



ענת אביעד

אם בחזקת אם ברצינות

"לכבוש כל במה" אומנות הפרזנטציה



- עמידה מול מצלמה
- עמידה מול קהל
- סטוריטלינג

www.anataviad.com | anataviad10@gmail.com | 052-7985510 | 058-7985510

מדריך דיגיטלי במתנה!





"לכבוש כל במה" אמנות הסרטינג

- עמידה מול מצלמה
- עמידה מול קהל
- סטוריטינג



www.anataviad.com | anataviad10@gmail.com | 052-7985510 | 058-7985510

מכירים את התחושה הזו, כשקונים זמן רב מראש כרטיס למופע שממש רצינו לראות או הרצאה של מרצה נחשב, וככל שהזמן מתקרב אנחנו מתרגשים וכבר אין לנו סבלנות לחכות לרגע שהארוץ יתקיים?

זו בדיוק התחושה שהייתה לי כשסוף סוף הגיע היום המיוחל ואני נוסעת לראות את המרצה שקראתי את כל ספריו בשקיקה. אני מחכה לרגע שאוכל לשמוע אותו בלייב, ומי יודע, אולי אפילו אצליח להחליף איתו מילה...אני מגיעה לאחד מהיכלי התרבות הכי נחשבים בארץ, בחוץ תור מטורף ונראה שאני לא היחידה שמתרגשת. אני זוכרת את הרגע שבו המרצה עולה לבמה, הקהל מוחא כפיים, הוא לוקח את המיקרופון, נעמד בפינה מסוימת בצד שמאל של הבמה הענקית הזו, ומתחיל לדבר. אני מסתכלת היטב על המרצה ומידי פעם על הקהל. כעבור כרבע שעה אני שמה לב שאנשים זדים בחוסר נוחות על כסאותיהם. אני מנסה להבין מה קורה. המרצה מתחיל לדבר על נושא מסוים, פתאום מישהו שואל שאלה ואז המרצה עוזב את הנושא שעליו דיבר, עונה לשאלה וקופץ לנושא הבא. כל אותו זמן, המרצה ממשיך לעמוד באותה פינה על הבמה, ממשיך לדבר ולדבר, ולא זז ממקומו. כל הקהל מסב את המבט לעבר המרצה בצד השמאלי של הבמה, ואני שקראתי את כל ספריו, מרגישה שאני למעשה שומעת בלייב את אחד הספרים שלו, מוצפת במידע, אבל בכל זאת יש לי תחושה שמשהו שם לא עובד...המרצה ממשיך לדבר, באותו טון, מדי פעם מפנה מבט אל המצגת, וכעשר דקות לפני תום ההרצאה אני שמה לב שרק רבע מהקהל נותר באולם. לומר את האמת, זה הדהים אותי.

הארוץ הזה ליווה אותי כל אותו שבוע, ובסופו **הבנתי כמה קריטי נושא העמידה מול קהל**. היה ברור לי שלא משנה כמה ידע יש לנו, בין אם אנו מרצים או אנשי עסקים המעבירים פרזנטציות, ובין אם כתבנו ספרים בתחום ההתמחות שלנו...כאשר אנו עומדים מול קהל, הדבר החשוב ביותר אינו הידע. מדובר בסיפור אחר לגמרי! **היכולת שלנו לרתק קהל היא העיקר** ומדובר במיומנות שניתן ללמוד אותה ולשפר אותה. ואז הבנתי דבר נוסף:

ההצלחה שלנו מול קהל היא לגמרי באחריותנו והיא הגורם המכריע לשאלה האם סחפנו את הקהל או שאולי לא הצלחנו לגעת בקהל כלל...

החלטתי שאני חייבת לחקור לעומק את נושא העמידה מול קהל. כשהתחלתי לעסוק בתחום, גיליתי עולם ומלואו.



