

دليل المدريين

لمهارات تنظيم الحملات

الوحدة ١٠

حشد الموارد

الدعم، التبرعات، المتطوعون



دليل المدربين لمهارات تنظيم الحملات

الوحدة ١٠: حشد الموارد الدعم، التبرعات، المتطوعون

لمحة عامة عن الجلسة:

يحتاج جميع الحملات إلى الموارد، والمرشح الناجح هو الذي يتمكن من الحصول على شتى أنواع المساعدة، بما فيها الهبات، والمساهمات العينية، والمتطوعون، والناصرين. من هنا تتناول هذه الوحدة المهارات والتقنيات اللازمة لحشد الموارد وحسن إدارتها.

في هذه الوحدة، يحدد المشاركون الموارد اللازمة لتنظيم حملة انتخابية، بما فيها المال والمساهمات العينية والناصرين والمتطوعون. ويطلعون على التقنيات التي تسمح بتحديد وتقييم مصادر الدعم المحتملة. كما تركز هذه الوحدة بشكل خاص على تحديد المناصرين المحتملين وتقنيات جمع التبرعات، مع التمرن على آلية طلب الدعم مباشرة، إن على شكل أموال أو سواها.

ملاحظة: أطلب من المشاركين قبل فترة من التدريب أن يحضروا معهم لائحة أرقام وعناوين معارفهم، أو أي لائحة اتصالات أخرى. يمكنهم الحصول عليها من أحزابهم أو فرق حملاتهم، لأنها ستلزمهم في إعداد لائحة المناصرين المحتملين.

الأقسام:

١. أصول جمع التبرعات لأهداف سياسية
٢. مختلف أشكال الدعم
٣. تحديد المناصرين المحتملين
٤. أدوات وتقنيات جمع التبرعات
٥. الموارد مقابل العائدات
٦. فن طلب المساهمة

الأهداف التعليمية:

- تحديد أنواع الموارد اللازمة
- تحديد وتقييم مصادر الدعم المحتملة
- تحديد مختلف تقنيات جمع التبرعات
- التمرن على أصول طلب المساعدة من الأشخاص

الوقت: ١١٠ دقائق

المواد اللازمة:

- أوراق عرض وأوراق بيضاء، أفلام تأشير، وشريط لاصق
- أوراق وأقلام للمشاركين (أو إنصحهم مسبقاً بإحضار لوازمهم)
- برنامج التدريب (اختياري - يمكن تدوينه على ورقة العرض)

المواد الموزعة:

- لا مواد للتوزيع

التحضير:

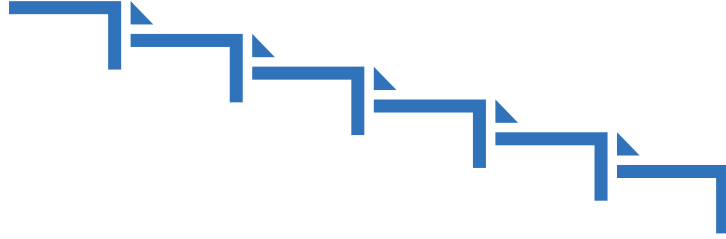
دوّن مسبقاً على أوراق العرض:

١. برنامج العمل (اختياري - إذا لم يكن مطبوعاً على ورق)

٢. الأهداف التعليمية

٣. الخرافات السائدة حول جمع التبرعات:
- لا يتبرع للأحزاب السياسية إلا الأثرياء.
 - إذا طلبت المال من أحدهم، سأتبرع بغيره.
 - جمع التبرعات هو مسألة مال لا أكثر.
 - قلما يهتمني القانون ما دام الأمر سيبقى سراً. - جمع التبرعات هو أشبه بالتسول أو بعمل مخز.
 - لا حاجة للسعي وراء المانحين: فهم سيأتون إلينا!

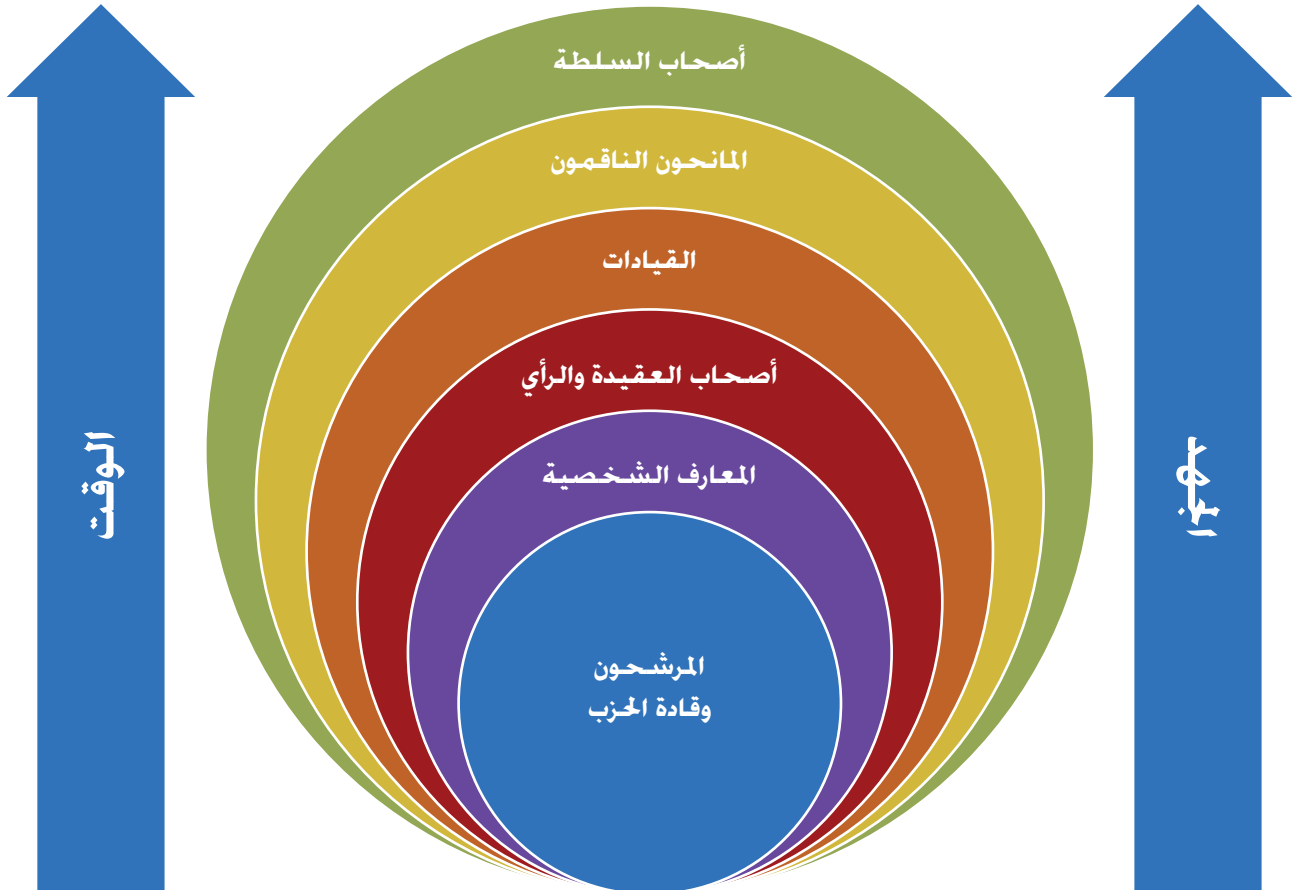
٤. سلّم المشاركة



٥. أسئلة موجهة إلى المرشحين أو المسؤولين الحزبيين:

