

מדריך למוסיקאים: 4 הנתבים למוסיקאי החופשי

החופש שלנו להנהיג וליצור את חיינו- נהג= להיות נהג משפיע.
יש את את נהג ה"קריז", ונהג ה"פליז" (מרצה)- לא מעוניין להיות בעימותים.
במודל ארבעת הנתבים אני מביא את הרעיון של **להיות נהג משפיע**- נהג עם הנחת יסוד משמעותית, שכל מה שקורה- קורה עבורי.
לאט לאט האדם יוצר קשרים ברמה הביולוגית במוח,
שמאפשרים לו ליצור קשרים חדשים- כך **שיגיב בצורה יותר מקדמת**, ולא רק "קריז" ו"פליז".

אני מסתכל על כל דבר כערך ארוז שאני מביא לעולם, לערך הזה יש שווי.
יש שני מצבים בהם אנחנו עושים כסף, וכל השאר זה סיפורים מסביב מצב ראשון: פתרון לבעייה
מצב שני: מענה לצורך.

אני כמוזיקאי- קודם כל מבין שכל מה שעברתי עד היום בחיים, קרה עבורי.
אני רוצה להקביל את יצירת ההתפתחות ללידה,
את הלידות עברתי עם אשתי בבית, ובהמשך היא כתבה על זה ספר.
בלידה יש **צירים- צירים**, מטרתם **לקדם** את הלידה
כאשר האישה מפחדת מהציר, משתחרר אדרנלין, קורטיזול- והלידה **מתעכבת**
כשהאישה מתכוננת ללידה, מהמקום שהיא מזהה את הנהגים האוטומטים שלה,
היא יודעת שזה בריא וטבעי- ומשתחרר הורמון שנקרא אוקסיטוצין- הורמון **האהבה**.

ציר= צורה, דברים שבאים מבחוץ, FORM- ואנחנו עושים TRANSFORME.
בתנך כתוב: "**הרשות נתונה והכל ידוע מראש**"-
ידוע מראש שיהיו לך צרות בחיים, יהיו לך גירוים מבחוץ מהרגע שאתה פותח את העיניים.

אבל בין הגירווי לתגובה- יש את הבחירה, **אתה בוחר איך להגיב לדברים**, זה לא האופן שבו זה קורה לך- אלא איך אתה בוחר להגיב.

כשאנחנו כמוזיקאים רוצים להביא את המוזיקה שלנו לעולם, זו בעצם **מתנה בתחפושת**.

גילעד פולק – 4 הנתבים לחופש | 052-4464580 | giladpollak@gmail.com

אנחנו צריכים להתבונן בבעייה, לזהות את האתגר, למצוא את הכלים-

ההזדמנות,

ואז מגיעה המתנה.

אתה מבין שלאורך כל חיך, הוכשרת - זה היה בית הספר הכי טוב למתנה שאתה

אין עוד מתנה כמוד, אין עוד מוזיקאי כמוד, אין עוד קול כמוד!

מה הפער בין הכישרון והמתנה שאתה- לבין הרווחיות?

האם אני כמוזיקאי- נותן מענה לצורך? האם אני נותן מענה לבעייה? האם אני

יוצר קהילה שהמוזיקה שאני יוצר נותנת להם מענה רגשי? מענה של פאן או

בילוי?

מה מייחד אותי כמוזיקאי?

מתינוק לתיקון

אנחנו במסע שבו כל הזמן, אנחנו נמצאים בא'-ת', אמת - לשפר את המתנה שלנו.

איך מזהים את המתנה? מנסים להבין, עם מה אני התמודדתי בהצלחה?

בהצלחה - דברים שבסוף הביאו אותי לאדם שאני, ולא מנהלים אותי.

את ההשראה הזו אתה מביא כמוזיקאי, מעורר השראה וגורם לאנשים להיות סביב

הקהילה שלך, סביב המוזיקה, אבל אתה המתנה- יש בך משהו שמייחד ונותן

השראה לאנשים,

זהו הצעד הראשון.

