תנועת אור
יחד ממשיכים להקים מדינה

מדריך

גיוס משאבים



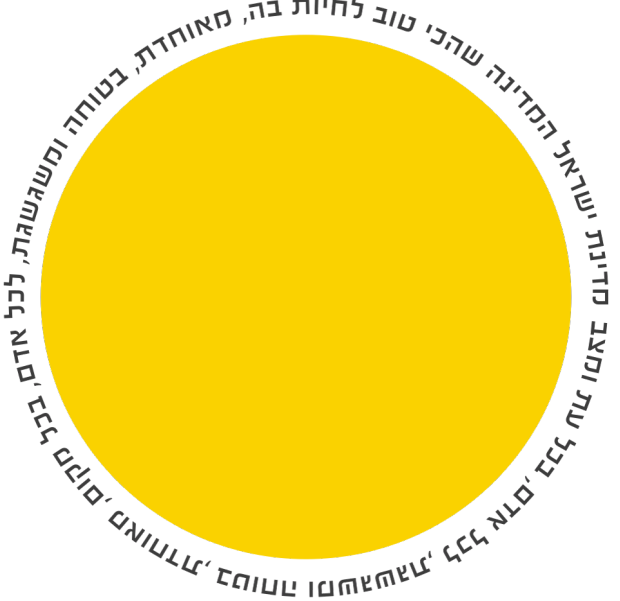
ברוכים הבאים לקהילות אור

אנו נמצאים בתקופה מאתגרת המציבה בפנינו שאלות מהותיות על החוסן האישי והלאומי שלנו, על הזהות והאחדות החברתית, על המנהיגות ועל איכות החיים של כולנו. במציאות זו, קהילות אור מציעה מודל של התחדשות חברתית המבוסס על עוצמתן של קהילות מקומיות.

אנו מאמינים שקהילות הן המפתח ליצירת חברה טובה יותר. כשאנשים מתחברים, חולקים חזון משותף ולוקחים אחריות על המרחב שלהם - נוצרת עוצמה אדירה של שינוי חברתי. קהילה חזקה היא הרבה יותר מאשר קבוצת אנשים החיים באותו מרחב גיאוגרפי - היא מארג חי של קשרים, תמיכה הדדית ועשייה משותפת.

החזון: יוצרים עתיד טוב יותר

מדינת ישראל, מדינה של חוסן ושגשוג, הבנויה מרשת קהילות המבוססות על ערכי אחווה, ערבות הדדית, יוזמה ותקווה. חברה אזרחית מלוכדת ופעילה המגשרת על פערים ומייצרת אמון דרך עשייה משותפת ומנהיגות הצומחת מהשטח ומהווה דוגמא לחיים משותפים המשפרים את איכות חיי התושבים.



הערכים המובילים אותנו

ערבות הדדית

קהילה תומכת ופועלת יחד

מנהיגות מחוברת

להנהיג מתוך שותפות והקשבה

אחריות, יוזמה והשפעה

להוביל שינוי מבפנים

לתת באהבה ובשמחה

התנדבות מתוך אחריות ואהבת הנתינה

המטרה

מדריך זה נועד לתרגם את תיאוריית הבינוי הקהילתי ליישום מעשי ברמת השכונה. בבסיס התהליך עומדת התפיסה כי לכל קהילה ישנם משאבים קיימים (נכסים), לצד משאבים חיצוניים שאותם ניתן לגייס באמצעות עשייה נכונה, יצירת שותפויות ומהלכים מתוכננים.

שלב 1: ממפים את הצרכים של השכונה

כדי לדעת איזה משאבים אנחנו צריכים להשיג (תקציב, ציוד, אנשי מקצוע או שטחים פיזיים), אנחנו חייבים להתחיל ממיפוי הצרכים והפערים בשטח. בלי להבין מה חסר ומה כואב לתושבים, אי אפשר להגדיר מה בדיוק לבקש מהרשות או לגייס מהקהילה.

איך גוזרים את המשאבים הנדרשים מתוך מיפוי הצרכים?
מיפוי הצרכים פועל כמו מנגנון תרגום מבעיה בשטח – למשאב מוגדר:

זיהוי הצורך (הבעיה/הפער):
- דוגמה: התושבים מדווחים כי אין לילדים ולנוער מקום בטוח ומוגן למפגש בשעות אחה"כ.

