

**ענת**: אני מאמינה שיש דברים שהולכים ונעלמים. ללכת לאופרה, ללכת לקונצרט וללכת למופע מחול – זה טעם נרכש. המוזיקה, למשל, נמצאת אצלך כל הזמן, בטלוויזיה, ברדיו וכו'. אנחנו מפספסים משהו כי יש לנו קהל מגיל מאוד צעיר – כל הרקדניות הצעירות מהחוגים. לא מלמדים אותן לצפות במחול וקל לעשות את זה. צריך לחנך לצפות במחול ואני חושבת שאפשר לעבוד על זה. להגדיל ולהרחיב את הקהל ולהפוך את זה לפחות נישתי. למחול יש פוטנציאל להרחיב את עצמו ולהגיע ליותר אנשים וכמובן שיתאהבו בו. אנשים שצורכים תרבות – היכולת הזאת להבחין בין טוב ללא טוב – עין ביקורתית זה דבר נהדר.

**נעמי**: אני מרגישה שיש גישה של קהל שאומר שהוא מפחד ללכת להופעות מחול כי הם לא יבינו מה ראו. השאיפה שלי זה לגרום לבן אדם להתרגש מתנועה כמו צליל של כינור. לפעמים כשיש לרקדן תנועה, זרימה וחופש, זה בדיוק אותו דבר מבחינתי כמו נגן שיש לו צליל טוב. אתה יכול להגיע לאותה רמת התרגשות ברגע מסוים של רקדן. מבחינתי, כשרקדן מצליח להגיע לשחרור או להגיע לביטוי בתנועה עצמה, זה שווה ערך לסאונד של תזמורת שלמה. זה לא משנה אם אתה לא מבין כלום. אני לא מבינה מה שבטהובן כתב אבל אני חשה משהו. ההתחברות של קהל ליצירה אמנותית זה דבר מאוד עוצמתי שהוא לחיים ואת זה אני רוצה לגרות. אם אתה לא מגרה את הרצון להנאה הזאת – אתה מפספס משהו. צריך לחפש ולעבוד על זה. זה עוצמתי כשהו קורה.

**ענת**: האתגר שלנו הוא לגרום לאנשים, לאו דווקא שוחרי מחול, להתנסות. ברגע שנביא אותם להתנסות יהיה לנו את היכולת הזו לשמור אותם כצרכני מחול. אני חושבת שאנשים מפחדים להתנסות.

**נעמי**: אני זוכרת שרק נכנסנו לתפקיד, עוד כשהיו הופעות, הלכנו להופעה ודיברנו עם איזה זוג שהגיע מזכרון יעקב. הם ישבו לפנינו באולם ודיברו על הלהקות שהם אוהבים...

**ענת**: כן, לקחתי את הטלפון שלה. הם דיברו איתנו והבנתי שצריך רק לתקשר איתם כדי שיבואו.

#### מה אתן אוהבות בתקופת הקורונה?

**ענת**: הקורונה אפשרה לנו יחד להכיר אחת את השנייה ולנטרל את חיי היום־יום. הקורונה יצרה אינקובטור של עשייה עם אפשרות להקשיב, ללמוד ולחשוב הרבה. אני לא חושבת שבעתיד יהיה לנו כל כך הרבה זמן לחשוב. יכולנו לחקור, להעמיק וללמוד אחת את השנייה ואת המרכז. התאפשר לי להכיר את עולם המחול, את המסגרות השונות, להיפגש עם אנשים ולהבין מה יש, מה חסר ומה צריך.

**נעמי**: כניסה מעולה לתפקיד! זו מתנה. עבורי להכיר את עולם המחול הישראלי לעומק – זה תענוג. ועוד רק התחלתי... אם היינו נכנסות וישר לחשוב על הופעות מחו"ל, לטוס וכו' – היה פחות זמן להשקיע ביצירה המקומית, וזה מאוד חשוב. כדי לפתח מרכז צריך קודם להסתכל פנימה.

