

حملات المناصرة والتشبيك

إعداد /

محمد هشام ابو القمبز

مقدم الى مشروع شبكات- معهد دراسات التنمية
الممول من المساعدات الشعبية النرويجية

Aug , 2010



حملات المناصرة والتشبيك ..

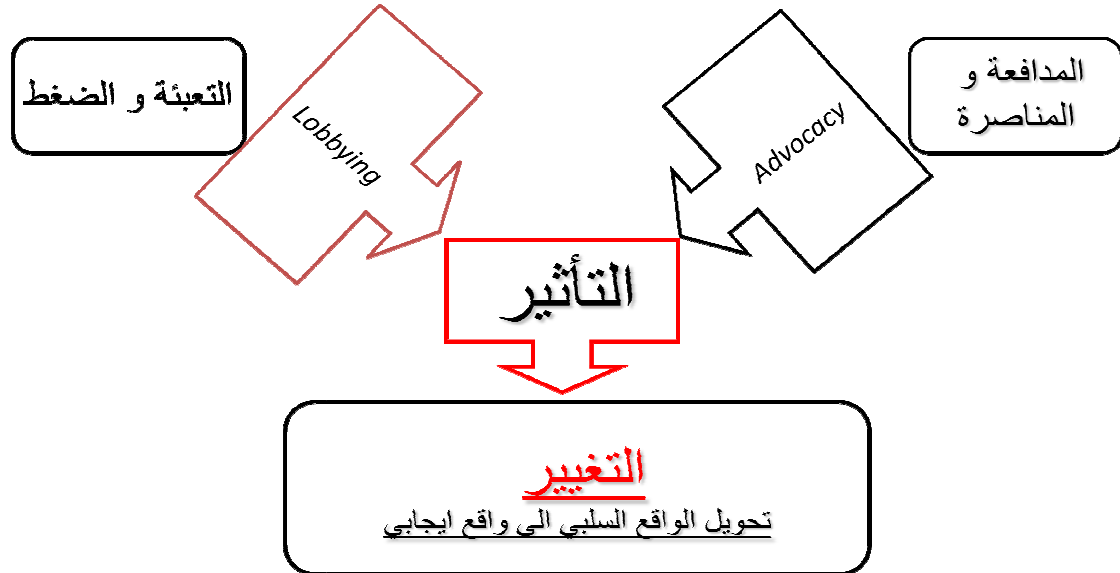
ما هي الحملة ؟

كلمة حملة " Campaign " في الأصل تعني سلسلة الحملات العسكرية التي تجري في مكان معين لتحقيق هدف محدد وأصل الكلمة لاتيني وتعني قطعة الأرض المفتوحة. وهي سلسلة من التحركات الجماعية المنظمة والمخططة بهدف تعبئة الجماهير وممارسة الضغط لتحقيق هدف معين من خلال عملية الإقناع بضرورة التغيير الاجتماعي. وهي وسيلة عمل سلمية وديمقراطية من أجل التغيير.

ما هي الإستراتيجية؟

إن كلمة إستراتيجية مشتقة من كلمة "ستراتيجيا" وتعني خطة واسعة لتحقيق غاية معينة. كثيراً ما يستخدم المواطنون ومؤسساتهم تشكليه من الاستراتيجيات المتنوعة من أجل تحقيق أهدافهم في مجال المناصرة.

مفاهيم :



التعبئة والضغط (Lobbying)

هي جهود جماعية لترويج فكرة أو إثارة قضية محددة من خلال إقناع ذوي النفوذ وصناع القرار. وحثهم على مساندتها والدفاع عنها في مستويات تأثيرهم.

كلمة lobbying الكلمة مشتقة من كلمة لوبي وهي تعني القاعة الواسعة في فندق أو مسرح. واللوبي في البرلمان البريطاني هي قاعة مجلس العموم البريطاني المفتوحة أمام الناس لإجراء اللقاءات مع أعضاء البرلمان

وتجرى عمليات الضغط والتأثير من خلال:

- كتابة الرسائل والمداخلات
- العرائض
- الاجتماعات العامة والاحتجاجات
- الاتصالات الهاتفية وإرسال البرقيات
- إجراء اللقاءات الرسمية
- الاستفادة من المناسبات والمنابر العامة
- نسج علاقات شخصية مع ذوي النفوذ ومعاونيهم

التعبئة:

تعني استخدام المعطيات العلمية والحقائق والأرقام والأحداث الثابتة والمؤكدة وتسليح صاحب القضية المنفذ للبرنامج بهدف نقلها بأقصى درجة ممكنة من النجاح إلى الجمهور المستهدف بهدف إيصاله للقناعات المطلوبة.

وتتصف بأنها:

طريقة عمل منظمة تسعى الى تحقيق هدف ما عبر الاقناع لاحداث التغيير المجتمعي. تتطلب المقدرة على ترويج وتوطيد افكار محددة عبر الاقناع تتطلب المقدرة على التأثير على الأشخاص المؤثرين وذوي النفوذ لدعم أو معارضة تشريع معين تستهدف الأشخاص المؤثرين في مراكز القوى لتبني الأفكار ووضعها موضع التنفيذ. هي جهد جماعي نحو إثارة قضية ما ونقل الفكرة من فرد لتصبح قراراً مجتمعياً من خلال تشكيل مجموعة ما بأهداف مشتركة لحشد أكبر تأييد جماهيري للقضية موضع البحث.