- من يعرفك؟ من يرضى عنك؟
- ما القضايا التي تدافع عنها؟ ومن غيرك يؤمن بأهميتها؟
- ما هي إنجازاتك المهنية التي تثير اهتمام الآخرين أو تؤثر فيهم؟
- ما هي إنجازاتك الشخصية التي تثير اهتمام الآخرين أو تؤثر فيهم؟
- من هم حلفائك السياسيون؟
- ما المنظمات التي تنتسب إليها؟
- من هم قادة المجتمع المحلي الذين يؤيدون عملك؟
- ما الروابط العائلية التي تفيدك عند جمع التبرعات؟

٦. الرسم الدائري للمانحين



٧. تقييم التقنيات المعتمدة في جمع التبرعات

موارد متدنية/عائدات عالية	موارد عالية/عائدات عالية
موارد متدنية/عائدات متدنية	موارد متدنية/عائدات متدنية

٨. فنّ الطلب

١. إستعدّ
٢. أقم رابطاً
٣. سهّل التواصل
٤. كن واضحاً
٥. توقف عن الكلام
٦. أصغِ ثمّ أجب

إذا قال المانح:

- نعم ←
- ربما ←
- لا ←
- نعم، ولكن ←

٧. لا تهمل التفاصيل
٨. إبدِ تقديرك
٩. كرّر الطلب
١٠. إبقِ على اتصال

نشاطات التدريب

القسم ١ - أصول جمع التبرعات - ١٠ دقائق

الخطوات	الوصف	النوع	الدقائق	ملاحظات للمدرّب
١	قدّم الجلسة مستعرضاً الأهداف التعليمية.	عرض المدرّب	١	
٢	<p>من قبيل التحمية، إسأل المشاركين في مستهل الجلسة إذا سبق لهم أن شاركوا في حملة جمع التبرعات أو حشد أي موارد أخرى لأحزابهم، طالباً من فعلوا أن يتحدثوا عن العبر التي استخلصوها من تلك التجربة. (إذا لم يسبق لأحد أن خاض هذه التجربة، إسأل المشاركين عن انطباعاتهم بشأن جمع التبرعات لأهداف سياسية.</p> <p>ثم إشر إلى شيوع عدة أفكار خاطئة حول آلية جمع التبرعات، مطلعاً إياهم على النقاط التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> • لا يتبرع للأحزاب السياسية إلا الأثرياء. • إذا طلبت المال من أحدهم، سأتبرع بغيره. • جمع التبرعات هو مسألة مال لا أكثر. • قلماً يهمني القانون ما دام الأمر سيبقى سراً. • جمع التبرعات هو أشبه بالتسول أو بعمل مخز. • لا حاجة للسعي وراء المانحين؛ فهم سيأتون إلينا! <p>قابل الأفكار الخاطئة بوقائع صحيحة. ولكن، قبل أن تكشف عن هذه الأخيرة، إسأل عن مكمّن الخطأ في كل واحدة منها، محاولاً قدر الإمكان استخلاص الآتي:</p> <p><u>لا يتبرع للأحزاب السياسية إلا الأثرياء:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • ليس الأثرياء وحدهم الذين يبدون رغبة في منح الأموال لأهداف سياسية. • في عدة بلدان، يتبرع الأشخاص الأقل دخلاً بأعلى نسبة من إيراداتهم. • يمكن جمع مبلغ مالي ضخم بتبرعات صغيرة. 	<p>النقاشات الميسرة، العصف الذهني والتفكير</p>	٩	<p>يصلح اعتماد العصف الذهني كأداة تقييم، فالاحتمال كبير بأن يكون المشاركون قد ساهموا بشكل أو بآخر في جهود جمع الموارد، كسعيهم للحصول على مواد غذائية، واستقطاب متطوعين، والعثور على من يتكفل بدفع بطاقات الهواتف الخلوية، وما شابهها من أعمال. من دون وعي منهم بأن هذه الأعمال تخضع لمفهوم جمع التبرعات أو الموارد.</p> <p>إذا أبدى المشاركون انزعاجهم من فكرة جمع التبرعات أو طلب المال حديداً، لا تتردد قبل تمرين «الخرافات السائدة» في طرح هذا الموضوع سريعاً، مستعلماً منهم عن سبب شعورهم هذا، فقد يتطرقون إلى عدة مسائل، تقودك بسلاسة إلى التمرين المذكور.</p> <p>أعد مسبقاً على ورقة العرض ما يلي:</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p><u>الخرافات السائدة حول جمع التبرعات:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • لا يتبرع للأحزاب السياسية إلا الأثرياء. • إذا طلبت المال من أحدهم، سأتبرع بغيره. • جمع التبرعات هو مسألة مال لا أكثر. • قلماً يهمني القانون ما دام الأمر سيبقى سراً. • جمع التبرعات هو أشبه بالتسول أو بعمل مخز. • لا حاجة للسعي وراء المانحين؛ فهم سيأتون إلينا! </div>

إذا طلبتُ المال من أحدهم، سأثير غضبه: نخشى أحياناً أن يشعر أحدهم بالإهانة إذا سألناه المساهمة في حزينا السياسي أو حملتنا، أو نعتبر أنفسنا ملزمين بأن نوّدي له خدمة مقابل المساهمة التي قدّمها. في الواقع، حين تطلب من أحدهم المساهمة في حزبك، إنما تطلب منه القيام بدور قيادي، أو بدعم الرؤيا التي يرسمها حزبك أو فريق حملتك للبلد والمستقبل. غالباً ما يشعر هذا الشخص بالفخر حينما يُطلب منه أداء هذا الدور.

جمع التبرعات هو مسألة مال لا أكثر:

- المال مهم، إنما ليس الأهم. إذا كان أحد المناصرين يعجز عن تقديم المال، فيجوز أن يتسنى له توفير مكتب، أو لوازم مكتبية، أو أجهزة كمبيوتر، أو خدمات الطباعة، أو مكيفات هوائية، أو خدمة الإنترنت، أو وسائل النقل، أو لوازم الحمام، أو المأكولات والمشروبات، إلخ، أو استضافة أحد نشاطات الحزب أو المرشحين.

قلّما يهتمني القانون ما دام الأمر سيبقى سراً:

- يشكك الناخبون بالعلاقة القائمة بين المال والعمل السياسي، وبصراحة الأجدى بهم أن يفعلوا.
- يجب أن يتّسم كل عمل تقوم به، بصفتك جامع تبرعات لأهداف سياسية، بطابع قانوني وأخلاقي.
- إطلع على القانون مستعليماً عن الآتي: من يقدم تبرعات، كم يقدم، متى، وما المبلغ الذي يجب الإفصاح عنه، في ظل غياب القانون أو عدم وضوحه، حدد معايير الخاصة على أسس نزيهة، وتقيّد بها.
- إسأل نفسك دوماً: كيف أشعر لو علمت الصحف بهذا الخبر (أو علمت أُمي بما حصل)؟

جمع التبرعات هو أشبه بالتسول أو بعمل مخز:

- ليس جمع التبرعات ضرباً من التسول والاستجداء، ولا يجوز اعتباره عملاً مثيراً للخزي أو الخجل.
- يشكّل جمع التبرعات لأهداف سياسية شكلاً من أشكال التسويق المتخصص الذي يربط رؤيا الحزب بأفراد يرغبون في تجسيد هذه الرؤيا وتحققها.
- يتمحور جمع الأموال لدعم العمل السياسي حول تشجيع الأشخاص على المشاركة في الأحداث السياسية التي تؤثر على كل مكونات المجتمع. لذلك، لا يجوز اعتبار الطلب منهم توسيع استثمارهم في المستقبل السياسي لبلادهم مسألة محرّجة أو مريكة، إنما مبعث فخر لهم.

لا حاجة للسعي وراء المانحين: فهم سيأتون إلينا!:

- قلما تجد الأموال سبيلها إلى فريق حملتك من تلقاء ذاتها.
- يتطلب هذا النوع من التسويق المتخصص الأبحاث والتوعية لتحديد الجهات المانحة المحتملة، والتواصل معها مباشرة.
- السبيل الوحيد لجمع التبرعات هو الطلب من هذه الجهات المساهمة بها!

