

זירה

השתתפות קהילתית

חוג קח-תן

כלי מתוך ארגז הכלים להשתתפות אזרחית ואקטיביזם של צעירים וצעירות 



הכלי על רגל אחת

זירה: השתתפות קהילתית

כלי זה עוסק בהפעלה של חוג קח-תן: מסגרת שבה אנשים מהקהילה יכולים להעביר סדנאות וחוגים לאנשים אחרים בקהילה, בחינם או בעלות סמלית.

כאשר ברצוני להקים פלטפורמה שבאמצעותה אנשים בקהילה יוכלו לארגן מפגשים שבהם אדם אחד מהקהילה מעביר סדנה או חוג לאנשים אחרים מהקהילה. זאת, במטרה לשיתוף בידע, לביטוי עצמי ולחיזוק הקשרים בקהילה.

חיזוק הקהילה והאפשרויות של חברה לזכות בפנאי איכותי ובהעשרה, ללמוד זה מזה, לתרום כל אחד מיכולותיו ומכישוריו ולהרחיב את הרשתות החברתיות.

1

תקציר הכלי

2

מתי אשתמש בכלי?

3

מה תהיה התוצאה?

לפעמים אדם מרגיש שיש שפע של ידע סביבו ובעולם ומגוון כישרונות אצל חברי הקהילה. האם אפשר לחלוק יותר בידע הזה, לשתף בו חברים אחרים? ייתכן גם שבקהילה שלך חסרה פעילות פנאי מסוימת, כמו חוגים, והיית רוצה להשתמש ב"כוחות" מקומיים ולאפשר יוזמות עצמאיות ולקיים פעילויות. חוג קח-תן יכול להיות הפתרון המתאים.

מה זה בעצם חוג קח-תן?

על שוק קח-תן ודאי שמעתם. זהו שוק שבו קיימת החלפה חופשית של חפצים בין המשתתפים. הרעיון של **חוג קח-תן** דומה... רק שכאן מדובר על חוגים ומפגשים בנושאים שונים, לא על מוצרים פיזיים. הרעיון הוא להקים פלטפורמה המאפשרת ליזום ולארגן בקלות מפגשי חוגים, שבהם גם המדריכה וגם המשתתפים הם חברי הקהילה. אנשים מתוך הקהילה יכולים בקלות ליזום ולהעביר מפגש אחד או חוג מתמשך לחברי קהילתם. המטרה אינה רווח כלכלי, אלא תרומה, העשרה, יצירת פנאי איכותי וחיבורים קהילתיים. המשמעות היא, כי מעביר החוג לא מקבל שכר כספי על הפעילות ומבצע אותה בהתנדבות.

חוג קח-תן משתלב בתפיסת העולם של כלכלה מקומית מקיימת, המכוונת לפיתוח הקהילה המקומית בעזרת היכולות והמשאבים שיש "אצלנו" במקום לשלם על דברים הנרכשים בחוץ. בטבלה הבאה תוכלו לראות כיצד כולם מרוויחים מפעילותו של חוג קח-תן - גם המשתתפים, גם המדריכים וגם הקהילה כולה.

הקדמה

כל הרעיון של שיתוף פעולה הוא לתת ולקבל אחד מהשני. כך נוצרים דברים חדשים לגמרי. **יוג'יל אבנר, מעצב אמריקני**



הידעת?

בחוג קח-תן הפועל במסגרת הרשת בבאר שבע מרבית המפגשים הם סדנאות חד-פעמיות. אולם, לדברי המדריכה, חוגים מתמשכים הם דבר אפשרי בהחלט.



