

ЯК ПОТРАПИТИ ДО СПИСКУ

МОДУЛЬ 11

ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТИХ ПОЛІТИЧНИХ ЦІЛЕЙ



Вступ

Якість будь-якої демократичної системи урядування безпосередньо пов'язана з вмінням та відданістю тих, кого обирають на державні посади. Враховуючи, що суспільства, економічні та демографічні показники постійно змінюються, представницькі форми урядування постійно вимагають інноваційних ідей, різних перспектив та оновленої енергії. Їхнє надходження забезпечується появою нових людей, що беруть участь у виборах та урядуванні як кандидати/кандидатки та обрані посадовці.

Інколи політичний клімат вимагає оновлення, змін та нового старту, які часто уособлюються новими людьми, що приходять до політичного керівництва. У таких ситуаціях політичні партії поживляють власну легітимність, просуваючи кандидатів/кандидаток та лідерів/лідерок, яких сприймають як тих, хто пропонує новий підхід, або тих, хто хоча б не несе на собі тягар та відповідальність за минулі рішення, що не призвели до успіху.

Однак, про включення до списку кандидатів та кандидаток від політичної партії або офіційне висування кандидатури на позицію, що може виявитись виграною, легше сказати, ніж цього досягти. У кожній країні існує лише обмежена кількість перспективних посад, за які може розгорнутись конкурентна боротьба, тоді як ті, хто обіймають ці посади, як правило, не бажають їх залишати.

Крім цього, ті, хто має владу та повноваження приймати рішення про висунення кандидатів/кандидаток від політичної партії, можуть схилитись до того, щоб обирати з-поміж вірних, а не здібних. Також у багатьох партіях процес висунення кандидатів/кандидаток є не достатньо прозорим, що робить його для нового кандидата/кандидатки особливо складним з точки зору визначення стратегії та проведення кампанії на свою підтримку.

Таким чином, важливо, щоб кожен потенційний кандидат/кожна потенційна кандидатка були стратегічно готові до досвіду та процесу буття кандидатом/кандидаткою, а також до викликів та забезпечення достатньої підтримки для висунення партією на прохідні позиції у списку (тобто, достатньо високо у списку для систем пропорційного представництва або в окрузі, в якому партія може виграти в одномандатній системі).

У даному модулі ви пройдете ці етапи підготовки.

Теми, що увійшли до цього модуля:

1. Власне оцінювання – чи ви готові балотуватись?
2. Ситуаційний аналіз – які виклики перед вами постають?
3. Мапування влади – визначення перешкод та можливостей
4. Персональні плани дій – планування для успіху

Власне оцінювання

Отже, ви бажаєте стати кандидатом/кандидаткою на виборну посаду? Неймовірно! Участь у виборах та системі державного управління вашої країни – це захоплююча можливість та величезний внесок у майбутнє та добробут її громадян.

Балотування на посаду – це важливий та складний крок. Він вимагає наявності глибокого переконання, мотивації та сміливості. Хоча кампанія може викликати захоплення та додавати енергії, вона може також бути конфронтаційною та викликати чвари.

Щоб досягти успіху, важливо бути повністю готовими до викликів, які постануть перед вами у майбутньому. Почніть з проведення власного оцінювання, що наводиться нижче, для визначення того, де ви знаходитесь зараз, та обдумування того, яку роботу вам треба виконати, щоб отримати необхідну підтримку для організації виборчої кампанії.

Нижче ви знайдете список завдань, які потрібно виконати, щоб балотуватись на виборах. Оцініть свій рівень виконання кожного завдання за шкалою від 1 (Виконання завдання ще не розпочато) до 5 (Завдання виконано).

1 КРОК Кількісна оцінка

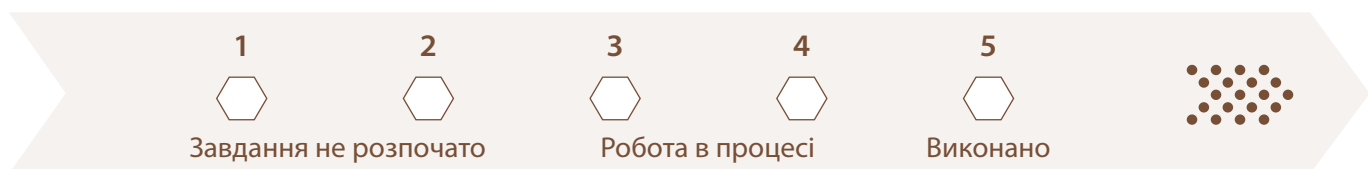
1. Я знаю, чому балотуюсь на цю посаду.



