



פיתוח אסטרטגיות וטקטיקות יצירתיות

המאמר לקוח מתוך הספר *New Tactics in Human Rights - A Resource for Practitioner*.
הספר נוצר בידי *New Tactics in Human Rights Project*, שהוא פרוייקט של
Center for Victims of Torture.
הוא תורגם בסיוע מענק של הפרוייקט.

אסטרטגיה בלי טקטיקה היא הדרך האטית ביותר לניצחון. טקטיקה בלי אסטרטגיה היא הרעש שלפני התבוסה.

סון צו

אמרתו של סון צו נכתבה לפני יותר מ-2000 שנה, והיא אומרת לנו שאין טעם בתכנון בלי פעולה, ופעולה בלי תכנון היא הרת-אסון. בימינו נוכל ללמוד רבות משלושת תחומי הניתוח שסון צו ידע כבר לפני זמן רב כל-כך שהם יסודות ההצלחה.

בפרוייקט *New Tactics*, נעשה שימוש בהגדרות הבאות:

מטרה: התוצאה הרצויה אליה מכוונים מאמצי העשייה של הארגון.
אסטרטגיה: מתווה של צעדי מפתח וגישות כדי להגשים את המטרה
טקטיקה: פעולה ספציפית הננקטת כדי לישים את האסטרטגיה. טקטיקות הן המנגנונים, או ה'מנופים', לישום אסטרטגיות. הם הכלים שבאמצעותם נעשה שינוי, בעוד האסטרטגיה מגדירה מה חשוב לעשות. טקטיקות הן על ה'איך', בעוד אסטרטגיות הן על ה'מה'.
יעדים: האנשים, מקומות או 'דברים' עליהם הטקטיקה אמורה להשפיע.
בני-ברית פעילים: אנשים וארגונים התומכים באופן פעיל או תומכים באופן גלוי בעבודתכם, או אשר מעורבים בעבודה זו.
בני-ברית פאסיביים: אנשים או ארגונים התומכים במטרותיכם אבל אינם מעורבים בקידום עבודתכם.
כדי לבנות טקטיקות מוצלחות, אנו מציעים מספר שלבים:

א. הכר את עצמך

אל תאמינו לתעמולה של עצמכם. עליכם לאמץ השקפה מציאותית על נקודות החוזק, החולשות, המשאבים, היכולות והתמיכה. כמו כן חשוב שתדעו בבירור את היכולות והמגבלות של בני בריתכם.

ב. הכר את יריבך

גם לתעמולה של היריב אל תאמינו. חשוב לא פחות להבין את נקודות החוזק, החולשות, המשאבים והיכולות של היריב. אלו יעזרו לכם לתפוס את המומנטום וגם את היזמות שעשויות להועיל או אפילו להיות מכריעות לקידום עניין זכויות האדם שלכם. סון צו ממליץ להקדיש תשומת מיוחדת להבנת האסטרטגיה של היריב ולערעורה.

ג. הכר את השטח

השטח יכול להיות השטח, פשוטו כמשמעו, שאתם פוגשים בו את יריביכם. השטח יכול לכלול גם את הזמן או את המרחב, את התנאים המשפטיים, החברתיים והתרבותיים או את הסביבה שאתם פועלים בה.
לאחר שתאספו את המידע שאתם זקוקים לו כדי לנתח תחומים אלו, תהיו מוכנים לפתח את האסטרטגיה שלכם. האסטרטגיה היא מצבור החלטות רבות לקראת מטרה מסוימת, ובהן:

- יעדי מפתח ומטרות מתאימות
- קהלים ומשאבים
- באילו טקטיקות להשתמש ומתי
- טקטיקה היא פעולה ספציפית או מוחשית שנקטת כדי להשפיע על מצב נתון. חשוב שהטקטיקות שלכם יהיו חלק מהאסטרטגיה הכוללת וישרתו אותה.