الخطوات	الوصف	النوع	الدقائق	ملاحظات للمدرّب
١	<p>عُد إلى فكرة أنّ جمع التبرعات (وحشد الموارد) ليست مسألة مال وحسب، لأنّ التواصل مع المناصرين الحاليين والمحتملين لهذه الغاية، إنما يندرج في إطار تشجيع الأشخاص على الانخراط في العمل السياسي. ولا تنقصهم الوسائل لدعم حملتك.</p> <p>أطلب من المشاركين أن يعينوا مختلف الوسائل التي تسمح للمناصرين المشاركة أو الانخراط في أحزابهم أو حملاتهم. فقد يساهم البعض بأمواله، فيما يقرر آخرون التطوع بوقتهم أو مساعدة أحزابهم على توسيع قاعدة الدعم.</p> <p>دوّن أفكار المشاركين في ورقة العرض. مستخلصاً ما بين ٥ و٨ اقتراحات كحد أقصى. تطالعك أدناه بعض الخيارات المفيدة للعصف الذهني. ولكن، إحرص على تنوع الاقتراحات من حيث مستوى الالتزام المطلوب بالحملة، وعلى إدراج «تقديم المساهمات المالية» ضمن البنود المذكورة.</p> <ul style="list-style-type: none"> - حضور نشاط معيّن - إخبار أفراد العائلة والأصدقاء عن الحملة - المساعدة ضمن مكتب الحملة - الطواف التماساً للأصوات - استضافة نشاط معيّن - تقديم مساهمة مالية <p>عند استكمال اللائحة، أطلب من المشاركين ترتيب هذه النشاطات من الأدنى إلى الأعلى، بحسب درجة الالتزام المطلوب في الحملة أو الحزب. بمعنى أنّ النشاطات التي تشغل أدنى درجات السلم تتطلب أقل قدر ممكن من الوقت والالتزام من المناصر. فيما تزداد درجة التزامه كلما تقدم صعوداً في السلم.</p> <p>أطلب من أحد المشاركين أن يتولى إدارة النقاش بين أعضاء المجموعة الموسعة، فيما ترسم سلّم المشاركة أو تُعدّ ورقة عرض أخرى. حالما يتوافقون في ما بينهم، أضف إجاباتهم إلى الرسم. مع الإحرص على إدراج «تقديم مساهمة مالية» في أعلى درجات السلم.</p>	<p>النقاشات الميسّرة، العصف الذهني، والتفكير</p>	٥	<p>فيما ينكب المشاركون على تنظيم الخطوات، يمكنك أن ترسم في ورقة العرض سلّم المشاركة (على أن تكون درجات السلم مطابقة لعدد النشاطات المذكورة في جلسة العصف الذهني)، ثم تضيف إليه الخلاصات التي توصلوا إليها.</p> <p><u>سلّم المشاركة:</u></p>  <p>قد تظهر آخر درجات سلّم المشاركة، الذي تملأه باقتراحات المشاركين، على الشكل المبين أدناه. حيث تتطلب النشاطات تدريجياً قدراً أكبر من الالتزام والمشاركة والانخراط في الحزب والحملة كلما تقدم الشخص صعوداً في هذا السلّم.</p> <p>في حال عدم توافق المشاركين في معرض النقاش حول درجة الالتزام والانخراط المطلوبة في النشاطات، لا تتردد في التدرّج لإعطاء التوجيهات اللازمة.</p> 

		<p>أختم الجلسة بالآتي: يبدأ بناء الدعم بخطوة بسيطة للغاية. غالباً ما تقتصر على حضور أي نشاط ينظّمه فريق الحملة أو المرشح. للانتقال بعدها إلى خطوات أهم شأنًا. هكذا بدأ ناشطون كُثُر في الأحزاب السياسية والحملة مسيرة عملهم السياسي. قبل أن يزيد التزامهم بها.</p>	
<p>من غير المحتمل أن يجيب المشاركون «لأنّ أحدًا طلب منهم» خلال جلسة العصف الذهني. رغم أهمية هذا الجواب. لذا أربط الجواب بأفكار وردت في النقاش الذي طال «الخرافات السائدة حول جمع التبرعات». من حيث أنّ طلب المال هو بمثابة دعوة الشخص للقيام بدور قيادي. وأنّ المال لا يأتيك صدفةً؛ بل يجب أن تسعى للحصول عليه.</p>	<p>النقاشات الميسرة. العصف الذهني. والتفكير</p>	<p>إسأل المشاركين: لماذا يقدم الأشخاص دعمهم إلى الأحزاب السياسية. والحملة. والمرشحين؟ لماذا يشارك الأشخاص بنشاطات كالتالي أننا على ذكرها في سلّم المشاركة؟</p> <p>رحّب بكل الأسباب التي يستعرضها المشاركون. موضحاً إمكانية تلخيصها بالنقطتين التاليتين:</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. يقدم الأشخاص الدعم رغبةً منهم ٢. يقدم الأشخاص الدعم بناءً على طلب <p>ثم شدّد على الفكرة التالية: يتولى فريق الحملة مهمة تحديد الأشخاص الذين يدعمون المرشح. أو يصوتون له. ثم تشجيعهم على صعود سلّم المشاركة. معززا مستوى الدعم والالتزام لديهم. وبذلك، تؤمّن الحملة المتطوعين. كما الموارد المادية والمالية اللازمة لها. فيما تتيح الفرصة للمناصرين بالانخراط أكثر في الحياة السياسية.</p>	<p>٢</p>

الخطوات	الوصف	النوع	الدقائق	ملاحظات للمدرّب
١	<p>إستهل هذا القسم بالآتي:</p> <p>الآن وقد أوضحت مفهومي جمع التبرعات وحشد الموارد، أن الأوان لتحديد الجهات المحتملة للجوء إليها لهذا الغرض.</p> <p>تبدأ مسيرة البحث عن المانحين المحتملين بتحديد المنظمات أو الأفراد الذين يتشارك معهم الحزب، أو مرشحوه، القيم أو المثل العليا أو الرؤيا أو المواقف ذاتها. سيفاجئك مدى سهولة القيام بهذه الخطوة، التي تبدأ بعملية العصف الذهني، أي جمع المعلومات بعد التفكير ملياً في بعض الأسئلة والأفكار المتعلقة بهوية المانحين المحتملين.</p> <p>لعل خير انطلاقة تكون بإجراء مقابلة مع مرشحي الحزب أو كبار مسؤوليه، بما أنهم على الأرجح الأكثر بروزاً وحضوراً من حيث شبكة المعارف الشخصية والمهنية التي ينعمون بها. وجه إليهم الأسئلة التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> • من يعرفك؟ من يرضى عنك؟ • ما القضايا التي تدافع عنها؟ ومن غيرك يؤمن بأهميتها؟ • ما هي إنجازاتك المهنية التي تثير اهتمام الآخرين أو تؤثر فيهم؟ • ما هي إنجازاتك الشخصية التي تثير اهتمام الآخرين أو تؤثر فيهم؟ • من هم حلفاؤك السياسيون؟ • ما المنظمات التي تنتسب إليها؟ • من هم قادة المجتمع المحلي الذين يؤيدون عملك؟ • ما الروابط العائلية التي تفيدك عند جمع التبرعات؟ <p>أضف إلى هذه الأسئلة أداة العصف الذهني الواردة في «الرسم الدائري للمانحين». يبيّن هذا الرسم أنّ المانحين السياسيين يتوزعون على ست فئات أساسية، كما يساعد المرشحين والمسؤولين الحزبيين وجامعي التبرعات على التفكير في المانحين المحتملين الذين قد يعثرون عليهم ضمن شبكة معارفهم الشخصية والمهنية.</p>	عرض المدرّب	١٠	<p>أعدّ مسبقاً ورقة العرض التالية:</p> <p><u>أسئلة موجّهة إلى المرشحين أو المسؤولين الحزبيين:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • من يعرفك؟ من يرضى عنك؟ • ما القضايا التي تدافع عنها؟ ومن غيرك يؤمن بأهميتها؟ • ما هي إنجازاتك المهنية التي تثير اهتمام الآخرين أو تؤثر فيهم؟ • ما هي إنجازاتك الشخصية التي تثير اهتمام الآخرين أو تؤثر فيهم؟ • من هم حلفاؤك السياسيون؟ • ما المنظمات التي تنتسب إليها؟ • من هم قادة المجتمع المحلي الذين يؤيدون عملك؟ • ما الروابط العائلية التي تفيدك عند جمع التبرعات؟

أكشف عن الرسم البياني الذي أعدته مسبقاً في ورقة العرض، وقدم شروحات حول كل فئة:

المرشحون وقادة الحزب:

- يتعيّن على المرشحين وقادة الحزب أن يقدموا شخصياً مساهمة مالية إلى حملتهم أو الحزب على التوالي.
- يصعب عليهم إقناع الآخرين بضرورة تقديم مساهمات إذا لم يقوموا بالمثل.