2. Я знаю, чого хочу досягти, перебуваючи на виборній посаді.



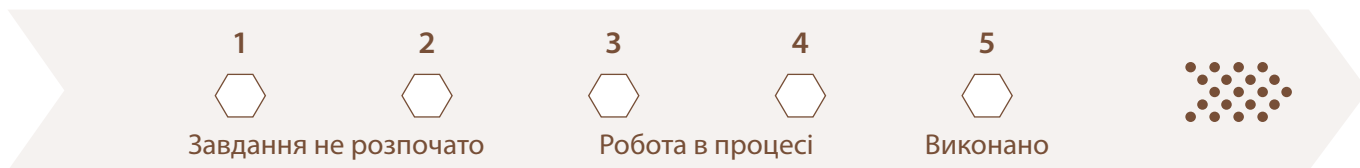
3. Я можу точно описати соціальний, економічний та демографічний зріз округу, який сподіваюсь представляти.



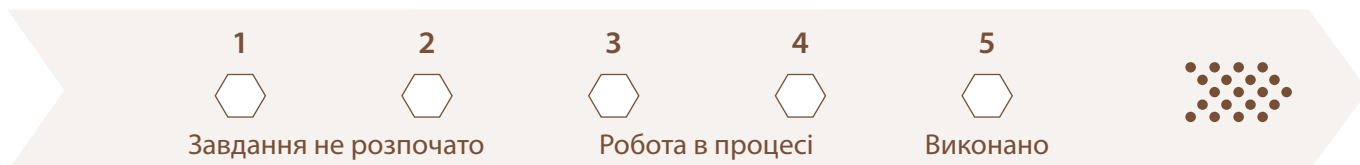
4. Я маю список з 10 осіб, до яких можу звернутись за фінансовою підтримкою.



5. Я маю розрахунок вартості балотування на посаду у вигляді проекту бюджету.



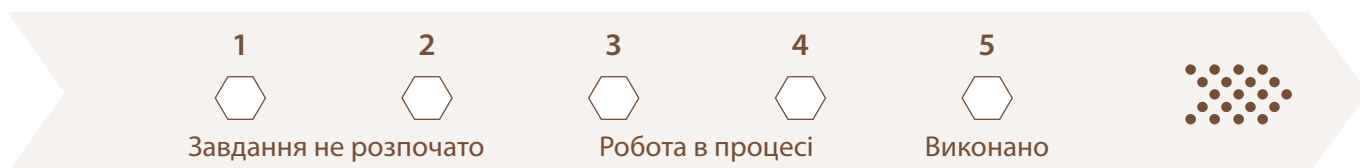
6. У мене налагоджено контакти з відповідними друкованими, ефірними та соціальними ЗМІ.



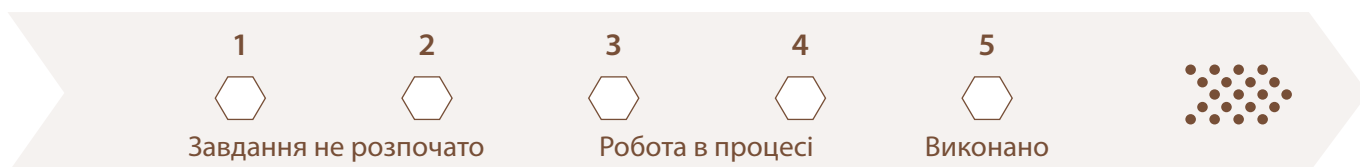
7. Проведено оцінку можливих опонентів (опонента/опонентки) з точки зору того, скільки голосів вони отримують та які мають фінансові ресурси.



8. Проведено аналіз виборців і виборчинь у відповідному окрузі.



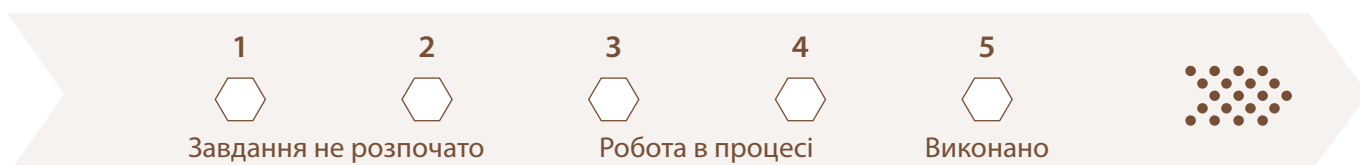
9. Проведено підрахунок голосів для відповідного округу та визначено кількість голосів, яка необхідна для мого обрання у відповідному окрузі.