ד. כיצד מתחילים

ישנם כמה פריטים שחשוב לזכור כשמתחילים:

עבודה עם אחרים

- כל אימת שאפשר, נסו לקבץ קבוצה ובה אנשים בעלי מגוון פרספקטיבות, רקעים וניסיון חיים. יהיה בכך לא רק כדי להעשיר את מאגר הרעיונות שיעלו בקבוצה, אלא גם כדי לאפשר לאנשים וקבוצות רבים יותר לחלוק את רעיונותיהם וללמוד מאחרים.
- קבעו כמה כללים בסיסיים לדיון לפני שתתחילו, ובהם:
- יש לכבד כל אחד.
 - כל דובר, והוא בלבד, ידבר בתורו.
 - אם שני אנשים רוצים לדבר, האדם שטרם דיבר יקבל קודם את רשות הדיבור.
 - כל העלאת רעיון מבורכת.
 - הערות מזלזלות אינן מקובלות, ויש לנסחן מחדש ניסוח מכובד אך תקיף.
 - כשאתם מעריכים רעיונות, עשו זאת באופן חיובי ובונה.
 - עליכם גם להסכים על דרך קבילה להתערבות הקבוצה אם אחד החברים מתחיל להשתלט על הדיון.

סערת מוחות בלא הגבלה

אפשרו להעלות בגלוי רעיונות רבים ככל האפשר. עודדו כל אחד לתרום מרעיונותיו, ואל תפסלו אף אחד מהרעיונות בגלל הקושי לבצעו, פשטותו או מוזרותו. ואולם, כל הרעיונות, בלי יוצא מן הכלל, צריכים להיות לא-אלימים. ההימנעות מאלימות היא היסוד לגיטימיות ולאמינות.

רשמו את כל הרעיונות. מקצתם ייבחרו לדיון בהמשך, מקצתם לא, אבל אל תפסלו אף אחד מהם. גם רעיון שנראה בתחילה מוזר או שערורייתי עשוי במבט שני להיראות רעיון שמכיל את אלמנט ההפתעה הנחוץ. לאחר מכן תצטרכו לנתח ניתוח מעמיק נוסף, אבל בתחילה המטרה הראשונית היא להעלות כמה שיותר רעיונות.

תיעוד התהליך

רשמו את הרעיונות על בריסטולים או על לוח כדי שכל הקבוצה תוכל לעקוב אחר התפתחות התהליך. תיעוד התהליך יוצר זיכרון קולקטיבי של החוויה ומספק אפשרות לחזור אל הרעיונות בפעם אחרת או לחלוק אותם עם אחרים. עם זה, עליכם להביא בחשבון את הסיכונים שבהעלאת התהליך על הכתב.

שלב 1: זהו את הבעיה

- מהי הבעיה שיש לטפל בה?
- כדי לעזור לך לבחון את הבעיה לפרטיה הקטנים, רשמו כמה מרכיביה הבסיסיים. ייתכן שתמצו לטפל בכל אחד מהרכיבים הקטנים בנפרד, במטרה לפתור את הבעיה הכוללת יותר שלב אחר שלב.
- האם הבעיה קשורה בהתנהגות מסוימת, מוסד, מדיניות, חוק או אדם מסוים?
- נסחו את הבעיה במשפט אחד תמציתי ומדויק.

שלב 2: זהו את מטרותיכם

- המטרה שלכם היא האדם, המקום או העניין שברצונכם להשפיע עליו.
- מי או מה אחראי לבעיה שזיהיתם?
- מי הם שחקני המפתח המעורבים ביצירת הבעיה או בהתמשכותה?
- האם יש מדיניות, חוקים או דרכי פעולה התורמים להתמשכות הבעיה?
- האם יש מוסדות שמתפקדים לתת מענה לבעיה? אם כן, מדוע אינם מצליחים לעשות זאת?
- זהו אחד או שניים משחקני המפתח או מהמטרות שהקבוצה שלכם רוצה להשפיע עליהם.