ענת אביעד
אם בחזקתך, אם בחזקת
נופעים . הרצאות . סדנאות

052-7985510 | 058-7985510
www.anataviad.com | anataviad10@gmail.com

נעים מאד, קוראים לי **ענת אביעד**, אני שחקנית, קומיקאית, מרצה, מומחית לסטוריטלינג ומאמנת לעמידה מול קהל. בשני העשורים החולפים הופעתי על אין ספור במות גם בארץ וגם בעולם כקומיקאית ומרצה. כמו כן, אני בעלת ניסיון רב בהרצאות במדיה הדיגיטלית, הן לקהל הרחב והן באירועים לחברות ואירגונים.

ראשית חשוב להבהיר - אנחנו עומדים מול קהל כל הזמן, כל היום. בשיחה עם הילדים אנחנו עומדים מול קהל, בעבודה, בישיבות צוות, אפילו כשאנחנו קונים, אנחנו עומדים מול קהל וכמובן כשאנחנו מרצים. כאשר מדובר בהרצאה או פרזנטציה, בין אם כתבתם אותה בעצמכם או שנעזרתם בכותב (אגב, הרצאה כתובה היא תנאי בסיסי לתחילת העבודה! כן, הרצאה כתובה מילה במילה!), חשוב להבין שלרוב יש **פער בין המילה הכתובה לבין אופן העברת ההרצאה או הפרזנטציה.**

מרצים רבים מספרים כי לא מעט פעמים הם מרוצים מהטקסט הכתוב אך בבואם ללמוד את ההרצאה ולהתאמן עליה, הם מגלים כי הטקסט "לא יושב נכון". לעיתים המשפטים ארוכים מידי או שהטקסט שבאופן כתוב נראה להם מרתק, על הבמה - הוא אינו סוחף ואפילו משעמם.

כדי לצמצם את הפערים בין הטקסט הכתוב ובין אופן ההגשה, ישנם שלשה שלבים חשובים שצריך להתייחס אליהם:

אני קוראת להם **מ.מ.א:**

1. מטרה

2. מסר

3. איך

בואו נדבר רגע על המטרה:

השאלה הראשונה שאנחנו צריכים לשאול את עצמנו היא למה אנו עומדים מול קהל? מהי המטרה שאותה אנו רוצים להשיג? האם מדובר בהרצאה מרתקת בתחום העיסוק שלנו? האם צברנו ידע וניסיון ואנו מעוניינים לעמוד מול קהל ולחלוק את הידע הזה? האם מדובר בהרצאת השראה על סיפור חיינו הכוללת תובנות והעצמה? או שאולי המטרה היא לחשוף את הקהל לשרות או מוצר שאותו אנו רוצים לשווק?

לאחר שהמטרה ברורה לנו, חשוב למקד את המסר של ההרצאה:

ככל שהמסר ממוקד יותר, כך הסיכוי שהקהל יהיה איתנו גדול יותר. המסר חייב להיות חד וברור. לא די בזה שהמסר חייב להיות מדויק, אלא שכל חלקי ההרצאה אמורים להתכתב זה עם זה וגם עם המסר הכללי. אם הדבר לא מתקיים, רוב הסיכויים שנאבד את הקהל. למשל, המסר שלי בהרצאה על הומור כדרך חיים הוא שהומור הוא כלי לתקשורת בינאישית ושימוש בהומור משדרג את האופן בו אנו מתקשרים. זהו המסר המרכזי. כמו כן, כל חלקי ההרצאה שלי והדוגמאות תומכים במסר המרכזי הזה.



ענת אביעד

אם בכוון, אם ברצינות
יופעים . הרצאות . סדנאות

052-7985510 | 058-7985510

www.anataviad.com | anataviad10@gmail.com

איך הופכים את ההרצאה שלנו להרצאה סוחפת ובלתי נשכחת? - ה"איר" -

המדריך הזה עוסק באופן בו ניתן לממש את המטרה שהצבנו ולהעביר את המסר בצורה הטובה ביותר.

אז איך עושים נכון? איך כובשים כל במה?