لعملية التعبئة أشكال متعددة منها:

- عقد الندوات ورش العمل وحلقات النقاش والمناظرات.
- تحضير الدراسات والكتيبات التوعوية والتعليمية حول القضية المطروحة
- الاستعانة بالوسائل الإيضاحية والدعائية التي تسند قضيتنا من ملصقات ومنشورات وغيرها من المواد التي تحمل شعارات واضحة
- الدعوة للقيام بنشاطات وفعاليات جماهيرية مختلفة (مظاهرات سلمية- عرائض - لقاءات مفتوحة - عروض فنية...)
- تجنيد وسائل العلام المختلفة سواء المقروءة أو المسموعة أو المرئية لدعم القضية بجميع الطرق والأشكال الممكنة .

الضغط:

الضغط هنا بالمفهوم الايجابي الذي تستخدمه الجموع العريضة ضد الحاكم أو السلطة لدفعها للقبول بمطالبهم والتسليم بها أو اعتناقها وهي تأخذ أشكال متعددة منها التظاهر الاحتجاج العودة إلى صناديق الانتخاب، التشهير بالموقف.

جماعات المصالح مجموعة المصالح:

يستخدم اصطلاح جماعات المصالح للإشارة ؟إلى تلك المنظمات غير الحكومية سواء كانت نقابات أو اتحادات أو جمعيات ذات عضوية اختيارية تحاول التأثير على مخرجات العملية السياسية عن طريق فرض مطالب على النظام السياسي وتعكس هذه المطالب الأهداف العامة لأفراد هذه الجماعات .

التأثير:

وهو يعتمد على إدراك طبيعة الجهة المستهدفة واستخدام اللغة والأدوات والآليات التي تتناسب مع طبيعتها حتى تأخذ عملية التعبئة والضغط ابعث تأثير متوقع لها.

لماذا نقوم بحملات التعبئة والضغط ؟

١ . لأنها تساهم في عملية التغيير الاجتماعي فهي:

آلية عمل مناسبة للتغيير الاجتماعي فهي تركز على الإقناع وحسن الاتصال بالآخرين لأنها آلية عمل تتناسب مع مرحلة البناء - مجتمع مدني يقوم على الديمقراطية وسيادة القانون واحترام حقوق الانسان.

أنها عملية تنطلق من أهمية تظافر جهود كافة أفراد المجتمع ومؤسساته في عملية التغيير الاجتماعي.

٢ - تواكب التطورات السياسية حيث يمكننا ذلك من:

ادراج القضية التي نرغب في تبنيها على سلم أولويات صناع القرار السياسي. تبني تشريعات وقوانين تضمن احترام حقوقنا وعدم التمييز ضدها.

هنا لا بد من الإشارة إلى :

أن العلاقة بين حملات الضغط والتأثير وبين حملات التعبئة هي علاقة تكاملية ذلك لأن أي جهود مفاوضة وضغط لا بد وأن تسبق بحملات تعبوية منظمة لتوسيع دائرة المؤيدين للقضية واستعدادهم لإسنادها بكافة الطرق والوسائل.

إن خوض النضال الجماهيري من أجل تغيير أو حل مشكلة اجتماعية " تمييز أو عدم عدالة ... " يستند دوماً إلى شرعية أخلاقية ، فنضال جماهيري ناجح يتيح الانتقال من حالة ضعف ومعاناة إلى حالة قوة وتأثير .

لذلك فإن النضالات الجماهيرية الناجحة تحتاج إلى توظيف جهد كبير تتمثل في التخطيط المسبق والتكهن بكل المجريات والتصورات المتوقعة منذ بداية النضال وحتى نهايته وتجهيز خطة بديلة. فهي تتسم بالحماس ، التحفز ، السرعة والديناميكية.

أهمية التفعيل والتنظيم الجماهيري

- ☞ تتعامل مع المشاكل الحقيقية ومسبباتها
- ☞ تلعب دوراً فاعلاً للوصول إلى النصر طويل الأمد
- ☞ تعطي الجمهور امكانية الشعور بقوته
- ☞ تؤدي إلى المساواة بين المؤسسات والجمهور ولموازن القوى القائمة

تتركز في عملية بناء القوة

هي عملية صعبة، طويلة الأمد ونتائجها ليست ملموسة وفورية، لكنها تعطي شعوراً بالنصر لأنه من الضروري أن نتعرف على بعض النقاط الهامة عندما نختار قضية حملتنا.

العناصر التي يجب توافرها في قضية الحملة :

- ☞ أن تكون نابعة من احتياجات حقيقية للمجتمع
- ☞ أن تتناسب مع امكانيات المؤسسة وأهدافها
- ☞ أن تكون قضية مجتمعية ومحور اهتمام عام
- ☞ أن تربط بين القضايا الخاصة والعامة
- ☞ أن ينتج عن معالجتها تحسن حقيقي ولموس في حياة الناس
- ☞ أن تتيح للمجتمع الفرصة في المشاركة
- ☞ أن تتسق مع قيم المجتمع ونظمه الأساسية
- ☞ أن تتوفر فرص كسبها على الأقل على المدى الطويل

وذلك لأن أية فكرة لا تلقى دعماً جماهيرياً من الناس سيكون مصيرها الفشل، كما أن التأثير على المشرع وصانع القرار لتبني قضية أو فكرة ما يتطلب اقناع بأن هذه القضية هي قضية مجتمعية مهمة يؤيدها عدد كاف من الأشخاص ، وهذا يتطلب حشداً جماهيرياً واسعاً للقضية تتطلب الحملات اقناع ذوي النفوذ والمؤثرين بأن اهمال القضية له تبعات سلبية على المجتمع وأن القضية هامة ومن مصلحة ذوي النفوذ كسب رضى وتأييد القاعدة الجماهيرية Constituency وان اغفال مطالب واحتياجات الناس سيؤدي الى تضرر مصلحة هؤلاء الأشخاص.