المعارف الشخصية:

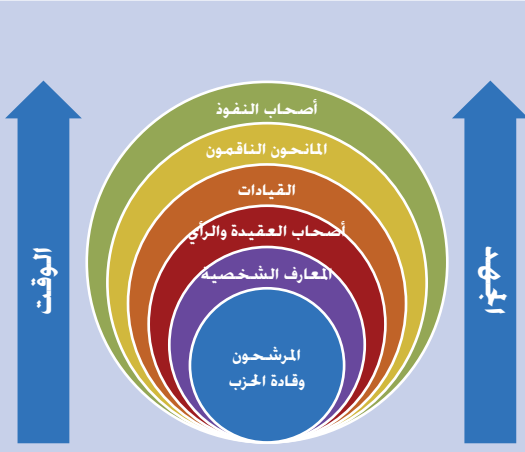
- يتعيّن على المرشحين وقادة الحزب أن يبحثوا ضمن دائرة معارفهم الخاصة، من فيهم أفراد عائلاتهم، وأصدقائهم، وزملائهم المقربون في العمل، لرصد المانحين المحتملين.
- يتمنّى هؤلاء الأشخاص نجاح المرشح أو قائد الحزب، لعلاقتهم الشخصية به.
- رسالة حملة جمع التبرعات: «مساهمتمكم مهمة بالنسبة لي».

أصحاب العقيدة والرأي:

- تضم هذه الفئة المانحين الذين يشاركون حزبك، أو مرشحيه، القضايا ذاتها، أو يدافعون عن الآراء ذاتها.
- يجوز أن يندرج تحت هذه الفئة الأشخاص الذين يتشاركون الخصائص التراثية أو الخلفية ذاتها، أو الجماعة المحلية.
- رسالة حملة جمع التبرعات: «نحن نتشارك القيم والرؤيا ذاتها».

القيادات:

- غالباً ما يقف قادة المجتمع المحلي، حتى البعيدين منهم عن الساحة السياسية، إلى جانبك، إذا شعروا بأنك ستكون خير ممثل لاحتياجات هذا المجتمع.
- فكّر ملياً في قادة القطاعات المدنية، أو الأكاديمية، أو الدينية، أو قطاع الأعمال، الذين قد يرغبون في دعم القيادات السياسية التي تعمل خير هذه القطاعات أيضاً.
- رسالة حملة جمع التبرعات: «نتطلع إلى تحقيق الأهداف ذاتها لهذه الجماعة».



			<p>المانحون الناقمون:</p> <ul style="list-style-type: none"> • قد لا يرضى بعض المانحين كثيراً عن حزبك أو مرشحك. ولكن، بما أنهم يشعرون باستياء أكبر تجاه الحزب أو المرشح الذي تخوض المعركة ضده، فيريدون أن يضمنوا وجودك في موقع قوة لإلحاق الهزيمة بخصمك. • رسالة حملة جمع التبرعات: «نحن أقوىاء: ويمكننا خوض المعركة ضدهم». <p>أصحاب النفوذ والسلطة:</p> <ul style="list-style-type: none"> • يرغب عدة مانحين في توطيد علاقاتهم بأي طرف سيتولى مقاليد السلطة، طمعاً بحماية مصالحهم الخاصة إلى حد كبير. • يربطون مصالحهم بالالتزامات العامة التي تتعهد بها، كفريق حملة أو مرشح. • يعتمد الأشخاص أو المنظمات في هذه الدائرة بوجه عام إلى تقديم مساهماتهم في مرحلة متأخرة من الحملة الانتخابية، بانتظار معرفة إلى أي مرشح تميل الدفة. • رسالة حملة جمع التبرعات: «سيكون النصر حليفنا، ونتفهم مشاكلكم». <p>يتبين من السهامين على جانبي الرسم البياني أنه يلزمك المزيد من الوقت والجهد لتوطيد العلاقة مع كل فئة من فئات المانحين، كلما تقدمت صعوداً من عمق الحلقة إلى الخارج.</p>	
<p>أحياناً تكون تمارين استخلاص المعلومات حول المانحين المحتملين صعبة بعض الشيء، إذا شعر المشاركون أن المعلومات المتعلقة بالمانحين حساسة أو سرية، لا سيما في بيئة متعددة الأحزاب.</p> <p>لكن، لا ضير من أن تسأل المشاركين إذا كانوا يريدون إشراك الآخرين بأفكارهم حول المانحين المحتملين. فقد يقود هذا التمرين إلى فتح نقاش مفيد جداً حول الجهات المحتملة أن تساهم في الحزب أو الحملة، وأن يدفع المشاركين، في بعض الأحيان، إلى العمل سوياً على إعداد خطة مالية مشتركة.</p>	<p>٧</p>	<p>تطبيق المعارف الجديدة</p>	<p>٢</p> <p>إسأل المشاركين إذا كان لديهم أسئلة عن الرسم البياني أو أي فئة من المانحين المحتملين. موضحاً الأسئلة أو الأفكار الخاطئة.</p> <p>أطلب من المشاركين أن يحضروا ورقة وقلماً. واستناداً إلى فئات المانحين المحتملين الواردة في الرسم، إسألهم أن يسموا ضمن أحزابهم أو مرشحهم، مانحاً محتملاً جديداً على الأقل عن كل فئة. خصص ٥ دقائق لهذا التمرين.</p> <p>عند انتهاء المشاركين، استعلم إن كان أحداً منهم يود إشراك أعضاء الفريق بلائحة مانحيه المحتملين. (ملاحظة: لا ضرورة إلى ذلك، خاصة في بيئة متعددة الأحزاب. إنما قد يستفيد المشاركون ضمن بيئة الحزب الواحد من هذه المعلومات، باعتبارها وسيلة للتفكير في هوية المانحين المحتملين).</p>	

