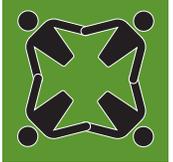


دليل الأحزاب السياسية لبناء الائتلافات

تقوم الأحزاب السياسية في مختلف أنحاء العالم بتشكيل إئتلافات سياسية لأسباب مختلفة: لزيادة فرصها في الانتخابات، أو تأليف حكومة من الأكثرية، أو مواكبة بلدانها أثناء الأزمات. فما هي العبر المستخلصة التي قد تستفيد منها جهود بناء الائتلافات لزيادة فرص نجاحها؟ إليك في ما يلي بعض النصائح العملية حول هذا الموضوع. انطلاقاً من جملة آراء وملاحظات وردتنا من قيادات حزبية خاضت في بلدانها تجربة العمل ضمن تركيبة ائتلافية.

الخطوة ١: تحديد استراتيجية الحزب

إن أولى الخطوات في مسيرة بناء ائتلاف تقتضي من كل حزب أن يضع الاستراتيجية التي تناسبه. فالأحزاب التي تعدّ استراتيجية مدروسة قبل الدخول في نفق المفاوضات قد تكون أوفر حظاً في إيجاد شركاء استراتيجيين. والخروج باتفاق جيد في ختام المفاوضات، وتجنّب بعض المطبات الملازمة لجهود بناء الائتلافات.



- حدّد هدف (أهداف) الائتلاف.
- تحقّق من الإطار القانوني الذي يريعه.
- تحقّق من النظام الداخلي للحزب.
- أوضح، وشارك الأحزاب الأخرى، بأي أنظمة داخلية وإجراءات إضافية قد تكون ضرورية.
- أنشئ فريقاً لوضع استراتيجية الحزب. على هذا الفريق أن:
 - يعيد النظر بكامن القوة والضعف لدى الحزب؛
 - يتحرّى قدر الإمكان عن الشركاء المحتملين؛
 - يحدّد السياسات التي يضعها الحزب في مقدمة أولوياته، موضحاً خياره الأول والثاني وكذلك أي «خطوط حمراء»؛
 - يحدّد المطالب الأخرى التي يضعها الحزب في مقدمة أولوياته لبناء الائتلاف (كالحقائب الوزارية أو حصص مرشحيه، أو إجراءات التوظيف)، موضحاً خياره الأول والثاني وكذلك أي «خطوط حمراء»؛
 - يقدّم مقترحاته حول هيكلية الائتلاف المحتمل قيامه، والمسائل التي يجب أن يتطرّق إليها نص الاتفاق (كتوزيع الأدوار والمسؤوليات، وإجراءات البتّ في الخلافات، وما شابهها)؛
 - يعرض مقترحاته بشأن آلية التفاوض (كالهيكليّة، والإجراءات، والتدابير الإدارية، وطريقة إدارة العلاقات الخارجية، وما شابهها)؛
 - وأخيراً، يدرسي مدى الحاجة إلى شخص «يدعو للاجتماعات»، أو «يترأسها رسمياً».
- عيّن فريقاً صغيراً لقيادة المفاوضات (إذا كان مختلفاً عن الفريق المكلف بوضع الاستراتيجية) يحظى بدعم وثقة الحزب، وباحترام الطرف الآخر.
- أدرس الوضع مع الشركاء المحتملين: وتذكّر أنّ الشركاء المتقاربين فكرياً هم الأرجح.

الخطوة ٢: التفاوض حول الائتلاف

استناداً إلى الاستراتيجية التي أعدّها كل حزب، تجتمع الأحزاب في الخطوة ٢ بهدف التفاوض حول شروط الدخول في الائتلاف، على أمل التوصل إلى اتفاق في ما بينها.



- فاوض حول المفاوضات: أوضح القواعد والإجراءات التي ترعى عملية التفاوض.
- فاوض حول البنود السهلة أولاً: فهذا يساعد في بناء الثقة وإشاعة أجواء إيجابية.
- إنما التزم بمبدأ «لا اتفاق على شيء ما لم يتمّ الاتفاق على كل شيء».
- وثّق وقائع المفاوضات الجارية.
- أعهد المسائل التقنية الصعبة إلى مجموعات عمل، عند الضرورة.
- انتهج مقاربات مختلفة للتوصل إلى تسوية.
- أدرس خيارات متعددة لتسوية الخلافات، والاتفاق على الاختلاف، إذا لزم الأمر.
- فليتمّ التوافق على الإجراءات المطلوبة لحلّ الخلافات، قبل أن تصبح ملحة.
- أقم توازناً بين الحاجة إلى إجراء مشاورات داخل الحزب بهدف الإقناع وضرورة مراعاة مبدأ السرية.