ولكي يلتفت ذوي النفوذ لمطالبنا فانه من الضروري تنفيذ اللقاءات والمسيرات الجماهيرية واستخدام كافة الطرق للتأكيد على وجود حشد جماهيري واسع للقضية. ومن هنا فان النصيحة الأفضل فيما يتعلق بتنظيم نضال جماهيري ناجح(حملة) تتمثل في التخطيط المسبق والتكهن بكل المجريات والتصورات المتوقعة منذ البداية وحتى النهاية، وتجهيز خطط بديلة.

تعريف المناصرة :

تم تعريف مفهوم المناصرة بطرق مختلفة من قبل واضعي النظريات من أمثال مايكل إدواردز وألان فاوولر وكومي نايدو وغيرهم الكثير كما يقوم الناشطون ومنظماتهم بممارسة المناصرة بطرق مختلفة ومتنوعة في شتي أرجاء المعمورة مثل المناصرين العاملين في قطاع الشركات وفي القطاع الحكومي .

ويمكن للمناصرة أن تكون عملية تتم من رأس الهرم إلى قاعدته أو من قاعدة الهرم إلى رأسه وذلك بناء على القضية المطروحة وعلي السياق والعوامل الحافزة. "

مصطلح " المناصرة " يكتنز معاني أخرى ألا و هي :

إن المناصرة نشاط موجه نحو تغيير السياسات و المواقف أو البرامج في أي نوع من المؤسسات . المناصرة هي معاونة للمواطنين على إدراك مدى القوة التي لديهم و استخدامه في المشاركة في عملية صنع السياسات و القرارات .

إن المناصرة هي المدافعة عن فكرة أو دعمها أو التوصية بها أمام أشخاص آخرين . المناصرة هي الحديث عن قضية هامة و جذب اهتمام المجتمع لها و توجيه صناع القرار نحو التوصل إلى حل .

المناصرة هي العمل مع أشخاص آخرين و منظمات أخرى من أجل تغيير الوضع . المناصرة هي وضع مشكلة معينة على جدول الأعمال و توفير حل لها و حشد الدعم بغية العمل على هذه المشكلة و على حلها .

يمكن للمناصرة أن تهدف إلى تغيير مؤسسة من الداخل أو إلى تغيير نظام برمته .
يمكن للمناصرة أن تتضمن الكثير من النشاطات المحددة و القصيرة الأجل من أجل التوصل إلى رؤية طويلة الأجل للتغيير .
تشتمل المناصرة على استراتيجيات متنوعة تهدف إلى التأثير على صانعي القرار على مستوى المؤسسة و المستويات المحلية و الإقليمية و الوطنية و الدولية .
قد تشتمل استراتيجيات المناصرة على مجموعات الضغط و على التسويق الاجتماعي و المعلومات و التعليم و الاتصالات و على تنظيم المجتمع / أو الكثير من التكتيكات الأخرى .
إن المناصرة هي إشراك الأشخاص في عمليات صنع القرار الذي سيؤثر على حياتهم .
ووفقا لتقرير لمعهد البحوث الإنمائية الذي يصف المناصرة بأنها "عملية منظمة ومنهجية وعن قصد للتأثير على القضايا ذات الاهتمام العام ولتغيير علاقات القوة من أجل تحسين حياة السكان المحرومين".

المناصرة : تحديد عملي للمفهوم:

إن المناصرة هي مجموعة الجهود والأعمال المنظمة القائمة على أساس الواقع الحالي وتسعي هذه الأعمال المنظمة إلى التطرق للمواضيع الخفية التي كانت فريسة التجاهل وذلك من أجل التأثير في المواقف والسياسات العامة بشكل يؤدي الي تحقيق الواقع الذي ينبغي تحقيقه ضمن مجتمع عادل ومتحضر . تعمل المناصرة على تحقيق النتائج التي تمكن الشعب من بلوغ أولئك الذين يتخذون قراراته المصيرية والتأثير عليهم. اي بتعبير آخر مواجهة الأساليب الملتوية في استعمال السلطة التي قد تعتمدها المؤسسات المؤثرة في مصير الشعوب. إن المؤسسات تحتاج الي التغيير ونوعية حياة الناس تحتاج إلى تحسين .

المبادئ الرئيسية لحملة الضغط والمناصرة:

١- التركيز:

- تحديد الأهداف
- تركيز الموارد والطاقت
- توجيه البحوث وعمليات التحليل صوب تحديد محور النشاط.

٢- الوضوح:

- التعبير عن الأهداف والاستراتيجيات بلغة واضحة وتعميمها على الجميع
- ارتباط جميع التحركات بالأهداف المنشودة ارتباطا واضحا
- مراعاة الوضوح في الاتصالات المتبادلة.

٣- المصداقية

- قد لا تنقل شخصية حامل الرسالة في مجال الاتصالات أهمية عن فحوى الرسالة نفسها.
- أن توحى دوافعك بالثقة وأن يعول على معلوماتك.

٤- الارتباط بالواقع

- ارتباط النشاط بالأشخاص الذين تود اشراكهم.
- أن يقدم أو يساعد النشاط حلا للقضية التي أنت بصددها.

٥- التوقيت

- يختلف أثر النشاط باختلاف الوقت الذي يمارس فيه.

٦- الالتزام

- عدم توقف النشاط الا بعد انتهاء القضية.
- تجربة استراتيجيات وأساليب مختلفة لاكتشاف أكثرها فاعلية.

