

23.5x29.8	1/5	עמוד 72	LADY גלובס	04/01/2017	56645462-8
המרכז הבינתחומי הרצליה - 84260					

072 החיים הם במה. איך הפכה
סצנת ההרצאות לזירה הכי רותחת
(זיו ביילין)

מה עומד מאחורי סצנת ההרצאות הרותחת. תופעה



לשמוע הרצאות זו כמו להתבונן בפורנוגרפיה נפשית

21.66x28.55	2/5	73	עמוד	LADY גלובס	04/01/2017	56645461-7
המרכז הבינתחומי הרצליה - 84260						

דווקא בעידן הנוכחי, שבו כל כך הרבה פעולות אנושיות הופכות דיגיטליות, ומייתרות את היציאה מהבית, מתפתחת אצלנו תופעה לא צפויה: סצנת הרצאות רותחת. ברים ומועדונים הופכים למרחבי הרצאה, מקומות ייעודיים חדשים נפתחים, ולתוך האולמות מתנקזים עשרות אלפי צרכני הרצאות בנושאים מגוונים - מטיפים כיצד להפוך למאשרים יותר, ועד צלילה עמוקה לתחומים כמו פילוסופיה, רפואה, פסיכולוגיה, טכנולוגיה ואמנות. יותר ויותר אנשים מחפשים את הנוכחות, הקרבה והאותנטיות, ובמקביל, יותר ויותר אנשים מוסיפים ליד שמם את התואר 'מרצה'. עיתונאים, אנשי צבא, אמנים, ואחרים, נטולי מקצוע מוגדר, משתפים את הקהל באג'נדה שלהם, בסיפורם האישי או בנושא שבו הם מתעמקים. מה שפעם נחשב 'נחות' עבור האקדמיה, הופך פופולרי גם שם: לא נדיר היום למצוא פרופסורים ומומחים מגיעים אל 'העם'. "מצד אחד, זה סוג של זילות ל'תרבות הגבוהה'. מצד שני, היום כל ההרצאות זמינות לנו", אומר פרופ' יאיר עמיחי-מבורגר, ראש המרכז לחקר הפסיכולוגיה של האינטרנט במרכז הבינתחומי, "את נכנסת ליוטיוב ורואה שם את כל המומחים בעולם. כל מוסר אקרמי ואליטיסטי מהדור הישן צריך להבין שהעולם השתנה, וצריך ליצור אדפטציה לעולם החדש", התגמול למרצים נע בין 6,000 ל-8,000 שקל למרצה מקצועי, ומגיע ליותר מ-10,000 שקל למרצה מקצועי, שהוא גם בעל שם. מעל 1,500 איש רשומים במרכזי המרצים השונים, חלקם בבלעדיות, וחלקם בכמה במקביל, כאשר המרכזים מקבלים 15%-25% מהסכום המשולם עבור ההרצאה.

"אם נסתכל על תופעה מעולם אחר, באמזון את מקבלת חוויית קנייה עם רשת חברתית, מה שמחייב את חנויות הספרים מהדור הישן לספק ריגושים נוספים שאמזון לא יכולה לתת. אז הן יספקו פינות ישיבה, פינות קפה ומפגש עם



"אני רוצה שאנשים יריגשו שהם היו שם, שיחוו חלק ממה שאני חוויתי". איתי אנגל, החודש בהרצאה

בעידן הנוכחי הפכנו כמעט כולנו ליצורים דיגיטליים, אבל עולם המסכים הסינתטי מתקשה למלא את הצרכים הרגשיים שלנו. לתוך הוואקום שנוצר בחיפוש אחר הקשר האישי, הקרבה והאינטימיות, נכנסת סצנת ההרצאות הרתחת. אלפי במות בשנה ותשלום של יותר מ-10,000 שקל להרצאה יצרו שוק הולך וגדל. התשובה החמה למגרש הדיגיטלי

22.41x30.85	3/5	74	עמוד	LADY	גלובס	04/01/2017	56645509-0
המרכז הבינתחומי הרצליה - 84260							



"ההרצאות גורמות לי אושר, הרבה יותר מאשר בסרטים שאני יוצר או בכתבות שאני עושה". איתי אנגל

איתי אנגל: "תמיד חשבתי שהתעסקות בנושאים כמו דאעש, אפגניסטן ופיקיסטן יותר מעניינים מעוד כתבה על ועדת הכספים, ונתפסתי כמישהו תלוש. והנה עכשיו, עם כל ההרצאות, יש הוכחה שאנשים מבינים שטוחנים אותם בכל ענייני הכנסת, רכילות וענייני פלילים"

אחר, אותנטי, חוש, אנחנו מורידים את ההרצאה לעם, והופכים אותה לחוויה יותר מקיפה".