שלב 3: זהו את יעדיכם

- איזו השפעה אתם רוצים שתהיה לכם על הבעיה?
 - תארו בקצרה את התוצאה הרצויה של מעשיכם. שקלו: אילו היה לכם הכוח להגשים הכול, מה הייתה התוצאה? אל תחששו להיות גרנדיוזיים מדי – זה היתרון של תהליך קבוצתי. בדרך כלל יש אופטימיסטים, פסימיסטים וראליסטים, והם כבר יאזנו אלה את אלה.
 - כיצד שחקני המפתח או המטרות יכולים לעזור לכם להשיג את מטרתכם המוצהרת?
- שימו לב:** אפשר שהמטרה תהיה שונה ממשימתו של הארגון שלכם, אבל חשוב לזכור את משימתכם כדי לוודא שהאסטרטגיות והטקטיקות שבחרתם עולות עמו בקנה אחד.

שלב 4: זהו את בני בריתכם ואת יריביכם

- זכרו את מטרותיכם.
- מי הם בני בריתכם או בני בריתכם הפוטנציאליים – יחידים, ארגונים, מוסדות – במדינתכם או ברמה הבין-לאומית? מדוע יש להם או עשוי להיות להם אינטרס לתמוך במעשיכם?
- מי הם היריבים או היריבים הפוטנציאליים שלכם? מדוע הם מתנגדים למעשיכם או עשויים לראות בהם מעשים מנוגדים לאינטרסים שלהם?
- מי הם בני הברית והיריבים הפסיביים שלכם כרגע? רוב האנשים ישתייכו לקטגוריה זו.
- מציאת דרכים להשפיע על קבוצות אלו חשובה לבחירת הטקטיקה.

שלב 5: זהו את המשאבים שלכם

- משאב הוא כל מה שעוזר לכם להגיע למטרותכם.
- אילו משאבים ממשיים כבר יש לכם? חשבו על אנשים, ארגונים אחרים, רשתות, כספים ותנאים חברתיים, פוליטיים או משפטיים.
- אילו קשרים יש לכם או לבני בריתכם עם שחקני המפתח שתפקידם לתת מענה לבעיה שזיהיתם קודם? גם אלה מהווים משאבים.
- שקלו כיצד אתם מטפלים בעצמכם או כיצד אתם מתכוונים לטפל בעצמכם (ראו: טיפול במשאב היקר ביותר שלכם, בהמשך).

שלב 6: זהו את האסטרטגיה שלכם

- הגדרת האסטרטגיה שלכם כרוכה בהרבה החלטות. עם השלמת השלבים שלעיל, כבר סיפקתם מידע רב ערך לצורך קבלת ההחלטות האסטרטגיות.
- לאחר ששקלתם את השלבים הקודמים, באילו תחומים יש לקבוצה שלך הפוטנציאל הגדול ביותר להשפיע?
- רשמו רשימה תמציתית של התחומים הללו, לאור מטרתכם.
- אילו שלבים נחוצים כדי למקסם את השפעתכם על המטרה?
- האם יש סדר מסוים שבו צריך ליישם את השלבים הללו? האם הם צריכים להתבצע בעת ובעונה אחת או בתיאום עם פעולות אחרות? האם יש לכם המשאבים הנחוצים?
- דונו בדרך פעולתכם וכיצד תעזור לכם להתקרב למטרה. זכרו כי הכי סביר שהאסטרטגיה שלכם תביא אתכם אל רמה אחרת של פעולה ולא אל המטרה עצמה. ודאו שדרך הפעולה עולה בקנה אחד עם המטרה הכללית ואינה גוררת אתכם לכיוון אחר לחלוטין.

שלב 7: זהו את הטקטיקות שלכם

- עכשיו הגיע הזמן להחליט באילו טקטיקות תשתמשו ליישם את האסטרטגיה שזיהיתם. כאשר אתם בוחרים טקטיקה, שקלו את יכולתכם ואת סדרי העדיפויות שלכם. בחנו את שחקני המפתח, הציבור, בני הברית והיריבים וכן את נקודות החוזק, החולשה והמשאבים של היריב.
- ערכו רשימת מלאי של הטקטיקות שאתם מכירים או שיש לכם גישה אליהן.
- אילו טקטיקות עשויות לעודד בני ברית פסיביים להפוך לבני ברית פעילים?
- אילו טקטיקות עשויות להבטיח שיריביכם הפסיביים יישארו פסיביים או אפילו שייפכו לבני ברית?
- אילו טקטיקות עשויות לבלום או לרכך התנגדות?
- האם קבוצתכם מסוגלת לעשות זאת לבד או שעליכם לשתף פעולה עם קבוצות אחרות?
- בכל פעם בחרו בטקטיקת המשך דיון אחת שתתאים לאסטרטגיה ולמטרה שלכם. כל טקטיקה תצריך דיון מעמיק יותר וכמה שלבים או אפילו כמה טקטיקות נוספות ליישום.

