



זירה

על-זירתי

רתימת פעילים ופעילות

איך משכנעים אנשים להצטרף לעשייה החברתית?

כלי מתוך ארגז הכלים להשתתפות אזרחית ואקטיביזם של צעירים וצעירות 



הכלי על רגל אחת

זירה: על-זירתי

1

תקציר הכלי

כלי זה עוסק בדרכים העיקריות לרתימת פעילים שיסייעו לכם להוציא אל הפועל פרויקט, מיזם, מחאה או כל פעילות חברתית או אזרחית אחרת. הכלי דן בארבע שאלות מרכזיות: את מי אנחנו רוצים לרתום? איך אפשר לפנות אליהם? מה מומלץ להגיד להם? איך למנף את הקבוצה לעשייה?

2

מתי אשתמש בכלי?

כאשר אני מעוניין למצוא קבוצת אנשים שתחבור אלי כדי להוציא אל הפועל מיזם, פרויקט, רעיון, מחאה, חרם או הפגנה; כשאני מבין שקבוצת אנשים שתפעל יחד איתי תספק לי את הכוח ואת ההשפעה הנדרשת, להשגת המטרות החשובות לי.

3

מה תהיה התוצאה?

אם אשתמש בכלי זה בצורה נכונה, תתגבש סביבי חבורת אנשים מגויסת, מחויבת ומחוברת למטרה, הדוגלת בהשקפה דומה לשלי בכל הנוגע לחשיבות הנושא ומוכנה לפעול ביחד כדי לקדמו.

הרבה יותר קל לנהל מיזם, להוביל שינוי או ליזום מחאה יחד עם קבוצת חברים שמאמינה באותה הדרך. לקבוצה יש כוח גם מבחינה רגשית וגם מבחינה מעשית וביחד אפשר להשיג יותר, לעשות יותר ולקדם יותר.

אם ברצונך להוביל מחאה ציבורית בנושא שבווער לך, למשל להפוך את הגינה הציבורית למקום קהילתי חי ותוסס או לחולל שינוי במדיניות הרשות המקומית - רצוי למצוא אנשים, שהמטרה שלך והחזון שלך מדברים אליהם והם מעוניינים להיות שותפים שלך לדרך.

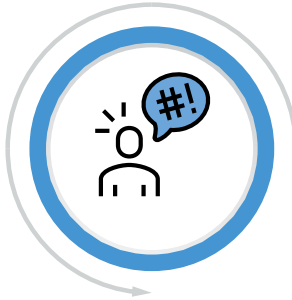
המטרה של כלי זה היא לסייע לך למצוא את הדרכים הנכונות והמתאימות ביותר, כדי לרתום סביבך קבוצה של אנשים מחויבים ונלהבים, שייקחו חלק יחד איתך בפעילות החברתית שתמצאו לקדם.

הקדמה

לבד, אנחנו טיפה אחת;
יחד, אנחנו אוקיינוס שלם...
ריונסוקה סאטורו



התימת פעילים: איך עושים את זה?



• 4 •
**מה עושים
עכשיו?**



• 3 •
**מה להגיד כדי
לרתום אותם?**



• 2 •
**איך אפשר לפנות
אליהם?**



• 1 •
**את מי אפשר
לרתום?**

את מי אפשר לרתום?

השאלה הראשונה שנרצה לענות עליה היא: מי? מי הם האנשים שניתן לרתום, שיתגייסו יחד איתנו לביצוע פרויקט, מיזם, או לארגן מחאה או הפגנה. בשלב זה יש לבחון מספר שאלות: האם אנחנו מחפשים אנשים בגיל מסוים? מאיזה רקע ומגדר? בעלי ניסיון? מהן היכולות והמיומנויות שאותן אנחנו מחפשים? כמה זמן נרצה שהם ישקיעו? שאלות אלה עשויות להשפיע על הדרך שבה נתקדם. ככל שנהיה פתוחים למגוון אנשים וגמישים יותר בדרישות, כך יגבר הסיכוי שלנו להגיע בדרך מהירה אל האנשים המתאימים.



• **התחילו קרוב לבית:** בראש ובראשונה, אנחנו מעוניינים למצוא אנשים החושבים כמונו לגבי הנושא או התחום שבמסגרתו נרצה לפעול. אנשים שהנושא בוער גם להם, מפריע גם להם, חשוב וערכי גם עבורם. לכן, הגיוני להתחיל באיתור אנשים קרוב לבית, בקרב אלה הקרובים אלינו. מדוע? כי יש לנו נטייה טבעית להקיף עצמנו באנשים הדומים לנו מבחינת רקע, דעות ותפיסות. הסבירות שנמצא אנשים שמרגישים או חושבים כמונו בסביבתנו הקרובה היא יחסית גבוהה. לכן, עלינו לפנות לבני משפחה, לחברים, לשכנים ולשותפים לעבודה או לדירה ולשתף אותם ברעיון, בנושא או במה שאנו מעוניינים לקדם. ככל הנראה, הם יהיו הפעילים הראשונים שיצטרפו אלינו, כי הם מאמינים כמונו ברעיון וביכולתנו להובילו.

