

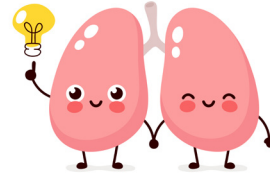
מתנת חיים

מתנדבים למען השתלת כליה

מיסודו של הרב ישעיהו הבר זצ"ל



**כלים
לקמפיין
מוצלח**



כלים לקמפיין מוצלח

מועמדים יקרים,

אתם שמתמודדים יום-יום עם מציאות חיים מורכבת, ואיכות חיים ירודה, אתם שמחכים לתורם שיגיע ויסייע לכם לחזור לחיים חדשים, אתם שמתפללים יום-יום לישועה.

אתם לא לבד!

עמותת מתנת חיים שמה לה למטרה לסגור את רשימת הממתינים לתרומת کلیה. ואנו פועלים במגוון דרכים לסייע לכם לחזור לשגרה בריאה.

אבל הדרך להצלחה במשימה כרוכה בשיתוף פעולה שלכם.

על פניו נראה כי המוצא היחיד הוא "המתנה" לגואל שיגיע להוציא אתכם מהיסורים שאתם עוברים.

אבל יש לכם מה לעשות!

בדפים הבאים ריכזנו עבורכם רעיונות וכיוונים לפעולה, מתוך אמונה שתנועה יוצרת תנועה, שהנעה אישית מובילה להנעה של תהליכים גדולים יותר, ונותנת לנו גם הנאה.

ככל שאתם ובני המשפחה שלכם תהיו חלק מתהליך החיפוש, באופן פעיל ואופטימי, בלי לחכות ל"נס", כך התקווה והסיכוי לבשורות טובות גדולים יותר.

החוברת כתובה בלשון זכר מטעמי נוחות בלבד. אך פונה לנשים וגברים כאחד.

שלום לכולכם.

אין זה קל כשבן משפחה חולה. קשה לראותו סובל ולחוות איתו את הקושי ואת ההתמודדות. הדבר העיקרי שנזקק לו החולה, זו המעטפת והחיבוק מצד קרובי משפחתו והידיעה הברורה שיעשו הכל על מנת שיקבל תרומת کلیה...

"עניי עירך - קודמים"

כך אומרת ההלכה, וכך גם ההיגיון והשכל הישר מנבאים.

כאשר בן משפחה חולה באי ספיקת כליות ונזקק לתרומת کلیה, אין טבעי וראוי מכך שיקבל תרומה מתוך המעגל המשפחתי, הן מבחינת ההתאמה הרפואית והן מהפן האנושי והאתי.

"קרוביך - קרובים.."

עצם זה שתהיו שם בשביל החולה ותגלו רצון ונכונות לתרום עבורו כליה, זהו החיבוק החם והעוצמתי ביותר שניתן להעניק לו.

זכרו,

לכל תורם/ת יש הורים שדואגים לו ורוצים בטובתו.

אין זה הגיוני שיגיע תורם אלטרואיסט ויתרום למי שבני משפחתו לא נבדקו.

בטוחתני שכשתקבלו את המידע ואת הנתונים, תוכלו לגשת לתהליך בלב שקט, בשמחה ובתחושת סיפוק עצומה.

בעלי זצ"ל, כשהיה מגיע לבקר תורם שתרום לחולה מקרב משפחתו, היה אומר לו בהתרגשות:

חיכיתי לראות למי הייתה הזכות להציל את בן משפחתו...."

מאחלת,

שתזכו להרחיב את מעגלי הנתינה ולהיות לסמל ולדוגמא עבור אחרים.

בהערכה ובכבוד,

ר. הבר

שלום,

ראשית, חשוב להבהיר - התורמים הפוטנציאלים הראשונים הם בני המשפחה שלך. האם הם נבדקו? האם הם נפסלו? אם לא נבדקו, או לא נפסלו, זה יהיה בזבוז זמן לפנות לאנשים אחרים או לעמותות. אף אחד לא יתייחס ברצינות למישהו שבני משפחתו אפילו לא שוקלים לתרום לו.