הנה עשרת כללי ה"איר" החשובים ביותר:

1. תמיכה - חברים, הפתיחה של ההרצאה היא סופר חשובה! זהו חלון הכניסה שלנו אל הקהל. אתם בטח מכירים את המשפט: "אין שני לרושם ראשוני". יש אומרים שרושם ראשוני נקבע תוך 3 עד 7 שניות. חלק מהמחקרים קצת יותר נדיבים ומצביעים על ארבע דקות. כך או כך, תחשבו על זה רגע - יש לנו עד ארבע דקות במקסימום להרשים וללכוד את תשומת הלב! ולכן הפתיחה היא חשובה ביותר! פתיחה מגומגמת, משעממת שאינה תופסת את תשומת הלב של הקהל תגרום לנו לאבד את הקהל יותר מהר ממה שנחשוב. אחת הטעויות הנפוצות של מרצים היא פתיחה בקורות חיים. יש סיכוי גדול מאוד שמרצה שיפתח הרצאה במשפטים כגון: נולדתי ב...למדתי את...עשיתי, השגתי, הגעתי ל...מרצה כזה יאבד את הקהל. לעומת זאת, פתיחה של הרצאה בשאלה לא צפויה, בסקר משעשע, בסיפור אישי, בבדיחה, במשפט השראה, או אפילו בארוע שקרה שעה לפני ההרצאה - רוב הסיכויים שהדבר ילכוד את תשומת הלב ויגרום לקהל לרצות להמשיך ולהקשיב.

2. אותנטיות - שם המשחק הוא אותנטיות. הקהל מזהה מיד חוסר כנות או זיוף. כמה פעמים קרה לנו שעלינו לבמה נרגשים, הקול רעד ולא היינו בטוחים שנזכור את מה שייש לנו להגיד? אני בטוחה שזה קרה לכל אחד ואחד מכם לפחות פעם אחת. מרצה נרגש שיעמוד מול קהל וינסה להסתיר את ההתרגשות, יגלה מהר מאוד שהדבר עלול ליצור תקיעות וכל ניסיון להסוות את ההתרגשות יתפס כזיוף. לעומת זאת, ראיתי איך פעם אחר פעם, מרצים או אומנים שעולים לבמה ואומרים בפשטות - "ערב טוב, ואוו, אני מתרגש להיות כאן", יוצרים חיבור מידי עם הקהל, ולרוב הקהל אף ימחא להם כפיים על גילוי הלב הזה. אין צורך לחשוש להביע רגש, להפיק - אנשים אוהבים להזדהות עם...אנשים! אנשים בשר ודם שעושים טעויות ויודעים להביע רגש! הקהל אוהב לחבק את הפגיעות של העומדים על הבמה. החלקים שגורפים הכי הרבה מחיאות כפיים וצחוקים בהצגה למשל, אלו הרגעים שהשחקנים מתבלבלים בטקסט ובמקום להסוות זאת הם צוחקים מזה. מרצה שינסה להסוות התרגשות, כל שפת גופו תשדר לחץ...והתוצאה על הבמה - מרצה לחוץ, ויותר מזה - קהל לחוץ...דוגמא נוספת: הוזמנתי להרצאות בפני עובדים בחברה גדולה. נכנסתי בבוקר אל הרכב ו... הרכב לא מתניע. המצבר התרוקן. ידעתי שאם אני לא מזמינה מונית - אני מאחרת. הזמנתי מונית, התחלנו לנסוע ונתקענו בפקק. ככה זה. השילוב של תל אביב ויום ראשון בבוקר הוא מאתגר במיוחד. בסוף איחרתי. הגעתי עצבנית ולא מפוקסת. הרגשתי שהלב דופק בחוזקה. חששתי מהתגובה של מנהלי החברה שהזמינה אותי. בכל זאת, מדובר בהרצאה לחברה גדולה וידעתי שאי הצלחה בארוע הזה, עלולה לעלות לי ביוקר תרתי משמע... כמה דקות לפני העליה לבמה הבנתי שאני חייבת לעשות משהו עם האנרגיה שלי - ואז פשוט עליתי לבמה ושיניתי את הפתיחה. סיפרתי בקצרה את מה שקרה לי הבוקר בהומור ומזווית של קומדיה של טעויות.



