

## "אם אין קמח, אין תורה..." (משנה, אבות ג')

### סיכום דגשים, כלים ופרקטיקות בגיוס משאבים בעקבות פורום "דרך כפר" תשע"ה

#### **גיוס משאבים – מי יכול לגייס משאבים?**

- כל מי שרוצה ואכפת לו, יכול לגייס משאבים! לא חייבים מישהו "מקצועי".
- חברי צוות רלוונטיים יכולים לגייס משאבים כי אכפת להם מהילדים מהמקום.
- אכפתיות זה גורם הכי משכנע ומסייע לגיוס שותפים, לכן עובדי המקום הם שותפים ראשונים לתהליך גיוס שותפים ומשאבים.
- גיוס משאבים דורש מיומנויות דומות למיומנויות של מחנך טוב:
- **להיות אמיתי (אותנטי)**
- **לשים את עצמך בנעלים של האחר.**
- **לדאוג לאמינות ושקיפות.**
- גם כאשר איש צוות אחר אחראי על הנושא/הביקור, חשוב **שמנהל הקהילה** יהיה מעורב, במיוחד בישיבות/ביקורים:

#### **להסתכל פנימה: מה הצרכים שלנו?**

להכין רשימה של פרויקטים:

- פרויקטים חינוכיים
- שוטף
- בניינים
- ציוד
- אחר

#### **מה להציע לשותפים?**

- פרויקטים קיימים (בשותפות ראשונית עדיף לא להמציא משהו חדש)
- פרויקטים מעניינים
- ציוד ובניינים חשובים לשותפים ספציפיים שמעוניינים במשהו קונקרטי.
- פרויקטים הקשורים לאינטרסים של השותף (ספורט, אומנות, אקולוגיה).

#### **"אנשים נותנים לאנשים" – מי האנשים שלי? איתור שותפים פוטנציאליים**

- לבנות ועד מנהל, או קבוצה של אנשים פעילים בקהילה
- לשתף אותם במה שקורה בקהילה
- להתייעץ איתם התהליכים אסטרטגים/שינויים/אתגרים בקהילה
- "להפעיל" אותם למטרות גיוס משאבים: לעשות מיפוי איתם על הקשרים שלהם

#### **להרחיב את מעגלי אנשי הקשר והשותפים, ע"י אנשים כמו:**

- בוגרים, אנשים מהשכונה או מהאזור "שהצליחו בחיים" (להזמין לדבר בפני חניכים, בבחינת "שלח לחמך על פני המים..."), יתכן וימצא חן בעיני המוזמן ובשלב ב' נוכל לגייס אותו לתמיכה תקציבית).
- עובדים ומתנדבים בקהילה (קשרים אישיים)
- חברות, מפעלים, קיבוצים באזור וכו'.
- חברות וארגונים מקומיים רלוונטיים למגמות / תכניות בקהילה.
- דוגמאות – מחשבים, אוטוטרניקה, חברת מחשבים, אופניים, מוסך וכו'

## מה אני עושה עם האנשים האלה?

- יצירת קשר ראשוני פנים אל פנים או טלפוני.
- הזמנה לביקור בקהילה! ולא רק לפגישה במקום אחר "נייטראלי".
- הזמנה להשתתף באירועים מיוחדים.
- שליחת מכתבים / עדכונים על הקהילה.