المناصرة: كيف تتعرف عليها؟

- تساعد المناصرة المواطنين على إدراك قوتهم وعلى استخدام هذه القوة للمشاركة الفعالة في عمليات صنع القرار.
- تعمل المناصرة من أجل مصلحة العامة (على خلاف المصلحة الخاصة).
- تستخدم المناصرة أدوات وتقنيات متعددة من بينها الأخبار وبناء التحالفات والمناصرة بواسطة الوسائل الإعلامية والضغط السياسية.
- تقوم المناصرة بتحديد جداول الأعمال العامة.
- تقوم التنظيمات على إحداث وابتكار واختراع الأعمال والأفكار الهادفة إلى تنظيم التغيير في المواقف والسياسات العامة.

ما هي سمات المناصرة؟

- تتطلب المناصرة مساهمة من جانب الآخرين.
- تؤدي المناصرة إلى زيادة الطلبات على الأنظمة السياسية وأنظمة تحديد السياسات.
- تعالج المناصرة نزاعات موضوعية يتم تجاهلها لولا ذلك.
- تقوم المناصرة الناس بإحداث الخبرات الموضوعية لدى المشاركين الذين لولاها ما كانوا ليحصلوا على خبرات مماثلة .
- تدفع المناصرة الناس على خوض غمار عمليات صياغة السياسات ووضعها قيد التنفيذ.
- إن إدراك القوي والسياسات هو جزء من جودة معيشة الأشخاص ويؤثر عليها بشكل حاسم.

ما هي المنافع الشخصية والمؤسسية الناتجة عن مناصرة العدالة الاجتماعية؟

- تعزز المناصرة مشاعر الثقة بالنفس لدى الأفراد والمجموعات.
- تسهل المناصرة على الشعب عملية فهم الإجراءات العامة.
- تعترف المناصرة بأنها تحقيق التقدم في أعمالها يتطلب مساهمة من جانب كافة الأطراف المعنيين.
- إن المناصرة تمكن الأفراد من التعامل مع مجموعات من خارج المجموعات التي ينتمون إليها..
- تعلم المناصرة الناس كيفية استخدام وسائل الاتصالات الحديثة.

- تتغلب المناصرة على العزلة.
- تعزز المناصرة قيمة الانتماء إلى جماعة.

لماذا تعتبر المنابر العامة أساسية بالنسبة إلى مناصري العدالة الاجتماعية؟

- لأنها تضيف صبغة شرعية على الجهد المنظم وعلى الأفكار والمقترحات المنبثقة عنه.
- لأنها تمنح المنظمة وأفكارها مزيداً من السلطة والموثوقية.
- لأنها تساعد في حل الخلافات من خلال وضعها على بساط المداولة والمناقشة العامة.
- لأنها توفر إمكانية التوصل إلى الاتفاق الجزئي أو الكلي بشأن مواضيع عالقة.

كيف تقوم منظمات مناصرة العدالة الاجتماعية بتنظيم المنابر العامة؟

عن طريق القيام بما يلي:

- إفساح مجال المشاركة أمام أفرادها أو ممثليهم.
- جمع الأخبار والحكايات.
- تنظيم أعمال جمع الوقائع.
- المراقبة وإطلاع أفرادها على ما تمت رؤيته وما تم تعلمه.
- مقابلة أولئك الذين اكتسبوا المعرفة بفضل الخبرة.
- استخدام المعلومات الخارجية المستقلة بما يشمل الوثائق الحكومية الرسمية.
- إحداث المعرفة عن طريق استخدام البيانات وتصنيفها . وفهم العلاقة القائمة بين الوقائع المتوفرة.

أساليب للتأثير على الآخرين

- ☞ أساليب الضغط : الإلحاح، أو استخدام التهديدات والتخويف.
- ☞ التماس دعم المستويات الأعلى: اللجوء إلى المستويات الإدارية الأعلى طلباً للمساعدة أو لإقناع الآخرين بموافقة الإدارة العليا على طلبك.
- ☞ المبادلة: مقايضة خدمة مقابل أخرى.
- ☞ الاندماج مع الآخرين: حث الآخرين على الانضمام إليك بما لديهم من دعم.
- ☞ الحصول على استحسان الآخرين: ترك انطباعات إيجابية عنك في نفوس الآخرين من خلال قدرتك على اجتذاب الآخرين ومصادقتهم.
- ☞ الإقناع العقلي: استخدم البراهين والحقائق المنطقية لإقناع الآخرين.
- ☞ الحصول على قبول الآخرين بالإيحاء لهم بذلك: استخدم اللغة الرمزية والمشحونة بالعواطف للعب على واستهداف ما لدى الآخرين من شعور بالولاء والعدالة.
- ☞ استشارة الآخرين: التماس مشاركتهم في صنع القرار وفي التخطيط.