<p>قبل فترة من التدريب، أطلب من المشاركين أن يحضروا معهم لائحة أرقام وعناوين معارفهم، أو أي لائحة اتصالات أخرى. يمكنهم الحصول عليها من أحزابهم أو فرق حملاتهم، لأنها ستلزمهم في هذا الشق من التدريب.</p>	<p>٧</p>	<p>تجارب المشاركين أو التمارين + عرض المدرب</p>	<p>أخبر المشاركين أنك ستستند إلى الأفكار الأولية التي اقترحوها بشأن المانحين للبحث في سبل توسيع هذه اللائحة.</p> <p>إشرح لهم أنّ العثور على المانحين المحتملين إنما يبدأ بالمهمة الأولى التي أجزوها للتو، وهي إعداد اللائحة.</p> <p>من أين تستمد هذه اللائحة أسماءها؟ في الواقع، تستمدتها من أي مصادر، أفراداً أو منظمات، قد تكون متعاطفة مع الحزب أو المرشح. وتشمل المصادر المعهودة ما يلي:</p> <ul style="list-style-type: none"> • جداول العمل الحالية والسابقة، أو دفتر اليوميات، أو برنامج الأعمال اليومية • لائحة بأرقام الهواتف الخلية • لائحة أعضاء المؤسسات المهنية • لائحة الموظفين أو أعضاء فريق العمل • سجل "رولودكس" أو دفتر العناوين • أعضاء النوادي • لائحة عناوين البريد الإلكتروني • أسماء أفراد العائلة <p>يمكن الحصول على مختلف هذه اللوائح من مرشحي الحزب، وكبار مسؤوليه، ومناصريه الحاليين، وناشطين حزبيين آخرين. أما الغاية منها فهي استعراض الأسماء الواردة فيها لرصد المانحين المحتملين.</p> <p>إسأل المشاركين عن أي لوائح اتصالات أخرى قد يفكرون فيها بحثاً عن مانحين محتملين.</p> <p>تجارب المشاركين أو التمارين</p>	<p>٣</p>
	<p>٣</p>	<p>عرض المدرب</p>	<p>أطلب من المشاركين أن يستخدموا لوائح معارفهم الشخصية أو دفتر العناوين أو أي لوائح اتصالات حملوها معهم. إذا لم يكونوا مزودين بأيٍّ منها، فما عليهم سوى أن يستعينوا بلوائح الاتصالات المخزنة في هواتفهم الخلية (أو في جهاز الكمبيوتر، عند إحضاره).</p> <p>أوكل إلى المشاركين مهمة تحديد ٥ إلى ١٠ أشخاص واردة أسماءهم في هذه اللوائح. يُخيل إليهم أنهم يقبلون بتقديم مساهمة معيّنة إلى حزبهم أو فريق حملتهم. ثم إضافة هذه الأسماء إلى اللائحة التي سبق أن أعددوها ضمن تمرين الرسم الدائري.</p>	<p>٤</p>

			<p>يجب أن يدوّن المشاركون في خانة كل شخص يرصدونه:</p> <ul style="list-style-type: none"> - إسمه ومعلومات عن وسائل الاتصال به (ما هي أفضل وسيلة للاتصال به؟ عبر الهاتف؟ خدمة الرسائل القصيرة؟ البريد الإلكتروني؟ الاتصال بالمنزل أو المكتب؟) - طبيعة علاقته بالحزب أو المرشح <p>خصص 5 دقائق لهذا التمرين. وكما في التمرين السابق، يبقى خيار الاستماع إلى الملاحظات واستخلاص المعلومات، مرهوناً بمدى حساسية هذه المعلومات.</p> <p>عند انتهاء المشاركين من هذا التمرين، شدّد على النقاط التالية:</p> <p>حالما تعدّون لائحة مركزية بالمانحين المحتملين، إطرحوا على أنفسكم السؤالين التاليين:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ما المساهمة (قيمة المبلغ) المفترض أن تطلبها من كل شخص؟ - ما الوسيلة الأفضل لتطلبها منه؟ 	
	٤	عرض المدرب	<p>إشرح للمشاركين أنّ الخطوة الأولى تبدأ بتحديد طبيعة وقيمة المساهمة التي ستطلب من المانحين المحتملين تقديمها.</p> <p>يتوزع المانحون مبدئياً على ثلاث فئات، تبعاً للمبلغ الإجمالي الجائز أن تطلبه منهم، بحسب تقديرك:</p> <p>أصحاب المنح الصغيرة وهم من تطلب منهم قدرًا قليلاً من المال أو الموارد المادية</p> <p>أصحاب المنح المتوسطة وهم من تطلب منهم قدرًا متوسطاً من المال أو الموارد المادية</p> <p>أصحاب المنح الكبيرة وهم من تطلب منهم قدرًا كبيراً من المال أو الموارد المادية</p>	٥

يبقى المبلغ المالي الذي نطلب من كل فئة المساهمة به مرهوناً بالأوضاع الاقتصادية المحلية، وحجم الإيرادات، ومدى شيوع ثقافة المتح المقدمة لأهداف سياسية التي يستغرق انتشارها وقتاً طويلاً. فكّر ملياً بكل عامل من هذه العوامل، محددًا مبلغاً معيّنًا لكل فئة من فئات المانحين، أو مبلغاً معيّنًا ستطلب من كل شخص مدرج على لائحة المساهمة به.

أطلب من المشاركين العودة إلى لوائح مانحيهم المحتملين، وتحديد حجم المساهمة التي يمكن أن يقدمها كل مانح، بجانب اسمه، فإما أن يحددها مبلغاً معيّنًا من المال سيحصلون عليه بحسب اعتقادهم، أو يصنّفوا كل مانح بحسب الفئات المشار إليها أعلاه: صاحب منحة صغيرة، متوسطة أو كبيرة.

خصّص ٧ دقائق للتمرين و٣ دقائق لاستخلاص المعلومات. في خلاصة التمرين، أطلب من بعض المشاركين، الذين لا يبدوون رغبةً في الإفصاح عن أسماء المانحين، أو قيمة المبالغ التي حددها لكل مانح، أن يُطلِعوا الآخرين على عدد أصحاب المتح الصغيرة والمتوسطة والكبيرة المبيّن في لوائحهم. يستحسن أيضاً أن تطلب من المشاركين تحديد حجم الهبات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، بحسب مفهومهم.

بعد هذا التمرين، إنصح المشاركين القيام بالخطوة التالية ضمن أحزابهم أو حملاتهم: لتوسيع لائحة المانحين المحتملين، أو حتى إنشاء قاعدة بيانات خاصة بهم، بادر إلى تنظيم لقاء أو جلسة للعصف الذهني، بحضور قادة الحزب وكبار مسؤوليه ومرشحيه وحتى أبرز مناصريه. أطلب منهم أن يحضروا معهم ملف البيانات ذات الصلة ولائحة معارفهم الشخصية والمهنية، ثم طبّق آلية العصف الذهني التي اتبعتها في ورشة العمل هذه.

إنصح المشاركين بتوخي الوضوح والشمولية قدر الإمكان عند جمع هذه المعلومات كلها، مع الحرص على كتابة الأسماء بشكل صحيح، وتحديد أنسب طريقة للتوجه إلى الأشخاص، وأفضل وسيلة للاتصال بكل شخص وارد اسمه في اللائحة.

إذا تسنّى لك الوقت، أثار نقاشاً بين المشاركين حول القيمة الإجمالية للهبات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، بحسب مفهومهم، فقد تتغيّر قيمة هذه الهبات من منظور المشاركين وأحزابهم، لذا من المفيد تحديد هذه المفاهيم عند الإمكان.