**ענת**: אנחנו מבינות כמה המרכז הזה שווה. הקורונה אפשרה לנו להבין איך אנחנו רואות את המקום הזה – יצרנו יסודות ובסיסים שעזרו בדברור ובשיח החוצה. אנחנו מבינות מה הצרכים שלנו, מה היכולות שלנו ומה אנחנו רוצות מבחוץ. כשנעמי הניעה, לקח לה זמן להבין שהיא לא בצד של האמנים, לקח לה זמן להבין מה זה המקום הזה. זה היה נורא מעניין התהליך שהיא עברה.

**בעולם המחול יש את הצד של האמן והצד של התיאטרון. נעמי ואני מגיעים בעיקר מהצד של האמנים. בצד שעובד מול התיאטרון. פתאום אנחנו בצד השני ויש כאן הבדל תהומי. נעמי, ספרי לי קצת על זה.**

**נעמי**: מכרה אמרה לי: "וואו, את הולכת להיות בצד הניהולי!". ואז שאלתי אותה: "ניהולי?" אני רגילה לנהל קבוצות של רקדנים, לנהל חורות, לנהל קבוצות אבל לא לנהל תיאטרון ממסדי. אני חושבת שהדבר היפה בזה שאני באה מהצד של האמנים עצמם והסטודיו. זו טעות בעיניי להיות מנהל אמנותי מבלי להיות בקשר עם האמנים והסטודיו. אני מקווה שהקשר עם הסטודיו לא יאבד, כי בלעדיו אני חושבת שהתפקיד שלי לא יהיה משמעותי. הקשר צריך להיות חיוני ומקושר מאוד ליום־יום כמעט – לראות חורות ולהרגיש את הדופק של האמנים. כי אם זה לא קורה הניהול מתבסס רק על אידאולוגיות.

**היה בך רגע שהבנת שאת מוותרת על הצד הזה של האמנים? זה מחיה לעבוד עם להקות ולהסתובב בעולם... זה לא הרתיע אותך לרגע?**

**נעמי**: זה לא הרתיע אותי כי אני אוהבת שינויים. אני אוהבת להמשיך ללמוד דברים חדשים. לפני 25 שנה כשהכרתי את יאיר ורדי, שעשה עבודת קודש במרכז, לא תיארתי לעצמי שאני אנהל אמנותית את סוון דלל. זה בא במפתיע. זה דבר נפלא שזה קרה לי. אני ברת מזל. אני לומדת עוד דבר... אני לא צעירה ואני ממשיכה ללמוד דברים מעניינים, דברים שקרובים לעשייה שאני מכירה. אין בי שום חרטה. אני מאוד מאושרת.

**ענת**: אני חושבת שנעמי, בזכות מי שהיא, לא תוותר – היא תמצא את הדרך להמשיך את הקשר בהמון דרכים עם הסטודיו. זה חלק מהעשייה שלה – הכניסה לתוך חורות, השיתוף, המעורבות ולפעמים גם התערבות. אני ממש מרגישה שהיא תצליח לשמור על האיזון הזה.

**נעמי**: הקשר עם האמנים צריך להיות רגיש. הקשר לא יכול להיות מעורב ביצירה של האמן. אני מצפה מעצמי לא להתערב ביצירה אלא להתערב בשאלת השאלות של הזהות שלהם ובכיוון שהם לוקחים, בהנחיה שלהם. זה יותר מאשר לתת ביקורת. אני מסתכלת על זה באופן יותר רחב – אני לא מפחדת להניד דעה אבל נותנת להם חופש. ואפילו אם אני לא מאמינה, מעניין אותי להניד מה שאני רוצה אבל בסופו של דבר חופש הבחירה של האמנים ולא שלי. אני פה בשביל היוצרים כדי לתקשר איתם. אני רוצה לנהל איתם דיאלוג. גם אבא שלי היה כזה. רק מעצם מעמד השיחה איתו הבנתי שמה שהוא רוצה שאני אבין לבד מה התשובה. הנוכחות שלו הייתה כל כך חזקה שלא הייתי צריכה את התשובה. הוא היה שואל שאלה אחת שהייתה גורמת לי להבין שאני צריכה להחליט לבד, וזה הדבר הנכון לאמן. זה נכון לזהות של האמן.