ואישית אני חושב שזה גם לא מוסרי לבקש ממישהו אחר לתרום לך כליה, לפני שאתה מבקש מבני משפחתך.

מה שאני יכול להציע זה הסבר מה עשיתי, איך עשיתי, ולמה עשיתי את זה.

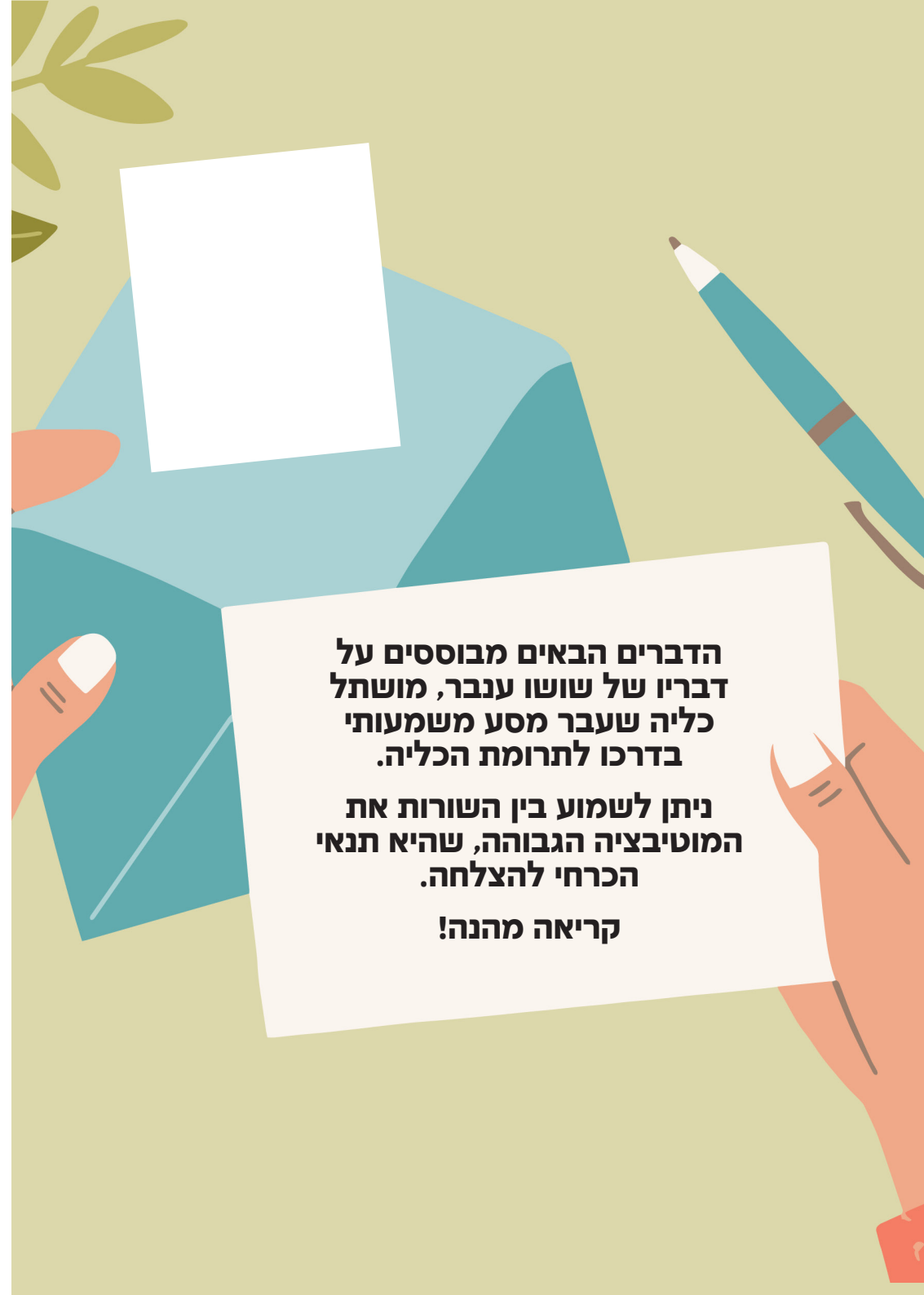
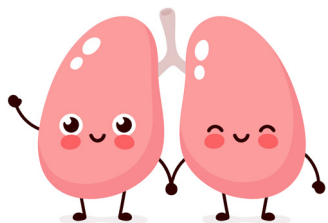
הרבה אומרים שהם חוששים לפרסם כדי לא להראות חולשה.