تطبيق
المعارف
الجديدة

١٠

٦

الخطوات	الوصف	النوع	الدقائق	ملاحظات للمدرّب
١	<p>أوضح أنك ستتناول الآن آلية التقدم بطلب التبرع من المانحين. محددًا «أدوات وتقنيات جمع التبرعات» على الشكل الآتي:</p> <p>تشير أدوات وتقنيات جمع التبرعات إلى النشاطات والوسائل التي يلجأ إليها المرشحون والأحزاب السياسية لجمع المال أو طلب أشكال أخرى من الدعم.</p> <p>أطلب من المشاركين أن يعطوك أمثلة عن بعض التقنيات التي عاينوها أو اختبروها ربما في السابق، ودوّنها في ورقة العرض.</p> <p>أضف إليها أي تقنيات أخرى لم يرد ذكرها أثناء النقاش. معرّفًا عنها بإيجاز:</p> <p>تشمل تقنيات جمع المال المتعارف عليها ما يلي:</p> <p>البيع بالمزاد العلني- في المزاد العلني، يعرض المنظمون بيع مجموعة قيّمة من مقتنيات تبرع بها أشخاص، كقطع فنية، أو ملابس، أو عشاء في مطعم فخم، أو إقامة في فندق، وما شابهها. داعين المانحين المحتملين إلى المزايدة على سعرها في معرض حفل أو عشاء ينظم لهذا الغاية.</p> <p>اليانصيب أو التومبولا- لتنظيم يانصيب أو تومبولا، يحصل الحزب أو فريق الحملة من أشخاص متبرعين على مجموعة هدايا من مختلف الأسعار، ثم يعمد إلى بيع أكبر قدر ممكن من البطاقات لتوزيعها. يجوز إجراء سحب اليانصيب أو التومبولا في معرض أي حفل، أو يجوز تنظيم هذا السحب في معرض حفل مخصص لجمع التبرعات.</p> <p>رسوم ومستحقات الأعضاء- إجمع الرسوم من أعضاء الحزب في فترات معيّنة (أي كل شهر، أو ثلاثة أشهر، أو سنة)، متوخياً تحديدها عدة مستويات للعضوية، تبعاً لمدادخيل الأعضاء وقدرتهم على الدفع. أما إذا كان حزبك ينوي فرض رسوم العضوية، فعليه أن يحصلها بانتظام.</p>	<p>النقاشات الميسرة العصف الذهني والتفكير</p> <p>١٠</p> <p>عرض المدرّب</p>	<p>١٠</p>	<p>بما أنّ مفهوم جمع التبرعات للأحزاب السياسية برز حديثاً في عدة بلدان، فقد يشكك بعض المشاركين في مدى القدرة على تطبيق بعض تقنياته ضمن مجتمعاتهم المحلية. في هذه الحالة، شجّع المشاركين على التفكير بطريقة معمقة ومبتكرة في إمكانيات تعديل هذه التقنيات لتتوافق مع الأعراف المحلية.</p> <p>يجب عدم الإتيان على ذكر التقنيات المخالفة للقوانين أو المعايير الثقافية السائدة، لا يجوز مثلاً تنظيم سحب يانصيب إذا كان لعب القمار غير مقبول أو مخالف للقانون. ولكن، يكفي أحياناً إجراء بعض التعديلات البسيطة على كل تقنية ليصلح تطبيقها وتقبّلها على المستوى المحلي.</p>

جمع التبرعات من القاعدة الشعبية- جمع
هذه التبرعات حين جمع مبالغ مالية ضخمة إلى متوسطة من مساهمات متواضعة. يشمل هذا النشاط بيع بعض مواد الحملة أو الحزب. كالمقصان القطنية، والحقائب، والملصقات، والأزرار؛ أو بيع المأكولات في حفل محلي؛ أو تنظيم لقاء حول فنجان شاي أو قهوة. وقد شاع اليوم استخدام خدمة الإنترنت في عدة بلدان (حيثما تتواجد البنية التحتية الضرورية). كإحدى ألحج الوسائل لجمع هذا النوع من التبرعات.

اللقاءات حول فنجان قهوة أو اللقاءات المنزلية-
تُنظَّم هذه اللقاءات في إطار غير رسمي. حيث يستضيف أحد أعضاء الحزب أو مناصريه عدداً محدوداً من الأصدقاء، و/أو أفراد العائلة، و/أو الجيران، و/أو زملاء العمل. إما في دارته أو في مكان آخر مريح. يستغل الضيف هذا اللقاء لتعريف ضيوفه على المرشح أو الحزب.

عشاء مشترك (بشارك فيه كل ضيف بطبق من تخضيره) أو نزهة في الهواء الطلق (بيكنيك)-
يبيع فريق الحملة أو الحزب بطاقات جمع المال في مآدب العشاء هذه، حيث يُحضّر كل مشارك طبقاً من تخضيره أو أي مأكولات أخرى. لتغطية تكاليف الطعام.

حفل لتوزيع الجوائز- يعتبر هذا الحفل مبدئياً من أكثر النشاطات كلفة، حيث يبيع الحزب بطاقات لكبار المانحين. ويستغل الحزب هذا الحدث لتوزيع جوائز أو تكريم بعض أبناء المجتمع الذين تتطابق أعمالهم أو قيمهم مع الرؤيا الحزبية.

حفل فني أو راقص- تشكّل الحفلات الفنية أو الراقصة، أو المناسبات الاجتماعية على أشكالها. وسيلة مسلية لجمع مبلغ مقبول من المال. والتواصل مع مانحين جدد أو شباب.

المهرجانات المحلية- تقيم بعض الأحزاب السياسية مهرجانات محلية، احتفالاً بمناسبة أو ذكرى خاصة، فتجمع المال من خلال استئجار أكشاك أو طاولات للشركات أو المنظمات، لبيع الأطعمة والسلع. فتكون هذه المهرجانات مناسبة لاستقطاب أعضاء جدد، ولإدراج أشكال أخرى من جمع الأموال. كاليانصيب.

الطلب الشخصي- يقتصر على طلب المال مباشرةً من أحد الأشخاص عند الالتقاء به وجهاً لوجه.

تكرار الطلب- أي طلب المال مجدداً من شخص سبق له أن قدم مساهمة مالية للحزب أو المرشح.

الوقت المخصص للاتصالات/الاتصالات الهاتفية- يعتمد الكثير من المرشحين وقادة الأحزاب إلى تخصيص بعض الوقت أسبوعياً للاتصال بمانحين محتملين. طلباً لمساهماتهم. يجوز الإفادة من هذا الوقت لتوطيد العلاقة مع أفراد قد لا يساهمون من المرة الأولى، إما يتجاوبون مع الوقت.

الرسائل- في البلدان التي تنعم بنظام فعال للخدمات البريدية والمصرفية، يمكن أن يرسل المرشحون أو الأحزاب رسائل إلى مانحين محتملين إما طلباً للمال أو لدعوتهم إلى حضور مناسبات بغرض جمع المال.

البريد الإلكتروني والإنترنت- كثر استخدام هاتين الوسيلتين كأداتين ناجعتين لجمع المال من القواعد الشعبية، في بلدان تنعم بالبنية التحتية الضرورية لتيسير التبرع عبر الإنترنت.

اللجان المالية- تتكوّن هذه اللجان من أعضاء يلتزمون بالتبرع، وكذلك بجمع مبلغ محدد من المال سنوياً لمصلحة الحزب أو مرشحين معيّنين. وتضم هذه اللجان عادةً أعضاء يتمتعون بشبكة واسعة من المعارف، أو مناصرين مرموقين تحظى أعمالهم بتقدير خاص.

المؤتمرات والمنتديات- تنظّم غالبية الأحزاب مؤتمرات أو منتديات تضم عدة محاورين، ويتحدث فيها مسؤولون حزبيون ومناصرون بارزون عن قضايا تشغل اهتمام الناس. يجوز أن تفرض هذه المؤتمرات سعراً لبطاقة الدخول أو رسم تسجيل. كما يجوز أن ينظّم الحزب خلالها نشاطات لجمع الأموال. كالاتقاء حول فنجان قهوة بغرض التشبيك، أو رفع أسعار بطاقات أي حفل عشاء، أو سحب يانصيب.

بيع الدعايات- تبيع بعض الأحزاب مواد ترويجية، كروزنامة سنوية، تتيح لها أن تبيع ١٢ دعاية على الأقل. وبالتالي، تسمح هذه الوسيلة بعرض منافع ملموسة على المانحين لقاء الدعم الذي يقدمونه.

