הכל דיבורים

כבר לא צריך מומחיות, ותק או קבלות כדי להרצות בפני קהל. אבל מה גורם לכולם לרצות לעשות את זה? ● כך הפכה תעשיית ההרצאות לטרנד פופולרי במיוחד

חגית גינזבורג

איור: אינג אימג'

מתי בפעם האחרונה מישהו מהחברים שלכם שיתף "הרצאה מעוררת השראה" בפייסבוק או שלח אליכם באופן אישי לינק לסרטון שבו נראה אדם, מוכר יותר או פחות, מרצה על נושא מסוים? סביר להניח שזה קרה ממש לא מזמן, והסיבה לכך היא פשוטה: הרצאות הן האמצעי הטרנדי ביותר לשתף מידע. עושה רושם שכולם מסביב רוצים להרצות, בדיוק מפתחים הרצאה משלהם או כבר רצים עם ההרצאה שלהם בבמות שונות ברחבי הארץ.

אם בעבר נדרשה מומחיות מסוימת בנושא כלשהו, ותק וקבלות כדי ליהנות מהזכות לדבר בפני קהל, כיום מספיק שיהיו לך הרבה עוקבים ברשת, או שמישהו יחשוב שמתאים לך להרצות על הנושא ויספק לך את הבמה, או שאתה תשיג במה בעצמך. אם מדובר בכלכלה, תזונה, הגשמה עצמית או כל נושא אחר שאפשר להעלות על הדעת – כשמתחשק לך להרצות בנושא, כל מה שעליך לעשות הוא עד כדי כך פשוט: לעלות על במה ולדבר.

הטרנד לא מתנקז רק לסרטונים ביוטיוב. רק השבוע נערך בתל אביב אירוע שנשא את הכותרת "אנשים שבדרך כלל לא מרצים". מול קהל של 1,500 איש, עלו בזה אחר זה אנשים שונים שנאמו על נושאים קרובים ללבם, החל מדוגמנית במידות גדולות שדיברה על דימוי גוף ועד אישה חירשת שדיברה על חייה.

אם אתם לא חושבים שהרצאה היא אירוע שמצדיק יציאה מהבית, תמיד תוכלו לשוטט בין אלפי ההרצאות של TED, ארגון שעוסק ב"רעיונות ששווים הפצה", שהוא פסגת השאיפות של כל מרצה באשר הוא. אז מה יש בקונספט הזה, של עמידה על במה לצד שקופיות צבעוניות ודיבור על נושא כלשהו? מדוע פתאום כולם חולמים להיות מרצים?

"אני חושב שהאינטרנט פתח את הדבר שנקרא 'ידע' לכל כך הרבה אנשים ולראייה TED, שנורא מצליח", אומר העיתונאי, הסופר והיזם יובל אברמוביץ', שהרצאתו "הרשימה" מצליחה למלא אולמות מדי שבוע. "עד לפני 10־15 שנים הידע היה נורא מצומצם וכל אחד היה נשאר עם הידע הפרטי שלו. פתאום נפתח עידן של ידע זמין", הוא מסביר. "אני מרגיש שיותר ויותר אנשים שמגיעים להרצאות שלי הם כאלו שנודדים מהרצאה להרצאה. הם רוצים להעשיר את עצמם, לרכוש עוד כלים לחיים. עידן השפע הוא מאוד מבלבל. יש כל כך הרבה אפשרויות, ולכן יש פריחה בהרצאות שעוסקות בהעצמה אישית, כי זה מה שאנשים מחפשים".

כשלינדה ששון שירתה בדובר צה"ל, אחד מתפקידיה היה להסביר לאנשים שאיתם עבדה איך מתנהלים עם התקשורת ומהו עולם הדוברות. כשסיימה את שירותה הצבאי ועבדה בשלטון המקומי הוזמנה להרצאות שונות, בפני הסגל הבכיר ובפני ראשי ערים. "משם דבר הוביל לדבר", היא אומרת. "לימדתי באוניברסיטת בר־אילן את יסודות הדוברות והתקשורת, ובעצם אני מרצה לאורך כל השנים האלה, בכל פעם לפי נושא שמזמינים אותי לדבר עליו".

ששון, דוברת, יועצת תקשורת ויועצת פוליטית מעבירה הרצאות בתחום עיסוקה, ניהול משברים ומנהיגות. לאחרונה היא פיתחה את ההרצאה "תגישי קורות חיים", שעוסקת בנשים בעולם התעסוקה, הקריירה והמיומנות. "התגובות שנתקלתי בהן מדהימות", היא מספרת. "הפידבקים יכולים להיות ממש קיצוניים, עד לרמה של 'שינית לי את החיים' ו'בזכותך העזתי והגשתי מועמדות למשרה שעליה חלמתי'".

