

שיעור 10

כיצד מגייסים תמיכה לרעיון? (חלק ראשון)

מסר לימודי מרכזי



לעתים קורה שהרעיונות שלנו גוועים כיוון שלא מצאנו להם די תומכים. לכן, אחד השלבים החשובים ביישום של רעיון הוא לפנות לאנשים הנכונים, בדרך הנכונה, כדי שיעזרו לנו להפוך אותו למציאות.

יעדים ומטרות



המשתתפים ילמדו לנסח לעצמם באופן ברור את רעיונותיהם. המשתתפים ילמדו כיצד לזהות את האנשים העשויים להשפיע על יישום הרעיון. המשתתפים ילמדו להתאים את סגנון השכנוע לאדם שאליו הם פונים.

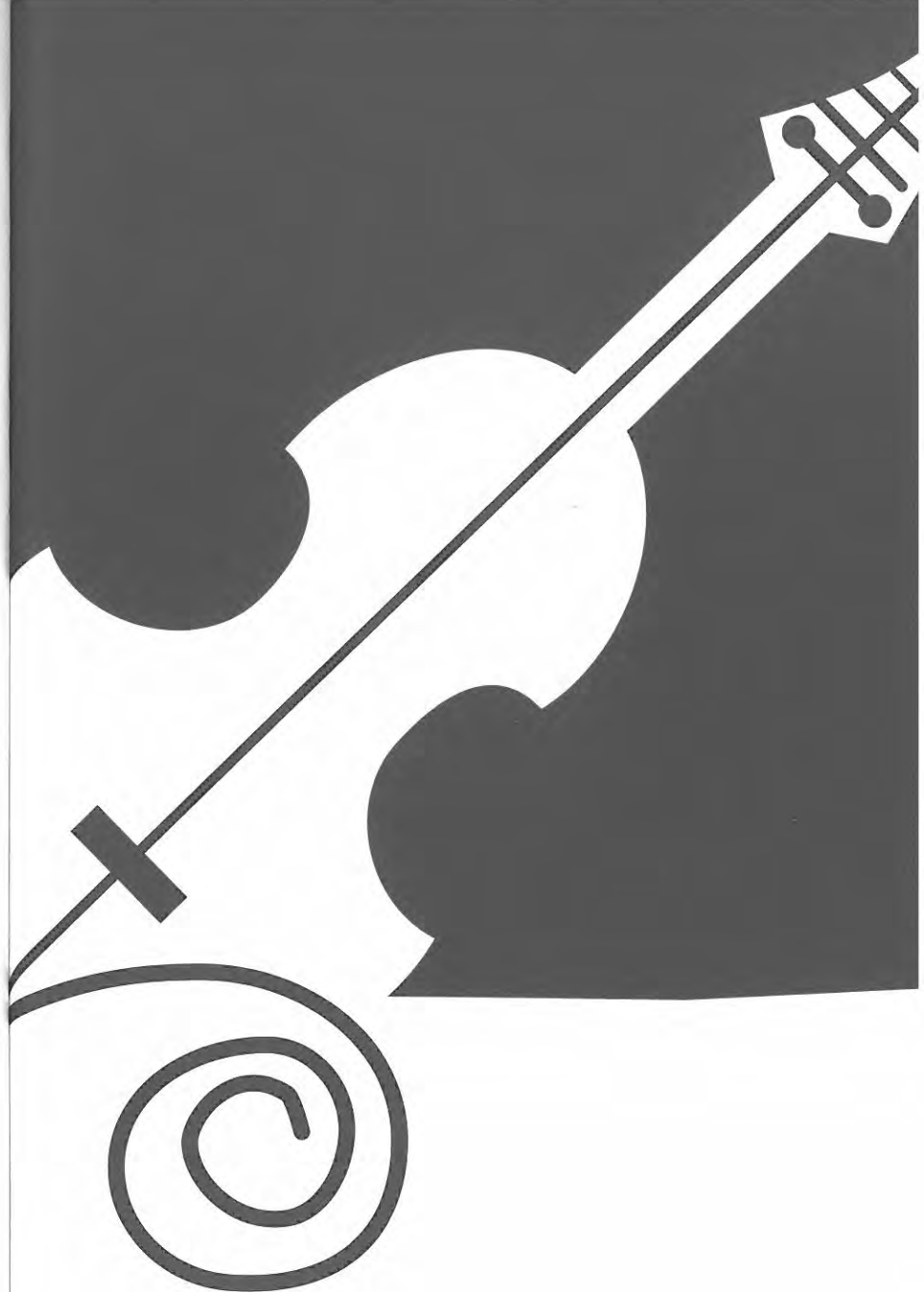
מהלך המפגש



א. דיון מקדים (כל המשתתפים)

הקבוצה תדון בחשיבות הרבה של שכנוע הסביבה וגיוס תמיכה כאשר רוצים להוציא רעיון אל הפועל, ותברר אילו יתרונות וחסרונות ישנם בשיתוף אנשים נוספים ברעיון.