בחרתי לצחוק על זה. הקהל הזדהה, צחק, ומחא כפיים. ואני הרווחתי פעמיים - פעם אחת כי הצלחתי ללכוד את הקשב של הקהל ויצרתי אמון, אבל הכי חשוב - עצם הבחירה לספר לקהל על הבוקר ההזוי שהיה לי שיחררה ממני את הצורך להסוות את העצבים והכעסים שליוו את הבוקר שלי, לפני העליה לבמה. ברגע שנתתי לזה מקום, הצלחתי להשתחרר מזה. לו הייתי מנסה להלחם בזה אני בטוחה שהכעס והעצבים של הבוקר היו מלווים אותי לאורך כל ההרצאה. חשוב לזכור - האחריות על האנרגיה בהרצאה היא עלינו. אנחנו ורק אנחנו יוצרים את האנרגיה.

3. קלי זין - זוכרים את הסיפור על המרצה שנשאר לעמוד בפינה אחת לאורך כל ההרצאה? מהר מאוד הוא איבד את הקהל. למה זה קרה? היו מספר סיבות, אבל אחת הסיבות המרכזיות היא שהמרצה לא שמר על קשר עין עם הקהל. כאשר אנו עומדים על במה, ולא משנה איזו במה: גדולה, קטנה או אפילו בחדר ישיבות במשרד, חשוב מאוד לשמור על קשר עין לאורך כל ההרצאה ועם כל הקהל בו זמנית. ברור שאם אנו כמרצים או פרזנטורים נביט רק על הקהל בצד אחד של הבמה, יש סיכוי שנאבד את הקשב של שאר הקהל. הרבה פעמים מרצים שואלים אותי כיצד אפשר ליצור קשר עין עם השורות הרחוקות באולם? התשובה היא - זה אפשרי. אנחנו צריכים להעניק לכל אחד מהיושבים בקהל תחושה של אינטימיות ושהדברים שיוצאים לנו מהפה - מכוונים לכל אחד ואחד מהם. אם נשאל הורים למתבגרים מהו אחד הדברים הכי מעצבנים בתקשורת עם ילדיהם המתבגרים - קרוב לוודאי שהם יגידו שהכי מעצבן אותם הוא שהראש של הילדים תקוע עמוק במסכים והם לא מיישירים מבט בשיחה. כאשר אנו משוחחים עם מישהו ולא יוצרים קשר עין זה עלול לשדר זלזול וחוסר עניין. אחת הטכניקות ליצירת קשר עין עם הקהל היא ליצור עוגנים. אני מחלקת את הקהל לשלשה גושים: ימין, שמאל, ואמצע. כאשר אני מדברת אני מקפידה להתבונן על כל אחד מהגושים - יש שמכנים זאת שיטת הממטרה. חשוב ליצור קשר עין ולכוון לכל אחד מהגושים את הנאמר ובכך ליצור תחושה של אינטימיות. החדשות הטובות - ניתן לתרגל את זה!