• **הרחיבו את המעגל:** אחרי שבדקנו בקרב המעגלים הקרובים אלינו, כעת מומלץ להרחיב מעט את מעגל העשייה המשותפת שלנו ולנסות לאתר אנשים נוספים, שאנחנו לא דווקא מכירים, שיהיו מעוניינים להירתם ולקחת חלק בעשייה שלנו. אלה יכולים להיות סטודנטים שלומדים בתחומים רלוונטיים לנושא ופעילים בקבוצות שונות ברשתות החברתיות הרלוונטיות אף הן לנושא. אפשר לגייס אנשים באירועים קהילתיים, בחוגים שבמרכזים הקהילתיים, במרכז הצעירים או במקומות מפגש אחרים של הקהילה.



לעיתים, המיזם או הפרויקט שאנחנו רוצים לקדם, מאפשרים לנו להרחיב את הרשתות החברתיות שלנו ואת המעגלים החברתיים ומהווים הזדמנות לגיוון הדעות והתפיסות סביבנו. אולי דווקא יועיל לנו לרתום למעגל העשייה אנשים בעלי תפיסות מעט אחרות? ייתכן שנקודת מבט אחרת ושונה משלנו יכולה להועיל ולקדם את העשייה.

- **אפשר לפנות גם לארגונים, לא רק לאנשים:** מומלץ לבדוק האם ישנם ארגונים חברתיים שעוסקים בתחומים דומים לנושא שנרצה לקדם. היתרון ברתימת ארגון הוא בכך, שלרוב יש לו כבר מעגלים של פעילים מנוסים ובעלי ידע, שעשויים לסייע לנו. גם אם הארגון עצמו לא ירצה להצטרף למיזם או לעשייה שלנו, ייתכן שיוכל לחבר אותנו לאנשים שכן מעוניינים להצטרף.

איך אפשר לפנות אליהם?

מיפינו את האנשים השונים שנרצה לרתום כפעילים וכעת נשאלת השאלה באילו ערוצים נוכל לפנות אליהם? כאן התשובה היא יחסית פשוטה...

- **שיחות, שיחות ועוד שיחות:** בכל הזדמנות שיש נציג את הרעיון בפני בני המשפחה, מכרים, חברים וחברות, ונצל כל הזדמנות ל'סמול-טוק', אם זה סביב הברזייה או במפגשים חברתיים, במרכז השכונתי או בגן השעשועים. נחפש את אלה שמגיבים עם ברק בעיניים, נקשיב היטב לשאלות הנשאלות ולתגובות הנאמרות ומשם נעבור לשיחות פרטיות עם אלה שמגלים התעניינות.
- **פוסטים ברשתות החברתיות:** כתיבת פוסט קצר, חזק ומדויק, בין אם זה ב'קיר' שלנו או בקבוצות של אנשים שמתעניינים בנושאים דומים, עשויה לעודד אנשים להצטרף אלינו לעשייה. חשוב שנחשוב איך להפוך את הפוסט שלנו לוויוראלי. מומלץ לצרף אליו קריאה לפעולה ולבקש מחברים לשתף. פרט לרשתות, יש גם אתרים שרצוי לפרסם בהם מודעה, כגון אתר 'משנים'.
- **מודעות או לא להיות:** כן, זו גישה שהיא מעט 'אולד-סקול', אבל לפעמים היא עובדת. לתלות מודעות ברחבי השכונה, בקמפוס, במקום העבודה, בבניין, בבית הקפה השכונתי, במכבסה או בפאב או אף לפרסם מודעה בעיתון המקומי. בכל מקום שבו מסתובבים אנשים שאולי חושבים ומרגישים כמונו. מומלץ לנסות לאתר אותם גם באמצעי זה.
- **דוכן, אבל לא של לימונדה:** אפשר להקים דוכן באירועים קהילתיים ולחלק פליירים לעוברים והשבים, באמצעותם נציג את הרעיון וננסה לרתום תושבים להצטרפות אלינו. מומלץ להקים דוכן צבעוני, מושך את העין, עם סלוגן מנצח. זה יעודד אנשים להתקרב לדוכן שלנו ולהתעניין.
- **פגישות עם בעלי עניין:** עלינו להיות עם תעוזה ולא להתבייש להרים טלפון לאנשים ולארגונים שלהערכתנו יכולים לעזור ולבקש לקבוע פגישה. לא 'לחפור' בטלפון בשיחה ארוכה, לחתור לפגישה, שאליה נבוא עם מצגת המתארת את הרעיון ונשכנע שהדרך שלנו חשובה ושכדאי לחבור אלינו.

2

איך?



חתימת פעילים: איך עושים את זה?

3

מה?

מה להגיד כדי לרתום אותם?