הפוך!

זו המחלה, לא אתם!

הפרסום, ההתמודדות עם המחלה, מראה על חוזק! אתם חזקים, אתם לא נותנים לגורל לשלוט בעתידכם, אלא עושים הכול כדי להבריא!

הכול צפוי והרשות נתונה! זה בידכם!



הדברים הבאים מבוססים על דבריו של שושו ענבר, מושתל כליה שעבר מסע משמעותי בדרכו לתרומת הכליה.

ניתן לשמוע בין השורות את המוטיבציה הגבוהה, שהיא תנאי הכרחי להצלחה.

קריאה מהנה!

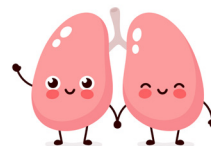


אז, מתחילים?

כמה טיפים כלליים חשובים ביותר:

- יצירת **אינטראקציות** באופן קבוע. פוסט אחד, מרגש ונוגע ככל שיהיה, אינו מספיק. עוד פרסום ועוד פוסט, עוד תמונה, טיפה ועוד טיפה יוצרות יחד תנועה, יוצרת חיבור.
- השתמשו **במגוון כלים**, אל תסתפקו רק בערב העלאת מודעות או בדף פייסבוק. נסו לשלב מגוון דרכים, אפליקציות שונות, ודרכים יצירתיות להפצת הסיפור שלכם
- **הנעה לפעולה** - זהו תנאי מרכזי להצלחה, אתם הופכים להיות אקטיביים בחיים שלכם, אתם מנהלים את המהלכים, ואתם צריכים לדעת שכל תנועה - לייק לפוסט, שיתוף של פרסום, הגעה לערב מודעות, עוד סטטוס וכו' - מקרבת אתכם אל המטרה.
- **מאותגרים דיגיטליים ? - גם אם לא**, הפעילו את בני המשפחה, ילדים, נכדים, אחים וכו'.. תמיד יהיה בסביבתכם משהו שיועד טוב להסתדר עם העולם הזה
- הכתיבה הנוגעת ביותר היא **כתיבה אוטנטית**. כתבו בשפה שלכם, על תחומי העניין שלכם. שתפו ברגשות וחוויות.
- שתפו בפוסט **תמונה** עם המשפחה, בטיול, או ריצה. תמונה מעודדת מושכת את העין, מסקרנת, מעוררת רגש, ומעלה את מספר הצפיות
- הפוסט צריך להסתיים **בקריאה לפעולה** - הדרכה מה השלב הבא, איך אפשר לסייע לקמפיין שלכם (לדוגמה - בקשה שלכם לשתף את הפוסט, להגיב, לעשות עוקב לדף, ליצור קשר עם מתנת חיים ולהתחיל בדיקות, לקיים ערב העלאת מודעות ועוד...)

ועוד כמה מושגים חשובים...



למה לפרסם?

יש כמה סיבות לפרסם בצורה פומבית:

פניה לעמותה - דבר ראשון כשאתה מגיע לאי ספיקת כליות, אומרים לך "תפנה למתנת חיים!". זה נהדר, והעמותה עושה דבר מדהים, אבל - יש להם תור מאד ארוך, למה שדווקא לך הם יעזרו? ובפניה ל"מתנת חיים" אחת השאלות הראשונות היא: "האם בני המשפחה שלך נבדקו לתרומה? ומדוע הם נפסלו?" זו שאלה חשובה ומאד לגיטימית - כי באמת, אם בני המשפחה שלך לא התנדבו לתרום לך כליה, למה שמישהו אחר יעשה זאת?