## \*ביקורים

- להכין את הצוות והילדים שישתתפו – יבינו את הצרכים של הקהילה. תיווך הביקור לחניכים מאד קריטי וחשוב.
- לדאוג לניקיון, שירותים, לוחות קיר....
- לעשות סיור מוקדם ולהתבונן בעיניים של מבקר, אורח.
- להזמין בוגרים לבוא לדבר איתם, בוגרים יכולים כבר לספר על הכל (בניגוד לחניכים).
- ראוי להימנע מלבקש מחניכים לדבר על עצמם וקשייהם. עדיף שיראו אותם בפעילות, בחזקות. לאחר מכן אפשר לשתף בכמה מילים בסיפור האישי.
- לא מבקשים כסף בשלב ראשוני זה, אבל חשוב שהשותפים/מבקרים ידעו ויכירו את הצרכים של הקהילה, בתוך הביקור כדאי לציין גם בעייה או שתיים (זה תורם גם לאמינות התמונה המצטיירת).
- לזכור שהמבקרים מדברים לעיתים יותר משפה אחת... עברית/ערבית. לכן לא משנה באיזה שפה מדברים לידם, להגיד רק דברים שנכון שהם ישמעו.
- כדאי שהמבקרים יצאו עם חומר כתוב קצר, ברושור או דף אחד
- בעקבות הביקור: **לשמור על קשר!** תוך כמה ימים/שבועות לשלוח מכתב תודה אישי על הביקור המרגש. שיראה מכתב אישי ולא סטנדרט שנשלח לכל אחד, להזכיר משהו מהביקור, להזמין בשנית, להזמין לאירוע קרוב (גם אם ידוע לנו שכפי הנראה לא יוכל לבוא). בשיחה הבאה אפשר להתחיל לגייס למשימות שלנו, צריכים אותך איתנו....

## פרויקטים:

- להיות מוכנים עם הפרויקטים שלנו, לא ניתן דף פרויקט בד"כ בביקור ראשון, אבל נהייה מוכנים איתם. מרבית השותפים רוצים לקחת חלק בדברים ספציפיים לא בשוטף (מלגות, ציוד, בינוי, סיוע לבוגרים וכדומה, בעיקר תורמים ישראליים. כשנצרים יחסי אמון לעיתים אפשר לקבל גם תקציב גמיש).
- אפשר לקבל תמיכה בפרויקטים קיימים, ולפנות תקציבים מהם לדברים אחרים.
- להציע בהתחלה פרויקטים בתחום הקרוב לליבו של השותף.

## חשוב לדעת "לספר את הסיפור שלנו" בעפ" וגם ע"י חומרים כתובים – בקשות ודוחות

- אפשר לקחת משהו פנימי או חיצוני לכתובת בקשות, דוחות, וברושורים.
- יש גם גורמים מתנדבים בתחום (שתיל, אגודת המתרגמים), אבל... אתם תצטרכו לכוון ולנהל אותם:
- א. לתת להם את המידע
- ב. לשמור על סיפור אחיד בפגישות וסיורים עם האנשים.
- חייבת להיות התאמה בין הבקשות לבין מה שקורה בשטח.
- לקרנות וגופים ציבוריים יש טופס, לאנשים פרטים לא תמיד. חשוב לייצר טפסים ייעודיים לדוחות, מעקבים, סיורים וכיוצ"ב.
- חשוב לשמר וגם לרענן את הגורמים אליהם פונים לשותפות. ניתן לקיים חשיבה פתוחה למי אפשר לפנות, (כולל רעיונות יצירתיים כמו: מפעל לנייר טואלט בסביבה, רק חשבו על החיסכון השנתי של ההוצאה בנייר טואלט ששותפות כזו יכולה להניב...)

## מבנה של בקשה

- תיאור הצורך או אתגר (אם אפשר מספרים, סטטיקה) (למה צריך? מה הבעיה?)
- תיאור מטרת התכנית (איך התכנית עונה על הצורך)
- פרטים על התכנית (כמה, מתי, מי, איך)
- תוצאות ומדידה (ווקטור וניסיון/תוכנית חדשה, הצלחות בעבר, איך אתם יודעים שזה הצליח? מספרים, מחקרים וסטטיסטיקות יכולים לעזור.)
- הזמנה לשותפות (\$) ומה זה כולל, ומה "יקבל" השותף: דו"חות, שלט הוקרה, וכו')
- הערה: מומלץ מאד להימנע כמה שניתן מלהתחייב על שלטי הוקרה!