על איזה צורך שלנו זה עונה?

"אנשים מחפשים משהו יותר אישי וקרוב בעולם הדיגיטלי. אנחנו מחפשים קרבה, אנחנו צריכים אינטימיות. רוצים את הכאן ועכשיו, ולא משהו מושלם מדי, רוצים להרגיש את מה שמפעיל את המערכת החושית שלנו. הרי אם זאת הרצאה נטו, אין לי בה צורך. כדי להתרגש אני צריך להרגיש נוכח, להיות שם. לצד כל היתרונות של העולם הדיגיטלי, יש תחושה סינתטית, לא אמיתית, כמו קניות באינטרנט, שלעיתים יותר זולות מהמכולת השכונתית, אבל לא מבטלות את הצורך להיות נוכח ולהרגיש. אגב, זו גם הסיבה שאנחנו רואים היום המון אמנים שחוזרים להופיע".

סיגל אביטן, בעלת חברה למיתוג, עובדת כיום עם יוצרים ויוזמים בשוק ההרצאות. "תוך פחות מעשור עברנו מתקשורת שמדברת אלינו, לתקשורת שמדברת איתנו. אנחנו מדברים ברשתות החברתיות עם אנשים שעד לא מזמן רק קראנו עליהם או קראנו אותם, ולאחרונה קפצנו עוד שלב במפגש הבלתי אמצעי הזה, ואנחנו הולכים לפגוש אותם פנים אל פנים במסגרת הרצאות ומפגשים אינטימיים".

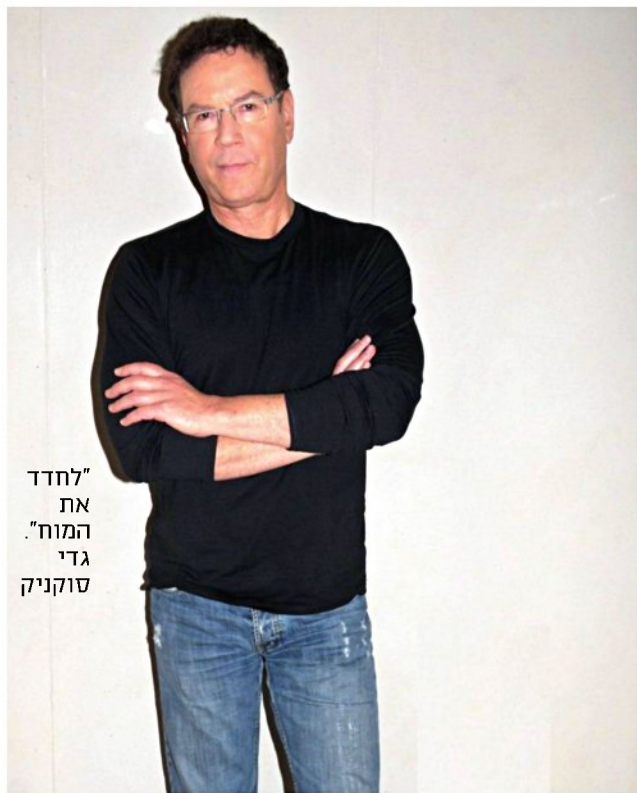
איך היית מגדירה מרצה מוצלח?

"בניגוד לתפיסה הרווחת שמרצה טוב צריך להיות כריזמטי וסוחף, כזה שיש לו תכונות של רוק סטאר, אני חושבת שמי שמוזמן שוב ושוב הוא זה שמדבר עם הקהל באותנטיות.

סופרים כדי להישאר תחרותיות.

"מה שקורה עם ההרצאות זה תופעה דומה. ברשת יש מגוון אינסופי של הרצאות, ולכאן נכנסת ההרצאה ה'חיה' שמציעה ריגושים - כשיש מרצה שנמצא מולנו פנים מול פנים, זה יוצר חוויה יותר חושית ומרגשת, יש קרבה ואינטימיות למרצה ולהרצאה. זו התשובה למגרש הדיגיטלי. כלומר, בשביל ליצור משהו

גדי סוקניק: "זו סצנה שתופסת תאוצה בגלל שאנחנו מוצפים בגירויים גדולים, במסכים ובאינפורמציה אינסופית. אנשים בורחים אל מה שבאמת מעניין אותם לשמוע, הם מחפשים להתמקד. בזמן הזה של ההרצאה, אף אחד, ושום הסחת דעת, לא מפריעים להם"



"לחלל את המוח". גדי סוקניק

מרצה טוב צריך לא לזייף, לא לנסות להיות משהו אחר. זה בסדר להרגיש נוח עם זה שלא נוח לך על הבמה. אין טבעי מזה. יש ביישנים ומופנמים שכובשים את הקהל, ויש כריזמטיים שמשעממים אותו".