**ענת**: אני מרגישה שאנחנו צריכות להביא חדשנות בהרבה דברים. העולם משתנה וזה דורש מאיתנו לחשוב כל יום מחדש. להיות מעודכנות כל הזמן בכל המובנים. להיות מאוד קרובות ומקושרות לדור הצעיר כי שם זה נבנה – לא לעשות כל הזמן אותו דבר, להמציא את עצמנו מחדש. אנחנו צריכות לעבוד בזה כל הזמן, לבחון את עצמנו ולוודא שאנחנו שם.

אנחנו צריכות לבדוק את עצמנו כל הזמן ולהמשיך לעבוד.

‏

**רועי בדרשי**, בוגר בית הספר לאמנויות המחול של מכללת סמינר הקיבוצים ובעל תואר ראשון B.Ed., בוגר מגמת המחול של תיכון עירוני אי לאמנויות תל־אביב. היה המפיק והמנהל האדמיניסטרטיבי של "המסלול להכשרת רקדנים" – ביכורי העתים. במשך השנים הפיק כוריאוגרפיים עצמאים. שימש כמנהל סיורים, מפיק ומנהל המדיה של להקת המחול L-E-V של שרון אייל וגיא בכר. לאחרונה מונה למנהל ההפקה והתקשורת השיווקית של מרכז סוון דלל.

# ניהול זמן, ניהול פיננסי ושיווק

## צחי כהן

ניהול הוא גם שחקן מרכזי בעולם האודישנים בו יעלו שיקולים כמותיים. לרוב באודישן, הכוריאוגרף או הבימאי יודע מה הוא מחפש או כיוון מסוים לאנשים שהוא מעוניין ללהק. פה יש לנו מרכיב שמשתנה היות שאנו לא נמצאים במוחו היצירתי של האדם שמתבונן בנו. אנו יכולים רק לייחל ללכוד את תשומת ליבו ולקוות לקלוע לטעמו. לכן חשוב שננתח מה היא כמות האנשים, מה הוא גודל הלהקה, מה הם התכנים האמנותיים של אותה הלהקה או היוצר. כאשר מובנים ונבדקים כל הנתונים כמו מה היא כמות הרקדנים המעוניינים בעבודה בה אנו מעוניינים ואנו מגיעים לתוצאה, יש לנתח את סיכויי ההצלחה לפי מסקנות אליהם הגענו. לדוגמה אודישנים ללהקה או פרויקט גדול. זאת, כאשר הסיכויים יהיו 1:200 או 1:300 ובפרויקטים קטנים הסיכויים יהיו 1:20 או 1:30. מכאן, עלינו לעשות כמיטב יכולתנו.

מאז שאני זוכר את עצמי, תחום היוזמות והכלים הפרודוקטיביים המעשיים שמאפיינים אותו, היו טבעיים בי. מאמר זה יעסוק במקצת מתובנות חיי הקשורות לניהול זמן, ניהול פיננסי ושיווק.

#### ניהול זמן

ניהול נכון של הזמן מתחיל מההבנה של מה עלינו לנהל בחיים ובאיזה אופן אנו מעוניינים לנהל זאת. אחרי הרבה עבודה קשה, השקעה, התמדה, מחקר ומחשבה, הסבירות להפוך את האמנות למקצוע גדלה, והכרחית הבנת מסגרת הזמן שלנו. מהרגע בו מתנבשת שיטה ומתודה שמובילה את הדרך לנהל את הזמן מחוץ לסטודיו, תחום הזמן הופך לבירור והעבודה במסגרת הופכת להיות פשוטה והרבה יותר נעימה מאשר קודם. יש פרויקט/שיעור? מה מטרות הפרויקט והשיעור, מי המנחה? מה הקווים הכלליים הנדרשים כדי לעמוד בנושא בצורה המיטבית והיעילה ביותר? כאשר יש הבנה מעמיקה של מסגרת הזמן, ניתן למקסם את המיקוד לעבר מיטב הכישורים הטמונים בך.

והינה כימות לדוגמה של בחירה באמנות כדרך חיים. בתור נער צעיר, התמזל מזלי, הצלחתי להקשיב ללב ובחרתי להיות טוב במה שאני עושה. נהגתי לקיים משא ומתן עם המבוגרים שסבבו אותי והצלחתי להמיר את שעות בית הספר בשעות סטודיו, וכן שחררתי מעט שעות ללימודים בכיתה לפנות זמן, לראות ולחוש את דופק העולם מסביבי, מחוץ למחול.