تحليل القضايا المجتمعية

أولاً : تحليل القضايا الناجحة

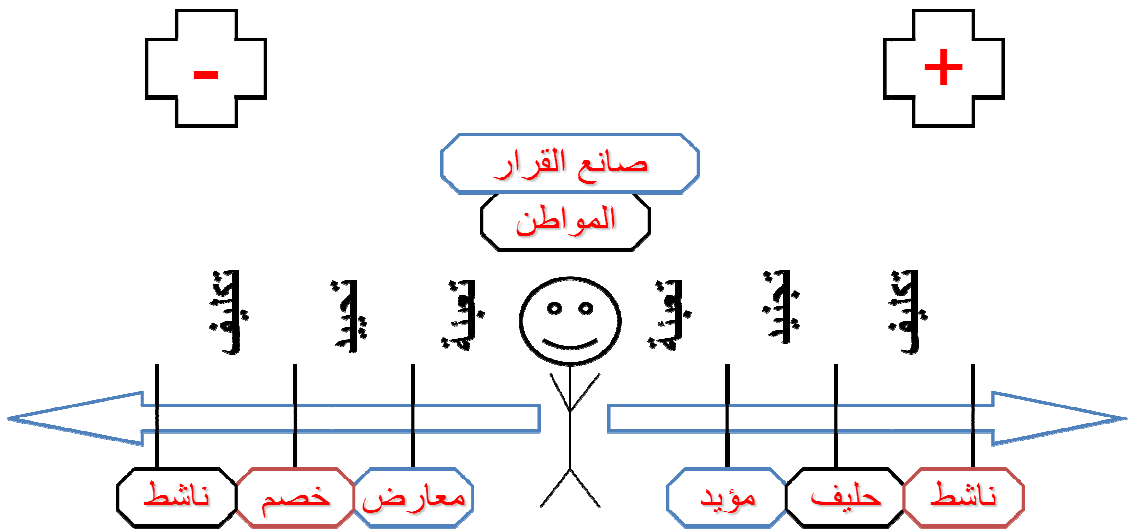
هناك الكثير من الاحتياجات المجتمعية و الخدمات التي يعاني منها المواطنين في قطاع غزة ، و لكن من الجيد تحديد القضايا الأكثر و الأكثر أهمية بالنسبة للمواطنين و ذلك من خلال مجموعة تحليل القضايا الناجحة .

هي عملية تحليل تعتمد على مجموعة من المعايير التي يتم بناءً عليها تقييم كل قضية من القضايا و اكتشاف القضية الأكثر أهمية و هذه التقنية تعزز من نقاط الاتفاق بين مجموعات العمل الضاغطة و تقلل الى حد كبير جداً من الاختلافات في وجهات النظر الناتجة عن الفروق الفردية الطبيعية و تعزز من تماسك المجموعة و تضبط بوصلة الجميع باتجاه واحد .

معايير تحليل القضية :

Concrete Problem	مشكلة أو قضية محددة
Visible and Widely Felt	مشكلة أو موضوع محسوس وملحوس في الشارع
Understood issue	مفهومة وبسيطة وغير معقدة ويسهل شرحها
Strengthening the group	قضية تقوي المجموعة وتكسيبها مصداقية وثقة
Related to the life of the people	تتعلق بحياة الناس اليومية وتؤثر فيها
Goes with long term goal	تخدم الهدف بعيد المدى وتصب فيه
Shouldn't divide the people	لا تلقى معارضة داخل المجموعة أو في الشارع
Winnable with limited time	قابلة للحل ضمن وقت محدد

ثانيا : تحليل خارطة القوى



خارطة القوى هي خارطة وهمية يتم من خلالها تصنيف الأشخاص المؤثرين و المتأثرين بالقضية الى صناع قرار و محايدين و خصوم و حلفاء بغرض تحديد التكتيكات التي سيتم اتباعها مع كل طرف منهم للوصول الى الهدف باستخدام استراتيجيات التجنيد ، التحديد ، التعبئة الخ .

صانع القرار

- ☞ من الممكن أن يكون شخص أو عدة أشخاص لهم نسبة من التحكم في القرار .
- ☞ يمكن أن يكون جهة معنوية أو اعتبارية أو شخص بعينه أو إجراءات وقوانين .
- ☞ صانع القرار هو كل من يمكن أن يساهم في حل المشكلة ويملك القدرة على حلها .

الحلفاء

- ☞ هم الذين في مصلحتهم إنجاز الخطة وتحقيق الهدف بتحقيق حل لقضيتنا .
- ☞ لهم مصلحة مشتركة معك في الحل وتحقيق الإنجاز .
- ☞ قد يجلب لهم الحل استفادة شخصية أو معنوية من وراء النجاح .

الخصوم

- ☞ هم الذين يعارضون تحقيق الهدف أو إنجاز الخطة .
- ☞ قد يكونوا مجرد منافسين سيتضررون من مجرد نجاحك .
- ☞ قد يكونوا سيتضررون شخصياً من تحقيق الهدف سواء مادياً أو معنوياً .
- ☞ قد تكون الخصوم هي عراقيل وإجراءات إدارية أو قانونية .

تحديد العقبات

ما هي العقبات التي يمكن أن نواجهها؟ قد يكون أحد الخصوم المحتملين، قد تكون صعوبات ومشاكل تقع في الطريق لتنفيذ الهدف/ تحقيق القضية (الإنجاز).

فكر في العقبات المحتملة التي من الممكن أن تواجهك خلال عملية التخطيط والتي من الممكن أن تكبر وتنمو وتصبح عقبة حقيقية.

من خلال ذلك تستطيع تقدير البلاء قبل وقوعه وبالتالي الجاهزية للتعامل مع أي طارئ قد يظهر ويمنع تحقيق الهدف . هناك عقبات لا يمكن تفاديها بل يجب وضعها في الحسبان مثل:

(الامتحانات، الحر الشديد أو البرد الشديد) ، الإغلاق الأمني، المخيمات الصيفية، إنقطاع الكهرباء).

التكتيكات

- ☞ هي الأنشطة والفعاليات والآليات التي تتبعها لتحقيق الهدف.
- ☞ يجب أن تكون معقولة ومقبولة على الشارع وعلى صناع القرار.
- ☞ يجب أن تتناسب مع حجم القضية ونوعها فلا تستخدم تكتيك أكبر مما تتطلبه القضية.
- ☞ يجب أن تتدرج في استخدامها حسب الحاجة.
- ☞ يجب أن يتوفر فيها نوع من المرح والمتعة عند تنفيذها.

لا يمكن لأي مجموعة ضاغطة ان تقوم بتحديد النشاطات المطلوبة بدون تحليل خارطة القوى، اليك هذه الطريقة البسيطة لتحديد الأنشطة و التكتيكات باستخدام خارطة تحليل القوى .