כשאתה עוצר, ולא נמצא כל הזמן בגירוי- תגובה,

אתה יכול להבין ולשאול את עצמך: **מה מבדל אותי?**

לא בהשוואה לאחרים, אלא בהשוואה לעצמי.

את הייחודיות הזו, לארוז כערך מוסף שמאפשר לאנשים לרצות לשמוע את

המוזיקה

גם כי היא טובה, וגם בגלל מי שאתה- החזון שלך, האופן שבו אתה משפיע בעולם

המוזיקה היא כלי לביטויי עבודה- וכלי לאנשים להתחבר אליך, הגשר.

אני אומר: **"את שסיפרתי לעצמי על עצמי, פגשתי בחיי"**

אני מזמין את המוזיקאים לעצור, ולחשוב- מה הם מספרים לעצמם, על עצמם?
אולי הסיפור הוא - מי אני שיקשיבו לי?, מי אני שאוציא את המתנה שלי לאור?

הצעד הראשון הוא להבין מה הסיפור שאנחנו מספרים לעצמנו - אני מספר
שעברתי דרך?

לכתוב את הנרטיב - הסיפור שמעצב את החיים שלי, מה שאנחנו מספרים
לעצמנו,

זה יהיה הרווח שלנו.

דבר ראשון שחייב מוזיקאי לפתח, מעבר לפיתוח הקול והנגינה- זה את **הערך
העצמי.**

הערך העצמי מתפתח מתוך מה שאנחנו מספרים לעצמנו שקרה לנו בחיים
ואז אני אומר - זה לא מה שקרה לי, זה איך אני בחרתי לפרש את מה שקרה לי.

אומרים בNLP – "אף פעם לא מאוחר לחוות ילדות מאושרת"
כל אחד חווה דברים בילדות, מהתעללות חלילה ועד ילדות עשוקה
אם נגיע למקום שבו אנחנו שואלים את עצמנו - לא מה דפק אותי, אלא **מה היו
המתנות שקיבלתי?**

מה היו המתנות שקיבלתי בילדות שנתנו לי את המתנה היום לנגן ולשיר, שרדתי
אותם,

אבל עד מתי אני אשרוד?, מתי אני ארגיש שאני יוצר מתוך שגשוג ולא מתוך
הישרדות?

"כשאני מאמין שזה מגיע לי - זה מגיע אליי"

כשאני מתחיל להאמין שמגיע לי להתבטא, מגיע לי להרוויח ממי שאני - אנחנו
מתחילים יותר בקלות לזהות את המתנות בתחושת, האנשים שאנחנו יכולים
לעשות איתם את ההפצה של המתנה שלנו.

שיתופי הפעולה ומאפשרים לנו **לענות על הצורך שלנו בביטוי עצמי**,
אבל לא מתוך מקום של חסך בתשומת לב - אלא להבין שכל מה קיבלתי עד היום,
הוא כדי שאוכל לתת מעצמי לעולם עם המוזיקה ככלי, ולייצר ערך וקהילה סביבי.

איך מקדמים את הנהגים האוטומטיים שלנו?

בארבעת הנתיבים יש לנו: נתיב השוטף, נתיב הפיתוח, נתיב החלום ונתיב ההשפעה.

אלו ארבעת נתיבים של דרך, לא הדרך ללכת אל החופש - **אלא החופש ללכת בדרך.**

ההליכה בארבעת הנתיבים מאפשרת לנו למפות את החיים שלנו מהצד - איך אנחנו רוצים לנהל אותם?

• נתיב השוטף - מספר הלחם, הרבה פעמים נהג הפליז או הקריז מסיטים את ההגה כדי לא להפגש בהם. כמה כסף אנחנו מוציאים בחודש?

אחד הקשיים שאני נתקלתי בהם היא המעקב אחרי המזומן.

אז מה שאני עשיתי - זה לשים כסף מזומן בתחילת החודש במעטפה ולהשתמש בו.

אני יודע שאם ההוצאות שלי הם 10 אלפים בחודש, ואני מייצר 8 – כפתור ההישרדות דולק.