תלמידים שבחרו בתחום זה כמקצוע רוקדים בממוצע 4-6 שעות ביום, כ־20 עד 30 שעות בשבוע. נוסף לכך, לומדים בבית הספר 36 שעות בשבוע, מה זה אומר? 56 שעות בשבוע עסוקים (36 בלימודים ועוד 20 שעות בסטודיו)? איפה זמן לחברים? זמן למשפחה? שלא לדבר על פייסבוק, טיקטוק ואינסטוש, איפה שנייה לשים לב אם יש דופק או שליבנו חדל מלפעום? אומנם לא ניתן לשלוט בתשוקה ובהתאהבות במקצוע, אך ניתן לנהל את עצמנו מול רגשות עוצמתיים אלה, ולכך נדרשים פה "כלי עבודה".

ידי גופים פילנתרופיים או בין שעל ידי אנשים פרטיים. לכן כדאי מאוד לבדוק האם באפשרותנו לקבל תמיכה מהארץ או מחו"ל, על פי אילו קריטריונים ועבור מה. אני מודה שהעיסוק בבדיקה אודות תמיכות, קרנות גופים פילנתרופיים אלה או אחרים עייף אותי. עד היום קשה לי למצוא רגעים בהם אני עובר על פלאיירים ותוכניות או אתרים של גופים גדולים ומחפש כיוונים לתורמים.

רוב הרקדנים הבוחרים בריקוד כדרך חיים מוצאים עצמם כחלק מלהקה או פרויקט שמעוניינים מאוד להשתתף בו. ומניעה השאלה, האם זה בסדר לבקש כסף על הפרויקט? האם זה בסדר לבקש כסף על האמנות שלי? ואם כן, למה?

לדוגמה נאמר, הסתובבנו במרכז קניות זה או אחר ופגשנו בחנות שעונה בדיוק על הסטיות הקטנות שלנו. מה דעתכם, האם נכניס את היד לכיס או לא? התשובה היא חד־משמעית, ברור שכן! וזו גם התשובה ל"האם זה בסדר לבקש כסף?". למעשה חשוב לבקש כסף, עם זאת, בהחלט יש להסתכל על השוק בו נמצאים ועל רמות השכר הנהוגות בו. אדם בא לחנות לקנות את הדבר שהוא הכי אוהב, וזה ליצור, ולשם כך הוא זקוק לרקדנים מבצעים. כרקדן מבצע קונים ממך שירות, והשירות עולה כסף. אם ניקח את החישוב שעשינו של "כמה עולה לנו לחיות" ו"מה ממוצע ההשתכרות בשוק בו אנו מסתובבים", קיבלנו תוצאה של סכום לעבודה לשעה, למופע, לפרויקט.

אולם אם אנחנו היוצרים, העניין הוא הפוך. כיוצרים אנחנו צריכים לשלם למי שעובד איתנו. שוב עולות התהיות, "אבל אין מאיפה?", "לא עושים מזה כסף?," "איך אחזיר את ההשקעה?" ההנחה כי ההתנסות של הרקדנים המבצעים מול היוצרים היא הדדית, הנחה שגויה בתכלית. ניקח מקרה בו אתה היוצר רוצה לעשות את הדבר הכי טוב, אם כך, למה אתה נאלץ להתפשר? אם תשובתך היא, אין לך מספיק כסף, אז יש לך אפשרות לגשת לבנק ולבקש הלוואה, להניש בקשה לקרנות, לעבוד, הרי אתה המעסיק. היצירה היא אתה ועליך למצות את המקסימום האפשרי מבלי להניד איין לי'. כאן חשובה המשמעות הסמנטית, כי האמרה 'אין לי' היא תבוסה, ואם מצבך באמת קשה, אציע לפנות לחבר טוב או חברה טובה, או לחבר הכי טוב שלך שהוא אתה עצמך ולעבוד לבד. אכן, לעשות הכול על מנת לנייס את הסכום הנדרש להגשמת המטרה.

