



זירה

על-זירתי

סטוריטלינג

כלי מתוך ארגז הכלים להשתתפות אזרחית ואקטיביזם של צעירים וצעירות 



הכלי על רגל אחת

זירה: על-זירתי

1

תקציר הכלי

כל יזם צריך לתאר בקצרה את המיזם שלו. אמנם בקצרה אבל עם כמה שיותר פרטים שיאפשרו למאזין להחליט האם מעניין אותו להעמיק וללמוד עוד על המיזם ואולי אף לקחת בו חלק. לתיאור הקצר יחסית אך המשמעותי הזה קוראים בעולם היזמות 'נאום המעלית' או בקיצור 'פיץ', כל אחת וכל אחד צריכים לדעת לספר סיפור והנה לפניכם הכלי לסטוריטלינג.

2

מתי אשתמש בכלי?

בכל פעם שארצה לגייס לטובת המיזם שלי קשב, שותפים, כסף, שווה כסף, משתתפים או שכאשר יהיה עלי להציג אותו בפורומים שונים (כנסים, שיעור בבית ספר, ועדת כנסת, תחרות).

3

מה תהיה התוצאה?

מאגר של רעיונות, תובנות, בעיות ופתרון תחת סיפור אחד, קצר ותמציתי, שיגדיל את סיכויי הרתימה שלי לכל אחד מהגורמים הבאים: שותפים, משתתפים וגורמי מימון.

הקדמה

כמה פעמים בילית תחת מים זורמים במקלחת ולמוחך חלחלו תובנות מרחיקות לכת שהובילו אותך למסקנה שיש לך פיתרון גאוני לאחת הבעיות הכי משמעותיות באנושות?! אבל עד שסיימת את המקלחת סביר להניח שלרעיון הזה קרה אחד מהשניים: הוא התפוגג כמו שהוא הופיע או שהרגשת שאת חייבת להעלות אותו על הכתב ולצאת עם זה לדרך כבר מחר בבוקר וגם לשכנע את כל מי שירצה לשמוע שיש לך פיתרון מעולה. כדי להפוך רעיון למציאות, צריך לרתום אנשים אחדים לדרך ולשכנע אותם שהרעיון שלך הוא הטוב ביותר. למיקוד הרעיון לכדי מצגת מאורגנת ונאום מהוקצע לאחר מכן יש להכיר את 'נאום המעלית'.

נאום טוב הוא מי שיכול לומר דברים גדולים ומסובכים בצורה הפשוטה ביותר.

ראלף וולדו אמרסון



נאום מעלית מוצלח: איך עושים את זה?



• 3 •
**באיזו דרך מספרים
את הסיפור?**



• 2 •
**איך בונים את הסיפור
האולטימטיבי?**



• 1 •
**מה זה
'נאום מעלית'?**

אז מה זה בעצם 'נאום המעלית'?

דמיין, שאתה בטוח שהרעיון שהגעת אליו הוא פריצת דרך משמעותית בעתיד האנושות. באותו יום בדיוק אתם נתקע במעלית של בניין רב קומות עם אחד מעשירי תבל, למשל וורן באפט, שהוא במקרה גם משקיע פרטי. עד שתגיע לקומת הכניסה יש לך כדקה בלבד לעורר אצלו עניין במיזם שלך. הדקה הזו היא שתקבע במידה רבה את הרושם שתעשה על המשקיע.

בעולם שבו יש נגישות לכמויות עצומות של ידע בלתי פוסק ואנחנו נמצאים ברשתות חברתיות רבות, יכולת הקשב מתקצרת ואנחנו נדרשים להכניס כמה שיותר מידע ממוקד ומדויק בכמה שפחות זמן.

בערוץ הדיגיטל של 'כאן' הכינו סרטון דרמטי וקצר המתאר בצורה נהדרת את הסיטואציה.

נאום המעלית בנוי משני חלקים:

- **הסיפור עצמו (Story):** המצב היום, הארץ המובטחת והדרך להגיע אליה (2).
- **הדרך לספר (Telling)** את הסיפור (3).





נאום מעלית מוצלח: איך עושים את זה?

2

איך?

איך בונים את הסיפור האולטימטיבי לכדי נאום מעלית / פיץ' מוצלח?

התחל בהיכרות קצרה וספר על עצמך בכמה מילים. זכור, מדובר בנאום מעלית קצר ואתה רוצה להספיק לומר בו כמה דברים נוספים ולא רק להציג את עצמך.