4. לבת און - הידעתם שמחקרים הוכיחו כי 39 אחוזים מהמסרים שלנו הם מסרים בלתי מילוליים, ואילו רק 7 אחוזים הם התוכן? כלומר, מה שחשוב באמת זה לא מה אנחנו אומרים, אלא איך אנחנו אומרים...שפת הגוף מתייחסת למכלול המסרים הבלתי מילוליים המשקפים את הרגשות האמיתיים שלנו. אם נעמוד על הבמה ונאמר שאנחנו מאושרים ושמחים אבל האמת היא הפוכה: אנחנו מבואסים וממש לא בא לנו לעמוד ולדבר - שפת הגוף כבר תסגיר אותנו. חשוב להבהיר: כולם יודעים לקרוא שפת גוף ברמה כזו או אחרת, כולל הקהל. אם נעמוד קפוצים, טונוס השרירים יהיה גבוה, הידיים יהיו מאוגרפות והקול שלנו ישדר עייפות וחוסר אנרגיה - קרוב לוודאי שהקהל יחוש בזה. כמו כן, שימו לב למשל, ליציבה שלכם. נניח שאתם הקהל ואתם יושבים באולם הרצאות. נכנס מרצה עם הליכה יציבה המשדרת בטחון, לעומת מרצה עם הליכה שפופה. שניהם עוד לא פתחו את הפה. למי תירצו להקשיב? יכול להיות שהמרצה עם ההליכה השפופה חכם יותר ובעל ידע רב יותר, אבל יהיה לו קשה ללכוד את תשומת הלב של הקהל לעומת המרצה שנכנס לבמה בביטחון. ואם כבר הזכרנו את קודם את הקול, הקול תופס כ- 30 אחוז משפת הגוף שלנו.



שימו לב למהירות הקול - אם נדבר מהר מידי הקהל עלול לאבד אותנו, אם נדבר לאט מידי זה עלול לעייף את הקהל. בנוסף, בדקו את עצמכם: האם חתך הדיבור שלכם הוא חותך, בסגנון צבאי ואתם מדברים כמו מפקד בצבא: שב, פול, קום.. או שאולי הוא עגול ורך? כמו כן, אם כל ההרצאה הדיבור שלכם יהיה מונוטוני, קרוב לוודאי שהקהל ישתעמם. אבל אם נרשה לעצמנו להביע רגש באמצעות הקול נרויח קהל מרותק וסקרן. עניין חשוב נוסף הקשור לקול הוא ההתאמה בין המסר המילולי ובין הקול שלנו. כאשר נרצה להביע התלהבות נשתמש בקול באופן שידגים את זה. אם נרצה להביע דרמה או כאב, נדבר בשקט ובטון נמוך יותר. ולבסוף, אחד הדברים החשובים ביותר בשימוש בקול הוא...אי שימוש בקול, כלומר, שתיקה! רבים מהמרצים חוששים משתיקה וההפיך הוא הנכון. דווקא פאוזות במקומות הנכונים מייצרות דרמה ומאפשרות לקהל לקחת רגע ולהפנים את מה שנאמר. אז דיברנו על קשר עין ועל הקול, אבל גם לידיים יש משמעות. הידיים הן מחלקת ההוצאה לפועל של הרגש שלנו. הן מסייעות לנו להדגים, למשל מספרים, או תכונות - גדול, קטן וכו'.. זיכרו, אומנם חשוב לדבר עם הידיים אבל כמובן הדבר חייב להיות באופן מותאם. מרצה שמדבר בתנועות ידיים מעבר לרוחב גופו ויאגרף ידיים, עלול לשדר הסתרה ואפילו כעס. מרצה שמדבר עם ידיים ברוחב הגוף שלו, עם תנועות זהות בשתי הידיים ובתנועות ידיים עגולות, משדר אווירה של נינוחות ואמינות. ושוב חדשות טובות גם בתחום זה: ניתן לתרגל את זה! אם הפוליטיקאים מתאמנים על שפת גוף כדי ללמוד כיצד לשכנע ולהעביר מסר, כל אחד מאיתנו יכול. טיפ חשוב-צלמו את עצמכם מול קהל ובדקו את שפת הגוף שלכם. כך תדעו מה לחזק ועל מה צריך לעבוד.

