صياغة الرسالة

قوانين المجتمع المدني: تجارب وخبرات 2008 – 25مايو



المناصرة الناجحة

- بتم تحدید أهداف واضحة و واقعیة
- 2. تحدید من الذین سیتضررون کثیر من القانون هؤلاء هم حلفائك و هم محور التحالف, حتى إذا كانوا مختلفین عنك
- 3. تحدید من الذي لدیه السلطة لتحقیق الهدف (متخذي القرار) على سبیل المثال التبنى و التغییر
 - م تحديد من الذين لديهم القدرة على التأثير على متخذي القرار و يمكنهم المساعدة على تحقيق الهدف بالطرق الأخرى
 - 5. قم بإعداد خطة عمل

1- يتم تحديد أهداف واضحة و واقعية

- على الأقل حدد الفقرات الأكثر ضررا
 - 🗖 على أقصى حد, تجنب تبني القانون
 - □ أهداف قصيرة و طويلة المدى
- □ الأهداف الأخرى: فصل الموظفين الحكوميين, منع و إيقاف أسوء الممارسات و خلافه

2. تحديد من الذين سيتضررون كثير من القانون

- □ هؤلاء هم حلفائك و هم محور التحالف, حتى إذا كانوا مختلفين عنك
 - □ ابحث عنهم و اشرح لهم العواقب المترتبة على القانون
- □ في بعض الأحيان, نفس القانون قد يكون له تأثيرات مختلفة على مختلف المنظمات الغير حكومية. حتى أذا كانت مخاوفك مختلفة من الأهمية بمكان أن تحشد المنظمات الغير حكومية الأخرى التي قد تكون لها نفس المخاوف أو مخاوف أخرى
 - □ قد يضر القانون الأعمال التجارية و المؤسسات الحكومية و الأشخاص وليس المنظمات الغير حكومية فقط.

3- تحديد من الذي لديه السلطة لتحقيق الهدف (متخذي القرار)

- □ لا يمكن أن يتم تغيير قانون بدون البرلمان و أو الحكومة
- □ أعرف أجندة الحكومة, لماذا اقترحت القانون, ما هي المشاكل التي تحول مناقشتها (المعلنة و الحقيقية)
 - □ أعرف بالأشياء الأخرى المرتبطة بأجندة الحكومة
 - □ حدد الجهات الحكومية و المسئولين الذين هم متخذي القرار.
- □ حدد الجهة الحكومية و المسئول عن اتخاذ القرار و اعرف كل شيء ممكن عنهم.
- □ في بعض الأحيان يمكنك تحديد المؤيدين الغير متوقعين في الحكومة و البرلمان أذا استطعت تحديد اهتماماتهم و مدى موافقتها مع احتياجاتك

4 - تحدید من الذین لدیهم القدرة علی التأثیر علی متخذی القرار

- □ رجال الأعمال؟
- □ المنظمات الدولية و الحكومات الأجنبية؟
 - □ المنظمات الغير حكومية الدولية؟
 - □ الإعلام؟
- فكر كيف يمكنك إشراك أي منهم للمساعدة

5- قم بإعداد خطة عمل

- □ ابحث عن النص في القانون
- □ حاول أن تتأكد من قدرتك على متابعة التغييرات في المسودة
- □ تعلم عن العملية التشريعية و الوقت اللازم و من ثم صمم حملتك بناءا على ذلك
 - □ القوة ليست فيما لديك و لكن فيما يظن خصمك انه لديك
 - □ لا تشن الحرب على المؤسسات و لكن على الأشخاص
 - □ كن مبدعا كلما أمكن و اخرج عن نطاق تجربة خصمك

تمرین تفاعلی

- □ في الوقت المتبقي لدينا دعونا نعمل معا على تحديد من هم الحلفاء المؤيدين المحتملين
 - □ لتغيير قانون المنظمات الغير حكومية في مصر
 - □ من هم المؤيدون المحتملون؟
 - □ من سيكون المعارض لذلك؟
 - □ من لديه السلطة, ومن لديه التأثير على متخذي القرار؟