תרגום הצורך לפתרון מעשי:
- דוגמה: הקמת מועדון נוער שכונתי / מתחם פעילות קהילתי.

גזירת המשאבים הנדרשים:
- משאב פיזי: מקלט פנוי או חלל בית ספר שלא בשימוש.
- משאב אנושי: מדריכים, מבוגרים מלווים מהשכונה.
- משאב תקציבי/חומרי: צבע, ספות, ציוד משחק, קול קורא של הרשות לנוער/קהילה.

3 צעדים פרקטיים לביצוע המיפוי בשלב הראשון:

- סקר קצר וממוקד: הפצת שאלון דיגיטלי של קהילות אור בקבוצות הווטסאפ השכונתיות לשאלת צרכים מרכזיים בשמונת תחומי החיים.

- הפקת כנס או מפגש שכונה שבו מציגים את הממצאים ומתחלקים לשולחנות עגולים בהתאם לתחומי החיים המרכזיים שעלו בסקר.

- חלוקה לוועדות עבודה- בהתאם לתחומי החיים והצרכים שעלו. כל וועדה בונה תוכנית עבודה שכוללת צורך, פעולות למענה על הצורך, תאריכי יעד, שותפים ומשאבים נדרשים.

אתם מוזמנים להעזר במדריכי "תנועת אור" לכל אחד מהנושאים הללו. באתר www.kehilati.org.il

שלב 2: ממפים את המשאבים השונים

כדי לחזק את השכונה, חשוב להבין את מגוון הכלים הנדרשים - החל מהמשאבים הפנימיים שבשליטת התושבים , דרך השוק הפרטי ועד למשאבים המוניציפליים והממשלתיים.

א. משאבים פנימיים (הון אנושי וחברתי)

מיפוי כישורים ונכסים : זיהוי ידע, מקצועות וכישורים של תושבי השכונה (נגרים, עורכי דין, מעצבים, גננים, אנשי חינוך).

זמן והתנדבות: גיוס שעות פעילות של תושבים לטובת יוזמות מקומיות (גינה קהילתית, סיירת ביטחון, מערך עזרה הדדית).

רשתות קשרים חברתיות: מינוף קשרים אישיים לחיבור בין בעלי תפקידים, תורמים או מומחים לבין צורכי השכונה.

ב. משאבים פיזיים וקהילתיים

שימוש בנכסים קיימים: ניצול חללים ציבוריים (מקלט שכונתי, חצר בית ספר בשעות אחה"כ, מתנ"ס, פארק) לטובת מפגשים ואירועים.



ג. הקמת מיזמים קהילתיים מניבים: הכנסה עצמאית קהילתית

אחת הדרכים האפקטיביות ביותר ליצירת עצמאות כלכלית וקיימות ארוכת טווח בשכונה היא הקמת מיזם קהילתי מניב. מיזם מניב הוא פרויקט הפועל כעסק חברתי (Social Enterprise): הוא מעניק שירות או מוצר לתושבים בעלות מוזלת, וההכנסות הנוצרות ממנו מושקעות בחזרה בקהילה לפיתוח יוזמות נוספות.

דוגמה קלאסית לכך היא נגרייה קהילתית – מרחב שבו תושבים משלמים דמי חבר סמליים או תשלום לפי שעה עבור שימוש בכלי עבודה, חומרי גלם וסדנאות עבודה. הנגרייה לא רק מניבה הכנסה קבועה לכיסוי הוצאות התחזוקה והחומרים, אלא גם מהווה מוקד למפגש חברתי, העברת ידע בין-דורית (למשל, גימלאים שמלמדים צעירים), וחידוש ריהוט שכונתי.

רעיונות נוספים למיזמים קהילתיים מניבים:

- בית קפה / עגלת קפה קהילתית:
  - הקונספט: הפעלת נקודת קפה במרכז הקהילתי, במקלט שכונתי שעבר הסבה או בפארק.
  - המודל הכלכלי: מכירת קפה ומאפים במחירים הוגנים. המאפים יכולים להיפתח מתוך תרומות של אופים מקומיים או בשיתוף מאפייה שכונתית.
  - האימפקט: יצירת מקום מפגש מרכזי לשכונה, והכנסה קבועה לקופת הקהילה.