ומה הופך הרצאה למוצלחת?

"הרצאה צריכה להיכתב כמו תסריט, עם שיאים והפתעות. צריך להיזהר מגרפומניות, ואם את מה שאתה אומר לי אני יכולה לקרוא בגוגל, עשית עבודה לא טובה. חוץ מזה, צריך נושא מעניין, תוכן מעולה, לשלב נושא אקטואלי זה תמיד טוב, וחשיפה מקצועית ומתוכננת ברשתות חברתיות".

אילו עצות את נותנת למרצים שאת מייצגת?

"קודם כל - רוצו בבוקר. אנדרופינים, רוח' בלחיים, זרימת דם, חמצן ומיקוד. שנית, ותרוע על טקסטים במצגת. השתמשו במספרים, מוזיקה, תמונות או וידאו. שלישית, הביאו את הפורטה שלכם שלוש פעמים במהלך ההרצאה. אם לא מצאתם כזה, תחזרו הביתה, אתם עוד לא מוכנים להרצאה משלכם.

"כשאתם עולים לבמה תסתכלו על ואל הקהל שלכם, חייכו אליו, ספרו לו משהו מרגש או מצחיק שהוא לא חלק מההרצאה. כמו בכל הצגה, סרט או הופעה, חשוב שיהיה מבנה. יש שיא, ויש סוף. אם האג'נדה שלכם מרויקת, אבל הסיפור משעמם, קחו תסריטאי שימציא סיפור שמבוסס על הסיפור האמיתי. אגב, לפעמים שורה אחת לא במקום הורסת את החוויה כולה. אתם יודעים מה השורה הזאת, ובטח גם מרגישים אותה, אז אל תתעצלו. תעברו על זה שוב, עד שזה יעבור".

מקום לברוח אליו

את ההרצאה הראשונה שלו העביר העיתונאי איתי אנגל ב־1992, אחרי שחזר מהמלחמות בקרואטיה ובוסניה. הוא היה אז בן 23. "פנו אליי מקיבוץ לוחמי הגטאות וביקשו שאבוא להרצות בסמינר למורים מהגליל. התלבטתי, כי מאוד התרגשתי וחששתי. ימים שלמים עשיתי לעצמי חזרות על זה. הייתי בפחד שישאלו אותי שאלות שלא אדע לענות עליהן. זו הייתה הרצאה של יותר משלוש שעות, בעיקר על ההיסטוריה של יוגוסלביה, בלי מצגת ובלי קטעי וידאו".

היום אנגל הוא מרצה מבוקש, שמדבר עם הקהל שלו על הצמיחה של דאעש, המהפכות במזרח התיכון, קונגו ורואנדה. את ההרצאות האלו הוא מעביר גם באוניברסיטת הרווארד, בלונדון ובגרמניה. הוא לוקח את הקהל למקומות רחוקים מהעין ומהלב, ומנגיש אותם עד כדי הזהרות ובחינה פנימית, גם מוסרית.

"בשנה האחרונה ההרצאות הן תופעה שהולכת

23.13x30.36	4/5	עמוד 75	LADY גלובס	04/01/2017	56645508-9
המרכז הבינתחומי הרצליה - 84260					



"לא לפחד מחשיפה"
ענת לב אדלר

ענת לב אדלר: "אנשים רוצים לשמוע את הסיפור האישי, האמיתי, המשמעותי והאותנטי. הם מזהים מהר מאוד זיוף כשהם פוגשים אותו. אנשים מחפשים לגעת היום בקרביים, בהרצאות אני נותנת את הלב המדמם שלי, ומהחשיפה הזו הם מצליחים לגעת במקומות המדממים שלהם"

מהופעה חיה. אני מדבר בהרצאה שלי על התגברות על פחדים בדרך להגשמת החלום. אנשים ניגשים אליי אחרי ההרצאה ואומרים לי שהחליטו להגשים את חלומם. רבים כותבים לי שבעקבות ההרצאה שלי הם החליטו לעשות שינוי קריירה, או שהם עושים צעדים לקראת שינוי קריירה. זה מרגש. האפשרות שניתנת לי להשפיע נותנת הרבה משמעות לחיי.