الخطوة ٣: نقطة الانطلاق



عندما تشرف المفاوضات على نهايتها، من الضروري إعداد الاتفاق المعقود بين الأحزاب السياسية بصيغته النهائية، وإخضاعه لموافقة الجهات التي تمثل الأحزاب الأعضاء في الائتلاف، والإعلان عنه أمام الجمهور العام.

- أورد نص الاتفاق في وثيقة خطية، تتضمن ما يكفي من التفاصيل لتوجيه أداء الائتلاف يومياً.
- التزم بقواعد الحصول على موافقة كل حزب.
- تبادل الاتفاق الحائز على الموافقة مع كل حزب، هيكلية وأعضاء.
- عمّم الاتفاق بعد أن يوافق الحزب عليه نهائياً.

الخطوة ٤: سير العمل ضمن الائتلاف



لا بدّ للأحزاب الأعضاء في الاتفاق من توطيد العلاقات في ما بينهم عندما يبدأ العمل على تنفيذ بنوده. كذلك، يتعيّن على كل حزب أن يقيم نوعاً من التوازن بين الإيفاء بالتزاماته تجاه الائتلاف، مع الحفاظ على هويته الفردية.

- أعر اهتماماً خاصاً لدور رئيس الائتلاف.
- اختر رؤساء الكتل البرلمانية (عند الإمكان) بعناية.
- اعتمد خطوط اتصال واضحة.
- استخدم قنوات الاتصال الرسمية وغير الرسمية مجتمعاً.
- استعن بمستشارين سياسيين لتسهيل عملية التواصل وحلّ النزاعات على أدنى المستويات.
- الجأ إلى اللجان الفرعية المتخصصة عند الاقتضاء.
- توجّه إلى الجمهور بصوت واحد، ولكن امنح كل حزب عضو في الائتلاف فرصة المشاركة.
- حلّ الخلافات وراء الأبواب الموصدة.
- حافظ على تمايزك داخل الائتلاف.
- أبق بعض أبرز المسؤولين الحزبيين خارج الحكم.
- أبق هيكلية الحزب، بمختلف أطيافها، على اطلاع بما يجري.
- واضب على تنظيم أنشطة خاصة بالحزب.
- راقب باستمرار تأثير الائتلاف على حزبك، متخذاً بعض الإجراءات لتصويب المسار عند اللزوم.

الخطوة ٥: الاستفادة من العبر المستخلصة



سواء قرّر أي حزب إكمال مسيرته بمفرده أو الانضمام إلى ائتلاف آخر، فمن الأهمية بمكان أن يراجع ويوثّق العبر المستخلصة من كل تجربة في بناء الائتلافات؛ لأنّ هذه القراءة تسمح له بتكوين فكرة أوضح عن الآثار السلبية والإيجابية التي يخلّفها بناء الائتلاف على كيانه؛ والخروج بدروس مفيدة لأي جهود يقوم بها في المستقبل القريب

أو البعيد على هذا المستوى بالذات.

- راجع إنجازات الائتلاف، والعبر المستخلصة من هذه التجربة.
- أشرك الحزب، بمختلف مستوياته، في تقييم تأثير الائتلاف على صورته والدعم الذي يحظى به، وفي تحديد المسار الذي سيسلكه مستقبلاً.
- استلهم من العبر المستخلصة في أي جهود تقوم بها مستقبلاً لتشكيل الائتلافات.

هذه القائمة المرجعية مقتطعة من دليل الأحزاب السياسية لبناء الائتلافات. أما النص الكامل فيتضمّن نصائح وإرشادات عملية مستمدة من أهل الخبرة في السياسة، وكذلك من عدة أوراق عمل ودراسات حالة. تيسّر إعداد هذا الدليل بفضل مساهمة سخية من الصندوق الوطني للديمقراطية. الرجاء الاتصال بنا للحصول على نسخة كاملة من هذا الدليل.

NDI | ndiparties@ndi.org | 455 Massachusetts Ave, NW | Washington | DC 20001 | USA | www.ndi.org
OC | post@oslocenter.no | Øvre Slottsgate 11 | NO-0157 Oslo | Norway | www.oslocenter.no