כשאדם מפרסם ברבים את כל מה שעובר עליו, כולל החיפוש אחר כליה, וכולל הפסילה של בני משפחתו (אפילו עם פרטים - העובדה שאשתי נפסלה עקב סכרת הריון פורסמה ממש מההתחלה, למרות שבכל זאת מדובר בפגיעה בפרטיות שלה!) - הוא מראה ל"מתנת חיים" שהוא ובני משפחתו עושים **הכול** כדי למצוא כליה, ובכל זאת נכשלו. היכולת שלך כחולה כליות להוכיח ש"עשינו הכול, אתם יכולים לקרוא כל מה שעשינו בעמוד שלנו. אנחנו חייבים את עזרתכם!" היא חשובה מאד. זה כלי העבודה שלך כמחפש כליה.

פניה לקרובי משפחה רחוקים וחברים - נכון, בני משפחה וחברים מודעים בצורה כזו או אחרת למצבך, ויש לשער שחלקם גם "שיחקו עם הרעיון" של לתרום לך כליה. אבל אחרי שהם "שיחקו ברעיון" - הם המשיכו הלאה בחייהם. לכל אחד יש חיים, יש את תלאות היום יום, וההבנה שמדובר בשעת חירום, וצריך את העזרה **עכשיו** היא לא ברורה.

עם כמה בני משפחה וחברים אתה כבר יכול לשוחח באמת באופן גלוי ופתוח, ועוד להעלות את השאלה הקשה "את/ה מוכן לתרום לי כליה ולהציל את חיי?" הרי רוב האנשים הללו שנמצאים במעגל הקרוב אליך, אוהבים אותך, ורוצים בטובתך, אבל במקביל הם לא איתך ביום יום, לא רואים אותך נמק בזיאלזה, ועלולים לחשוב שהמצב לא באמת קריטי. ולכן אתה צריך לפנות אליהם ישירות.

פניה לקהל רחב ככל האפשר - הסטטיסטיקה בחיפוש אחר תורם כליה מאד מאד חשובה. כ-60% מהאנשים שמעוניינים לתרום כליה נפסלים מסיבות רפואיות. אחרים נפסלים עקב אי התאמה, ואחרים נפסלים גם מסיבות פסיכולוגיות. כדי למצוא "את האחד" אתם חייבים להגיע לכמה שיותר אנשים.

פרסום בפייסבוק - איך ולמה

קהל היעד של חיפוש תורם כליה הוא מצומצם – התורם צריך להיות אזרח ישראל, מעל גיל 27, מאד מאד בריא, גם בגופו וגם בנפשו. נשים שתורמות בצורה אלטרואיסטית צריכות להיות אחרי שלב הלידות של חייהן - לרוב לא מאפשרים לנשים שלא סיימו ללדת לתרום כליה, בוודאי לא לנשים שעוד לא ילדו בכלל. בימינו, קהל היעד הזה נמצא כמעט כולו בפייסבוק ברמה יום יומית, או לפחות ברמה שבועית (כן, אני מודע לזה שלא כולם חולי פייסבוק כמוני...).

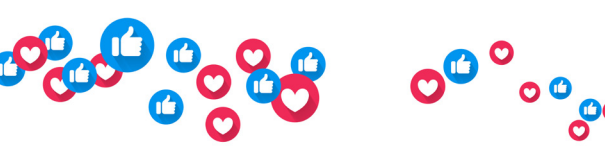
- "דף קהילה" - בפייסבוק אפשר ליצור "דף", ובו לרכז פעילות מסוימת. אמנם אפשר לפרסם דברים גם בפרופיל הפרטי שלך, אבל הדבר עלול להגביל אותך -
 - יש לך חיים "פרטיים" - מעבר להיותך חולה כליות, אתה גם רוצה להמשיך לחיות "כרגיל". לפעמים העירוב בין האתגר הראשי שלך - חיפוש הכליה - והחיים הפרטיים שלך, עלולים לא לעלות בקנה אחד.
 - מעקב אחרי הפרסומים - כשאתה מנהל דף, פייסבוק נותנת לך הרבה יותר "כלי עבודה" - מראה לך מי קורא, מתי קוראים, כמה אתה מצליח להגיע לאנשים, וכן הלאה. זה פשוט כלי עבודה יותר טוב.
 - חלוקת עבודה - חיפוש כליה זו עבודה לא מעטה, **ואתה צריך עזרה** בתהליך. חשוב שתמצא אנשים קרובים לך שיוכלו לעזור לך בניהול ה"פרויקט". כשאתה פותח דף בפייסבוק, אתה יכול למנות "מנהלי דף" שיכולים לעזור לך, בלי שהם צריכים להשתמש בפרופיל הפרטי שלך.

