می‌کند که بین انگیختگی و عملکرد رابطه وجود دارد. زمانی که انگیزه افزایش پیدا می‌کند عملکرد هم افزایش پیدا می‌کند؛ اما نکته‌ی مهم اینجاست که از نقطه‌ای به بعد افزایش انگیزه نهانه موجب افزایش عملکرد نمی‌شود، بلکه باعث کاهش انگیزه می‌شود. دلیل این موضوع چیست؟

یکی از دلایل این است که انگیزه در فرد احساس مسئولیتی جهت پیشرفت و تلاش بیشتر به وجود می‌آورد و این احساس مسئولیت موجب فشار درونی می‌شود. این احساس فشار تا نقطه‌ای باعث عملکرد بهتر می‌شود ولی از نقطه‌ای به بعد زیر حجم کار و درخواست‌های زیادی که فرد از خودش پیدا می‌کند، غرق و دچار پریشانی می‌شود. پس اگر سخنرانی‌های انگیزشی بیش از حد روی انگیزه تأکید کند یا اینکه فرد به مقدار زیاد به سخنرانی‌های انگیزشی گوش کند، اثر وارونه خواهد داشت.

یکی از موضوعاتی که امروزه در جامعه رواج پیدا کرده است، توجه و پیگیری سخنرانی‌های انگیزشی است و جامعه‌ی هدف این دسته سخنرانی‌ها بیشتر جوانانی هستند که وقتی در زندگی به مشکل می‌خورند، بیشتر به این نوع محتواها توجه می‌کنند؛ اما متأسفانه هیچ محتوای مناسبی در مورد آسیب‌های احتمالی آن وجود ندارد. آسیب‌هایی که اگر به آن توجه نشود، وضعیت روانی جامعه و خصوصاً جوانان را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ اما آیا سخنرانی‌های انگیزشی دارای آسیب هستند؟ اگر بله چه آسیب‌هایی را در پی دارند؟ آیا این آسیب‌ها قابل کنترل هستند؟ چه مقدار باید به سخنرانی‌های انگیزشی گوش دهیم؟ آیا بیش از حد گوش دادن به آن باعث مشکل می‌شود؟ چه زمانی سخنرانی انگیزشی نمی‌تواند راهگشا باشد؟ برای پاسخ دادن به این پرسش‌ها به بررسی بیشتر و نقد آن می‌پردازیم.

### مدل یو وارونه

مدل یو وارونه که بـ نام قانون یرکس-دادسون<sup>۱</sup> هم شناخته می‌شود، توسط دو روان‌شناس به نامهای رابرт یرکس و جان دادسون در سال ۱۹۰۸ ساخته شده است. با اینکه زمان زیادی از طرح این مدل می‌گذرد، اما از آزمون‌های مختلف سربرلنگ‌بیرون آمده است. این مدل بیان می‌کند که



تصویر ۱. مدل یرکس-دادسون

## سخنرانی انگیزشی؛ یک حرفه‌ی غیر علمی

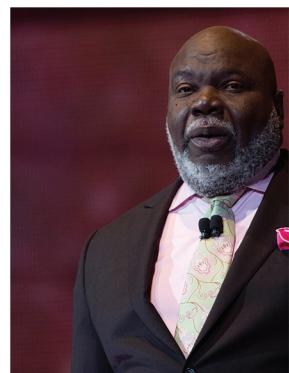
یکی از ویژگی‌های سخنرانی‌های انگیزشی این است که به روش علمی ارائه نمی‌شوند و با مبانی علمی مطابقت ندارند. همچنین بیشتر این سخنرانان در رشته‌های مثل روانشناسی، علوم تربیتی و رشته‌های دیگری که مربوط است تحصیل نکرده‌اند و صرفاً فن بیان و حرکات بدنی بسیار مناسبی دارند که شنونده را به وجود می‌آورند. در حالی که پژوهشگران روانشناسی سال‌ها است درباره‌ی مسائل انگیزشی در حال پژوهش هستند و صحبت‌های انگیزشی در بیشتر موارد دارای تناقض‌های روش با نتایج این پژوهش‌ها است.



تصویر ۴. تونی رابینز؛ هنرپیشه



تصویر ۳. جول اوستین؛ کشیش



تصویر ۲. تی دی جیکس؛ کشیش

می‌شود، نباید از سخنرانی انگیزشی انتظار درمان داشته باشد یا وقتی فرد مسیر حل کردن یک مسئله‌ی ریاضی را نمی‌داند، نباید تصور کند که سخنرانی انگیزشی معجزه می‌کند.

این سخنرانی‌ها شما را به پرتاب کردن تیر تشویق می‌کنند، ولی اینکه هدف کجاست و باید به چه شکل نشانه‌گیری شود را به شما آموزش نمی‌دهند.



تصویر ۶. فقط تیراندازی کنند؛ این که چگونه نشانه‌گیری کنید و هدف کجاست مهم نیست!