ואז אני לא במקום שבו אני מנהיג את חיי, זה מצב שצריך לטפל בו במייד.

איך במינימום זמן משלימים את מספר הלחם?

עושה טבלה של מיומנויות שהתמודדתי איתם בעבר, וחושב איך אפשר להשתמש

בהם כך שבמינימום זמן אני יעשה את מספר הלחם שלי?

טבלת המיומנויות- כחלק מ"כריית היהלומים של חיי", החזרה לעבר.

לכולם יש מלא מתנות- אבל בסופו של דבר **אם התמודדתי איתם, אז יש לי פה**

כלי שאני יכול להשתמש בו.

אם למדתי לנגן על כלי נגינה - אני יכול להציע אותה, בטווח קצר, בנתיב השוטף

לא בהכרח ממוזיקה - אבל מנגזרות של מה שהמוזיקה יכולה לתת.

בנתיב השוטף, אני לא בהכרח בונה על זה שיהיו לי 4 הופעות בחודש שיכסו לי את

מספר הלחם.

כשהכרתי את אשתי אמרתי לה: "אני רוצה לעשות מקסימום, במינימום זמן"

מה חשובים על אנשים כאלה? – שהם עצלנים

זה גם מה שאני חשבתי, ובגלל זה הצגתי לה את עצמי ככה.

האם צריך לעבוד קשה כדי להרוויח כסף?

ומה זה קשה? - כשאנחנו עושים את מה שנולדנו לעשות, זה בעצם קלות נטולת מאמץ.

כשאני שואל את עצמי:

1. **בנתיב השוטף** - מה המיומנויות שלמדתי בעבר, כדי למלא את מספר הלחם?

עכשיו אני שואל מה עצמי - מה הייתי מוכן לעשות, גם אם לא היו משלמים לי כסף?

אם הייתי זוכה בכסף, מה הייתי עושה איתו?

הרבה אנשים היו אומרים דברים שהיו ממלאים אותם באנרגיה!

באיזשהו שלב בחיים, הבנתי שבנתיב השוטף אני מסתכל על כל המעגלים,

מערכות היחסים

שלי בחיים.

לנהג במכונית יש שני עיגולים - מהירות וסיבובי מנוע

לנהג המשפיע יש גם שני מעגלים כמעין דאשבורד לחיים

מעגל הקבלה והנתינה - מעגל ה"קן"

מעגל הלקיחה והאיבוד - מעגל ה"לא".

ואז אנחנו רוצים לראות במערכות יחסים שיש לנו בחיים - איפה אנחנו במעגל "קן"

ואיפה "לא"?

איפה שאנחנו מרגישים שאין לנו אנרגיה, יש נזילה אנרגטית ויש צורך לעשות

פיתוח וזה שייך לנתיב הפיתוח.

• נתיב הפיתוח - פרוייקט

את מערכות היחסים שבשוטף מכניסים לפרוייקט

1. בניית נכס מוזיקלי

2. נכס מיומנות - פיתוח מיומנות תקשורת עם השותף שלי, אני מתמלא אנרגיה!

2. נתיב הפיתוח - זה מספר החופש

הלייף סטייל שאני רוצה להגיע אליו במצב האידאלי,

ואז את הכספים אני משקיע בהתפתחות והשקעה.

מה נגיד על בנאדם שמחפש דרכים לקבל עיסוי ולהנות? - מפונק!

אז לי קראו מפונק בחיים, עד שהבנתי שפינוק - זה להבין את הצרכים הבסיסיים שלי להגשמה.

בפיתוח אנחנו רוצים לשפר את השוטף.

אם בשוטף ייצרתי הכנסה ממה שהו הוא לא מוזיקה,

בפיתוח אני אחשוב איך אני מנתב את זה למוזיקה או לחלום.

אם את הכסף אני משקיע בהתפתחות האישית והעסקית שלי כאדם בהשפעה - אני אני מרוויח ונמצא במעגל של קבלה ונתינה.

אני ממליץ לכולם לזהות איפה הם במעגל של קבלה ונתינה - ושם להשקיע, זו תשואה אנרגטית של תחושה טובה, ולא פחות חשובה מנכסים שמכניסים כסף.