תמונה שווה אלף מילים, אבל חשובה איזו תמונה - המטרה בפרסום בפייסבוק זה לייצר רמה מסוימת של הזדהות איתך במצבך. עם החשיפה לעולם, אנחנו כבני אדם הולכים והופכים קהים לקשיים של האחר. אם תראה תמונה של פליט סורי למשל, עד כמה זה יציק לך? מה הסיכוי שתשתף את התמונה הזו הלאה? באותו אופן - אם תראה תמונה של מישהו חולה, שנראה לא טוב, מחובר למכונת דיאליזה למשל - האם לא תרצה להתרחק מזה כמה שיותר?!? זו התגובה האוטומטית (שלי לפחות).



סטוריז - פעיל רק 24 שעות, מתאים לתוכן קליל, סרטונים קצרים, תמונות און ליין ושיתוף מחוויות שאתם עוברים.

פוסטים - נשארים לאורך זמן, מומלץ להעלות תוכן נוגע ומרגש, ספרו על החיים, על המשפחה, שתפו בדברים שעשיתם בעבר - בילדות, במקום העבודה, עם המשפחה. אפשר לשתף בסגנון "יומן מסע" שאתם כותבים.



אינסטגרם

רשת האינסטגרם בנויה על שיתוף ויזואלי- תמונות, סרטונים קצרים ורילסים (סרטונים ארוכים יותר) ניתן לצרף מלל, אבל המלל משני לתוכן הויזואלי.

כמו בפייסבוק, גם באינסטגרם יש אופציה להעלות פוסט שנשאר לאורך זמן וסטוריז שנעלמים אחרי 24 שעות.

בדף עסקי באינסטגרם יש אופציה להעלות את התכנים מהסטורי ל"היילייטס" שם הם נשמרים וניתן לצפות בהם בכל זמן.

חשיפה

על מנת להגיע לקהל עוקבים יש להתחיל לעקוב אחרי דפים אחרים, מומלץ לעקוב אחרי דפים רלוונטיים- אנשים שאתם מכירים, אנשים שנמצאים בקרבת מקום, דפים שעוסקים בנושאים רלוונטיים. לאט לאט יתחילו לעקוב גם אחרים, והקהל של הדף שלכם יגדל.

סטוריז- מתאים לתמונות וסרטונים קצרים, שיתוף מחוויות בזמן אמת. יש אפשרות לערוך את התמונות והסרטונים, להוסיף פילטרים, כיתוב, מדבקות ואימוג'ים.

אם מעלים את הסטורי ל**היילייטס** אפשר ליצור "תיקיות" שונות (המשפחה שלי, מתכונים אהובים, טיולים וכו'...)

פוסטים- הפוסט מיועד לתוכן יותר מתוכן, תמונות יפות, סרטונים ורילסים מושקעים יותר. גם באינסטגרם אפשר לתייג אנשים ומקומות.

טוויטר

טוויטר היא רשת שעוסקת במלל. עיקר התכנים הם מילוליים וקצרים מאד.

זאת רשת שמתאימה לאנשים שאוהבים פאנצ'ים, היא פחות חמה ומפרגנת מהאינסטגרם והפייסבוק. שימוש בה צריך להיות ממוקד מטרה.