10. Вирішено всі фінансові, особисті та юридичні питання (проблеми), що ускладнювали б мою участь у виборах у якості кандидата/кандидатки.



11. Я написав/написала свою біографію (опис особистого та професійного досвіду, досягнень та кваліфікації) з точними даними.



12. Виділено час на розробку насиченого графіку спілкування та контактування з виборцями.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

13. Я знаю правила та нормативно-правові акти, що регулюють виборчий процес.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

14. Я маю сильні симпатії в окрузі, де я планую балотуватись, мене добре знають, я маю гарний зв'язок з місцевою громадою.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

15. У мене є ключове повідомлення, що є актуальним та привабливим для виборців у даному окрузі.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

16. У мене налагоджено тісні робочі стосунки з ключовими особами, які приймають рішення у моїй партії.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

17. У мене є група партійних активістів/активісток на низовому рівні, а також добре відомих лідерів/лідерок у партії, які мене підтримують.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

18. Я мав/мала розмову зі своєю сім'єю, і вони розуміють, скільки мені буде потрібно часу, та які можуть бути втручання у приватне та сімейне життя у зв'язку з моїм балотуванням, і вони підтримують висунання моєї кандидатури.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

19. Я пройшов/пройшла належну підготовку та навчання з публічних виступів та контактування з виборцями.



20. У мене є група радників/радниць, які користуються довірою.



2 КРОК Якісна оцінка

Дайте відповідь на наступні запитання власними словами:

1. Чому ви хочете балотуватись на цю посаду?

.....

.....

.....

.....

2. Які ідеї або досвід ви принесете на виборну посаду, що є новими, відмінними або кращими за існуючі?

.....

.....

.....

.....

3. Можете назвати три речі, над якими ви хочете працювати або які хочете виконати, обіймаючи виборну посаду?

.....

.....

.....

.....

3 КРОК Якісний аналіз

Перегляньте свої відповіді на попередні запитання. Чи формулювання, що ви використали, стосуються вас чи радше людей, яким ви сподіваєтесь слугувати, обіймаючи посаду, та/або переваг, які ви сподіваєтесь їм принести?

.....

.....

.....

.....

.....

Якби у вас було не більше 30 секунд:

Чи могли б ви використати ці слова, щоб чітко пояснити другові або подрузі, чому ви балотуєтесь на цю посаду? Якщо ні, які зміни ви б внесли?

.....

.....

Чи можете ви використати ці слова, щоб продемонструвати лідеру/лідерці партії, чому треба висунути вашу кандидатуру на прохідному місці? Якщо ні, які зміни ви б внесли?

.....

.....

Чи можете ви використати ці слова, щоб пояснити потенційному донорові/донорці, чому він/вона має зробити внесок на користь вашої кампанії? Якщо ні, які зміни ви б внесли?

.....

.....

Чи можете ви використати ці слова, щоб пояснити виборцям, чому вони мають вас підтримати? Якщо ні, які зміни ви б внесли?

.....

.....

Після того, як ви провели оцінку власної готовності балотуватись на виборну посаду, наступним кроком буде проаналізувати середовище, в якому ви балотуватиметесь.

Існує низка ключових чинників для проведення ситуаційного аналізу виборчої кампанії. До них належать положення закону щодо вимог до кандидатів/кандидаток та вибору кандидатів/кандидаток, процес висунення кандидатів/кандидаток політичними партіями, а також реалії того, що насправді відбувається на практиці (на противагу тому, що передбачено нормативно-правовими актами).

1**КРОК****Закон**

Що говорить закон про те, хто може балотуватись на посаду? Які існують вимоги, та що призводить до дискваліфікації кандидата/кандидатки?

Вік

Громадянство

Проживання

(наприклад, чи вимагається довести, що ви проживали в країні або в окрузі протягом певного періоду часу?)