نوع الجهة	اسم الجهة	التكتيك
صانع القرار		
الحلفاء		
الخصوم		

ثالثاً : تحليل مسح الحلبة السياسية

تختلف استراتيجيات المناصرة وفقاً لطبيعة الحكومة القائمة. ويصف خبراء العلوم السياسية المهتمون بمراحل الانتقال السياسي أنواعاً مختلفة من "الأنظمة"، مما يفيد في تحديد مستوى المخاطر السياسية وإمكانية التغيير.

وبعرض الخبراء ثلاثة أنواع من الأنظمة ألا وهي:-

➤ مرحلة ما قبل الانتقال (أقل انفتاحاً)

➤ مرحلة الانتقال (الانفتاح)

➤ الانتقال الديمقراطي

مرحلة ما قبل الانتقال (أقل انفتاحاً)

- قوة مركزية، الحكم يكون أحياناً منوطاً بشخص واحد.
- حزب واحد و/أو تحمل محدود للمعارضة.
- معارضة معدومة أو في حدها الأدنى.
- وسائل إعلام خاضعة للتحكم من جانب السلطة أو مصادرة القوة.
- تجنب الشعب للدولة (لا سياسي).

مرحلة الانتقال (الانفتاح)

➤ المرحلة الأولى : التحرر السياسي:

- الدولة تسير إمكانية التفكير في إحداث تغيير قانوني.
- التخفيف من القيود على حقوق وحرريات الأفراد والمجموعات.
- إعطاء المواطنين والمعارضة إذناً مقيداً بالعمل في الساحة العامة.

➤ المرحلة الثانية: الانتقال الديمقراطي:

- فرص متزايدة للتنافس السياسي.
- تزايد المعارضة والانخراط في الدولة.
- معارضة أكثر نشاطاً.
- مفاوضات بين الحكومة والمواطنين والمعارضة.
- انتخابات.
- إعادة صياغة الدستور.

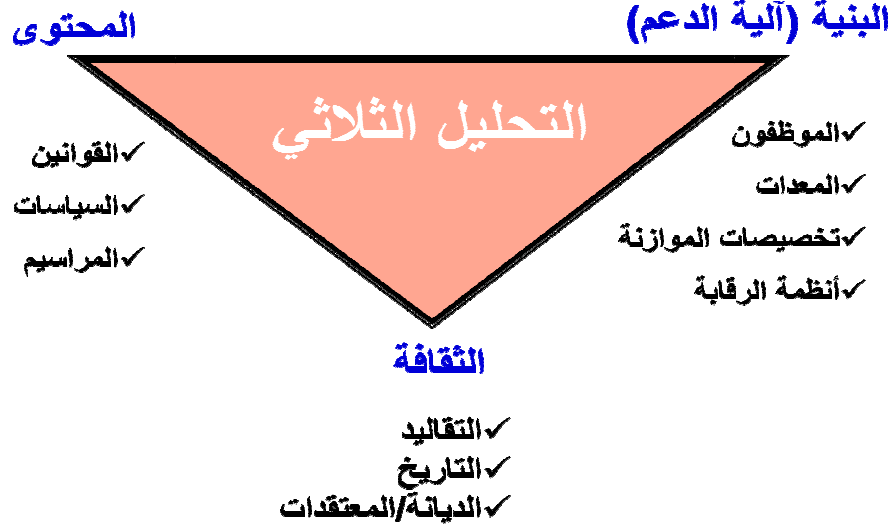
الانتقال الديمقراطي

تعزير نظام أكثر انفتاحاً (ديمقراطي)

- انتخابات حرة وعادلة.
- جدل عام ورأي عدم ناشئ.
- زيادة التسامح مع المعارضة.
- زيادة النزاعات بين المجموعات الاجتماعية والعرقية المختلفة.
- استحداث مؤسسات تتيح مشاركة الشعب.
- تعزير حكم القانون واستقلال الجهاز القضائي.
- تزايد توقعات ومطالب الشعب من الحكومة.
- تزايد الوعي بحقوق المواطنين ومسؤولياتهم.

إن الفرص المتاحة أمام استراتيجيات
المناصرة وطبيعة هذه الاستراتيجيات
تختلف بشكل كبير في ظل كل من هذه
السياقات كما تعتمد فرص المناصرة على
عدد المؤسسات الأهلية ونوعها التي
يمكنها أن تعمل مع بعضها البعض لإحداث
دفعة نحو التغيير.

رابعاً : التحليل الثلاثي



الأسئلة التي يمكن أن توجه عملية التحليل الثلاثي:

١- هل ثمة حاجة لقانون أو سياسة جديدة أو محسنة؟

٣- هل يعرف الأشخاص القانون ويؤمنون بأن لديهم حقوقاً حتى يجدوا حلاً أو يرفعوا مطالبهم إلى النظام.

٣- هل يعرف الأشخاص القانون ويؤمنون بأن لديهم حقوقاً حتى يجدوا حلاً أو يرفعوا مطالبهم إلى النظام.

التشبيك وبناء التحالفات

☞ ما تعريف التحالفات؟

☞ ما هي خصائص التحالفات؟

- التحالفات هي علاقة منظمة بين أفراد و جماعات لتحقيق هدف معين.
- التحالفات تتم بين أفراد أو كتل (مجموعات) يجمع بينها هدف مشترك متفق عليه.
- ليس بالضرورة أن تتفق في المبادئ أو الإستراتيجية.
- ليس من الضروري أن تكون لديها نفس الشكل من ناحية الهيكل التنظيمي أو القواعد التنظيمية.