טיק-טוק

ברשת הטיק-טוק רוב התכנים הם סרטונים קצרים, זו רשת שלכאורה נראית לצעירים ומה לנו בעולם הזה, האמת הפוכה. היתרון הגדול של טיקטוק, היא יכולת העברת מסר משמעותי ע"י דיבור, כתיבה ותמונות בפרק זמן קצר. החיסרון הוא היכולת ללמוד את האפליקציה. זה המקום להיצמד לילד או הנכדה, ללמוד את רזי המקצוע. מומלץ.

כשמעלים תמונה, צריך לדעתי להראות את החיים של האדם, את מה שהוא מפסיד בגלל המצב שלו. ולא נעים לחשוב על זה - זו גם צריכה להיות תמונה מספיק טובה כדי שיהיה לאחרים נוח לפרסם אותה בפייסבוק שלהם - כי זה בעצם מה שאתה מבקש מהם - שישתפו כמה שיותר...

- ובכל זאת - לא כל אחד יודע לכתוב ככה, אני יודע. כדאי וראוי להיעזר במישהו שינסח עבורכם את הדברים בצורה נוגעת ללב. נראה לי שבמאבק על החיים שלכם - זה מותר.
- מענה מהיר - כתיבה בפייסבוק היא לא משהו חד כיווני, נהפוך הוא! אתה חייב להיות כל הזמן זמין, כל הזמן לענות על שאלות ששולחים לך, כל הזמן לסמן ב"לייק" על כל מי ששלח הערה, או שיתף פוסט שלך. תאר לעצמך, שאותו אחד שכתב משהו, הוא הוא התורם המיוחל - ואתה לא ממש "על זה", ומגיב לו רק למחרת היום... הוא בכלל שכח כבר מי אתה!
- אתה צריך לענות לכל אחד, וליצור קשר ישיר ואישי איתו. המטרה שלך היא "לתפוס" אותו ולהתחבר אליו.

כמה טיפים להגדיל חשיפה בפייסבוק:

תמונה- מעלה את כמות הצפיות, ואת התפוצה של הפוסט

תייג- מומלץ לתייג בפוסט אנשים ודפים רלוונטיים (אנשים שאתם כותבים עליהם, את הדף של מתנת חיים, מקומות שאתם נמצאים בהם וכו') התייג יכול להעלות את הצפיות בפוסט.

שיתופים ותגובות- ככל שיהיו לפוסט יותר שיתופים ותגובות של צופים, האלגוריתם של פייסבוק יפיץ אותו יותר

עוקבים- כמה שיש יותר עוקבים לדף שלכם יהיו לפוסט יותר צפיות מומלץ **לשתף** את הפוסט גם **בעמוד האישי** שלכם, כדי להגדיל חשיפה.

הציצו לחברים מובילים, כאלו שגורפים הרבה ליקים וכו', למדו מהם.



ערב העלאת מודעות

אין תחליף להון האנושי, בסופו של דבר

הדרך המשמעותית לגיוס תורמים היא מפגש אשר בו נפגשים באופן ישיר עם מעגל קרוב יותר אליכם, זו הזדמנות גדולה, לחבר להבין וללמוד מה באמת עובר עליכם. ככה מתחברים הלבבות.

אבל אני לא מכיר אף אחד!

אנשים שואלים אותי איך אפשר להגיע לכל כך הרבה אנשים, אם הם לא מכירים "אף אחד".

שבו יחד עם אדם קרוב ונסו למפות את כל "מעגלי החיים" שלך ושל קרוביך, ולפנות אליהם.

אל תבטלו את האפשרות של ערב כזה. העובדה שאתם משפחה קטנה ואין שכנים וכו' לא מחייבת שאין לכם אפשרות להרים כזה ערב. תתאמצו, וזו הזדמנות שלכם.