שלב 8: העריכו טקטיקה אחת

- דונו בשאלה מדוע בחרתם בטקטיקה זו; מדוע יש לה הפוטנציאל הגדול ביותר לקרב אתכם למטרתכם במצב הנוכחי?
- כיצד תאומץ טקטיקה זו באופן שתהיה לה ההשפעה הרבה ביותר על מצבכם?
- האם הטקטיקה מנצלת את משאביכם בדרך הטובה ביותר?
- כיצד תוכלו ליצור משאבים נוספים? עם מי עוד תוכלו לעבוד? באילו טקטיקות עליכם להשתמש כדי לשכנע אחרים לעבוד אתכם או לתרום משאבים?
- באילו טקטיקות נוספות ייתכן שתצטרכו להשתמש כדי לעזור לכם ליישם את הטקטיקה שבחרתם? האם יש מטרה ראשונית שעליכם לתת אליה את הדעת לפני שתגיעו למטרה הסופית (למשל, למצוא בני ברית במוסד לפני שאפשר לפנות אל המנהל בעניין שינוי מדיניות)?
- האם עליכם להשיג תמיכה של ארגונים אחרים לפני שתתחילו לבצע את הטקטיקה שלכם?
- התוו שלבים רבים ככל האפשר לקראת יישום הטקטיקה ביעילות. המשיכו להעריך את המשאבים הקיימים.

שלב 9: התאימו טקטיקות ממאגר המידע של *New Tactics*

- פנו אל "התאמת טקטיקות" לקבלת עצות נוספות על התאמת טקטיקות.
 - בחרו כמה דוגמאות לטקטיקות שברצונכם לבחון.
 - מה הם קווי הדמיון בין הטקטיקה שבדוגמה לבין מצבכם? מה ההבדלים? אילו לקחים תוכלו ללמוד מניסיונו של הארגון האחר?
 - אילו משאבים נוספים יש לכם שאינם בדוגמה שבחברת? כיצד תוכלו לנצל משאבים אלו כדי לעשות את הטקטיקה שלכם יעילה עוד יותר?
 - אילו מכשלות נוספות עומדות בפניכם?
 - אפשר שיהיה עליכם להתאים את הטקטיקה למצב. כיצד תעשו זאת?
 - איזה מידע נוסף נחוץ ומי ישיג אותו?
- תהליך זה יכול לשמש אמצעי ליצירת רעיונות חדשים להשגת מטרתכם ואימון טוב לארגון שלכם כדי לפתח כישורים אנליטיים מחודדים יותר שיעזרו לכם לתכנן ולהעריך באופן מציאותי את האסטרטגיה והטקטיקה שלכם.

ה. התאמת טקטיקות

הטקטיקות המתוארות בחוברת זו נועדו לעודד אתכם לחשוב על דרכים חדשות לבצע את עבודתכם. אנו מקווים גם שתמצאו טקטיקות שתוכלו להחיל על מצבכם. כאשר אנו אומרים 'טקטיקות שאפשר להחיל', אנו מתכוונים לכך שאפשר להתאים אותן לשימוש בכל מיני הקשרים ובמגוון ארצות לעומת מה שהיה במקור. אין בכך כדי לומר שתוכלו או שכדאי לכם להשתמש בטקטיקה – מספר זה או ממקור אחר – בדיוק באותו אופן ששימשה במקור. עליכם להעריך את מצבכם ואת המשאבים שלכם ולאמוד את הסיכונים הכרוכים בהם. ייתכן שתצטרכו לשלב טקטיקה אחת באחרת או שתגלו כי מרכיב או היבט מסוים בטקטיקה יכול להיות ישים במצבכם, בניגוד לטקטיקה הכוללת עצמה.