### שיווק

מה זה שיווק בתחום אמנויות הבמה? ועוד יותר מדויק, מה זה שיווק בתחום אמנויות הבמה שנמצאות בשוליים?

אני רוצה לשתף אתכם במספר דוגמאות בהן נתקלתי במשרות השונות בהן כיהנתי:

1. "היי, קוראים לי שמוליק, אני אוהב לנגן על גיטרה. למדתי בביה"ס הכי טוב בארץ, אני הכי מיוחד, יש לי תואר שמיני בגיטרה למתקדמים ומעוניין לעבוד איתך..."

2. "היי, קוראים לי שמחה, סיימתי תואר תשעי במחול – עם תעודת הוראה, אני מלמדת את כל הגילאים וכל הסגנונות ואני יודעת שאני מעולה בזה."

3. "היי, קוראים לי חזי, שמעתי רבות עליך ועל פועלך, הסתכלתי על התיאטרון אותו אתה מנהל והצוות שפועל בו... מאוד אהבתי את הנישה ואת הדרך ואשמח לדעת אם יש דרך שתוכל לשלב אותי בעשייה שמתקיימת פה."

אני שואל: "חזי, מה הרקע שלך?"

והוא עונה: "עשיתי מספר שיעורים במשחק מול מצלמה, יודע שיש לי עוד מלא ללמוד, מעוניין לעשות את זה אצלך ואשמח להזדמנות!"

מה דעתכם על סגנון ההצגה של שמוליק, שמחה וחזי? את מי מביניהם אהבתם יותר?

אגלה לכם שאהבתי את חזי. הסיבה שאהבתי אותו היא בגלל התייחסות כנה אל התוכן ומרכיביו: הפנייה אל המנהל במקום בו ביקש להיות מועסק, ההתייחסות לתוכן המועבר וכלל לא טרח לשים עצמו "בקדמת הבמה". נוסף לכך, דווקא בדוגמה של חזי ניתן לזהות ודי בקלות מוטיבציה רבה שקיימת בו.

אז מה זה שיווק אם לא ט-י-ז-י-נ-נ?? אנחנו לא נותנים הכול, לא מספרים על עצמנו יותר מדי אלא נותנים לקהל להתעניין בנו. זה מסע שדורש המון סבלנות, וככל שהמוצר פחות נניש כך נדרש יותר דיוק, כתיבה ומחשבה.

כאשר אנו מציגים את עצמנו בפני אמן זה או אחר שעימו אנו רוצים לעבוד, עוברים אודישן כזה או אחר, יוצרים יצירה כזו או אחרת, אין שום סיבה לחשוב שירכשו אותה אלא אם אנחנו מאמינים בה. מה יש לנו להניד באמצעות היצירה? אל מי היא מדברת? לכולם? אין דבר כזה! לעיתים אמנים בטוחים שיצירה זה החיים עד ששוכחים שיצירה זה החיים שלהם אך לא של הקהל שבא לראותם, וזו בדיוק הסיבה שהוא הקהל. אין במילים אלה ויתור על כוונותינו ודרכינו האמנותיות, ההפך הוא הנכון. אני מאמין שחשוב להבין עוד משלב תהליך העבודה לאיזה קהל העבודה מכוונת ולפנות אליו, באם היצירה תתקשר את עצמה החוצה, ייתכן שכמות הקהל תתרבה, אך בשום אופן לא לייצר אמנות כדי לרצות קהל.

חשוב מאוד לשים לב ולפרק כל רצון או תוכנית לכמה שיותר חלקים (כמו בניהול) גם כאן. מה אני יוצר? מדוע? למי יוצר? מה מעניין אותי להניד? האם אני מבין שהיצירה היא מוצר והאם מבין שימוצר זה לא מילת נגאי? מי קהל היעד שלי? האם אפשרי לנתק את עצמי רגע מהיצירה ולהבין איזה קהל באמת יכול לאפיין אותה? כאשר לא עושים עבודה מדויקת בנושא, רוב הסיכויים שקהל כלל לא יגיע או יכיר, כי אין את מי שירצה להכיר או לחלופין זימנתם מישהו שכלל לא רצה להכיר אתכם.