- מחסן ציוד וכלים שיתופי (Library of Things):
  - הקונספט: השכרת ציוד יקר שאין צורך להחזיק בבית (כלי עבודה, ציוד קמפינג, שולחנות לאירועים, מכשירי שטיפה בלחץ).
  - המודל הכלכלי: מודל מנויים שנתי או דמי השכרה סמליים לכל שימוש.
  - האימפקט: חיסכון כספי משמעותי לתושבים ועידוד צריכה שיתופית וסביבתית.

- חנות יד-שנייה וקיימות שכונתית:
  - הקונספט: נקודת מכירה של בגדים, ספרים, משחקים וציוד לבית שנתרמו על ידי התושבים.
  - המודל הכלכלי: מכירת הפריטים במחירים זולים מאוד (10–30 ש"ח לפריט).
  - האימפקט: צמצום פסולת, מענה למשפחות בעלות תקציב מוגבל, ורווח נקי שמופנה לקרן המלגות או האירועים של השכונה.

- מרכז סדנאות ולמידה עמיתים (Skill Share Center):
  - הקונספט: השכרת חלל שכונתי להרצאות, חוגים, או שיעורים פרטיים המועברים על ידי תושבי השכונה (יוגה, שפות, בישול, מחשבים).
  - המודל הכלכלי: חלוקת הכנסות בין המרצה לבין הקופה השכונתית, או גביית דמי שימוש נמוכים בחלל.
  - האימפקט: חיזוק הכלכלה המקומית, מתן במה לכישורים של התושבים ויצירת תוכן נגיש.

ג. משאבי רשות ושלטון מקומי (משאבים חיצוניים)

השלטון המקומי מציע מגוון ערוצים שתושבים יכולים לרתום לטובת השכונה:

סוג המשאב הרשותי	תיאור ומנגנון פעולה	איך התושב משתמש בו?
קולות קוראים ותמיכות	תקציבים מוגדרים מראש למיזמים קהילתיים, תרבות, סביבה או רווחה.	הגשת בקשה בשם ועד שכונה / עמותה מקומית לקבלת מימון ממוקד.
תקציב השתתפותי	תקציב רשותי המוקצה לשכונה, כאשר התושבים מצביעים על הפרויקטים שיקודמו.	השתתפות במפגשים, הצעת מיזמים והמרצת תושבים להצביע.
שולחנות עגולים ושיתוף ציבור	מנגנוני התייעצות של הרשות עם התושבים לגבי תכנון, פיתוח ופרוגרמות.	נוכחות של נציגי השכונה והצגת דרישות מבוססות נתונים.
רכז הקהילה / מנהל קהילתי	איש מקצוע מטעם הרשות/המתנ"ס שאחראי על חיבור בין התושבים לעירייה.	עבודה צמודה מול הרכז להשגת אישורים, תקציבים קטנים ולוגיסטיקה.
תקציבי פיתוח ערוניים (תב"ר)	תקציבים בלתי רגילים לתשתיות ופיתוח פיזי.	הפעלת לחץ אזרחי וקידום צרכים מול חברי מועצה וגורמי תכנון.

ד.המודל העסקי-קהילתי: מה אנחנו מציעים לעסק?

לפני שפונים לעסק, חשוב להבין שזהו משא ומתן הדדי ולא "בקשת נדבה". לקהילה יש כוח קנייה והשפעה חברתית אדירה.

מה העסק יכול לתת?

- חסות כספית / תרומת מוצרים: מימון כיבוד, ציוד, פרסים או תשלום למפעיל אירוע.
- הנחות ייעודיות לתושבים: מתן הטבה מיוחדת לחברי השכונה.
- אירוח במרחב העסקי: מתן מקום למפגשי תושבים, הרצאות או סדנאות (למשל: מפגש תושבים בבית קפה מקומי בשעות השקטות).

מה הקהילה מציעה בתמורה?