☞ ما أهمية التحالفات؟

☞ ماذا توفر التحالفات للمتحالفين؟

- تركيز وتوحيد قوة المتحالفين/ات.
- توسيع نطاق الخبرة والتجربة والإمكانيات.
- توفير الدعم المتبادل بين المتحالفين/ات.
- زيادة فرص الفوز.
- تقليل عدد الخصوم.

مقومات نجاح التحالف

☞ كيف نضمن نجاح التحالف؟

☞ ما هي مواصفات التحالف الناجح؟

- ▶ تحديد جوانب الاتفاق والخلاف بين المتحالفين/ات.
- ▶ الوضوح والشفافية.
- ▶ الثقة المتبادلة.
- ▶ الفهم المشترك.
- ▶ توسيع قاعدة التفاهم، وتقليل هامش الاختلاف.
- ▶ الإيمان بالتعددية، والإقرار بالاختلاف.
- ▶ الشعور بالوحدة Unity بين أفراد التحالف ككل.

مع من نقوم بالتشبيك والتحالف؟!؟

- ☞ من الممكن التحالف معه؟
- ☞ على أي أساس نختار من نتحالف معه؟
- حليف تجمعنا معه رؤية موحدة (مشتركة).
- حليف قوي.
- يزيد من قوتنا وفرصتنا في النجاح.
- يخفف عنا ضغط الخصوم.

كيف نحدد موقف الآخرين (التحليل الموقفي)

☞ كيف نعرف احتياجات الآخر؟

☞ ما هي الأسس التي تحدد موقفه؟

NEEDS	▶ يجب التعرف على احتياجات الآخر
CONCERN	▶ يجب التعرف على اهتمامات الآخر
INTEREST	▶ يجب التعرف على مصالح الآخر
THREAT	▶ يجب التعرف على تهديدات الآخر

كيف نطور الخيار التفاوضي الأمثل (BATNA) ؟

☞ كيف نتعرف على موقف الآخر؟

☞ كيف نطور موقفنا ومطالبنا؟

- ▶ تعرف على موقف الآخر من خلال تحليل موقفه.
- ▶ استمع لمخاوفه، حاجاته، اهتماماته، ومصالحه.
- ▶ ابتعد عن المخاوف والتهديدات، واقترّب من المصالح والاهتمامات.
- ▶ ركّز على نقاط الاتفاق، وأجّل نقاش الاختلاف.
- ▶ ارجع للوراء، وادرس موقفك، وناقش مدى الاستفادة من التحالف والخسران.
- ▶ طوّر موقفك بناء على المعطيات الجديدة الناشئة عن الطرف الآتي.

الحملات العامة

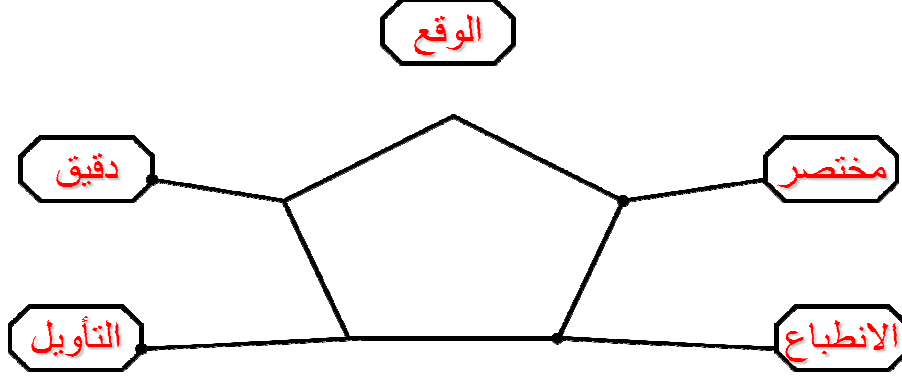
- ☞ هي مجموعة من النشاطات والفعاليات التوعوية التي تسعى إلى توسيع دائرة الأشخاص المهتمين بقضية مجتمعية ما من خلال الحشد الجماهيري الواسع لها عن طريق التوعية والتنقيف والإقناع، عبرها يتم تحويل قضية ما إلى قضية مجتمعية الأمر الذي يساعد على تسهيل عملية تبنيها من قبل أصحاب القرار.
- ☞ رؤيا واضحة، رسالة ثابتة، هدف واضح.
- ☞ (احتياجات متفق عليها الحكم الصالح، متطلبات الحكم الصالح)
- ☞ عمل جماعي منظم، مشاركة، شمولية، تأطير، شبكة علاقات، توزيع للأدوار والمسؤوليات، تعزيز للأدوار.
- ☞ نتائج أفضل.
- ☞ وصول إلى قطاعات واسعة.
- ☞ تحشيد لتحقيق أهداف أو غايات متفق عليها.

التخطيط لحملات المناصرة والتشبيك

- للتخطيط للحملات المناصرة الفاعلة يجب الأخذ بعين الاعتبار مايلي:
- آليات ما قبل التخطيط: يجب مراعاة طرح الأسئلة التالية والإجابة عنها:
- ١- ماذا نريد؟ ماهي القضية المطروحة؟ وماهو الهدف أو مجموعة الأهداف المنوي تحقيقها على المدى القريب والمتوسط وبعيد المدى.
- ٢- لماذا نريد؟ أي الأسباب الموجبة للمطالبة بالقضية المطروحة.
- ٤- متى؟ هل الوقت مناسب لإثارة القضية؟ هل القضية تحظى بالاهتمام المطلوب في المرحلة الحالية.
- ٥- أين نثير القضية؟؟ لا بد من فحص القضية والتأكد من المستوى المطلوب لإثارتها.
- ٦- كيف؟ ماهي الوسائل وآليات العمل التي يفضل استخدامها لتحقيق هدفنا أو أهدافنا حول القضية المثارة.