העבודה בשיווק נכון של היצירה יכולה להוביל להיכרות עמוקה מול היצירה וגם יכולה לדייק את המרכיבים החלשים והחזקים. איפה האישי שלך? למי מיועד ומתכוון? האם יש ליצירה מטרה? יש פה ממש עבודת מיפוי וככל שניזע יותר בעבודה מסוג זה, כך השיווק יהיה הרבה יותר אותנטי ותואם אמנות. ככל שעבודת היצירה תפעל יחד עם מודעות שיווקית, כך אנו נבין מהו המחיר שאנו מוכנים לשלם (גם הפיננסי) באמירה האמנותית שלנו, הרי הקהל הוא הצופה ואנחנו, האמנים, אומרים לצופה משהו באמצעות האמנות. יכול להיות שנבחר להניד לו משהו שבהכרח לא יבין או ירגיש, ופה אנו לוקחים את הסיכון האם יחזור אלינו? והאם הבין את השפה שדיברנו. אני מאמין שקהל נבנה בעיקר מסיכונים תוך חישוב הסיכונים מראש.

חשוב מאוד לקבל את הניהול והשיווק באהבה. מדובר בללמוד לחיות מהאמנות ולא לשרוד אותה. היצר ההישרדותי של מי שחי ונושם אמנות גבוה ולא סתם. אך במקום לשרוד אפשר יותר לתכנן, לדייק, לרכוש כלים חדשים וגם טכנולוגיים. בעזרת עבודה קשה נושאים אלה יכולים להפוך את העיסוק באמנות לעיסוק באמנות בצורה בלתי תלויה.

### הכלי החשוב ביותר – מידת האנושיות שיש באדם

העוסקים הרוב ובעיקר באמנות, מגדירים עצמם באמצעות המקצוע שלהם. הרקדן מרוכז בעצמו ובעולם הרקדנים וכך גם השחקנים. האם כל אחד מעצם היותו אמן מכיר את כל המרכיבים של מאחורי הקלעים? האם אתה מכיר את האנשים 'השקופים' שאינם הרקדנים שעובדים קשה על מנת שאתה תוכל להגשים את הצורך שלך לחקור את הביטוי הפיזי? מה שלומך, האישי של הקפה? איך אתה מרגיש, מר תאורן? תניד, אתה שם שמנקה את הלובי של כניסת הקהל, איך קוראים לך? תודה ענקית, אתה עושה עבודת קודש! את שכל היום התקשרת אל"י כדי שאדאג שעוד אנשים יבואו למופע, יש לך שם? איך את מצליחה לעשות את העבודה הזאת כל כך הרבה שעות וימים?

להיות אנושיים ולשאול כמה שיותר שאלות וכמה שיותר אנשים מכמה שיותר תחומים וכל הזמן. אחרת, למה שידעו מי אתם אם לא אכפת לכם מי הם... חשבתם על זה?

המודעות לתכונת האנושיות שקיימת בכולנו, יש בכוחה להוביל אותנו במסלולים וורסטיליים. בתחום האמנות חשוב להיות עם כישורי גמישות והסתגלות מפותחים ומידה רבה של 'יצירתיות, אם בפעולה עצמה וגם ביחס לזירה בה היא צריכה להיות מוצגת. לפיכך אסור לקטלג כל אחד במקצוע שלו, לקבע עצמו בתוך הבועה המקצועית שלו עם הגאווה המקצועית שלנו. כאשר לוקחים את הגאווה המקצועית ומניחים אותה רגע בצד, מגלים כמה דברים מדהימים אפשר לעשות עם אותו מוח היוצר או המבצע. האנושיות שמובילה לוורסטיליות יכולה להוביל אותנו אל מקום של מסע תמידי בתנועה. ברגע שלא נצמדים רק לכותרת של יוצר או מבצע כלשהו מתחילים להכיר, להשתלב ולמצוא נקודות מפגש עם דמויות נוספות שכל דמות יכולה להוביל את האמן לתחום עשייה נוסף. אני מכיר שחקנים שנהיו מרצים, רקדנים שנהיו רופאים, עורכי דין שממשיכים לרקוד ורקדנים סולנים שמנהלים גופים אמנותיים.