ניצד כולם מרוויחים

חוג קח-תן: רווחים עיקריים

1

משתתפים

- למידת ידע וכישורים
- הרחבת מעגל ההיכרויות

2

מדריכים

- הזדמנות לביטוי אישי
- הרחבת מעגל ההיכרויות

3

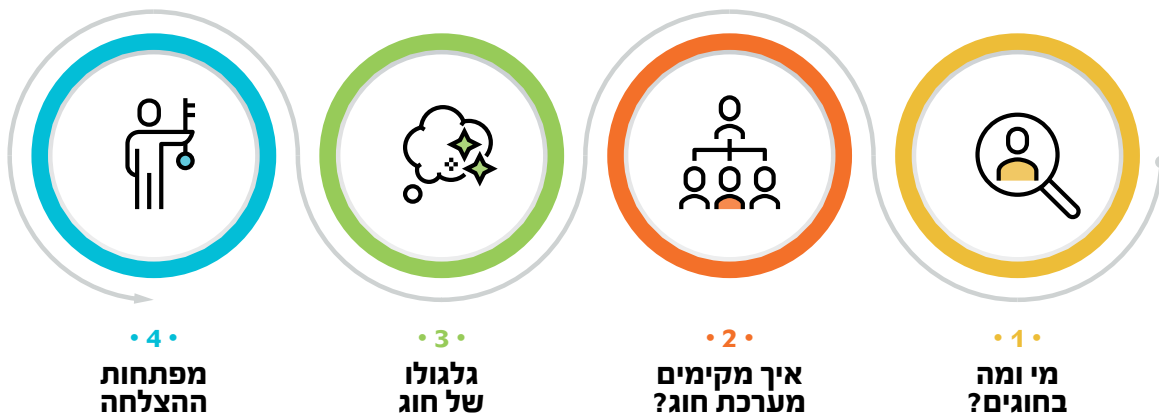
קהילה

- חיזוק הקהילה על ידי הרחבה והעמקה של הקשרים בין חברה
- חברי קהילה בעלי עושר רב יותר של ידע ויכולות

חשוב לדעת: חוג קח-תן אמנם מתבסס על רעיון של נתינה וקבלה הדדיים, אבל ההמלצה הכללית היא שלא לחייב "תן" בתמורה לכל "קח". במילים אחרות, לא כל מי שמתתף בחוגים חייב גם להעביר חוג. אפשר לעודד אנשים להתנסות בהעברת חוגים וייתכן שעם הזמן ייווצר אצל עוד אנשים רצון להתנסות בכך, אבל לא לכולם זה מתאים - וזה בסדר.



חוג קח-תן: איך עושים את זה?



למי מיועד חוג קח-תן?

לקהילה, לכל קהילה שמשתתפיה רוצים לחלוק ידע. חוג קח-תן יכול לפעול בקהילות של צעירים ובקהילות של מבוגרים, ביישובים קטנים ובשכונות או בעיר, באופן מקוון או במפגשים קבוצתיים. למעשה, חוג כזה יכול לפעול בכל מקום שבו נמצאים אנשים שרוצים לרכוש ידע וגם להעניק מהידע שלהם בתוך הקהילה.

חשוב לדעת: לרוב, חוג קח-תן מציע חוגים למשתתפים מבוגרים; אם המשתתפים בחוג הם ילדים או בני נוער או חסרי ישע - המדריך מחויב באישור מהמשטרה בדבר היעדר עבירות מין.

איזה חוגים מתאימים לקח-תן?

- אין חוקים. כל מה שמעניין את הקהילה ויש מי שמכיר את הנושא ויכול להעביר חוג. הנה כמה רעיונות:
- **חוגי בישול למיניהם** - למשל: עבודה עם דפי אורז, אוכל הודי טבעוני או אפייה ללא גלוקן.
 - **מלאכות ועבודות** - הזדמנות ללמוד איך להחליף גלגל, להתקין מדף או לתפור.
 - **טיפוח אישי** - החל מטיפוח לאיפור ערב ועד להורדת שיער בחוט.
 - **כישורי חיים** - התנהלות כלכלית, כתיבת קורות חיים, שפות.
 - **העולם סביבנו** - טיולים בארץ ובעולם, אקולוגיה ואיכות סביבה.
 - **כלים טכנולוגיים** - איך עובדים עם אקסל, איך בונים מצגת, איך מכינים סרטון.