- שלב ראשון- מיפוי מעגלי קשר

שבו יחד עם אדם קרוב וחשבו יחד על המעגלים השונים הקשורים אליכם:

בראש ובראשונה משפחה קרובה, אחים, גיסים, דודים וכו'

רעיונות למיפוי:

- באיזה בית ספר יסודי למדת? מתי היה מפגש המחזור? מי ריכז את מפגש המחזור? יש לו רשימה של האנשים מהמחזור? קבוצת פייסבוק או קבוצת ווטסאפ שמרכזת את כולם?
כנ"ל כמוכן בתיכון, בצבא, באוניברסיטה...
- באיזו תנועת נוער היית? האם יש לתנועת הנוער "ארגון בוגרים" אליו ניתן לפנות?
- האם אתה משתייך לקהילה כלשהיא שתוכל לפרסם את פנייתך או לסייע בארגון ערב מודעות? בוגר ישיבה ותוכל לפנות לחבריך מהעבר?
- מקומות עבודה - איפה אתה עובד היום, ואיפה עבדת בעבר? האם יש "ועד עובדים"? איך אתה מגיע ליו"ר ועד העובדים בצורה הישירה ביותר?
- איפה נולדת, איפה גדלת, איפה אתה גר היום? מי הם ראשי העיר הרלוונטיים? איך מגיעים אליהם? מי אתה מכיר שעובד בעירייה/מועצה שניתן לפנות אליו?
- משפיענים - מי הם האנשים סביבך שהם "משפיענים"? אלה ששולחים לך את הבדיחה בווטסאפ כל יום? הם הרי לא שולחים רק לך... כמה אנשים יש להם ברשימת התפוצה?

וואטצאפ

היתרון של וואטצאפ, שהוא הכי זמין ולא מסובך, העברת הודעות האיטיות ותפוצה בקבוצות. לפרסם בקבוצות שאתם חברים בהם, וגם כאלו שלא. ולהעלות סרטונים ומסר לסטטוס.

החיסרון הוא התנאי שרק אם אתה שמור באנשי קשר שלהם, הם יוכלו לקבל את המסרון, על כן כדאי לשמור את כל מי שהיה אתכם בקשר.

הודעות אישיות/ קבוצתיות- כדאי לשלוח פעם/ פעמיים.

יש לשקול - האם הקבוצה רלוונטית? האם איש הקשר שאני שולח לו הודעה יקבל אותה בברכה?

תעשו שימוש בוואטצאפ למשלוח הזמנות למפגש העלאת מודעות, או הזמנה לעקוב ברשתות החברתיות.

סטטוס

בסטטוס ניתן להעלות תכנים שיעלמו אחרי 24 שעות

מומלץ לשתף בחיי היומיום סרטונים קצרים, ניתן לשלב סרטונים שאתם מדברים ומספרים על חוויות ומחשבות שיש לכם, תמונות שלכם ושל המשפחה שסביבכם.

כמו בכל פרסום- דברו בגובה העיניים, נסו לגעת ברגש, לעורר אמפטיה.

ככל שתעלו תוכן יותר נוגע ורלוונטי- יהיו לכם יותר צופים קבועים.

אמצעי תקשורת - במצבך, כל אמצעי תקשורת הוא טוב. יש מי שלא נוח לו או לא יודע לתקשר בפייסבוק - אז אתה צריך למצוא עבורו דרך נוחה יותר לתקשר. מומלץ לפרסם את מספר הטלפון שלך או של אדם קרוב אליך מהרגע הראשון, כדי שמתעניינים יוכלו ליצור קשר באופן ישיר, וגם כדי לשלוח הודעות ווטסאפ. יש כאלה שהיה להם נוח יותר לשלוח פנייה חוזרת במייל, ולכן מומלץ לפרסם גם את כתובת המייל שלכם.

לכל הפונים - יש לענות בזמן אמת. לא לתת לאף אחד לחכות למענה. (קחו בחשבון שאחרי פרסום כתבה יכולה להיות "הצפה" גדולה, ולכן לוקח יותר זמן לענות).