## דוחות

- פרטים המתארים את מה שהיה לפני הפעלת התוכנית.
- תוצאות, השפעת התוכנית על הילדים.
- עדכון בשינויים בתכנית. העדכון והשיתוף חשובים לבניית הקשר והאמון.
- שילוב סיפורים אישיים, סיורי הצלחה והתמודדות מהשטח.
- תמונות ("שווה 1000 מילים")

## ברושרים

- קצר, תמונות טובות, פרטי קשר.

## לשמור על הקשר

- עדכונים / ניזולטרים פעם בשלושה חודשים (עם מייל אישי)
- הזמנות לאירועים (חשוב שבאירוע/סיור משהו מהצוות ילווה את השותפים)
- ניהול ועדכון אתר, פייסבוק, יוטיוב וכו'.
- שיתוף בעדכונים הקשורים ליחסי ציבור.
- **בקשות לעוד תמיכה משותפים קיימים** – יותר קל לגייס שוב שותפים שכבר תמכו בעבר! לכן מומלץ לערוך בתור התחלה מיפוי של מי שכבר תמך בקהילה בעבר ולחזור אליהם, גם אם זה אחרי הרבה שנים, לעיתים אפילו לילדיהם.

## מדברי הסיכום של המשתתפים בפורום גיוס משאבים תשע"ה:

- ✓ היה מעניין ומלמד מאד.
- ✓ חסכתם לי דרך משמעותית, היה מעצים ופרקטי
- ✓ המפגש מאד תרם, אפילו הזכיר לי תורם גדול מהעבר.
- ✓ לקחתי את חבר מביא חבר ממעגל הצוות הפנימי.
- ✓ שאלתי את עצמי מה אני עושה בסיום השלוש שנות ליווי, היום אני מרגיש שאני לא לבד וקיבלתי כלים להמשיך.
- ✓ אתגרתם אותי להתחיל לעסוק בזה.
- ✓ יוצאת אופטימית שזה אפשרי.
- ✓ נתן לי כלים וכיווני חשיבה להמשיך את העשייה שבנינו בשנים האחרונות.
- ✓ הרשה וידיעה שזוכים לתפיסה חינוכית מדהימה באמצעות דרך כפר. גם היום הארגון והמיקוד של הדברים מאד עזר, נותן מוטיבציה להיות במקום של להעביר את זה הלאה.
- ✓ ההבניה של התוכן והידע מאד עזרה לי.

"אם אין תורה אין קמח..." (משנה, אבות ג')

## **מצ"ב טפסים וכלי עבודה להיערכות לגיוס שותפים:**

**עבור מה מגייסים?**

**רשימת הפרויקטים שלנו**

(תיאור פרויקט, עלות, ומה זה כולל)

### **תשתיות**

**בינוי** •

▪

▪

▪

**ציוד** •

▪

▪

▪

### **פרויקטים חינוכיים**

•

•

•

•

•

### **שוטף**

**איזה פרויקטים להציע לשותפים פוטנציאליים?**

**”אנשים נותנים לאנשים” – מי האנשים שלי?**

**איתור שותפים פוטנציאלים**

**ועד מנהל:**

**בוגרים או שכנים ותושבים באזור:**

**עובדים ומתנדבים בקהילה (קשרים אישיים):**

**חברות, מפעלים, קיבוצים באזור:**

**חברות וארגונים מקומיים רלוונטיים למגמות / תכניות בקהילה:**

**אחר:**

**לספר את הסיפור שלנו**

**מבנה הגשת הבקשות**

• התוכנית: צורך או אתגר?

- מטרת התכנית:
- פרטים על התכנית (כמה, מתי, מי, איך):

- תוצאות ומדידה:

- הזמנה לשותפות:

### מה לשים בדוחות?

- פרטים המתארים את מה שהיה לפני הפעלת התוכנית.
- תוצאות, השפעת התוכנית על הילדים.
- עדכון בשינויים בתכנית. העדכון והשיתוף חשובים לבניית הקשר והאמון.
- שילוב סיפוריים אישיים, סיורי הצלחה והתמודדות מהשטח.
- תמונות ("שווה 1000 מילים")