ממחקר קצר שעשיתי בנושא אודות אמנים, מנהלים ומנהלים אמנותיים המובילים בדרכם הייחודית, רובם ככולם מכירים את תחום העיסוק שלהם לרוחב ולעומק ואינם ממהרים להגדיר עצמם כאמנים, 'יוצרים, 'בוסים' או כל כותרת אחרת. חלקם עם כישורים עסקיים יותר חלקם עם כישורים ארגוניים וסטטיים וחלקם אין להם כישורים רק הרבה מזל (אין באמת דבר כזה מזל אך יש דבר כזה לכידת הזדמנויות שאנו פוגשים בהן ולדעת כיצד לזהות ולטפל בהן נכונה).

חשוב מאוד שנדע לנהל סיכונים. אומנם היללכת על בטוח' יוביל אותנו למקום מוכר ובטוח אך לעיתים מיובש יצירתית. אני מאמין כי חשוב להעשיר את עצמנו ביזע על בסיס יומי, קצת לחיות על ה"קצה". ובואו נחשוב על זה רגע... אם אנחנו לא נדחוף את עצמנו לקצה? מי כן יעשה זאת עבורנו? האם בכלל יש אדם כזה? האם האחריות לדחוף את עצמי קדימה היא בכלל אחריות של מישהו אחר חוץ ממני? התשובה לכל השאלות היא אנחנו, תלוי בנו ובכמה אנו חכמים ואמיצים בכדי לנצל את ההזדמנויות שאנו פוגשים. להקשיב ולהתייעץ עם אנשים שיש להם ניסיון רב בכל נושא בו אנו חפצים להעמיק ולהמשיך ולקדם את האמנות שבנו.

הניהול, יחד עם פיתוח יכולות אנושיות וורסטיליות, גרמו לי להצליח להתפרנס מהאמנות שלי. אך זה יצר אצלי אינטנסיביות קיצונית, ולכן תמיד יש לשים את הנושא בפרופורציה. חשוב לסכם עם עצמך מראש מה אתה רוצה ומשם הרבה יותר נוח לתקשר עם העולם. סבור שהכלי הפרקטי ביותר לאמן הוא המוח שלו, ורצוי שיעבוד במגוון רחב של צורות ונוונים. אם לא קיימת ההרגשה של "אני מוכרח לעסוק בזה", רצוי לשחרר את התחום ולחשוב על תחום בו התחושה של ה"מוכרח" חזקה יותר. חייו של אמן שרוצה באמת לחיות מאמנות ולהתפרנס מהתענוג שעושה לו טוב הוא לא לבעלי לב חלש, כן לבעלי לב חזק בלבד ובתוספת עור של פיל שעוטף אותם

### קצת צידה לדרך

כיום עובד במסגרת עמותת זיגוטה יחד עם קבלני משנה לפי כל פרויקט בו לוקח חלק, ולכן הכלים בהם משתמש נוחים וזולים ואינם כלים ארגוניים כבדים שלוקח שבועות ללמוד אותם. הינה מספר המלצות שלי לכלים שמשמשים אותי בחיי היום־יום בדרכי המקצועית:

\* לנהל את הזמן באמצעות יומן נוגל שבו יש כל מה שנחוץ שאני מעוניין לעשות, כמו פגישה, שיחת טלפון, זמן איכות עם עצמי, עם הבת זוג, הילדים, טיפול לאוטו וכדומה. ניתן להרחיב למספר יומנים לפי נושאים בהם עוסקים בחיים, לדוגמה בית/יצירה/פרויקט 1/פרויקט 2/הוראה.

\* שימוש באפליקציית Todoist שהיא אפליקציית משימות קצרות/ארוכות, אבל אין להם צורך ביומן (ואם יש צורך, אפשר להסתכרן עם יומן נוגל). שם אני רושם משימות לביצוע, כמו לחזור למייל, להתקשר אל, לשלוח הצעת מחיר, לקנות חלב, לחדש את המנוי ל... וכדומה.