לאחרונה חזר משבוע של הרצאות בסין. אני לא כוכב רוק, ועדיין מי שהביט מהצד היה יכול לחשוב שבונו מ-20 הגיע לביקור. למדתי שם שלא משנה איפה אתה מרצה, תמיד יסלחו לך על מבטא ישראלי ועל טעויות באנגלית, אבל לא יסלחו אם לך אין סיפור מעניין ותובנות בעלות ערך.

העיתונאית והסופרת ענת לב אדלר החלה להרצות השנה ברחבי הארץ בעקבות הרומן שפרסמה בשנה שעברה. "אנחנו נמצאים

זה לא עניין אסקפיסטי, אלא שיש עוד דברים שקשורים בסכסוך שלנו, כמו מריבות על טריטוריה, מקומות קדושים והיכולת לסלוח. כל אלה פותחים את הראש ונותנים חומר למחשבה. כשמסתכלים בעיניים נקיות, בלי הטיית, על הסכסוך בצפון אירלנד ובוסניה, אתה מתחיל לחשוב מה היה יכול להיות הפתרון שם, ומבין שזה רלוונטי גם לנו.

מגיש הטלוויזיה גדי סוקניק החל לאחרונה להרצות על התנהלות התקשורת, למשל על ההתרחשויות מאחורי הקלעים ברצח רבין, ועל נושאים פוליטיים אחרים. "יש הברל גדול בין לדבר מול המצלמה או להנחות אירוע רב משתתפים לבין הרצאה אינטימית מול קהל. בשביל השומעים זאת הזדמנות לחדר את המוח. בשבילי זאת הזדמנות להעלות דברים ולשים עליהם זרקור, להביא את ניסיון החיים שלי.

"זה נובע אצלי מתוך הצורך לחוש אנשים. אני אוהב את המגע הזה, את השאלות מהקהל, זה כמו לאלתר בשידור חי. זאת גם ההזדמנות שלי להשתולל קצת, ולהיות פחות פוליטיקלי קורקט. זה כמו להעלות זיכרונות, אבל בצורה מעניינת. מבחינתי, אם אנשים לומדים משהו, יוצאים עם מסר ותובנות, זה גורם לי אושר".

איך אתה מסביר את טרפת הרצאות?
"זו סצנה שתופסת תאוצה בגלל שאנחנו מוצפים בגירויים גדולים, במסכים ובאינפורמציה אינסופית, ובהרצאות יש התמקדות בנושאים שמהם אפשר לצאת עם תובנות חדשות. אנשים בעצם בורחים אל מה שבאמת מעניין אותם לשמוע, הם מחפשים להתמקד. ההרצאות זה הזמן של אנשים לבוא ולהגיד שהם בורחים לשמוע משהו שמעניין אותם, ובזמן הזה, אף אחד, ושום הסחת דעת, מכל אמצעי האינפורמציה האינסופיים שסביבם, לא מפריעים להם".

לגעת בקרביים

כשליאור צורף, בכיר במיקרוסופט לשעבר, שיתף את חבריו ברשתות החברתיות שהיה ילד עם ציונים נמוכים וללא אף חבר במשך כל שנות לימודיו, הוא לא תיאר לעצמו שעוד יזמינו אותו מסין, ארה"ב ואירופה להרצות על חכמת ההמונים והכוח של הרשתות החברתיות. "בתקופת מיקרוסופט הרציתי המון. זו הייתה התנסות חשובה עבורי, ולפני שש שנים, כשפרשתי, הפכתי את זה לפעילות שאני מתפרנס ממנה".

הכול התחיל בזמן שעשה את הדוקטורט שלו בתחום העתידנות באוניברסיטת בר אילן. "היה לי חלום להרצות בטר, והחלום הזה התגשם. הרצאה טובה גורמת לאנשים להתרגש, לחשוב ולקבל תובנות על החיים, ואין דרך טובה יותר

ומתעצמת, וזה הרבה מעבר לאקטואליה. השבוע, למשל, יש לי הרצאות על קונגו ורואנדה, שעיקר ההתרחשות בהן הייתה לפני כמה שנים. יש לי שלוש הרצאות בשבועיים שכל הכרטיסים אליהן נמכרו, ואותו הרבר גם בנוגע לאפגניסטן".