<p>وفي تمرين بديل، يمكن أن تطلب من المشاركين اختيار تقنيتين أو ثلاث تقنيات يصلح تطبيقها ضمن مجتمعاتهم المحلية، بحسب اعتقادهم. ومناقشة آلية تطبيقها بإيجاز.</p>	٥	النقاشات الميسرة، العصف الذهني، والتفكير + عرض المدرب	<p>أطلب من المشاركين العودة مجدداً إلى لوائح مانحيهم المحتملين، لاختيار تقنية جمع التبرعات الأنسب اعتمادها مع كل مانح وارد اسمه في اللائحة. خصّص ٣ دقائق لهذا التمرين.</p>	٢
--	---	--	--	---

الخطوات	الوصف	النوع	الدقائق	ملاحظات للمدرّب																				
	<p>ذكَر المشاركون أنه قلّمَا تتوافر لديهم، في الحملات أو ضمن بيئتهم الحزبية، جميع الموارد اللازمة لتنفيذ كل النشاطات التي يرغبون فيها. لا بل يجدر بهم، في إطار جمع التبرعات، أن يفكروا استراتيجياً في حجم الموارد التي يلزمهم استخدامها مقابل العائدات (أو النتائج) التي يودون تحقيقها أو يحتاجون إليها.</p> <p>أطلب من المشاركين أن يراجعوا لائحة تقنيات جمع التبرعات التي أعدتها في القسم السابق. ثم استعلم منهم، استناداً إلى تجاربهم وآرائهم الخاصة، عن التقنيات التي قد تتطلب أكبر قدر من الجهد (الموارد) وتلك التي تدرّ أكبر قدر من المال (العائدات). مع إدارة نقاش مقتضب.</p> <p>عرّف بجدول الموارد مقابل العائدات، طالباً من المشاركين إدراج جميع التقنيات المشار إليها في إحدى الخانات الأربع. تبعاً للموارد التي يجب أن يحصل عليها الحزب أو فريق الحملة مقابل العائدات التي سيحصلها، أدر هذا النقاش مستعيناً بالجدول المبين في عمود الملاحظات الموجهة للمدرّب.</p> <p>لخصّ النقاش بالتشديد على النقاط التالية: لست مضطراً بالطبع إلى إحياء حفل موسيقي ضخم، بحضور أشهر نجوم البوب في البلد، ومجهزاً بأعلى التقنيات الضوئية الباهرة، وبأضخم أنظمة الصوت، لمجرد أنك قادر على ذلك.</p> <p>فعملية جمع التبرعات تستهدف حديداً جمع المال. وبالتالي، إذا كان الحدث الذي تنوي تنظيمه سيستهلك الكثير من الجهد، من دون أن يدرّ لك الكثير من المال، فهل يجدر بك فعلاً تنظيمه؟</p> <p>هنا بيت القصيد. لذلك، يجدر بجميع الأشخاص البارعين في جمع التبرعات لأهداف سياسية، أن يقارنوا باستمرار الموارد المطلوبة لتنفيذ كل جهد من جهود جمع التبرعات (أي الوقت، والأشخاص، والمال، وما إليها) بالعائدات التي سيحققها (أي المبلغ المالي الفعلي أو صافي المدخول الذي يحصله الحزب).</p>	<p>النقاشات الميسرة، العصف الذهني والتفكير + عرض المدرّب</p>	١٥	<p>أعدّ مسبقاً الرسم التالي في ورقة العرض:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>موارد متدنية/عائدات عالية</th> <th>موارد عالية/عائدات عالية</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <th>موارد متدنية/عائدات متدنية</th> <th>موارد عالية/عائدات متدنية</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>جدول منجز للموارد مقابل العائدات</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>موارد متدنية/عائدات عالية</th> <th>موارد عالية/عائدات عالية</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>الطلب الشخصي تكرار المال</td> <td>المزاد العلني عشاء لتوزيع جوائز</td> </tr> <tr> <td>استضافة بعض المناسبات (حيث يتكفل المضيف بتغطية جميع التكاليف) الوقت المخصص للاتصالات</td> <td>العضوية: رسوم مباشرة شهرية أو نسبة عالية من المستحقات تنظيم حفلات ذات بطاقات مرتفعة الأسعار اللجنة المالية</td> </tr> <tr> <td>البريد الإلكتروني والإنترنت (وفقاً للظروف)</td> <td></td> </tr> <tr> <th>موارد متدنية/عائدات متدنية</th> <th>موارد متدنية/عائدات متدنية</th> </tr> <tr> <td>عشاء مشترك (يحضر فيه كل منشارك طبقه) حفلة موسيقي أو راقص عضوية ذات رسوم متدنية سلع: قمصان قطنية، حقائب، أزرار، كتب، وما إليها</td> <td>لقاءات منزلية أو حول فنجان قهوة الرسائل</td> </tr> </tbody> </table>	موارد متدنية/عائدات عالية	موارد عالية/عائدات عالية			موارد متدنية/عائدات متدنية	موارد عالية/عائدات متدنية			موارد متدنية/عائدات عالية	موارد عالية/عائدات عالية	الطلب الشخصي تكرار المال	المزاد العلني عشاء لتوزيع جوائز	استضافة بعض المناسبات (حيث يتكفل المضيف بتغطية جميع التكاليف) الوقت المخصص للاتصالات	العضوية: رسوم مباشرة شهرية أو نسبة عالية من المستحقات تنظيم حفلات ذات بطاقات مرتفعة الأسعار اللجنة المالية	البريد الإلكتروني والإنترنت (وفقاً للظروف)		موارد متدنية/عائدات متدنية	موارد متدنية/عائدات متدنية	عشاء مشترك (يحضر فيه كل منشارك طبقه) حفلة موسيقي أو راقص عضوية ذات رسوم متدنية سلع: قمصان قطنية، حقائب، أزرار، كتب، وما إليها	لقاءات منزلية أو حول فنجان قهوة الرسائل
موارد متدنية/عائدات عالية	موارد عالية/عائدات عالية																							
موارد متدنية/عائدات متدنية	موارد عالية/عائدات متدنية																							
موارد متدنية/عائدات عالية	موارد عالية/عائدات عالية																							
الطلب الشخصي تكرار المال	المزاد العلني عشاء لتوزيع جوائز																							
استضافة بعض المناسبات (حيث يتكفل المضيف بتغطية جميع التكاليف) الوقت المخصص للاتصالات	العضوية: رسوم مباشرة شهرية أو نسبة عالية من المستحقات تنظيم حفلات ذات بطاقات مرتفعة الأسعار اللجنة المالية																							
البريد الإلكتروني والإنترنت (وفقاً للظروف)																								
موارد متدنية/عائدات متدنية	موارد متدنية/عائدات متدنية																							
عشاء مشترك (يحضر فيه كل منشارك طبقه) حفلة موسيقي أو راقص عضوية ذات رسوم متدنية سلع: قمصان قطنية، حقائب، أزرار، كتب، وما إليها	لقاءات منزلية أو حول فنجان قهوة الرسائل																							