\* בכדי שאוכל לנהל את עצמי פיננסית, אני משתמש באפליקציית הבנק שבודק מדי יום/שבוע/חודש/שנה, תלוי עד כמה מעוניין לראות את מצבי בחשבון הבנק... ויחד עם זאת, כמה תנועות יש לי שם ובכדי להבין על מה מוציא וכמה מוריד דו"ח מהאתר של שלושה חודשים אחורה. את הדו"ח אני מנתח עם מרקר ומבין כמה הוצאתי ועל מה. ממליץ גם להכין טבלה אישית או קובץ אקסל אישי שיעזור להתנהלות הנכונה והיעילה.

\* לקבלות, חשבוניות, הכנסות, הוצאות, תרומות וכדומה, אני משתמש במערכת מקוונת שמפקחת על התנועה התזרימית. יש היום מערכות חינמיות ומערכות בתשלום שמלי שעושות סדר בכל הניירת (סמארטביי, חשבונית ירוקה ועוד). מערכות אלה מקלות עלינו את הנושא היות שיודעות לפעול בצורה אוטומטית בעת תשלום ויודעות להסתכרן מול המייל או מערכת CRM שאנו עובדים איתה.

\* אני עושה את הפרסום שלי במדיה בעזרת פייסבוק מסגנר, לייטר לתזמון הודעות באינסטגרם, אקטיב טרייל ליצירת קמפיינים, ואטסאפ ביזנס בפיתוח מדויק. השימוש בכל אלה הוא בכדי לייעל את הזמן. מתזמן הודעות מראש לפי אסטרטגיה שיווקית שנקבעה מראש וכך מוצא את עצמי אחת לחודש/שבוע מרכז את סה"כ הפעילויות שלי במדיה. לגבי פרסומים ממומנים מדובר באמנות בפני עצמה שדורשת קורסים ודיוקים שאת חלקם ניתן למצוא ביוטיוב ונוגל. רק אציין כי בנוגל יש מחלקה נפרדת לעמותות שיכולות להגיע להכרה של נוגל בהם כעמותה ולקבל הנחות משמעותיות בשירותים הכרחיים לניהול ושיווק עמותה.

\* נוסף לכך, תלוי בהיקף העבודה מציע להתחיל מבניית אתר ועמודי נחיתה אישיים ב־Wix, לה יש ממשק נוח שניתן ללמוד.

תסתכלו סביב, תרצו להכיר, לדעת ולהסתקרן בכל הסובבים אתכם ללא הבדלי דת, גזע, מין, שכר, מעמד... ממליץ גם על קריאת ספרים אודות המוח האנושי, תהליכי קבלת החלטות. בסופו של יום, ההתמודדות היא עם רצון לשליטה/ודאות/ביטחון – וכל אלה לא קיימים באמת.

**צחי כהן**, נולד בישראל, למד לרקוד בעיר כרמיאל בגיל 10. הצטרף למגמת המחול בקיבוץ געתון, רקד בלהקת המחול הקיבוצית, קבוצת מחול נעה דר, ברק מרשל ועוד יוצרים עצמאים רבים. יצר עבודות לפסטיבל המחולות בכרמיאל, פסטיבל עכו, פסטיבל שפיצים, פסטיבל 'גוונים במחול' ועוד. כיום בעל תואר שני במשפטים – משפט וטכנולוגיה, תעודה בשיווק דיגיטלי מהטכניון, יועץ למוסדות תרבות ואמנים בארץ, וכן יועץ של מעוף – הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים של משרד הכלכלה. מנהל כללי של עמותת "זיגוטה" – פלטפורמה ליצירת תוכן אמנותי בעיקר ביישובי פריפריה. כחלק מפעילויות העמותה, הוא שותף בהקמת המיזם "עצמאות יצירתית" יחד עם יאיר ורדי שמבאי איתו את הניסיון בניהול היזע והקשרים, כמו גם חיים עבוד ואלה גופר עבוד, שני האחרונים הם אמנים עצמאיים במסגרת תיאטרון עצמאי שפיתחו בשם 'סקפינו'. המיזם נועד בכדי ללוות ולתמוך באמנים מתחומי המחול והתיאטרון. מלווים מייעצים ותומכים במחיר מחובר למציאות המורכבת בה אנו חיים היום ומתוך רצון אמיתי לעזור, לקדם ולפתח את עולם התרבות.