פרוייקטים שאנחנו רוצים לארוז ולתת בעולם - ולא בהכרח הם יכניסו או יכסו את עצמם, אפשר לבוא אליהם בנחת רוח.

3. נתיב החלום מדבר על - איך נראה החלום בעוד חמש שנים, איך נראית כל אחת ממערכות היחסים שבחיי בעוד חמש שנים.

אם אני לא בלחץ של איך זה יכניס לי בשוטף, אני בנחת רוח.

כשאנחנו מקבלים צירים ומגיבים אליהם ממקום שהם באים לטובתנו - משתחרר אוקסיטוצין הורמון האהבה שבא לקדם אותנו, להתאהב בעצמי ובחיי.

אנחנו מקדמים את הלידה של הגדול שאנחנו.

אני מזמין אנשים לשאול - אם היית מקבל עשרה מיליארד דולר, אבל בתנאי

שתתרום אחוז אחד, מה היית עושה?

אנשים אומרים לי - הייתי תורם למקום של אנשים עם מוגבלויות

ואז בעצם אתה רואה איפה היית רוצה להשאיר חותם!

אנשים אומרים - כשאני אהיה רוטשילד, אני אהיה פילנתרופ. אבל למעשה כבר היום אתה יכול לתרום זמן אנרגיה או כסף בתחום שהיית רוצה להשפיע בו. הנתונה במקומות בהם אתה רוצה להשפיע מכניסות שכר דירה של אנרגיה. השכר של האנרגיה נותן לי המון כוחות כדי להתמודד עם הגשמת החלום, הפיתוח והשוטף, אני מזמין להבין באיזה תחום ספציפי הייתי רוצה לקדם בעולם - ואיך בשבוע הבא אני כבר יכול להשקיע זמן, אנרגיה וכסף להשפיע בו?

מבחינת ניהול זמן (ביומן גוגל למשל)

אם אמרנו שנתב השוטף זה ירוק,
נתיב הפיתוח- כתום
נתיב החלום- סגול
נתיב ההשפעה- זה זהב

אני מזמין בסוף השבוע לכתוב על דף, ולסמן את הצבעים והמטרות שלנו, לראות שיש לי מול העיניים ארבעה צבעים!
לשים את ארבעת הצבעים - פעולות שאני עושה בשוטף כדי לטפח את מערכות היחסים הנוכחיות, פעולות שאני עושה בפיתוח, איך אני מגשים את החלום שלי, מה הצעדים?

“להגשים את החלום לא יראה כמו שדמיינת- אבל יעזור להגשים אותו כמו שאתה מדמיון”

לפעמים זה לא נראה בדיוק כמו החלום שרציתי - וזה מכניס למעין "דאון", שדורש מאמץ.

אבל כשיש את החזון וההשפעה - יש אנרגיה למאמץ הזה, של העשייה.

יש סיפור שמספר על רב גדול שהיה לו עסק נדלנ"י בשווי מיליארד דולר, ויום אחד הוא נפטר.

השאר שתי צוואות - אחת לפתיחה ישר אחרי שנפטר, והשנייה אחרי 30 יום. בצוואה הראשונה כתב: אני מבקש שתקברו אותי עם הגרביים האהובות עליי. המשפחה דיברה עם כל מי שאפשר, אבל לא הצליחה לקבור אותו עם גרביים - זה

אסור! הרבנות וחברה קדישא אף אחד לא הסכים שרב גדול יקבר עם גרביים דבר הסוטר את המצוות היהדות.

אחרי 30 יום פותחים את הצוואה השנייה ובה כתוב - טוב משפחה, עכשיו אתם מבינים שאפילו גרביים לא לוקחים לקבר! ולכן אני בטוח שתוכלו לפעול נכון עם הירושה הכספית שאשאיר לכם.

ההשפעה ממלאת אותנו באנרגיה, סיפוק וחופש פנימי, אני אומר זהב כי זה ישר מעלה את זה.