"כל אדם שלישי מרצה"

איכותית ומעוררת השראה ככל שההרצאה תהיה, בשוק הרווי בישראל תפקיד קידום ההרצאה ומכירתה לגופים שונים מוטל לא פעם על המרצה עצמו. ולא תמיד הוא או היא יקבלו תשלום בתמורה. "נכון לעכשיו אני מנסה להגיע למצב שבו אני מרצה פעמיים בחודש, אבל הייתי שמחה ליותר", ששון מודה. "הרבה מההרצאות שהעברתי עד היום היו בהתנדבות, שזה הדבר הכי מתסכל. יש הרבה גופים שלא מוכנים לשלם כי הם לא תופסים את המשאב הזה כערך".

אולי בגלל התחושה של אינפלציה בתחום?

"לא בהכרח. השפע בתחום מרגש ומשמח אותי. כשיש יותר ויותר הרצאות זה אומר שהידע הופך לנחלת הכלל, ואני מאמינה שככל שיהיו יותר הרצאות יהיה יותר ביקוש לתחום. אבל באותה נשימה חשוב לזכור שכדי להיות מרצה טוב – כמו מנטור טוב, כמו פוליטיקאי טוב, כמו מנהיג טוב – צריך לעבור דברים. ההרצאות שאותי מעניינות הן של אנשים שעשו דברים בחייהם, בין אם הם הצליחו או לא. רק לפתח הרצאה זה שטחי בעיני– מעניינת אותי הדרך, מעניין אותי המסר. אני לא חושבת שאני אותה המרצה שהייתי לפני שמונה שנים. כיום אני טובה הרבה יותר, עם דוגמאות יותר אפקטיביות, עם דברים שממש גורמים לאנשים לקום ולעשות מעשה – וזאת המטרה שלי בסופו של דבר".

מאיפה מגיע הדחף לעלות על במה ולהרצות? מדובר ברצון להתפרסם?

"את ההכרה ואת הבמה יש לי, כפעילה חברתית. המסלול שלי הוא ציבורי ואני מקווה שמתישהו גם אבחר לכנסת לאחר שהתמודדתי בבחירות בעבר. אני מסתכלת על ההרצאות האלה כעל הזדמנות ושליחות, גם כי אני יכולה לדבר על נושאים שמעניינים אותי וגם לתת איזשהו ערך לקהל. הצורך להעביר את המסר הוא חזק אצלי יותר מכל דבר ואחד החלומות הגדולים שלי הוא להופיע ב־TED, אבל אדבר באותה התלהבות מול קהל של חמישה אנשים ומול קהל של 500 איש".

ואחרי הכל – או אולי לפני – נשאלת השאלה המרכזית: מי כשיר להעביר הרצאות? כמו בתחומים רבים שהולכים ונעשים פופולריים בשנים האחרונות, אין כאן תשובה חד־משמעית כמו שאין שומר סף בכניסה. אברמוביץ', שהתחיל את דרכו כשחקן, מודע לאפקט הבידורי של ההרצאה שלו שאותה הוא מכנה "הרצגה", שילוב של הרצאה והצגה. אבל גם מי שחולק את הכישורים הבימתיים שלו לא בהכרח היה מצליח באותה המידה. "ההרצאה שלי היא לא כזו דידקטית שאני עומד מעל פודיום ומעביר נתונים", הוא מסביר. "היא בנויה בצורה של מופע, עם סרטונים, מוזיקה ואלמנטים בידוריים. ללכוד את תשומת הלב של כל הנוכחים בקהל זה לא פשוט, אבל זו דרך לעמוד על במה. זה גם כלי נהדר להרחיב את הקהילה שלך ב־50 או 100 איש בכל פעם. אני מסתכל על התמונה הגדולה: המטרה שלי היא להוציא עוד ספרים ועוד תכנים. בזכות ההרצאות יש לי כבר קהילה של עשרות אלפי אנשים שנחשפו לתכנים שלי".

ומה לגבי פרנסה, אפשר להרוויח מהתחום?