(מאן מוסר: כ-10 דקות)



ב. מיני הרצאה על השגת תמיכה לרעיון (תמצית)

כאשר מגלים רעיון חדש או דרך מקורית לפתרון בעיה, נהנים מתחושה נפלאה. אבל כשמשתפים אחרים ברעיון ומנסים לשכנע אותם שיאמצו אותו, נתקלים לא פעם בקשיים ובחוסר נכונות לשיתוף פעולה. עוד בטרם אנו פונים לקבל תמיכה לרעיון, כדאי שנבדוק מהי עמדתנו ביחס אליו. ראשית, עלינו לדעת להגדיר לעצמנו בדיוק מהו הרעיון ומה הוא מחדש. אחר כך, עלינו לשאול את עצמנו:

1. האם אנחנו יכולים לדמיין בבירור את המציאות לאחר יישום הרעיון, והאם מציאות זו מרתקת ומלהיבה?
2. האם אנחנו מוכנים להשקיע את כל-כולנו כדי ליישם את הרעיון? על מה אנחנו מוכנים לוותר לשם כך?
3. האם אנחנו משוכנעים לגמרי בצדקת דרכנו, או שביקורת חיצונית עשויה למוטט את התלהבותנו ביחס לרעיון?
4. האם לאחר שהרעיון ימומש, נהיה מוכנים לקבל מצב שבו הרעיון הוא זה שיזכה לתהילה ולא בהכרח יוצריו?

לאחר בדיקה זו, עלינו לבחון את ההיבטים הקשורים לשיתוף הפעולה עם אנשים נוספים. כאן עלינו לבדוק מספר נקודות:

1. מיהם האנשים שיכולים לייעץ לנו?
2. ממי אנו זקוקים לאישור?
3. מי יכול לסייע באופן פעיל?
4. מהם סגנונות החשיבה של האנשים שאת תמיכתם נרצה לגייס, ובאיזו שפה רצוי לפנות לכל אחד מהם?

(למנחה: בנקודה זו חשוב להבהיר שהישום בסכנונות חשיבה שונים בפנייה לאנשים שונים אינו תרמית, אלא יצירת שפה משותפת אשר עשויה להוביל לנכונות לשיתוף פעולה. רוצאות והרחבה בספר, עמ' 127-95. למן מוסר: כ-10 דקות)

ג. קפיצה לעתיד (קבוצות של 4-5 משתתפים)

כל קבוצה תחשוב על רעיון שאותו היתה רוצה ליישם בבית הספר. לאחר ניסוח הרעיון, תנסה הקבוצה לדמיין את המציאות שלאחר יישומו. מי ירוויח ומי יפסיד מכך? אילו שינויים משמעותיים יביא יישום הרעיון? אילו סיכונים מוכן כל אחד ליטול על עצמו כדי שהרעיון יתגשם? האם כדאי לי שהרעיון ייושם? ולאחרים? אחר כך ידווחו הקבוצות על מסקנותיהן לשאר המשתתפים.

(למן מוסר: כ-20 דקות)

ד. כל האמצעים נשרים (כל המשתתפים)

מספר משתתפים יתחלקו לזוגות. על כל אחד לשכנע את בן/בת זוגו לקבל רעיון (לדוגמא: להקיף את בית הספר בריצה שלוש פעמים). אחר כך, יבחנו המשתתפים מי היה המשכנע ביותר, ומדוע.

(למן מוסר: כ-20 דקות)

ה. סגנונות חשיבה נאמצעים לתקשורת

(קבוצות של 4-5 משתתפים)

כל קבוצה תאמץ לעצמה סגנון חשיבה ותגבש אמצעים, על-פי הסגנון שבחרה, לשכנע את הקבוצות האחרות לקבל רעיון מסוים.

(למנחה: אפשר להשתמש ברעיון מהתרגיל הקודם כדי להדגיש את ההבדלים בין סכנונות שכנע שונים. למן מוסר: כ-25 דקות)

מה בהמשך?



לאחר שלמדנו ותרגלנו היבטים שונים הקשורים להפיכת רעיון למציאות, נתנסה בשיעור הבא בתהליך כולו, החל בשלב הבדיקה העצמית וכלה בשלב השכנוע.

להעמקת הלמידה מומלץ להיעזר בספר: פרק רביעי, עמ' 103-93.