פירמידת הצרכים של מאסלו מדברת על פירמידת צרכים של האדם,

וההגשמה העצמית נמצאת בפסגת הפירמידה

אני חושב שזה משהו שצריך לפעול אליו במקביל, ולא לפי שלבים כמו שמאסלו טוען.

אתה יודע לנווט למעגל של קבלה ונתינה, בנתיב השוטף אתה מנתב את הזמן האנרגיה והכסף.

כשאתה אוכל- אתה יכול לחשוב אם אתה משקיע בעצמך, או שאתה אוכל מאכל מעובד שגורם לאבד אנרגיה?

ארבעת הנתיבים הוא מורה נבוכים לכל רגע ורגע- בו אנחנו רואים אם אנחנו משקיעים או מוציאים.

ואז באופן אוטומטי אנחנו הופכים להיות אנשים יותר משפיעים, INFLUENCE (זרימה פנימית)

לקבל על מנת לתת

כשאנחנו משקיעים כדי לתת יותר את השירות שלנו, המוזיקה אנחנו בהתפתחות - כל דבר שנגיע אליו מאפשר לנו להוליד את הגדול שאנחנו ברמת המוזיקאי- אם ניקח את עצמנו כפרוייקט, אנחנו מבינים שהעולם היום עובד בקהילות. אנשים עם בעייה דומה מתקבצים סביב מותג/ טאלנט- שיועד להוביל אותם במסע משותף.

אנחנו מדברים על מסע משותף וקהילה
מהו המסע? - הרבה אנשים אומרים "אם אני לא מגיע מא'-ת', אני לא יוצר לאור!"
ואני אומר להם - יש אנשים שלא הגיעו מא'-ד', מי אתה שתמנע מהם להגיע
לשם? כלומר אם אתה עשית דרך מנקודה א ועד נקודה ד תוכל לאפשר לאנשים
שנמצאים בנקודה ד להתקדם.

אני לא חושב שיש לנו זכות לעצור את מה שעומד לצאת לאור!
אני מזמין את המוזיקאי לעצור ולשים זמן כתום, ואם הוא השקיע זמן סגול (חזון)
הוא כבר בידל עצמו מ-97% מהמוסיקאים.
יש את להקת U2 שפועלים לטובת העולם, ובון ג'ובי- זה לא במקרה זה שהם
משפיעים! הם הבינו את המשחק, יש להם חזון ויש להם השפעה.
פילנתרופ הוא אדם שיש לו מספיק כסף להגשים את החזון שלו, ואת החלומות של
אחרים.

סוכן או טאלנט

נקודה משמעותית היא שמוסיקאי צריך להבין אם הוא הסוכן או הטאלנט ואם הוא
מבין שהוא הטאלנט הוא צריך למצוא את הסוכן את הצוות שיעבוד בהפצה שלו,
דבר שיאפשר לו להתעסק באומנות שלו ובחזקות שלו והצוות ישלים אותו.

הביולוגיה של היזמות

כל אדם הוא תא השפעה, האם הוא תא השפעה רווחי? - לא בהכרח
כשפועלים שני תאים- הם יכולים לייצר איבר השפעה רווחי.
בוא נראה, מה החזקות שלי כמוזיקאי?
האם אני מחפש לבנות מותג - שהוא לא בהכרח אני בפרונט?
אפשר לשכפל את זה להרבה להקות שינגנו את זה?
או האם אני הטאלנט - ועם זה אני הולך לרוץ!
הפרוייקט של עידן רייכל- יכול להצליח לכאורה גם בלעדיו! כי זה הפרוייקט שלו
הוא יכול להחליט מתי הוא רוצה להשפיע ולהיות עם הבמה!

אז האם המותג הוא אני?

אם אני מחליט שאני האומן - נדרש מישהו שהמיומנות שלו היא שיווק, מכירה, הפקה וניהול הפרוייקט.

אריזת המוצר: המוזיקאי צריך לחשוב: מה הבידול שלי?, איך אני עושה את זה?, על מי זה משפיע?