לפניכם שאלות שיעזרו לכם להעריך ולהתאים טקטיקות חדשות למצבכם.

- האם הטקטיקה הזאת מתאימה לסוגיה שלי ולמצב שלי?
- עם מי עוד אוכל לדון בכך?
- לאילו קבוצות נוספות כדאי לי לספר על כך?
- האם ראיתי אי-פעם טקטיקה כזו או שהשתמשתי בטקטיקה כזו?
- האם זה היה מוצלח?
- מדוע, או מדוע לא?
- האם תעזור לי טקטיקה זו להשיג את המטרות שלי?
- האם תהיה לזה ההשפעה הרצויה על המטרה שלי?
- האם כבר השתמשו בטקטיקה זו למטרה שלי?
- לאילו משאבים אצדקק?
- אילו משאבים כבר יש לי?
- איך אוכל להשיג את המשאבים שאין לי?
- עם מי אוכל לדבר כדי להשיג מידע נוסף על הטקטיקה?
- אילו בריתות עליי לכרות כדי להשתמש בטקטיקה זו?
- כיצד אוכל לכרות בריתות אלו?
- כיצד המתנגדים לי עשויים להגיב לטקטיקה זו?
- כמה סכנה כרוכה בשימוש בטקטיקה זו, לי או לארגון שלי?
- האם אני מוכן לקבל עליי את הסיכון הכרוך בטקטיקה זו?
- כיצד אוכל לצמצם את הסיכונים שעשויים להיות כרוכים בשימוש בטקטיקה זו?
- האם אוכל להשתמש רק בחלק מהטקטיקה?
- האם אוכל לשלב טקטיקה זו בטקטיקות אחרות?
- מהי תכנית הגיבוי שלי?
- מה אעשה אם הטקטיקה לא תצליח להשיג את מה שקיוויתי?

1. שיתוף אחרים בטקטיקה שלכם: הצגת טקטיקה לדוגמה

פרויקט New Tactics עוסק הן בהנחלה הן בלמידה של טקטיקות חדשות. אנו רוצים שלא רק תחשבו על העבודה שלכם במונחי טקטיקה ותלמדו מהטקטיקות שבספר, אלא שגם תשתפו אחרים בטקטיקות שלכם. שיתוף אחרים בחידושים טקטיים מועיל למפתחי הטקטיקות (בבניית כישורי המנהיגות וההצגה שלהם) וגם למי שלומדים אותן.

להלן מתווה בסיסי להצגה בת 40 דקות של הטקטיקה שלכם. היעזרו במתווה זה לבחור את המידע שיעזור לקהל שלכם להבין וליישם את הטקטיקה שלכם על הצד הטוב ביותר.

אמרו מהי הטקטיקה (דקה אחת)
התחילו את ההדרכה בתיאור קצר של הטקטיקה שלכם. זכרו להתמקד תחילה בטקטיקה ולא בבעיה או בהקשר (יהיה זמן להסביר גם אותם).
כמו כן, חשבו על דרך מעניינת לספר לקהל שלכם מדוע הטקטיקה הזאת ייחודית, חשובה או מוצלחת. ספרו סיפור קצר. שאלו שאלה שתלכוד את תשומת הלב של הקהל שלכם.

תארו את ההקשר (5 דקות)
אתם רוצים שהקהל שלכם יבין מדוע השתמשתם דווקא בטקטיקה מסוימת זו במצב זה. עזרו להם בדרכים אלו:

- תארו סוגיות חברתיות בעבר או בהווה אשר דרשו תגובה, במיוחד כאלה שיעזרו לאחרים להבין את הטקטיקה שלכם.
- תארו את התהליך שבו גובשה התגובה.
- התוו את התוצאה הרצויה מהשימוש בטקטיקה, כלומר – היעדים והמטרות.
- הסבירו בקצרה את האסטרטגיה הננקטת וכיצד הטקטיקה משתלבת בה.
- אל תתעכבו זמן רב על כל אחד מתחומי השאלות הללו, אבל הקפידו לעסוק בקצרה בכל תחום.