1 מי ומה?



תזכורת

מומלץ להתחיל ביצירת מפגשים של סדנה חד-פעמית ורק אם יהיה ביקוש להתקדם לחוגים מתמשכים.



כמה זה עולה?

בעיקרון - לא עולה. החוגים מוצעים בחינם.

ובכל זאת שתי הסתייגויות:

- אם החוג/הסדנה דורשים ציוד או מוצרים (מוצרי בישול, אביזרי יצירה) יש לבקש מהמשתתפים להביא ציוד מהבית או לרכוש בעצמם את הציוד. אפשר גם להכין רשימת ציוד משותפת של המשתתפים והמדריכה יכולה לבצע רכישה מרוכזת, כאשר המשתתפים משלמים רק עבור ההוצאות. אם מעוניינים שיהיה כיבוד במפגש - יש לבקש מהמשתתפים להביא. אפשר ומומלץ לחלק משימות בין המשתתפים. זכרו, כיבוד תמיד מוסיף לאווירה הנעימה.
- על אף שהעיקרון הוא שהחוג הוא בחינם, מומלץ לשקול תשלום סמלי למפגש (עד ₪10). לתשלום כזה שתי תועלות חשובות: הוא עוזר בכיסוי עלויות שקיימות בתפעול מערכת החוגים. כמו כן, הוא מהווה "דמי רצינות": יוצר מחויבות של המשתתפים להגיע ולא להירשם ו"לתפוס מקום" מבלי להגיע בפועל. אם אין עלויות לתפעול המערכת, ניתן להשתמש בכסף שנאסף כדי להדפיס מודעות על חוגים נוספים, לפרסם מודעה ממומנת ברשת או לרכוש ערכת קפה, שתלווה מפגשים עתידיים.

כמה?

איפה מתקיימים החוגים?

במגוון מקומות, בהתאם לאפשרויות ולמה שמתאים לאותו סוג מפגש (למשל, חוג יוגה אפשר לקיים במקום פתוח, לחוג בישול זה פחות מתאים). אפשר לקיים את המפגש בבית המדריך, בחוץ, בחדרים ובחללים העומדים לרשותכם. במהלך הקמת מערכת החוגים מומלץ ליצור קשר עם מקומות בסביבה, שעשויים להסכים לארח חוגים, למשל המתנ"ס המקומי, בתי עסק שיש להם חלל מתאים וגופים אחרים.

איפה?



חוג קח-תן: איך עושים את זה?

2

איך?

איך מתחילים ומהם השלבים בהקמת מערכת של חוג קח-תן?

1. **מיפוי וגישוש:** נסה להבין אם יש רצון וביקוש לפעילות כזו בקהילה שלך. מומלץ להתחיל בשיחות עם הקרובים לך, חברים ומכרים, ורק לאחר מכן להמשיך לשאר הקהילה, למשל באמצעות פוסט בקבוצת פייסבוק או ווטס-אפ של הקהילה.

2. **ביצוע ניסוי (פיילוט):** גילית שיש התעניינות? לפני שאתה שוקע בעשייה רצוי לערוך ניסוי, שיכלול חוג אחד או שניים. מניסוי כזה תוכל ללמוד הרבה - תראה איך החוג נראה בפועל, תגלה מה עבד ומה לא עבד ותוכל גם לשוחח עם המשתתפים ולבדוק מה דעתם ומה היו רוצים להוסיף או לשנות. הניסוי יכול להתבצע עם חברים ומכרים מסביבתך הקרובה וגם עם המדריכים והמשתתפים בחוג. במידת הצורך, חפש משתתפים באמצעות מודעות על גבי לוחות מודעות או ברשתות החברתיות.