الخطوات	الوصف	النوع	الدقائق	ملاحظات للمدرّب
	<p>قدّم هذا القسم وشرح المسار الذي سيسلكه:</p> <p>تكشف قدرة الشخص على الطلب عن تمتعه بمهارة التفاوض. ففي الحياة السياسية، يستلزم طلب الدعم، سواء المالي، أو المادي، أو السياسي، كفاءة عالية يجدر تنميتها. تذكر أنّ إشراك المناصرين يبدأ بخطوة بسيطة، ليودي في ما بعد إلى التزامات كبيرة. وبالتالي، فإنّ إمكانية الطلب من مناصر الانتقال تدريجياً من موقعه إلى موقع المتطوع، توازي من حيث الأهمية إمكانية الطلب من مناح بارز المساهمة بمبلغ مالي ضخم.</p> <p>عندما تتقدم بطلب من أحدهم، تكون مقاربتك الخاصة مرهونة بطبيعة العلاقة التي تربطك به، وكذلك بأسلوب الكلام ووسيلة الاتصال اللذين تستسهل استعمالهما. فبوجه عام، تقتضي هذه العملية أتباع الخطوات التالية:</p>			<p>فنّ الطلب</p> <ol style="list-style-type: none"> ١. إستعدّ ٢. أقيم رابطاً ٣. سهّل التواصل ٤. كن واضحاً ٥. توقف عن الكلام ٦. أصغ ثم أجب <p>إذا قال المانح:</p> <p>نعم ←</p> <p>ربما ←</p> <p>لا ←</p> <p>نعم، ولكن ←</p> <ol style="list-style-type: none"> ٧. لا تهمل التفاصيل ٨. إبد تقديرك ٩. كرّر الطلب ١٠. إبق على اتصال
١	<p>١. الاستعداد. حدد سلفاً المبلغ الذي ستطلب من الشخص المساهمة به، بعد أن تفكّر ملياً في الأسباب التي قد تدفعه إلى دعم الحزب أو الحملة. وفي معرض التحرّي عن الروابط الشخصية المحتمل أن جمعه بالمرشح، إجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات حول الخلفية والعلاقات المهنية لهذا الشخص، والعلاقات العائلية، ومعارفه من أيام الدراسة، واهتماماته. أما إذا كنت تطلب الحصول على دعم مالي، فادرس ضمن أي حلقة من حلقات الرسم البياني الدائري يمكن إدراج هذا الشخص.</p> <p>٢. إقامة الروابط. إستخدم الكلام ولغة الجسد والموقع المناسب لإقامة الروابط مع الشخص الذي تلتقي به، في ظل أجواء تبعث على الارتياح. فاحرص أن توضح للشخص الآخر، بلغة جسديك ومقاربتك، أنّ الحديث بينكما لا يجري من طرف واحد؛ وألا تطلب من المانح المال أو أي شكل آخر من أشكال الدعم بشكل مفاجئ.</p> <p>٣. تسهيل التواصل. إشرح بوضوح إلى المانح ما يلفت انتباهه، مستعرضاً الإجازات التي تحاول تحقيقها كحزب أو مرشح، وشارحاً له السبل التي تمكّنك من إحداث الفرق المنشود. واضب على نقل رسالة مقتضبة إنما واضحة، من دون الإكثار في الكلام.</p>	عرض المدرّب	١٠	

٣. **تسهيل التواصل.** اشرح بوضوح إلى المانح ما يلفت انتباهه. مستعرضاً الإجازات التي تحاول تحقيقها كحزب أو مرشح. وشارحاً له السبل التي تمكّنك من إحداث الفرق المنشود. واضب على نقل رسالة مقتضبة إما واضحة. من دون الإكثار في الكلام.

٤. **توخي الوضوح.** فليكن طلبك واضحاً. إذا كان المال مرادك، فأعلم المانح المحتمل بقيمة المبلغ الذي تريد منه المساهمة به. لا يكفي أن تطلب منه «شيئاً» أو «أي شيء». بل يجب أن تزوده برقم يستند إليه في عملية التفاوض هذه.

٥. **التوقف عن الكلام.** ما إن تعرض طلبك بوضوح، توقف عن الكلام بانتظار أن يرد المناصر أو المانح على طلبك. بعد أن يكون قد فكّر به. لا تقلق إذا لزم الصمت لبعض الوقت: فهذا أمر طبيعي للغاية. ولكن، إذا حاولت أن تكسر الصمت بأي كلام، فقد تتجه من دن انتباه إلى خفض سقف مطلبك متخلياً عن المطلب الأول. من الصعب بالطبع الالتزام بالصمت، لذا ما عليك في هذه اللحظات سوى أن تمرر الوقت باحتساء الماء أو الشاي من كوبك.

٦. **الإصغاء ثم الإجابة.** قد يصدر عن المانح أربع إجابات محتملة، وأربع ردود عنك.

إذا قال المانح:	أنت تقول:
نعم ←	عظيم! شكراً!
ربما ←	هل تريد معلومات إضافية؟
لا ←	هل يهكم المساهمة بمبلغ آخر؟ أو هل يناسبك أن تدعم الحزب بطريقة أخرى؟
نعم، وإنما بمبلغ أقل ←	هل يناسبك أكثر أن تساهم (بمبلغ أقل بقليل)؟

٧. **عدم إهمال التفاصيل.** إذا التزم الشخص بدفع مبلغ من المال، فاتخذ الترتيبات اللازمة لتسلّم المبلغ، مستعلماً عن المكان والزمان. أما إذا كان بحاجة إلى مزيد من التفكير في طلبك، فحدد كيف ستزوده بالمعلومات المطلوبة، وعيّن موعداً للقاء آخر من قبيل المتابعة. إذا وافق المناصر على تعزيز مشاركته في الحملة، فاتخذ الترتيبات اللازمة لتحديد موعد هذه المشاركة وشكلها.

٨. إبداء التقدير. بغض النظر عن ردّ المانح/المناصر. إحرص على أن تشكره على وقته واهتمامه. وتأكد من إرسال كلمة شكر رسمية ومناسبة إلى جميع المناصرين. أياً كانت طبيعة مساهمتهم.

٩. تكرار الطلب. حالما تعرب عن تقديرك إلى مانحك، لا تخش أن تطلب منه مساهمة إضافية. لأنّ المانح الذي سبق أن استثمر في مرشحك أو حملتك، تزيد احتمالات مساهمته مجدداً. لا تتردد في الاستعلام من المناصر الذي وافق أن يتطوع بالعمل في مقر الحملة أو بالطواف التماساً للتأييد. عن مدى اهتمامه بتعزيز مشاركته. من خلال استضافة نشاط معيّن لأغراض الحملة.

١٠. البقاء على اتصال. حافظ على علاقات طيبة مع المنحيين والمنحيين المحتملين. والمناصرين الذين ساهموا فعلياً في الحملة. لا تكتفِ بالاتصال بهم عند الحاجة إلى خدماتهم. إنما اتصل بهم في مناسبات أو أعياد خاصة. أو لإعلامهم بنشاطات سياسية هامة. أو لإطلاعهم على ما يجري داخل الحزب السياسي.

أطلب من مشاركين اثنين أن يتقدما إلى وسط القاعة. وأسند إلى أحدهما إما دور المرشح (الذي يطلب المساهمة) أو المانح المحتمل.

المشارك الذي يؤدي دور المانح المحتمل يتلبّس شخصية أحد المنحيين الذين أورد ذكرهم في تمرين القسم ٣. مزوداً أعضاء الفريق ببعض المعلومات عنه. ومحدداً طبيعة العلاقة التي تربطه بالمرشح.

أما المشارك الذي يؤدي دور المرشح فيمكن أن يمنح نفسه دقيقة أو دقيقتين للاستعداد. بما في ذلك التفكير في شكل الدعم أو مبلغ المال الذي سيطلبه من المانح. وكذلك في التفاصيل أو المعلومات الأخرى التي سيحتاج إليها.

إمنحهما دقيقتين لا أكثر. واعرض عليهما سيناريو اللقاء (هل يلتقيان مثلاً في مقهى. أو مكتب. أو في معرض مناسبة معيّنة). ثم اطلب منهما أن يؤديا مشهد المرشح الذي يطلب من المانح المساهمة في حملته.

إفسح المجال أمام المدرّب وأعضاء الفريق على السواء إبداء ملاحظاتهم. وامنح المشاركين فرصة التعليق على شعورهما حيال التوجه بطلب المال. وتلقي هذا الطلب.

كرر هذا التمرين مرة أو مرتين. بحسب الوقت المتاح لك.

تطبيق
المعارف
الجديدة

١٠

٢

تعتبر مهمة جمع التبرعات من أهم المهام التي تقوم بها الأحزاب السياسية والحملات. بناءً على استراتيجية طويلة المدى. فتتطلب المال والمهارات والتنظيم والالتزام. والإلمام بالتقنيات والآليات اللازمة لها.

ولكنّ الأهم من ذلك أنّ جمع التبرعات يشكّل وسيلةً لدعوة الأشخاص إلى أداء دور قيادي؛ فهي ليس مسألة مال وحسب. إنّما سبباً لتوسيع مشاركة المناصرين في العمل السياسي. وبطبيعة الحال. سبباً يسمح للأحزاب بالوصول إلى الناخبين والتواصل معهم.