השיווק: דף אינרנטי, או משהו שיכול לקבל תנועה של אנשים ולהמיר אותם ללקוחות

המכירה - השיווק מביא תנועה לעמודים אינטרנטיים לערוצים ברשתות חברתיות והמכירה היא להמיר אותם ללקוחות.

מוזיקאי יכול לקחת אנשי שיווק ומכירות שמאמינים בו כמוצר, ולא לשלם להם על שיווק ומכירות- אלא לסגור שכל פעם שנסגרת הופעה או נמכר מוצר הם כולם מתחלקים ברווח.

מוזיקאים יכולים גם ליצור בית ספר בשיטה שלהם, שיזמינו אותם להופעות בגלל השיטה והמיזם שלהם - להפוך את העסק שלהם למיזם של שיתופי פעולה.

איך הופכים למנהיגים?

מנהיג:

מדליק- את מי שמולו לאור השפעה

רותם אותו - לאור החזון

מניע לפעולה- לאור פרויקט ופעולות ספציפיות

מנהל משאבים בשוטף - דואג שיהיה לו את מספר הלחם, ומפריש תקציב פיתוח מאפשר לכל מי שבפרוייקט לפתח אותו כך שיהיו בו רווחים, והם יתחלקו בהם.

במקום להתחיל לחפש איך לקדם את עצמי - לחפש את הצוות

רוברט שמין מנטור אמריקאי שהחברה שבבעלותי מפיצה קורא לזה:

MISSION- החזון, ההשפעה

SYSTEM- השיטה בה פועלים

TEAM- הצוות שמבצע את זה בפועל, המוזיקאי יכול לקחת כמה תפקידים,

אבל אם הוא האומן- בסופו של דבר זה קשה לקחת כמה תפקידים.

לאורך זמן, לאומן יהיה קשה לעשות את כל התפקידים- לכן חשוב ליצור צוות!

גילעד פולק – 4 הנתיבים לחופש | 052-4464580 | giladpollak@gmail.com

אלי שביט מנטור עסקי מייסד קורס סטארט אפ דיבר על **אבולוציה של טכנאי**:

- טכנאי בהתחלה הוא עושה הכל
- אח"כ הופך להיות מנהל של פעולות מסויימות – שהוא הוא כבר לא עושה
- אח"כ הופך להיות מנכ"ל שמנהל את המנהלים שמנהלים את הטכנאים
- הופך להיות אדריכל - כך שהמותג פועל עצמאי בלעדיו אבל יכל לבחור איך לקחת חלק בסיסטם שעובד..

אם אני טאלנט - אתחיל לעשות את הדברים בעצמי אבל מתוך תכנית ארוכת טווח בה אני מותג ולכן במקום לקדם את עצמי - אחפש צוות כדי לבנות את החזון שלי.

אם אני רוצה להיות מותג - אני צריך להבין שהמוזיקה יכולה לפעול גם בלעדיי, לשיטתי, או בפרוייקט שלי, ואני אחליט אם אני רוצה להופיע או לא, אני **האדריכל** של זה. אלו מודלים עסקיים ויזמיים שכדאי שמוזיקאים יכירו ויבינו

- לאן הם רוצים ללכת?: איך זה נראה עוד חמש שנים?

- איך זה משפיע על העולם, מה מייחד אותם מאחרים?

- מי מנהל את הפרוייקט?

- מי הם אנשים הצוות בפרוייקט הזה?

- איך אני מנהל את השוטף שלי?

אפשר להתלונן **שאי אפשר להצליח בארץ**- להיות ב"קרייז"
ואפשר מצד שני לעצור, להיות נהג משדפיע, להנהיג את החיים – לקחת את ה"צרות" ולהפוך אותם מבעייה לאתגר, הזדמנות ואז **למתנה**.
המתנה היא אני המסר הייחודי שאני מביא והמוסיקה היא הכלי להביא את המתנה לעולם לתת מענה לצורך של אנשים וליצור יחד עם צוות קהילה שתעקוב אחרי ותרצה להנות מהמתנה שלי שמתפתחת כל הזמן.

המון בהצלחה!