5. סטוריטלינג - שימוש בסיפור בהרצאה הופך כל הרצאה לחוויה. אומנות הסיפור היא אחת מאומנויות העתיקות ביותר ובימי קדם העבירו מסרים באמצעות סיפורים. מה עשו למעשה הנביאים? הם היו אנשים כריזמטיים שהעבירו מסרים באמצעות סיפורים. מסתבר שלבני האדם יש אזור מיוחד במוח שמכוון לקליטת מידע באמצעות סיפורים. שימוש בסיפורים בהרצאה לצורך הדגמה למשל, הופך את המסר והמידע לזכירים יותר. אנשים זוכרים סיפורים יותר טוב מאשר טבלאות וגרפים. מרצה שמשלב אנקדוטות מחייו, מניסון החיים של הלקוחות שלו או אפילו סיפורים קצרים וידועים, לוכד את הקשב מהר יותר וטוב יותר ומעביר את הקהל למימד אחר של הזדהות. פתיחת הרצאה עם סיפור מרתק וסגירת ההרצאה עם סיפור טוב, הם שילוב מנצח בכל פרזנטציה והרצאה. חשוב לזכור שמרצה חייב לבחור סיפורים שמדברים אליו בכדי לשמור על האותנטיות שלו וכמובן שהסיפורים צריכים לתמוך במסר המרכזי של ההרצאה.

6. כוונת - קודם כל צפירת הרגעה. אין צורך להיות סטנדאפיסטים או קומיקאים כדי להשתמש בהומור בהרצאה. ממש לא. גם לא לנסות להצחיק בכח. שילוב של הומור בהרצאה, כל הרצאה - כולל הרצאה "כבדה", לא רק שלא פוגם בכובד חשיבותה אלא הופך אותה לקלה יותר לעיכול ואפילו זכירה יותר. אם נשאל אנשים בני 06 ואנשים בני 02 - איזה מורה אהבתם יותר? איזה שיעורים בבית ספר אתם זוכרים יותר? רוב הסיכויים שהתשובה תהייה: זוכרים טוב יותר שיעורים שבהם המורה שילב הומור. אמרנו קודם שסיפור מסייע לקהל לזכור טוב יותר את המסר. אם מדובר בסיפור מצחיק הוא זכיר אפילו יותר.



לא בכדי סטנדאפיסטים וקומיקאים מככבים בפירסומות. מסר עובר טוב יותר באמצעות הומור. איך עושים זאת? קודם כל חיוך! מרצה שעומד על הבמה, מיישיר מבט ומחייך, מיד יוצר אנרגיה חיובית גם אצלו וגם אצל הקהל. זהו הבסיס לשימוש בהומור בהרצאה ובחיי היום יום. ייתכן ותופתעו מהמשפט הבא: אין אנשים שאין להם חוש הומור. הומור הוא מיומנות נרכשת! אפשר וצריך לתרגל הומור. כמו כן, שימוש בהומור אינו בהכרח כרוך ביכולת לאתר הומור. לא כולם מסוגלים לאלתר ולהצחיק. הומור אפשר לתכנן! עוד קודם לעמידה מול הקהל, קחו את טקסט ההרצאה שלכם וחפשו מקומות אותם תרצו להקליל, להעביר מסר מחויך יותר. חפשו סיפור אבסורדי, מהחיים שלכם או של מישהו אחר, אנקטודה מצחיקה, או אפילו חפשו לכם בדיחה אחת או שתיים על הנושא. למדו את הסיפורים האלה. אין צורך לדעת לספר בדיחות אם לא מתחברים לזה, אלא ליצור בנק של סיפורים משעשים ולשלוף אותם. בנוסף, התבוננו על המצגת שלכם - צרו כותרות משעשעות, הדגימו עם תמונות מצחיקות למשל. והכי חשוב - תעזו! הרשו לעצמכם להשתמש בהומור עצמי. לא רק שמעמדכם כמרצים לא יפגע אלא להפך, אנשים נמשכים לאנשים עם הומור עצמי. קחו חולשה אחת שלכם שאתם כבר שלמים איתה (לדוגמא, משהו במראה שלכם, בקול, תכונה מעצבנת שלכם... הרי אף אחד לא מושלם) וספרו עליה ממקום בטוח, כמובן בהקשר של ההרצאה. אין ספק שתזכו למחיאות כפיים ולהזדהות.