3. **הכנת מערכות:** חוג קח-תן דורש התנהלות של שתי מערכות במקביל:

- **קבוצת קהילה ייעודית:** פלטפורמה, כמו קבוצת פייסבוק, אשר בה אנשים יוכלו לתקשר זה עם זה בנושא החוגים, להעלות רעיונות לחוגים המעניינים אותם, לגשש האם קיימת התעניינות בחוגים שהם רוצים להעביר, לפרסם חוגים וכן הלאה. לדוגמה, ראו את קבוצת הפייסבוק של חוג קח-תן מבאר שבע.
- **מערכת הרשמה לחוגים:** מערכת ייעודית שתנהל את הרישום לחוגים. אם את בתחילת הדרך, ייתכן שקובץ google sheets יספיק לך. בהמשך, מומלץ לשקול מעבר למערכת ייעודית לניהול רישום כמו מערכת [coing](#), שדרכה מנוהל הרישום של חוג קח-תן בבאר שבע.

4. **הנעת הפעילות:** זה השלב שבו דברים מתחילים לקרות. כיזם, עליך לדרוץ קדימה

כדי שהדברים יתחילו לקרות:

- לגייס מדריכים/ות.
- לגייס משתתפים/ות לחוגים.
- לצרף אנשים לקבוצת הפייסבוק הייעודית.
- למצוא מקומות שיסכימו לארח מפגשי חוגים.

איך משיגים את כל האנשים/המקומות האלה? מפרסמים בכל מקום אפשרי, בקבוצות פייסבוק, ברשת חברתית, בלוחות מודעות, במתנ"ס, באוניברסיטה או במכללה ביישוב. רצוי ליזום בעצמך חוג, להעלות רעיון בקבוצה ולשאול מי מחזיק בידע מתאים כדי להעביר חוג כזה ומוכן לעשות זאת; לבקש מאנשים המלצות; להעלות פוסטים ל"דחיפה" של מפגשים עוד לפני קיומם וגם לפרסם את המפגשים המוצלחים (כולל תמונות) לאחר קיומם.



חוג קח-תן: איך עושים את זה?

5. **תמיכה בפעילות המתמשכת:** אם הקהילה שלך קיבלה ברצון את הרעיון שלך לגבי חוג קח-תן ואם הצלחת להניע את האנשים לפעולה, זה כמעט הזמן לנוח על זרי הדפנה. בשלב הזה את יכולה לקוות שדברים יתחילו לקרות מעצמם - אנשים יזמו מעצמם העברת חוגים, ישתתפו בחוגים והחוג שלך יהיה מוכר בקהילה וחברים חדשים יצטרפו אליו באופן עצמאי.

אז מה נשאר לך לעשות בשלב הזה? עדיין כמה דברים חשובים:

- **פרסום ושיווק:** המשך מתמיד של פרסום ושיווק המיזם והחוגים.
- **תמיכה במדריכים:** במיוחד במדריכים חדשים, הזקוקים לסיוע בפתיחת חוגים ובעצות להתנהלות.
- **הכרה והוקרה:** מציאת דרכים להודות באופן אישי ובאופן פומבי למדריכים ולחזק את רצונם להמשיך ולפעול במסגרת חוג קח-תן (למשל: חלוקת תעודות הוקרה, חשיפה ל"מדריך החודש" בקבוצת הפייסבוק).
- **תמיכה טכנית במערכות:** ניהול קבוצת הפייסבוק, בדיקה של מערכת ההרשמה והשתתפות רנדומלית בקבוצות הווטס-אפ של החוגים כדי לוודא שהכול פועל באופן תקין.
- **ניהול קשר עם השותפים:** בעיקר עם מוסדות ועסקים המארחים חוגים.
- **אחזקת "בנק רעיונות":** למקרה שאנשים פונים ומבקשים רעיון להעברת מפגש.



חוג קח-תן: איך עושים את זה?

3

גלגולו של חוג

איך חוג נולד?

מחזור החיים של חוג קח-תן כולל שלבים אחדים:

רעיון נולד: בדרך כלל הרעיון מובא ע"י מי שעתיד להיות המדריך של אותו חוג (יכול להיות גם מצב שונה - כשחבר קהילה מבקש בקבוצה חוג שהיה שמח להשתתף בו).