איך אתה מסביר את זה?

"אני חושב שאנשים מחפשים להבין תהליכים שקורים בעולם ובארץ דרך ההרצאות. לי זה גורם אושר, הרבה יותר מאשר בסרטים שאני יוצר או בכתבות שאני עושה. אני אוהב את הקרבה לאנשים, את הפידבקים, אני לומד מהם המון. אני מכניס להרצאות שלי המון קטעי וידאו שצילמתי במקומות שבהם הייתי, כי אני רוצה שאנשים ירגישו שהם היו שם, שיהיו חלק ממנה שאני חוויתי".

"תמיד חשבתי שהתעסקות בנושאים כמו דאעש, אפגניסטן ופקיסטן יותר מעניינים מעוד כתבה על ועידת הכספים של הכנסת, ונתפסתי כמישהו תלוש, והנה עכשיו יש הוכחה שאנשים מבינים שטוחנים אותם מכל כיוון בכל ענייני הכנסת, רכילות וענייני פלילים. אנשים מבינים שלראות מה קורה בעולם

גאיה קורן: "בהתחלה לא ידעתי לקרוא את תגובות הנוכחים, ופחדתי שזה לא מעניין. היום אני יודעת שיש כאלה שמרוכזים, ויש כאלה שהדברים מחלחלים אצלם רק אחרי. בפעמים הראשונות הייתי חוזרת הביתה הרוסה, רציתי להיכנס למיטה ולא לצאת ממנה"



"כל הרצאה זה 'הקיץ של אביה' מבחינתי. גאיה קורן

22.89x29.97	5/5	76	עמוד	LADY גלובס	04/01/2017	56645562-9
המרכז הבינתחומי הרצליה - 84260						



פרופ' יאיר
עמיחי-המבורגר

פרופ' יאיר עמיחי-המבורגר:
"בשוק ההרצאות יש סוג של זילות ל'תרבות הגבוהה'. מצד שני, היום כל ההרצאות זמינות, את נכנסת ליוטיוב ורואה שם את כל המומחים. כל מוסד אקדמי ואליטיסטי מהדור הישן צריך להבין שהעולם השתנה, וצריך ליצור אדפטציה לעולם החדש"

"לצד כל יתרונות העולם הדיגיטלי, יש תחושה סינתטית, לא אמיתית, כמו קניות באינטרנט, שלעיתים יותר זולות מהמכולת השכונתית, אבל לא מבטלות את הצורך להיות נוכח ולהרגיש. אגב, זו גם הסיבה שאנחנו רואים היום המון אמנים שחוזרים להופיע"

תגובות הנוכחים, ופחדתי שזה לא מעניין. היום אני יודעת שיש כאלה שמרוכזים, ויש כאלה שהדברים מחלחלים אצלם רק אחרי. בפעמים הראשונות הייתי חוזרת הביתה הרוסה, רציתי להיכנס למיטה ולא לצאת ממנה, חשבתי שאולי לא אהבו את ההרצאה ושלא ניגשו אליי מספיק אחריה.

"התגובות מאוד חשובות לי, ובאמת ניגשות אליי נשים שמספרות לי שמשוהו זו בהן, שהן שינו את התנהגותן, שאני נותנת להן השראה שאפשר לעשות דברים גם אחרת. הייתה מישהי שריגשה אותי כשאמרה לי שחייה השתנו. זה לא מובן מאליו, זה גורם לליבי להחסיר פעימה. היום ההרצאות נותנות לי אנרגיות. זה הופך את כל העשייה שלי לשווה מבחינתי. גיליתי שזה הייעוד שלי. זאת הרגשה מפחידה, מרגשת ומאוד ממלאת." □

יצילומים: איל יצהר, תמר מצבי, יח'צ

מה הופך מרצה למבוקש?
"מרצה צריך לרצות לבוא ולספר את הסיפור שלו. זה לא יכול לבוא על אוטומט, הוא צריך לדבר בגובה העיניים, לתת את עצמו, ולא לפחד מחשיפה. לא להתייחס לקהל כמקשה אחת, לראות את העיניים של הנוכחים, שבצמם מחפשות את עצמן.
"הביטחון וההתרגשות שלפני הרצאה הופכים אצלי למנוע ולדלק. אני תמיד מתרגשת ותמיד מפחדת שאני לא אהיה מספיק טובה, והחשש הזה משאיר אותי דרוכה כל הזמן. אני יוצאת להרצאות אחרי יום עבודה ארוך, במקום להיות עם המשפחה בבית, וזה לא פשוט. אבל לעמוד מול אנשים ולהזיז להם את הענבל של הלב, ולדבר על הצורך להתפעם מהחיים וממה שהוא כבר שלנו, ולהצליח לחשב מסלול מחדש, להחזיר את הזוהר למה שנשחק במקום לזרוק ולבנות חדש, זאת שליחות. היה זוג שישב בהרצאה שלי, והבעל, איש בכיר במשטרה, גבר קשות, בכה במשך כל ההרצאה. חשוב לי לגעת בנשמה".