7. מצאתי - פה הדעות חלוקות. יש אומרים שכדאי להשתמש במצגת כדי ליצור עניין ויש שאינם משתמשים במצגת כלל. הכל עניין של מינון. בהרצאה במדיה הדיגיטלית בזום למשל, ההמחשה היוזואלית חשובה מאוד כדי לשמור על עירנות הקהל אולם בהרצאה פרונטלית חשוב מאוד שהמצגת לא תגנוב פוקוס מהמרצה. היא נועדה לסייע ולתמוך במרצה אבל לא להפוך לדבר העיקרי. מרצה שיעמוד ויקריא מתוך מצגת יאבד את הקהל. גדולי המרצים אינם משתמשים במצגת כלל מאחר ושפת הגוף שלהם וטכניקות העמידה מול קהל שלהם הם עיקר הכלים שעומדים לרשותם. ככל שהמרצה כריזמטי יותר הוא אינו זקוק למצגת אלא אם הדבר מחויב המציאות. כאשר אתם רוצים להדגים גרף מסוים או להראות תמונה אפשר להשתמש במצגת. וגם אז - מעטו בכמות השקופיות, אל תעמיסו מלל על כל שקופית אלא כותרות בלבד ושמרו על עיצוב נקי. לא פעם נתקלתי במקרים בהם מרצים הגיעו להרצאה, הייתה תקלה טכנית והמצגת לא עבדה. המרצים היו אבודים ולא ידעו כיצד להביא את הנוכחות שלהם כמרצים לידי ביטוי ללא מצגת. כדאי מאוד להמנע ממצבים כאלה.

8. הפעלת קהל - עירנות הקהל היא דבר חמקמק. בעידן הנוכחי אנחנו מוצפים במידע ובהסחות דעת לאורך כל שעות היממה, בין אם באופן גלוי ובין אם באופן סמוי. וכן, אנחנו מכורים לטלפון הסלולארי. לכן, השמירה על הפוקוס של הקהל היא משימה קריטית ומאתגרת. כדי לשמור על עירנות הקהל למשך כל ההרצאה יש להזניק את הקשב כל פרק זמן מסוים כולל בהרצאה במדיה הדיגיטלית. קהל מעורב ועירני פירושו קהל מקשיב. כבר הוזכר קודם שאנחנו ורק אנחנו אחראיים על האנרגיה של הקהל. איך עושים זאת? שואלים שאלות, מבקשים מעורבות פיזית.



למשל, להרים את היד בזמן ששואלים שאלה, לבקש מהקהל למחוא כפיים למי ששאל שאלה, לבקש מהקהל להחליף מקומות, לחלק אותם לזוגות כדי לתרגל נושא מסוים או למשל להעלות מתנדבים לבמה. במדיה הדיגיטלית כדאי למשל, להזמין את הקהל לכתוב תגובה, להדליק מצלמה או להרים יד.

9. הכנה מוקדמת - להתכונן, להתכונן, להתכונן. הכנה מוקדמת טובה יוצרת עוגן, שקט נפשי, מונעת פחד קהל ויוצרת מבנה בטוח. כאשר השלד של ההרצאה ברור לנו אנחנו לא עסוקים בלזכור את הטקסט. הדבר מאפשר לנו מרחב פעולה, מעודד אותנו להמציא את עצמנו כל פעם מחדש והכי חשוב - מאפשר להתאים את עצמנו לקהלים שונים! הרצאה לגימלאים לא תהייה דומה להרצאה לחברת הייטק. כאשר אנחנו בטוחים בידע שלנו, היכולת שלנו להתגמש תהייה גדולה יותר והבטחון שלנו יבוא לידי ביטוי בעמידה מול הקהל.