عنونة القضايا المجتمعية

هناك استراتيجيات متعددة لعنونة القضية المجتمعية لما لذلك من أهمية كبيرة في عمليات ضغط و المناصرة و لعل من أبرز هذه الاستراتيجيات هي استراتيجية العنوان الخماسي



تحديد القضية ووضع خطة للعمل

لابد لكل عمل ناجح من تحديد هدف أو قضية أو موضوع بحيث يتم العمل لتحقيقه، وهذا الهدف يجب أن تتوفر فيه مواصفات محددة لكي يكون هدفاً ناجحاً ويمكن تحقيقه؛ فمثلاً: هل يمكن السيطرة عليه؟ هل يمكن تنفيذه؟ هل المنظمة والمجتمع المحلي بحاجة لهذا الهدف؟ هل الجميع مرتاح لهذا الهدف وسوف يسعى لتحقيقه؟ هل يمكن أن يتحقق في فترة زمنية منطقية وبكم معقول من الموارد؟ هل يجلب الهدف العام الفائدة لحياة الناس؛ وإلا فما فائدة القيام به؟؟

الهدف العام

- هو الإطار العام الذي تعمل فيه المؤسسة / المجموعة، وتستنبط من خلاله آليات عملها.
- يجب أن يتماشى مع تصورات الأعضاء وقيم المجموعة، فإن لم يشعروا بالارتياح فسيتركون المجموعة.
- يبني المنظمة/ المجموعة حيث يطور قادة جدد وذلك من خلال إشراكهم في العمل ضمن طاقم العمل.
- يجب الأخذ بعين الاعتبار تصورات المنظمة للأمد البعيد (التصورات الاستراتيجية).

الهدف الخاص

- ☞ مشكلة أو قضية محددة
- ☞ مشكلة أو موضوع محسوس وملمس في الشارع
- ☞ مفهومة وبسيطة وغير معقدة ويسهل شرحها
- ☞ قضية تقوي المجموعة وتكسبها مصداقية وثقة
- ☞ تتعلق بحياة الناس اليومية وتؤثر فيها
- ☞ تخدم الهدف بعيد المدى وتصب فيه
- ☞ لا تلقى معارضة داخل المجموعة أو في الشارع
- ☞ قابلة للحل ضمن وقت محدد

ثانياً: الاعتبارات الإستراتيجية: (وتشمل)

جمع المعلومات

هي حلقة مهمة لعملية إنجاز الخطة ولمتابعة إنجازها حيث يمكن على أساسها الحصول على جميع أبعاد وملابسات وظروف الخطة والعوامل التي يمكن أن تؤثر فيها، بتفاصيلها، مؤيدوها ومعارضوها، والإيجابيون الذي يمكن أن يسهموا في إنجازها، و المعارضون أو العقبات التي يمكن أن تنشأ مع الوقت، ومع ذلك يمكنك الحصول على مفاتيحهم، آلية التأثير، البدائل، الحلول، الخيارات، والإمكانيات .

تحليل swot

■ تحليل العوامل الداخلية

✓ نقاط قوة

✓ نقاط ضعف

■ تحليل العوامل الخارجية

✓ فرص

✓ تهديدات

خطوات وضع خطة العمل

- ✓ تدوين جميع نشاطات الحملة
- ✓ تحديد جزئيات (مركبات) الحملة
- ✓ ترتيب النشاطات حسب تتابعها واعتمادها على بعضها
- ✓ تحديد مدة كل نشاط
- ✓ تحديد توقيت كل نشاط
- ✓ جدولة النشاطات حسب تتابعها وتدرجها
- ✓ تحديد المحطات الرئيسية
- ✓ تحديد المسؤوليات وتوزيع المهمات
- ✓ تحديد آليات المراقبة والسيطرة
- ✓ توزيع بنود الموازنة
- ✓ التقارير
- ✓ التقييم

تقدير مخاطر الحملة

- ☞ عندما تنتهي من تطوير أهدافك، يمكنك تطوير خطتك في كيفية العمل على تحقيق تلك الأهداف.
- ☞ لسوء الحظ فإن أحسن الخطط أحياناً لا تسير وفق المراد.
- ☞ من أهم القواعد لإدارة الحملة بنجاح التفكير في كيفية التعامل مع المخاطر التي قد تهدد الحملة.
- ☞ الطريقة الأبسط للقيام بذلك تتم عبر السؤال:
 - ما الذي يمكن أن يكبر وينمو بشكل خاطئ؟
 - ما الذي يمكن له أن يمنعنا من تحقيق أهدافنا؟
- ☞ عليكم بتسجيل قائمة بالمخاطر والتهديدات التي قد تنشأ وتعرق سير الحملة.
- ☞ عليكم التفكير في كيفية التصرف، وماهية الحلول التي سستخدم في الحالات الطارئة عند ظهور المخاطر؟

تحليل المخاطر

- ☞ ماذا يمكن أن ينمو خطأ؟
- ☞ ما الذي يمكن أن يسبب تهديداً للحملة؟
- ☞ ما هي الحلول والخيارات البديلة؟

تقدير مخاطر الحملة

- من أهم الفوائد التي تعود عليكم من تحليل المخاطر هي تجنب الوقوع في الخطأ.
- إذا لم يكن بإمكانكم القيام بذلك فعليكم التفكير بل وامتلاك خطة بديلة.
- إن لم تفعلوا لا هذا ولا ذاك؛ وتعرضتم للتهديد و للمخاطر فتأكدوا من حتمية انزلاقكم للهاوية.
- من المهم استشعار مواطن التهديد المحتملة عبر توقعها من:
 - الجدول الزمني.
 - الموازنة.
 - جودة الحملة.
 - رضا الجمهور.