- נאמנות לקוחות וחשיפה: המלצה אקטיבית ועידוד קנייה בקבוצות הווטסאפ השכונתיות, בפייסבוק ובניוזלטר.
- מיתוג וחשיפה באירועים: הצגת לוגו העסק כ"חסות ראשית" על כרזות, שלטים ודוכנים.
- חיבור רגשי וגאווה מקומית: מיצוי מעמדו של העסק כ"לב השכונה".
- קנייה חודשית קבועה על ידי חברי השכונה.

ה. חיבור לפרויקטים של אחריות תאגידית (CSR) וקרנות

מעבר לעסקים השכונתיים הקטנים, חברות גדולות וארגונים ארציים מחפשים באופן קבוע פרויקטים קהילתיים להשקעה כחלק מפעילות אחריות תאגידית (CSR).

א. תוכנית "חושבים עושים" (בחסות חברות תעשייתיות / עיריות)

- מה זה? מיזם קהילתי המעניק מעטפת מקצועית, מענק כספי ולווי לתושבים המובילים שינוי פיזי או חברתי בשכונה.
- איך מגיעים לזה? בודקים מול היחידה למעורבות חברתית ברשות או מול תוכנית "חושבים עושים" באזורכם, ומגישים קול קורא עם רעיון לפרויקט דגל (כמו שיפוץ מועדון, גינה קהילתית או מרכז מחזור).

ב. ימי התנדבות חברתית של חברות היי-טק ועסקים גדולים

- מה זה? חברות גדולות מחפשות פרויקטים עבור עובדיהן ב"יום המעשים הטובים" או בימי גיבוש צוותיים (למשל: צביעת מועדונית, שתילה בגינה קהילתית).
- איך משתמשים בזה? מציעים לחברה מקומית או תאגיד באזור את השכונה כמיקום ליום הפעילות שלהם – הם מביאים את ידי העובדים ולעתים קרובות גם תקציב חומרים!

לסיכום

הגדלת המשאבים בשכונה אינה נשענת אך ורק על תקציבים חיצוניים, אלא מתחילה מזיהוי ומיפוי של הנכסים והצרכים. התהליך בנוי מתרגום הצרכים בשכונה לתכנית עבודה מוגדרת, גיוס הון אנושי וחברתי מקומי, ויצירת שותפויות אסטרטגיות – הן פנים-שכונתיות (עם עסקים מקומיים) והן מול השלטון המקומי וחברות תאגידיות.

עקרונות המפתח להצלחה:

- התחלה ממיפוי צרכים ונכסים: זיהוי הפערים והכוחות הקיימים בשכונה כדי להבין מהם המשאבים הנדרשים בדיוק (פיזיים, אנושיים או תקציביים).
- שותפות מנצחת עם עסקים מקומיים: יצירת מודל הדדי (Win-Win) שבו העסק תורם חסות, מוצרים או מרחב, והקהילה מחזירה בנאמנות לקוחות, חשיפה וגאווה מקומית.
- רתימת תוכניות תאגידיות: חיבור למיזמים כמו "חושבים עושים" וימי התנדבות של חברות גדולות להשגת תקציבים וידיים עובדות.

עבודה מול הרשות המקומית כשותפה

כדי להוציא לפועל מהלכים משמעותיים, התושבים והרשות צריכים לראות אלה באלה שותפים לדרך.

- הצגת פתרונות ולא רק בעיות: כאשר הקהילה מגיעה לרשות כשהיא מאורגנת, מציגה גב קהילתי ונכונות לפעול (לדוגמה: התחייבות לשעות התנדבות או משאבים פנימיים), הנכונות של הרשות להקצות תקציבים ומשאבים משלימים גדלה משמעותית.
- היעזרות באגף קהילה : אגף הקהילה ברשות המקומית הוא הגורם המקצועי הראשי שמטרתו לתמוך ביוזמות תושבים. מומלץ להסתייע באגף הקהילה כדי-
  - לקבל ליווי מקצועי והכוונה בתכנון המיזם.
  - לחבר את השכונה לגורמי מקצוע נוספים בעירייה (שפ"ע, חינוך, תרבות, תכנון).
  - לאתר קולות קוראים, תקציבי השתתפות ותקציבים מותאמים ליוזמות שכונתיות.