1. תכל'ס: ספר מה אתה עושה. מה השינוי שאתה רוצה לחולל בעולם, איזו בעיה אתה מבקש לפתור. אם התחלת מהגדרת הבעיה ולא דווקא מהפיתרון, חשוב שתכיר את הסיכונים. כאשר מדובר בבעיה מוכרת ונפוצה, סביר להניח שיש לפחות עוד מיזם אחד או שניים שמנסה לייצר עבורה פיתרון (חיסון לקורונה, למשל). אם תתחיל מהבעיה, תסתכן בכך שתשומת הלב של השומע תנדוד באופן מידי כמעט לנקודת השוואה לפתרונות אחרים שקיימים בשוק או בעולם החברתי. למשל, העסקת בני נוער בסיכון במיזם של בישול ואפייה הוא נפוץ מאוד בהתמודדות עם נוער בסיכון ויש כמה מיזמים כאלה. אם תגדיר את הבעיה כמציאת תעסוקה לנוער בסיכון, במקום להציג את היוזמה שלך לתעסוקה, תסתכן בהשוואה לכל המיזמים שצוינו ואחרים נוספים ואולי בכך תאבד את הקשב. המיזמים הדומים מייצרים מהר מאוד 'רעש' אצל המאזין. כנאום, עליך להתעלות מעל רמת הרעש בכך שתסביר כבר בהתחלה מהו המיזם שלך ובמה הוא שונה מהשאר.

2. הגדר גבולות גזרה: מומלץ להכין את המאזינים לסיפור שהם הולכים לשמוע. כך תשמור על הקשב של המאזין. כלומר, תוך כדי שיח עליך להציג את המבנה של הנאום: "אתחיל בתיאור הבעיה ולאחר מכן אגיד לך איך אני הולך לפתור אותה ולבסוף אשיב לשאלות".

3. הבקאות שלך חשובה ביותר: השתדל לעמוד מאחורי כל הנתונים שתציג. תן קרדיט לשומע, שהוא חשוף למאות מיזמים וכן למאות נאומי מעלית של יזמים וכי הוא בקיא בתחום שבו הוא מעוניין להשקיע. היכרות עם הנתונים שתציג מעידה על רצינות.

4. כשאתה בונה את הנאום, מומלץ לייצר שתי רשימות:

- רשימה של כל הדברים ה'נחשקים'** במיזם שלך, שיגרמו למאזין פחות מרוכז להרים את הראש מהמסך של הנייד ולהקשיב. כך תתפוס את תשומת הלב שלו. דוגמה טובה היא הנאום של ביבי על הגרעין האיראני ושרטוט הפצצה, שהיה אמנם שנוי במחלוקת ואף עורר בדיחות ב'ארץ נהדרת', אבל הצליח לעורר את הקשב של כולם.
- הרשימה השנייה מפרטת את כל הסיכונים** וכל הבעיות שעלולות להתעורר. המטרה היא להקדים תרופה למכה ולענות על שאלות אפשריות עוד בטרם נשאלו. כך תשמור את השליטה אצלך ולא תאפשר למאזין להפריע לך באמצע.

חשוב לזכור!

נאום מעלית טוב הוא שילוב בין שתי הרשימות הללו.



נאום מעלית מוצלח: איך עושים את זה?

5. **מבט אל האופק:** בשפת היזמות, היכולת להתבונן אל האופק של המיזם ולתאר את המקומות הכי רחוקים שאליהם הוא יכול להגיע נקראת scale. כדי להיות מסוגל לתאר חזון שלם חשוב שתתאר גם את החלום הכי רחוק של המיזם ומה הפוטנציאל המרבי שלו.

חשוב לדעת: הסכמה גורפת בקרב משקיעים ושותפים היא, שהם משקיעים באנשים ולא במוצרים. לכן, הרושם שתיצור, הגמישות, המקצועיות, ההתלהבות והנחישות שתשדר ישפיעו במידה רבה על המאזין. אם יש תחום שאתה פחות טוב בו, חשוב שתחשוף את השותפים שלך, שבעזרתם תנהל את המיזם. למשל, אם המיזם עוסק בתעסוקה ויש בו אלמנטים טכנולוגיים, כמו בנייה של תוכנה או אתרי אינטרנט, ואתה לא מתמצא בכך, חשוב שתציין מי ישלים אותך בקטע הזה של המיזם.

כל מה שהזכרנו עד עכשיו היה הסיפור (ה-Story), חלק לא פחות חשוב הוא האופן שבו אתה מספר את הסיפור (Telling):

הדרך לספר את הסיפור

1. **איך אני נראה?** מיליון דולר. על אף שבזירת ההיי-טק והסטארט-אפ תראו הרבה חברה מופיעים למשרד בכפכפים ובמכנסי ברמודה קצרים, לנאום חייך מומלץ שתתלבש בצורה מכובדת. דבר בטון דיבור דינמי, לא מונוטוני ובקצב המאפשר הבנה. רצוי לזוז במרחב בצורה מתונה (לא לעשות סחרחורת לשומעים...). כמו כן, רצוי לחייך חיוך קל, המסייע ליצירת אמפתיה בקרב השומעים.