סיפור של תורם כליה

מומלץ להזמין למפגש תורם כליה ומושתל שיספרו על החוויה מהצד שלהם. על התהליך שעברו, איזה אתגרים היו בתהליך? מה מביא אדם בריא להיכנס לחדר ניתוח? וכו'

(לתאום שיחה של תורם מתנדב ניתן ליצור קשר עם מיכל רכזת המתנדבים של "מתנת חיים" 052-4767460 com.gmail@mitnadvim)

סרטונים

בדף היוטיוב של מתנת חיים ישנם מגוון סרטונים שניתן להיעזר בהם, מומלץ להיכנס ולחפש את הסרטון שמתאים למפגש שלכם

כמה רעיונות לדוגמה:

- אילן תרם כליה - וקיבל השתלת אושר (9:37) <https://youtu.be/y1kZblNHBDs>
- השתלה משנה חיים: גידי תורם לענבל (6:20) <https://youtu.be/cMDTTCd4Dg0>
- סיפור של שתי השתלות כליה (6:23) <https://youtu.be/56SIJ4U98dM>
- מתנת חיים - זה משנה חיים (אבי ועידו) (1:39) <https://youtu.be/WkynXc4olsA>
- תעשו משהו טוב עם הכליה השנייה שלכם (0:39) <https://youtu.be/q32wFiJBivl>

ערוץ מתנת חיים ביוטיוב <https://www.youtube.com/user/netnel54513/playlists>

חומרי הסברה

במשרד של מתנת חיים ניתן לקבל חומרים נוספים - **רולאפ** של העמותה, **עלוני** עם סיפורי תורמים, **פלאיירים** ועוד...

מוזמנים ליצור קשר ולתאם איסוף של חומרים רלוונטיים.

אלה רק דוגמאות, שעליהן אתה וכל קרוביך וחבריך הקרובים צריכים לענות. ואז - להשתמש בקשרים האלה בלי להתבייש! אני משוכנע שלכל אחד בישראל יש לפחות 1000 אנשים במעגלים ישירים - ואותם אתה צריך לשכנע לשתף ולפרסם את מצבך.

אל תחששו, אל תחשבו בשם האנשים, עצמו עיניים, פנו לכל מי שרק אפשר. על המאזניים מוטל הסיכוי שלכם למצוא פתרון, מול הכבוד. מה יכריע?

מיקום

היכן לקיים את המפגש?

תלוי בכמות המוזמנים. כאשר המעגל אינטימי ולא מדובר בהרבה מוזמנים, קיימו את המפגש בבית שלכם, בבית של קרוב משפחה או חבר קרוב,

במקום העבודה, לא מעט בעלי עסקים משרדים וכו' בד"כ ישמחו לקבל לארח אתכם (במהלך יום העבודה, בתאום עם ההנהלה/ משאבי אנוש של מקום העבודה) באולם קהילתי ועוד...

מפגשים כאלו הם פחות אינטימיים. אך מגדילים את הסיכויים, ומביאים יותר משתתפים.

חשוב שהמפגש **חמים ונוח**. מומלץ לשבת במעגל, זה פותח את הלב ויוצר דינמיקה נעימה בין אנשים.

כדאי לדאוג לפינת קפה וכיבוד קל למשתתפים.

תוכן

מטרת המפגש היא לעורר אמפטיה ולפתוח את הלבבות, ולכן יש להתאים את התוכן, לא להתפזר מידי.

סיפורים אישיים, סרטונים שמעוררים הזדהות, מפגש אנושי- יעוררו בצורה הטובה ביותר.

מומלץ לשלב בין דברים שונים

הסיפור שלכם

ספרו על עצמכם, איפה גדלתם? מה עשיתם לאורך החיים? מה תחומי העניין והתחביבים שלכם? מי המשפחה שעוטפת אתכם? מה המשמעות של מחלת כליות? איך נראים החיים שלכם היום?

מומלץ לשלב מצגת עם תמונות וסרטונים במקביל לסיפור האישי.



תודה מיוחדת למושתל
הכליה שושו ענבר ששיתף
אותנו מניסיונו ומחוכמתו
במסע הפרטי שלו אל
תרומת הכליה.

מתנת חיים 
מתנדבים למען השתלת כליה
מיסודו של הרב ישעיהו הבר זצ"ל