### سخنرانی انگیزشی و ارائه‌ی راه حل

نکته‌ی مهمی که مخاطبان سخنرانی انگیزشی باید به آن توجه داشته باشند این است که هدف این سخنرانی‌ها ارائه‌ی راه حل یا ایجاد شایستگی برای موفقیت نیست، بلکه به شما تا جایی انگیزه می‌دهند که به سمت هدف حرکت کنید. این سخنرانی‌ها شما را به پرتاب کردن تیر تشویق می‌کنند، ولی اینکه هدف کجاست و باید به چه شکل نشانه‌گیری شود را به شما آموزش نمی‌دهند. پس اگر سخنرانی انگیزشی وارد عرصه‌ی راه حل‌یابی بشود کار غیرتخصصی انجام داده است. وقتی فردی دچار بیماری‌های روانی مثل افسردگی، وسواس، دوقطبی و ...



### شاپیستگی و اعتماد به نفس

شاپیستگی و اعتماد به نفس دو مفهومی است که باید رابطه‌ی آن‌ها بیان شود و بین شایستگی و اعتماد به نفس تعادل برقرار شود، زیرا زمانی که شایستگی باشد ولی اعتماد به نفس نباشد، رفتار به شکل کامل بروز پیدا نمی‌کند

پریدن نمی‌شود به بالای ساختمان رسید. لازم نیست برای موفقیت سنگ بزرگ برداریم. بعضی از این سخنانان به ظاهر می‌گویند "کوچک شروع کن و بزرگ فکر کن" ولی در عمل آنقدر از رویاهای بزرگ و دست نیافتنی حرف می‌زنند که مخاطب به کارهای کوچک قانع نمی‌شود.



بعضی از این سخنانان به ظاهر می‌گویند "کوچک شروع کن و بزرگ فکر کن" ولی در عمل آنقدر از رویاهای بزرگ و دست نیافتنی حرف می‌زنند که مخاطب به کارهای کوچک قانع نمی‌شود.



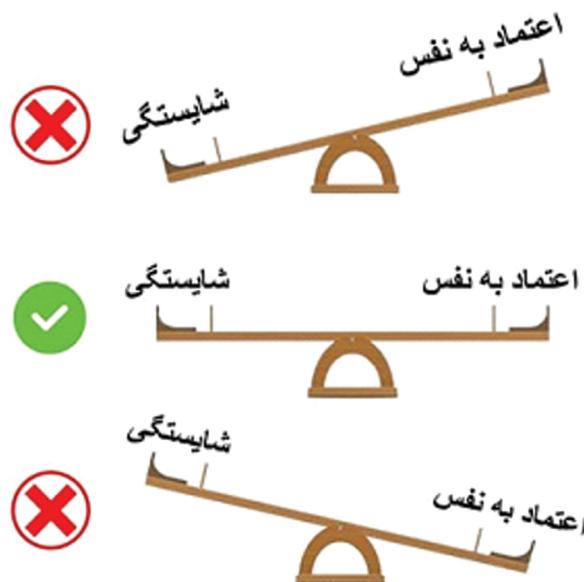
### توهم یا واقعیت؟

گاهی در سخنانی انگیزشی سخنی گفته می‌شود که از واقعیت به دور است و تنها هیجان و انگیزه کاذب در فرد به وجود می‌آورد. پس وقتی فرد با واقعیت مواجه می‌شود، متوجه می‌شود که چقدر بین آن چیزی که می‌خواهد باشد و آن چیزی که هست تفاوت وجود دارد و درنتیجه احساس سرافکندگی می‌کند.



این جمله که "کائنات همیشه بر میل ما عمل می‌کنند" "هم از جملات پر تکرار این سخنانی‌ها است در حالی که اگر کائنات بخواهند مطابق میل هشت میلیارد نفر عمل کنند با تناقضات زیادی مواجه خواهیم شد.

مانند زمانی که دانش‌آموزی درسی را خیلی خوب فراگرفته است ولی به خاطر اعتماد به نفس پایین نمی‌تواند به سؤال معلم جواب بدهد. زمانی که اعتماد به نفس باشد ولی شایستگی نباشد، اعتماد به نفس کاذب شکل می‌گیرد و دانش‌آموز در حالی که درس را بلد نیست و به دلیل اعتماد به نفس کاذب، آمادگی کاملی برای پاسخ به سؤال پیدا نمی‌کند. یکی از نقدهای وارد بر سخنانی‌های انگیزشی، بر هم زدن تعادل این دو مفهوم است چراکه بیشتر به اعتماد به نفس توجه می‌کنند و چون شخصی شایستگی و راه حل یابی را ارائه نمی‌کنند، شایستگی ثابت می‌ماند و اعتماد به نفس افزایش پیدا می‌کند و درنتیجه این تعادل به هم می‌خورد. گاهی تا جایی اعتماد به نفس کاذب بالا می‌رود که هرچقدر شایستگی بیشتر شود هم این تعادل ایجاد نمی‌شود. اینجا است که بین آن چیزی که فرد از خودش توقع دارد و آن چیزی که هست فاصله می‌افتد و همین مسئله برای نشناختن ناتوانی خودش و شکست‌های بعدی او کافی است.