2. **קשר עין:** במשך כל הנאום שמור על קשר עין עם דמויות שונות בקהל, עדיף עם מי שמחייך אליך או מראה סימני התעניינות.

3. **רק על עצמי לספר ידעתי:** ממש לא כך. אתה רק חלק מהנושא ולא הנושא עצמו. הקדש זמן קצר בלבד להיכרות עמך.

4. **ערנות לקהל:** גם אם באת מוכן ויש לך נאום מהוקצע עלייך לחוש את הקהל. אם ראש העיר קצר בזמן ואומר שהוא מכיר את הסטטיסטיקה על מספר הנערים בסיכון בעירו אל תתעקש להיצמד לנאום המוכן והמשך הלאה. התעלמות מהקהל יוצרת אנטגוניזם ומפריעה להקשבה.

5. **מופע:** עליך להתכונן לנאום כשם ששחקן לומד היטב את הטקסט שלו לפני שהוא עולה לבמה. תרגל אותו פעמים רבות על אנשים רבים והתייחס בתשומת-לב להערות ולביקורת שלהם.

3

באיזו דרך?



נאום מעלית מוצלח: איך עושים את זה?

6. פרזנטציה זכירה: עשה משהו אחד קטן שיהדהד את הנאום שלך גם לאחר שתעזוב את החדר. זה יכול להיות מחשב נייד דק כל כך עד שאפשר להכניס אותו למעטפת דואר כמו בנאום של סטיב ג'ובס ועד שור על הבמה, כמו בהרצאת הטד של ליאור צורף. אבל חשוב לא להגזים. לא בטוח ששור על הבמה יתאים לכל הקהלים שתרצה לפגוש. כדי לאפיין את הקהלים שלך מומלץ להציץ בכלי המיפוי.

7. תמיד על הגלגל: העשייה שלך היא נדבך חשוב בנאום. כל מה שעשית ביחס למיזם עד לרגע הזה של הנאום, צריך לבוא לידי ביטוי בקצרה. כל מחקר, נסיעה לחו"ל, בנייה של קבוצות מיקוד והפעלה מוצלחת של אבטיפוס, יעידו בפני השומעים על המאמצים ועל מידת הרצינות שאת מקדישה למיזם. בכך את משדרת כי כבר נעשתה עבודה רבה במיזם ואת לא באה עכשיו עם רעיון ראשוני מסוכן.

8. הנעה לפעולה: אל תשאיר סימני שאלה בסיום הנאום. הגדר מראש מהי מטרת הנאום וכך תוכל בקלות להחליט בסוף הנאום אם היא הושגה. המטרה יכולה להיות פשוטה יחסית, קבלת הזמנה לפגישת המשך או לחילופין מטרה גדולה, כמו גיוס הון של מיליון דולר. צא מנקודת הנחה שאם לא תבקש - לא תקבל ואם תבקש, תגדיל את הסיכויים שלך להשיג. בתוכנית 'הכרישים' (המשודרת בערוץ 12) כל אחד מהיזמים מקבל זמן מדוד שבסופו הוא מגדיר למשקיעים מה העזרה שהוא רוצה מהם. לעיתים, הוא לא מקבל את ההשקעה הכספית שאליה כיוון, אבל הוא מקבל מנטורינג, פגישת המשך או חיבור אישי למשקיע אחר, שעשוי לעזור לו.

9. שנה את הסיפור ככל שיידרש: נכון, יש פה סיפור אחד על מיזם אחד, שעליך לדעת לספר ב'שלוף': במעלית, מתוך שינה או תוך כדי הטסת מטוס נוסעים, אבל עם הזמן והנסיבות יהיה צורך לגלות גמישות ולערוך שינויים במיזם וגם בנאום המעלית. אל תצמד לנאום הראשוני בעוד שכל שאר התנאים בעולם השתנו. עליך להיות רלוונטי כבר בשלב מאוד ראשוני של ההצגה. תקופת הקורונה שונה ומשונה ושמטה את הקרקע מתחת לרגליים של הרבה מאוד תחומים. אם יש לך מיזם שהוצאתו לפועל דורשת התקהלות או עוסקת בתיירות, למשל, ולא התאמת אותו לזמן הקורונה, סביר שלא תזכה להתעניינות.

טיפ טיפה

יש לך שעה פנויה? מומלץ להאזין לפודקאסט 'הגנום הסיפורי' בגלי צה"ל, המנסה לפצח את ה-DNA של סיפור מנצח.