"בהחלט. גם אם אתה מתחיל, אפשר להגיע לסכומי כסף מאוד יפים, ועבור הרבה אנשים זה המניע העיקרי. יש הרבה שווקים שאליהם אפשר להגיע: בתי ספר, צה"ל, משרדי ממשלה, העולם העסקי הגדול והשוק הפרטי. העולם כיום פתוח ואם האנגלית שלך סבירה, אתה יכול להתרחב לשווקים בינלאומיים. אני למשל יוצא בקרוב לסיבוב הרצאות בארצות הברית, באוסטרליה ובסין".

גם אברמוביץ' טוען שצריך לדעת איך עושים זאת נכון: "כמו בכל תחום גם בזה יש זילות של המקצוע, כשכל אדם שלישי הוא מרצה וכל אדם חמישי הוא מנטור. לא לכל אחד יש היכולת לעמוד על במה ולא לכל אחד יש הידע". ●

לינדה ששון: "כשיש יותר ויותר הרצאות זה אומר שהידע הופך לנחלת הכלל, אבל באותה נשימה חשוב לזכור שכדי להיות מרצה טוב צריך לעבור דברים בחיים. רק לפתח הרצאה זה שטחי בעיני"

▲ "העובדה שהמון אנשים עושים את זה לא אומרת שהם טובים במה שהם עושים". בייטל

צילום: רונן אקרמן

יובל אברמוביץ': "ההרצאה שלי היא לא דידקטית, היא בנויה בצורה של מופע עם אלמנטים בידוריים. המטרה שלי היא להוציא עוד ספרים ותכנים. בזכות ההרצאות יש לי קהילה של עשרות אלפים שנחשפו לתכנים שלי"

"קיבלתי מתנה"

לעתים הדחף להנחיל את הידע לקהל נובע מתוך רצון בסיסי לעמוד על במה. כך במקרה של המלהקת נילי בייטל, שהרצאתה "צפייה ביקורתית בתוכניות ריאליטי וסודות מעולם הליהוק" הולכת וצוברת תאוצה וזוכה לתגובות נלהבות במיוחד. "לפני חמש שנים מכר שלי התחיל להרצות בבתי ספר תיכוניים דרך חברה שעוסקת בזה, והוא הציע לי לעשות הרצאה אחת", היא מספרת. "אמרתי לעצמי 'טוב, למה לא?'. לא יודעת איך מצאתי את האומץ".

בייטל, שליהקה מספר עונות של "האח הגדול", הביאה להרצאה הראשונה את ליהיא גרינר, יוצאת התוכנית, שסיפרה לנוכחים על החוויות שלה מהריאליטי. "מאז המשכתי לעשות את זה מדי פעם, אבל ההתפתחות העיקרית הייתה בשנה האחרונה, כשעזבתי מקום עבודה והחלטתי להתמקד רק בזה", היא מספרת. "למה? כי אני יודעת שאני טובה בזה, אני אוהבת לעמוד על במה ואני סטנדאפיסטית בנשמתי".

אם כך, למה דווקא הרצאה? לא עדיף שתעלי על במה ותעשי סטנד־אפ?

"למילה הרצאה יש קונוטציה של משהו כבד ודידקטי, אבל ההרצאה שלי קלילה ואנשים יוצאים ממנה מחויכים. נכון לעכשיו אין לי אומץ לעלות על במה ולעשות סטנד־אפ. כשאנשים מגיעים למופע כזה יש להם ציפייה מסוימת שתצחיקי אותם, ולא בא לי לשמוע את המזגן באולם אם אספר בדיחה לא מצחיקה. קהל שמגיע לשמוע הרצאה לא מצפה לצחוק ואז הוא יכול להיות מופתע לטובה. קיבלתי את המתנה הזאת, היכולת לעמוד על במה ולגרום לקהל להיות מרוכז ומסוקרן, ואני יודעת להתאים את עצמי לכל סוגי הקהל. ובכלל, כיום כולם צורכים ריאליטי, כך שהנושא מדבר לכולם".

למה את חושבת שיותר ויותר אנשים היום רוצים להעביר הרצאות?

"לאנשים יש הרבה יותר מודעות מפעם, יש להם אג'נדות והם רוצים לבטא אותן. כשאדם מצליח בפייסבוק ומקבל פידבק חיובי, זה עושה לו חשק לעלות על במה. אבל זה לא בהכרח אומר שהוא יצליח. צריך המון כישרון לעמוד על במה ולרתק אנשים. העובדה שהמון אנשים עושים את זה לא אומרת שהם טובים במה שהם עושים. לא תוכלי לדעת כמה הרצאות יש להם בפועל ואם הם מצליחים להרוויח כסף".