Доходи або фінансове становище

(наприклад, відсутність банкрутства або звинувачень у фінансових порушеннях)

Освіта

Відсутність судимості

(наприклад, за серйозні кримінальні правопорушення протягом певного періоду часу або без часових обмежень)

Членство в партії

Чи існують інші правові вимоги для висунення власної кандидатури? Наприклад, чи вимагається збирати підписи на свою підтримку, надавати фінансову звітність або подавати пакет реєстраційних документів?

.....

.....

Якою є вартість подання реєстраційних документів або плата за реєстрацію у якості кандидата/кандидатки?

.....

2

КРОК

Політична партія

У деяких країнах виборче законодавство визначає систему виборів та вимоги до кандидатів/кандидаток, але залишає на розсуд законно зареєстрованих партій прийняття рішення про те, як вони будуть визначатись з кандидатурами. Як виглядає ситуація в Україні? Чи говориться у законодавстві щось про те, як саме політичні партії повинні визначати кандидатури?

.....

.....

Чи забезпечується виконання цих положень судами або виборчою комісією?

.....

.....

Кожна політична партія обирає кандидатів/кандидаток у власний спосіб. Процес вибору кандидатів/кандидаток у партії, зазвичай, розвивається із часом в залежності від внутрішньої культури організації, а також ступеня того, наскільки посадовці та члени/членкині партії очікують та вимагають свого залучення.

Кожна система вибору кандидатів/кандидаток має свої переваги та недоліки, але важливо розуміти, як саме виглядає система, якщо ви хочете потрапити на прохідні позиції у якості кандидата/кандидатки. Процеси відбору кандидатів/кандидаток належать до якоїсь частини цього спектру:



Як саме приймаються рішення у вашій політичній партії про те, кого висувати кандидатом/кандидаткою? Чи є цей процес прозорим та конкурентним, або чи обираються кандидати/кандидатки шляхом обмеженого процесу (за закритими дверима)?

.....

.....

.....

.....

Наступне питання, з яким треба розібратись – **хто** фактично приймає рішення про вибір кандидата/кандидатки. У більшості політичних партій існують первинні та вторинні рівні прийняття рішень.

- 🔗 **Люди, які приймають рішення на первинному рівні** – це ті, хто мають офіційні повноваження та позицію, що дозволяють їм визначати, що відбуватиметься всередині політичної партії.
- 🔗 **Люди, які приймають рішення на вторинному рівні** – це ті, хто впливає на тих, хто приймає рішення на первинному рівні, і тому може також мати вплив на те, кого обирають.

Розгляньте наступну діаграму. У центрі кола знаходиться **той/та, хто офіційно приймає рішення** – людина, що має формальні повноваження робити вибір від імені партії. Це, зазвичай, вищі керівники/керівниці партії та обрані посадовці.

Зовнішнє коло – це ті, хто приймає рішення на вторинному рівні. До них належать ті, хто створюють особисті та професійні мережі людей, які приймають рішення на первинному рівні, а також ті, хто може впливати на первинний рівень прийняття рішень.



Жінки, молодь та інші демографічні групи, яких меншою мірою представлено в політиці, часто з'ясовують, що вони мають менше зв'язків у центрі цих кіл, тобто серед тих, хто приймає рішення на первинному рівні, але вони мають набагато потужніші мережі на вторинному рівні прийняття рішень. Для претендентів/претенденток найкращим шляхом до сильнішої позиції часто є неофіційний курс прийняття рішень.

Пам'ятайте про власний інтерес та майбутні амбіції людей, що приймають рішення, коли вирішуватимете, як до них звертатись. Наприклад, деякі з тих, хто приймає рішення на вторинному рівні, можуть прагнути одного дня приймати рішення на первинному рівні, тож вони можуть бути більш схильними підтримати вас, якщо вважатимуть, що у подальшому ви підтримаєте їхнє підвищення в партійній ієрархії.

Розгляньте власні амбіції стати кандидатом/кандидаткою, висунутим/висунутою на прохідні позиції. Визначте тих, хто буде приймати рішення на первинному рівні, які вирішуватимуть, висунути вас чи ні. Чи маєте ви зараз їхню підтримку?

Ті, хто приймають рішення на первинному рівні

.....

.....

.....

.....

Чи маю я зараз їхню підтримку?

.....

.....

.....

Перегляньте складений вище перелік тих, хто приймає рішення на первинному рівні, чиєї підтримки ви поки що не маєте. Який найбільш переконливий аргумент ви могли б запропонувати цій людині про те, чому він/вона має вас підтримати?