10. סיום ברצאה ופנייה אפיונה - סיום ההרצאה לא פחות חשוב מהפתיחה. לאחר שהעברנו את הקהל מסע, ריגשנו אותו, הענקנו לו ידע, דוגמאות והפעלנו אותו, חשוב לסיים נכון. אחת הטעויות הנפוצות היא לסיים בשאלות. יש לאפשר לקהל לשאול שאלות באופן מסודר לאורך ההרצאה. זיכרו - אתם אחראיים על המבנה והתוכן של הרצאה. סיום הרצאה בשאלות אינו מאפשר סגירה נכונה והמילה האחרונה שתאמר היא של השואלים ולא של המרצה. כדאי לסיים הרצאה או פרזנטציה בסיפור חזק, רצוי סיפור מרגש המביא את הערך המרכזי של ההרצאה, מעין סיכום הדברים, כלומר סיפור המאפשר לסגור מעגל. לא פחות חשוב הוא להניע את הקהל לפעולה בתום ההרצאה. הקהל שנשאר עד תום ההרצאה, סביר להניח שהוא רוצה עוד מאיתנו - חשוב להנחות אותו מה לעשות כדי לשמור על קשר, להזמין אותו לקבל מאיתנו שרות, לבקש ממנו מעורבות, להציע לו להגיב, ואפילו למכור את מוצרי ההמשך שלנו.

אלו עשרת כללי הזהב לעמידה סוחפת מול קהל. אין לי ספק שכל מי שמתכנן לעמוד מול קהל או אפילו התנסה בכך, יוכל להפיק תועלת מהטיפים החשובים הללו.

באחת ההרצאות שלי ירבה אשה מבוגרת בשורה הראשונה. אי אפשר שלא היה לשים לב אליה - היא לא שאלה שאלות, לא שיתפה פעולה ובחלקים המצחיקים של ההרצאה היא אפילו לא חייכה. בתום ההרצאה היא ניגשת אליי. הייתי בטוחה שהיא עומדת לתת לי משוב שלילי. להפתעתי היא הושיטה יד ללחיצה, ואז היא אמרה לי, "ענת, מאז שהבן שלי נהרג בצבא כמעט ולא יצאתי למופעים והרצאות. אני כל כך שמחה שהפעם החלטתי לבוא. קשה לי אומנם לחייך אבל היום כל כך נהנית וצחקתי...אומנם צחקתי בלב אבל צחקתי. רק רציתי שתדעי".

אחרי שהיא הלכה נזכרתי בדבריה של מאיה אנג'לו שאמרה:

**"אנשים לא יזכרו מה אמרת או מה עשית,
אבל הם יזכרו איך גרמת להם להרגיש..."**



ענת אביעד

אם בחזוק, אם ברצינות
בופעים . הרצאות . סדנאות

052-7985510 | 058-7985510

www.anataviad.com | anataviad10@gmail.com

אז מה המ.מ.א שלכם?

אחרי שהגדרתם מטרה ודייקתם את המסר, איך אתם עומדים מול קהל?

מקווה שאהבתם את המדריך. אין לי ספק שהוא יהיה לכם לעזר.
אני מזמינה אתכם לשתף אותי בתובנות שלכם, לשאול שאלות ולהתלבט ביחד איתי.

אפשר למצוא אותי:

בעמוד הפייסבוק שלי : ענת אביעד - לכבוש כל במה
באינסטגרם: anat.aviad

אז אם הגעתם עד פה קבלו מתנה ממני:

לכל מי שהוריד את המדריך, שיחת ייעוץ טלפוני חינם בת 20 דקות
(שווי שיחת ייעוץ טלפוני הוא 200 ש"ח + מע"מ!)
בה נלמד איך אפשר לשדרג את ההרצאה הקרובה שלכם ולכבוש כל במה.

לתיאום מועד לייעוץ:

058-795510

במייל: anatviad10@gmail.com

אחכה לאזכרון שלכם!



ענת אביעד

אם בזחוקי, אם ברצינות
בופעים, הרצאות, סדנאות

052-7985510 | 058-7985510

www.anataviad.com | anataviad10@gmail.com