גישוש: יוזם הרעיון מעלה פוסט בקבוצה ובודק אם יש התעניינות בנושא ובחוג (כמנהלת הקבוצה, את יכולה להעלות את הפוסט במקום המדריכה).

יש התעניינות! מתלהבים וממשיכים...

פתיחת החוג לרישום: הזנת הפרטים (מקום ושעה) ואפשרות רישום במערכת רישום החוגים.

העברת נרשמים לקבוצת ייעודית: הנרשמים לחוג עוברים לקבוצה ייעודית בווטס-אפ (במערכת coing זהו תהליך אוטומטי). בקבוצה זו יהיה קשר שוטף עם המדריכה: עדכונים, מוצרים להביא למפגש, וידוא חוזר של כוונת הנרשמים להגיע.

המפגש עצמו! איזה כיף!!!

קצת אחרי: פרסום בקבוצות על הצלחת המפגש (הכי טוב בסרטון או בתמונות!) ואפשר גם ליצור קשר עם המשתתפים כדי לבדוק שביעות רצון ואם מעניין אותם מפגש המשך.



חוג קח-תן: איך עושים את זה?

ומה קורה אם החוג היה פחות מוצלח?

גם זה יכול לקרות. מישהו יזם פעילות, אנשים הגיעו, אבל האירוע היה פחות מוצלח. ייתכנו סיבות שונות: התרגשות של המדריך, חוסר מוכנות מספיקה של המדריכה, רעיונות פחות מוצלחים, הרכב הקבוצה היה בעייתי, ועוד.

מה עושים?

קודם כל, לא להתרגש. להבין שזה יכול לקרות. מעבר לכך, חשוב לא להתעלם, לא "לטאטא" את הדברים כאילו הכול היה בסדר. לדבר עם המדריך, לנסות להבין מה לא עבד, לתת לגיטימציה לכך שלפעמים דברים פחות מוצלחים, לדבר עם המשתתפים, לתת להם לבטא עצמם ולהדגיש, שבסופו של דבר מדובר במפגש שבו כל אחד פועל מרצונו הטוב ולא תמיד הוא יוצא מושלם.

בהקשר זה, ההמלצה היא, כי אם מדובר במדריך חדש, שעוד לא העביר פעילויות והוא מעוניין לפתוח חוג מתמשך/ארוך - להציע לו להתחיל עם שיעור אחד לניסיון. אפשר להצטרף לשיעור ניסיון זה, כדי להתרשם באופן ישיר מהמדריך ומהמפגש.

4

מפתחות ההצלחה

- ❖ **לא להתייאש, גם אם ההתחלה קצת קשה:** להסתמך על כוחות מהמעגל הקרוב כדי ליזום חוגים.
- ❖ **לזכור כי התפקיד של היוזם או מנהלת הפרויקט הוא גם לדחוף קדימה.** בסוף השטח עושה את שלו ומה שיש לאנשים להציע זה מה שיקרה.
- ❖ **לקיים קשר אישי עם מעבירי החוגים:** כך בונים מערכת של אמון, סיפוק ושביעות רצון, החיוניים להצלחה.
- ❖ **ליצור מסגרת להבעת תודה למדריכים:** הוקרה אישית ופומבית, שתחזק אותם ואת רצונם להמשיך ולפעול.
- ❖ **להפיץ את המסר:** לכולנו יש הון אנושי, מקצועי או חובבני, וכל אחד יכול להעניק ממנו לאחרים.
- ❖ **לא לאפשר למיזם להפוך לפלטפורמה לפרסום עסקים או לקידום חוגים בתשלום,** כי אז הקבוצה הופכת ל"לוח מודעות" פחות מעניין. אפשר לרכז פרסומים תחת שרשור ביום קבוע.
- ❖ **לזכור שהחוגים הם כלי והתוצר האמיתי הם המפגשים האנושיים וחיזוק הקהילה.**