יש כמה כללים מוכרים ליצירת מסר משכנע, שיגרום לאנשים להגיד: "כן! אני רוצה להצטרף"! ראשית, מומלץ לקרוא היטב את הכלי לסטוריטלינג וכתובת מסר משכנע. שם תוכלו להתעמק בדרכים שונות להעברת מסרים ולשכנע. להלן כמה טיפים חשובים:

- **מי עומד מולך?** עלינו להתאים את המסר המשכנע לאדם שעומד מולנו, לצורך שלו, לתחומי העניין שלו ולמה שחשוב לו. לא לדבר ב'מילים גבוהות' אלא בכאלה שמתחברות לאדם שמולנו ולצרכים שלו. הוא רוצה להיות מעורב כי הנושא חשוב לו וזו ההזדמנות שלנו לעניין אותו; הוא רוצה לשנות משהו שבוער לו ולנו יש את הפתרון. ככל שנכיר טוב יותר את האדם שמולנו ונתאים אליו את המסר, כך יגבר הסיכוי שזה יעבוד.
- **להתחיל בצורך/בבעיה:** כדי לרתום אנשים 'מהבטן', לגרום להם לרצות להיות חלק, חשוב קודם כל להדגיש בפניהם את הבעיה המסוימת או את הצורך ולציין שיש סיכוי לחולל שינוי. לכן, רצוי להתחיל מהצגת נתון כלשהו, מבוסס ומשכנע, שיגרום לאנשים שמקשיבים להבין, שאכן יש כאן משהו הדורש תיקון או שינוי.
- **מה הערך עבור מי שירתם?** חשוב להדגיש בפני השומע מה הוא 'ירוויח' מהצטרפות אלינו. לציין בפניו, שזוהי הזדמנות לחולל שינוי, לעבוד עם אנשים דומים לו, לחוות חוויה משמעותית, לצבור ניסיון ולרכוש מיומנויות חדשות.
- **הצצה לסיפור:** אם אנחנו מכירים סיפור על פרויקט, מיזם או מחאה דומים שהצליחו, יש לשתף בכך את השומעים. עלינו לצייר תמונת עתיד ולהדגיש מה יקרה אם נצליח להשיג את המטרה. סיפורים רותמים אנשים ומעודדים הקשבה.

זכרו, ההתלהבות מדבקת!

4

ואז מה?

מה עושים עכשיו?

יש לנו כבר קבוצת מתעניינים ועכשיו עלינו לקבוע פגישת היכרות. אווירה חברתית, כיבוד קל ומוזיקה יסייעו בגיבוש הקבוצה ובהנחת תשתית של תקשורת טובה וחברות, שתסייע לנו בהשגת המטרה המשותפת.

בפגישה הראשונה חשוב לבדוק אם אנחנו מרגישים נוח ביחד ואם אלו אכן השותפים הנכונים לנו; לעמוד על הכישורים של כל אחד ואחת, לדבר על הציפיות שלנו מהקבוצה, על שיטות פעולה מועדפות, על הרקע שכל אחד ואחת מביאים לפעולה. אם לא הצלחנו לגבש סביבו מספיק פעילים, אפשר להתחיל בפעולות קטנות יותר שימשכו תשומת-לב ויגרמו לאנשים נוספים להצטרף אלינו.



מה עושים עכשיו?

נושאים שמומלץ להעלות בפגישת היכרות קבוצתית:

- מהו ה'אני מאמין' של כל אחד ואחת בהקשר של הפעולה/היוזמה?
- אילו יכולות כל אחד מהמשתתפים מביא לקבוצה?
- מה ייחשב להצלחה כקבוצה?
- למה הקבוצה זקוקה כדי להצליח?
- אילו תפקידים כל אחד מוכן לקחת על עצמו?
- מהו סגנון העבודה של כל אחד מהמשתתפים? איך מנהלים סגנונות שונים ובאחריות מי?
- באילו דרכים נתקשר בקבוצה? באמצעות וואטסאפ או בדרך אחרת?
- באיזו תדירות נפגש? לכמה זמן? מה יהיה אופי המפגשים? האם המפגשים יהיו רק מעשיים או גם חברתיים?
- אילו כללי התנהגות חשוב שנגבש כקבוצה הפועלת יחד?
- האם יש מוביל לקבוצה? האם היזם הוא המוביל?

לתקשר, לשמור על חיבור, לשמר:

ברכות! גיבשנו סביבנו קבוצת פעילים וכעת הזמן לצאת לדרך עם היוזמה/הפרויקט/המחאה או כל עשייה אזרחית אחרת, כאשר יש לנו רוח גבית של השותפים לדרך. חשוב לא לקחת את קבוצת הפעילים כמובנת מאליה, אלא להשקיע בה, לשתף ולערב את החברים בתהליכי קבלת ההחלטות, להוקיר אותם על תרומתם ולתת מקום למערכת היחסים בקבוצה. קחו בחשבון: במהלך העשייה עשויים לעלות קונפליקטים, אי-הסכמות או אכזבות. זה טבעי. עלינו, כמובילי המהלך, מוטל התפקיד להתמודד גם עם אלה, לתת מקום לחילוקי דעות, אבל להקשיב, לשתף ולקבל החלטות יחד. ככל שהשותפים שלנו באמת ירגישו שהם שותפים, כך הקבוצה תדע להתמודד עם השונות למען המשימה המשותפת. בהצלחה!