הסבירו כיצד הטקטיקה פועלת (20 דקות)
זהו לב המצגת. אתם מספקים לקהל שלכם את המידע הבסיסי שהם זקוקים לו כדי ליישם את הטקטיקה שלכם במצבים שלהם.
תארו במפורט, שלב אחר שלב, את האופן שבו ביצעתם את הטקטיקה שלכם. אנו ממליצים להשתמש במקרה אחד לדוגמה. דמיינו לעצמכם עמית ממדינה אחרת שעומד להשתמש בטקטיקה שלכם – מה עליו לדעת? היכן יתחיל? כמה אנשים מעורבים? לאיזו תמיכה יזדקק? לאילו משאבים יזדקק?
זכרו לפעול שלב אחר שלב!

סקרו את התפתחות הטקטיקה (7 דקות)
דברו על המטרות: על אילו התנהגויות, מוסד, מדיניות או יחידים הטקטיקה נועדה להשפיע? זכרו שעשויות להיות מטרות ראשוניות וגם מטרות לטווח-ארוך או מטרות סופיות.
הסבירו את התוצאות בפועל: כיצד המעורבים מתארים את התוצאה ואת ההשפעה? השתמשו בציטוטים או בתגובות של המעורבים.

ספרו מה למדתם וכיצד אפשר להשתמש בטקטיקה זו בהקשר אחר (7 דקות)
הסבירו מה למדתם מיישום הטקטיקה: מה הצליח? מה הייתם עושים אחרת? אילו המלצות יש לכם לאחרים?
מניסיונכם, אילו גורמים צריך להביא בחשבון לפני יישום הטקטיקה? מה מגבלותיה?
אם אתם יודעים על יישומים אחרים של הטקטיקה, ספרו בקצרה כיצד יושמה באופן שונה ומדוע.

ז. טיפול עצמי: טיפול במשאב היקר ביותר שלכם

בביצוע העבודה הקשה של קידום זכויות אדם והגנה עליהן, אתם עשויים לעבוד שעות רבות במצבים מסוכנים. ייתכן שתיחשפו למראות, לקולות ולסיפורים שקשה לשאתם. עיסוקכם עלול להביא לידי טראומה ולחץ, גם אם אתם חווים את החוויה מקרוב וגם אם דרך אחרים. לאנשים דרכים רבות להתמודד עם לחץ. יש אנשים שינסו לעבוד קשה יותר על חשבון משפחתם וחבריהם או שיחליטו כי נמאס להם ויחליפו עבודות או מקומות התנדבות לעתים קרובות. אחרים עשויים לעשן יותר או לשתות יותר, ועוד אחרים עלולים לחדול מלראות את הצד החיובי בחיים ולחשוב שאסור לאנשים ליהנות בעוד אחרים סובלים. כדי לשמור על כוחותיכם, על המחויבות שלכם ועל ההנאה מביצוע עבודתכם, עליכם להתמודד עם הלחץ הלא-בריא (לא כל לחץ הוא לא-בריא! לעתים לחץ תורם דווקא לשיפור העבודה).

שלושת היסודות של הטיפול העצמי

שלושת היסודות של טיפול עצמי הם מודעות, איזון וקשר (Saakvinte and Pearlman, 1996).

מודעות

ראשית עליכם להיות מסוגלים לזהות את הסימנים והתסמינים של לחץ לא-בריא ואת השפעות הטרומה (ישירה או עקיפה). לצורך זה דרושה מודעות.

- היו מודעים לגופכם: האם אתם חולים לעתים קרובות יותר, חשים מתח, כעס או תסכול לעתים קרובות יותר?
- היו מודעים לקשרים שלכם: האם אתם מייחדים זמן לאנשים שאתם אוהבים ומאפשרים להם לייחד לכם זמן?
- היו מודעים למה שהשתנה בכם: האם כבר אינכם נהנה מתחביבים או פעילויות שעזרו לכם להירגע או שהיו אמצעי להתקשרות ולבילוי עם בני משפחה וחברים? האם השתנו תפיסות האמונה שלכם או תפיסותיכם במה שקשור באנשים אחרים? האם השקפת העולם שלכם השתנתה?