Припустимо, що у вас призначено зустріч з кожною з цих осіб. У відведеному далі місці визначте кілька тез для себе та, пам'ятаючи про їхні інтереси та перспективи у цьому питанні, визначте найбільш переконливе повідомлення, яке ви могли б їм представити, про те, чому вони мають підтримати ваші прагнення.

Ті, хто приймають рішення на первинному рівні

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Моє повідомлення

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

А зараз подумайте про тих, хто приймає рішення на вторинному рівні, які впливають на відповідних людей. Кого ви знаєте з тих, хто належить до їхніх кіл впливу, хто б відреагував – позитивно або негативно – на те, що ви бажаєте стати кандидатом/кандидаткою? Якщо ні, яким буде ваше найбільш переконливе повідомлення для відповідних осіб про те, чому вони мають вас підтримати?

Ті, хто приймають рішення на вторинному рівні

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Чи маю я зараз їхню підтримку?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Перегляньте складений вище перелік тих, хто приймає рішення на вторинному рівні, чиєї підтримки ви поки що не маєте. Який найбільш переконливий аргумент ви могли б запропонувати цій людині про те, чому він/вона має вас підтримати?

Припустимо, що у вас призначена зустріч з кожною з цих осіб. У відведеному далі місці визначте кілька тез для себе та, пам'ятаючи про їхні інтереси та перспективи у цьому питанні, визначте найбільш переконливе повідомлення, яке ви могли б їм представити, про те, чому вони мають підтримати ваші прагнення.

Ті, хто приймають рішення на вторинному рівні

Моє повідомлення

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3 КРОК Кінцевий аналіз

Виходячи з ваших відповідей на запитання цього розділу, яким чином ви оцінили б ймовірність вашого висунення у якості кандидата/кандидатки за вимог чинного законодавства та політичних реалій у вашій політичній партії? Оцініть точність кожного з наступних тверджень.

1. Зараз я відповідаю всім законодавчим вимогам до кандидата/кандидатки на виборну посаду в Україні.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

2. Процес вибору кандидатів/кандидаток у моїй партії сприяє висуненню моєї кандидатури.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

3. Ті, хто приймає рішення на первинному рівні у моїй партії, прихильно ставляться до висунення моєї кандидатури.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

4. Ті, хто приймає рішення на вторинному рівні у моїй партії, прихильно ставляться до висунення моєї кандидатури.

1	2	3	4	5	
Завдання не розпочато		Робота в процесі		Виконано	

4

КРОК

Усвідомлена відповідь

Ви вже здійснили оцінку власної готовності балотуватись на посаду, а також переглянули законодавчі вимоги, яким ви маєте відповідати, та проаналізували внутрішні політичні виклики, що постають перед вами у власній партії.

Наступним кроком буде визначити, якою має бути ваша стратегічна відповідь у цій ситуації. Виходячи з підсумків роботи, яку ви виконали у попередніх розділах, а також вашого власного розуміння викликів та можливостей, які постають перед вами, що, на вашу думку, вам потрібно робити далі?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