تصویر ۷ برای این که شخصیت انسان در تعادل باشد و ارتباطش با دنیا واقعی قطع نشود، باید دو عنصر شایستگی و اعتماد به نفس بدانادرهای یکسانی باشد.

بعضی از این سخنانان اظهار می‌کنند که " تنها محدودیت ما این است که محدودیت نداریم " در حالی که انسان‌ها دارای محدودیت‌های شخصی، اجتماعی، ذاتی یا ... هستند. این جمله که " کائنات همیشه بر میل ما عمل می‌کنند " هم از جملات پر تکرار این سخنانی‌ها است در حالی که اگر کائنات بخواهند مطابق میل هشت میلیارد نفر عمل کنند با تناقضات زیادی مواجه خواهیم شد.

### بلندپروازی و بی‌اعتنایی به تغییرات کوچک

سخنانان انگیزشی معتقدند که هرچقدر اهداف بلندتر باشند، انگیزه بیشتر است و هرچقدر انگیزه بیشتر باشد، تلاش بیشتر است و تلاش بیشتر موفقیت را به همراه دارد. این نگاه باعث می‌شود مخاطب از اقدامات کوچک صرف نظر کند در حالی که باید اهداف بلند به اهداف کوچک‌تر و ساده‌تر تقسیم بشود همان‌طوری که برای بالا رفتن از

مهم‌تر از نتیجه تلقی شود. در این شرایط فرد در صورت نرسیدن به نتیجه، احساس شکست و ناراحتی خواهد کرد.



فرآیندگرایی و وظیفه‌گرایی به آن معنا است که فرآیند و انجام وظیفه مهر از نتیجه تلقی شود. در این شرایط فرد در صورت نرسیدن به نتیجه، احساس شکست و ناراحتی خواهد کرد.



تصویر ۸. برای موفقیت نباید سنگ بزرگی برداریم بلکه لازم است گام به گام حرکت کنیم.

## خودکشی داوطلب کنکور

یک پسر ۱۹‌ساله با معدل ۵/۹۱ بدلیل ناچاری از تجربه‌ی کنکور ریاضی خود را از طبقه‌ی چهارم آذارستان به پایین پرتاب کرد و جان باخت



تصویر ۱۰. خودکشی داوطلب کنکور به دلیل نتیجه‌نگرفتن

### تعريف کلیشه‌ای از موفقیت

نقد دیگر بر سخنرانی‌های انگیزشی این است که قالب‌های خاصی از جمله ثروتمند بودن، مشهور بودن، صاحب منصب بودن و ... را برای موفق بودن به مردم معرفی می‌کنند. بالینکه این موارد همیشه به معنای موفقیت نیستند، تأکید زیاد بر روی آن‌ها باعث می‌شود که مخاطبان فقط این ویژگی‌ها را برای موفق بودن درک کنند در حالی که موفقیت از فردی به فرد دیگر متفاوت است. موفقیت یک دانش‌آموز کسب نمره‌ی مناسب در درس‌های خود است یا موفقیت کشاورز برداشت محصول پربار در آخرین مرحله‌ی تلاش خود است. از طرفی چند درصد افراد جامعه می‌توانند مشهور بشوند و به ثروت زیادی برسند؟ یا چند درصد کسانی که سخنرانی انگیزشی گوش می‌کنند، به جایگاهی می‌رسند؟ احتمالاً بیشتر آن‌ها به این جایگاه نمی‌رسند و احساس شکست خواهند کرد.

### نتیجه‌گیری

سخنرانی انگیزشی نباید هدفش صرفاً برانگیختن افراد باشد بلکه باید سخنانش با منطق و علم سازگاری داشته باشد. این سخنرانی‌ها زمانی که همراه افزایش شایستگی و توانایی باشد سودمند است اما افزایش به تنها یی اعتقاد به نفس باعث کاهش عملکرد می‌شود. توجه بیش از حد به این سخنرانی‌ها همان‌طور که در نمودار یو وارونه نمایش داده شد، اثر منفی خواهد داشت. ازانجاکه این سخنرانی‌ها با توجه به نتایج پژوهش‌های علمی ارائه نمی‌شوند، بیشتر دارای اطلاعات غیر معتبر هستند. اگر سخنرانی‌های انگیزشی را بی‌عیب ندانیم و با نگاه انتقادی به آن نگاه کنیم، از آسیب‌های آن در امان خواهیم بود.

### نتیجه‌گرایی

یکی از نقص‌های سخنرانان انگیزشی این است که نتیجه محور هستند و ذهن را دائمًا متوجه نتیجه می‌کنند. آیا هر کسی که تلاش بکند الزاماً به نتیجه می‌رسد؟ بعضی از سخنرانان تأکید زیادی دارند که هر کسی تلاش کند قطعاً به نتیجه خواهد رسید اما واقعیت این است که این گونه نیست. در نتیجه فردی که به نتیجه مدنظر نمی‌رسد، چهار افسردگی و احساس ناراحتی عمیق می‌شود. راه درست این است که روحیه‌ی وظیفه‌گرایی و فرآیندگرایی در افراد تربیت بشود. فرآیندگرایی و وظیفه‌گرایی به آن معنا است که فرآیند و انجام وظیفه