גיליתי את הייעוד שלי
גם העיתונאית גאיה קורן נכנסה השנה לזירת ההרצאות המובנות, תחת הכותרת 'אני מלכה'. היא זוכרת היטב את ההרצאה הראשונה שנתנה לפני 15 שנה על משבר גיל 40. היא עצמה הייתה אז רחוקה משנות ה-40 שלה עצמה, והתוצאה הייתה 'אסון' כדבריה, שאחרי פתחה לשוב ולהרצות בפני קהל. "לפני שנה וחצי ביקש ממני להרצות לכבוד יום האישה, והפעם הסכמתי. יומיים אחרי, התעוררתי באמצע הלילה מבוועת. לא הייתה לי הרצאה מוכנה, לא ידעתי מה לעשות. אז התחלתי לעבוד, ראיתי הרצאות בטר, למדתי מה הרצאה טובה צריכה להכיל, התקשרתי לאריק זאבי ולצופית גרנט וביקשתי טיפים. בגלל שיש לי בעיות ריכוז ולי בעצמי אין סבלנות לשמוע הרצאות, רציתי ליצור הרצאה שלא ישתעממו בה.
"הבנתי שאני צריכה לדבר על החיים שלי, והכנסתי כלים מה NLP להרצאה. נתתי לה את השם 'אני מלכה', והייתי מוכנה, אלא שאז ביטלו את ההרצאה. זה היה נורא! עברתי עליה חודשיים אבל למרות הביטול, החלטתי לא לוותר עליה. היום אני מרצה הרבה, ועדיין, כל הרצאה זה 'הקץ של אביה' מבחינתי. אני מפחדת שלא יגיעו ולא יקנו כרטיסים. לקהל יש נטייה לקנות כרטיסים ברגע האחרון, ותמיד חוזר אותו הפחד".
מה למדת בשנה האחרונה על תחום ההרצאות?
"בהתחלה לא ידעתי לקרוא את



"הרגשתי כמו בונה מ'2".
ליאור צורף



סיגל אביטון: "אני אומרת למרצים, קודם כל, רוצו בבוקר. אנדורפינים, זרימת דם, חמצן ומיקוד. שנית, ותרו על טקסטים במצגת. השתמשו במספרים, מוזיקה, תמונות או וידיאו. שלישית, הביאו את הפורטה שלכם שלוש פעמים במהלך ההרצאה. אם לא מצאתם כזה, חזרו הביתה. אתם עוד לא מוכנים להרצאה משלכם"

בעידן שבו אנשים חושפים את הקרביים שלהם בצורה כמעט פורנוגרפית. האדם הפך לחיה דיגיטלית, והאבולוציה הזאת קרתה מהר מדי, בלי שום סנכרון עם הצרכים האנושיים שלנו, בלי להתחשב בצורך הטבעי להתרגשות ולחיבור עם אנשים אחרים – וזה הצורך שנענה בהרצאות.
"לשמוע הרצאות זה כמו להתבונן בפורנוגרפיה נפשית. אנשים רוצים לשמוע את הסיפור האישי, האמיתי, המשמעותי והאותנטי. הם מזהים מהר מאוד זיוף כשהם פוגשים אותו. אנשים מחפשים לגעת היום בקרביים, בהרצאות אני נותנת את הלב המדמם שלי, ומהחשיפה הזו הם מצליחים לגעת במקומות המדממים שלהם. תמיד יש שתיים-שלוש נשים שבוכות, אבל אני רק הקטליזטור, אני גורמת להן להתחבר לאני הפנימי שלהן.
"אנחנו בחיפוש מתמיד אחרי הטבע הנשכח והפראי שלנו. בסופו של דבר, יש לנו געגוע למדורות השבט, לאיש שיושב מול האש ומספר סיפור. אנחנו בעידן שבו כבר לא מדברים אחד עם השני, אלא מתכתבים, וזה מה שחולל את הצורך לשמוע אנשים אותנטיים".