איזון

- חפשו איזון בין כמה סוגי פעילויות – עבודה, חיים אישיים וחיי משפחה, מנוחה ופנאי.
- תהיו יעילים יותר אם תוכלו לנוח ולהירגע. מה שעוזר לאדם אחד להירגע עשוי להיות שונה מאוד ממה שבני משפחתו ועמיתים עושים לצורך רגיעה. חשוב שהדרכים להירגע לא יפגעו בבריאותכם, ברווחתכם או בקשרים החשובים לכם. שימו לב מתי אתם מאבדים איזון בחייכם, וכך תהיה לכם הזדמנות לשינוי.

קשר

בנו קשרים ויחסים תומכים עם עמיתים, חברים, בני משפחתכם והקהילה. לכל העבודה שאתם עושים למען חברה טובה יותר יש חשיבות מועטה אם אינכם חווה קשרים חיוביים ובריאים לאורך הדרך. שוב, שימו לב מתי אתם מאבדים קשר עם האנשים החשובים לכם, וכך תהיה לך הזדמנות לחשוב ולפעול כדי להחזיר את האיזון לחייכם.

דיון בטיפול עצמי

אפשר שלארגונכם תצמח תועלת רבה, אם תייחדו זמן לדון בדרכים שבהן כולכם מתמודדים – אישית וקולקטיבית – עם הלחץ שבפעילות למען זכויות האדם.

השתמשו בכמה מן השאלות שלהלן כדי לפתוח דיון בזוגות, בקבוצות קטנות או בארגון כמכלול:

- מה אתם אוהבים בפעילות למען זכויות האדם? מדוע אתם ממשיכים להקדיש זמן יקר, אנרגייה ומשאבים לפעילות זו?
- ספרו על משהו שמסב לכם הנאה שאין לו כל קשר לפעילותכם. האם אתם מצליחים להקדיש זמן לכך?
- ספרו על חוויה שגרמה לכם לשנות את האופן שבו אתם רואים את עצמכם, את משפחתכם, את הקהילה שלכם, את ארצכם או כל דבר אחר.
- ספרו מה הבחנתם שקורה לכם כאשר אתם מזועזעים, עייפים, מתוסכלים או כועסים. כיצד אתם מנסים להתמודד עם הרגשות והמצבים הללו? האם גם אחרים מעורבים בכך? האם מה שאתם עושים עוזר למצב? האם זה מחמיר אותו?

- ספרו מה הבחנתם שקורה לקבוצה כאשר רמת הלחץ עולה. מה אתם עושים בתור קבוצה כדי להתמודד עם המצב?
- ספרו על רגע שבו הרגשתם שיש לכם או שאין לכם תמיכה מצד משפחתכם בקשר לפעילות שאתם מעורבים בה. מה הם עשו כדי לעזור לכם או להקשות עליכם?
- ספרו על רגע שבו הרגשתם שיש לכם או שאין לכם תמיכה מצד עמיתים בקשר לפעילות שאתם מעורבים בה. מה הם עשו כדי לעזור לכם או להקשות עליכם?
- דברו על דרכים שבהן אתם – בתור עמיתים או ארגון – יכולים לעזור זה לזה להקל את הנטל שבעבודה עם אנשים שזכויותיהם הופרו, או את הנטל הכרוך בהפרת הזכויות שלכם עצמכם.
- ולבסוף, לאחר שהתנסיתם בשיטת שלושת היסודות לטיפול עצמי, דברו על דבר-מה שתעשו אחרת.

כעת אתם מוכנים לעשות משהו כדי לשמור על מודעותכם שלכם ועל פעילויותיכם למען טיפול בעצמכם. אתם גם יודעים מה עמיתים עושים כדי לעזור לעצמם. יחדו זמן לחיזוק הצעדים החיוביים והפעילויות הללו. הקפידו להמשיך ולדון בקביעות על חשיבות השמירה על המשאב החשוב ביותר שלנו – אנו עצמנו!