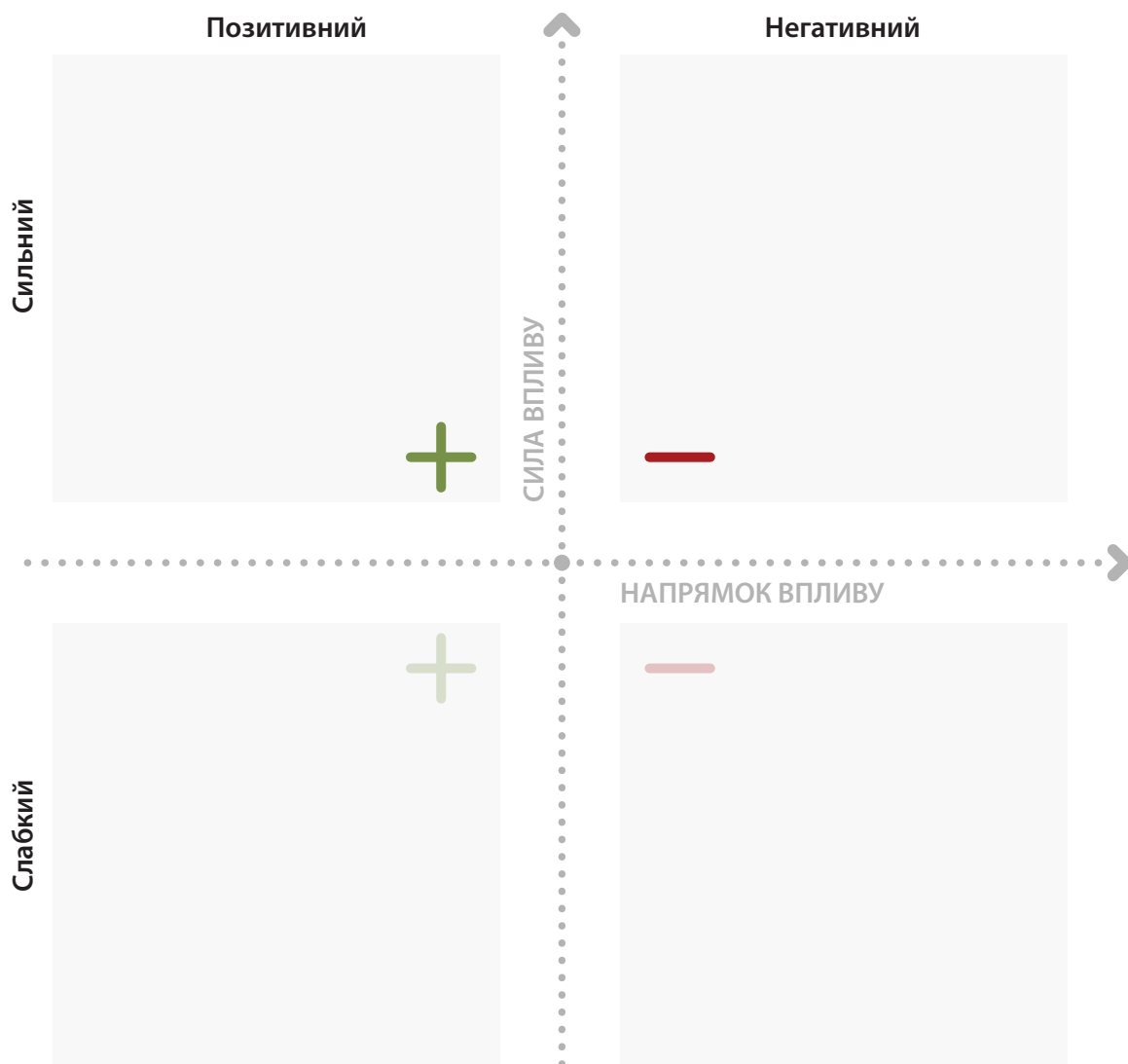
У наступних розділах даного модуля ви розглянете деякі можливі варіанти, що визначатимуть стратегічну відповідь у цій ситуації. Навіть якщо за підсумками кінцевого аналізу ви визначите, що маєте гарні шанси на те, що вашу кандидатуру буде висунуто, все одно існує ймовірність виникнення певних перешкод на шляху до цього. Важливо продумати, як ви будете їх долати, щоб перетворити вашу мету на реальність.

Якщо результати аналізу свідчать про те, що для вас буде реальною проблемою потрапити у прохідну частину списку кандидатів/кандидаток, тоді ще більш важливо, щоб ви напрацювали стратегічну відповідь, що потенційно може змінити цю ситуацію та покращити ваші електоральні шанси!

Мапування влади

Мапування влади – це класичний інструмент, за допомогою якого схематично відображається просування вперед у складному політичному середовищі. Мапування влади передбачає визначення тих, хто має владні повноваження та вплив, після чого ці люди, які приймають рішення, розподіляються відповідно до їхньої ймовірної реакції та впливу на пропоновані дії. У даному випадку пропонованою дією є ваш намір стати майбутніми кандидатом/кандидаткою на виборну посаду. Мапування влади дозволяє нам визначити найкращу відповідь у певній ситуації, включаючи визначення шляхів для максимізації допомоги прихильників/прихильниць та мінімізації впливу суперників/суперниць.

Перегляньте перелік тих, хто приймає рішення на первинному та вторинному рівні, які ви складали у Кроці другому попереднього розділу. Подумайте про те, як кожен/кожна з них відповіли б чи відреагували б на ваші плани потрапити на прохідні позиції у списку кандидатів/кандидаток. Чи їхня реакція на цю ідею була б позитивною чи негативною? Наскільки сильною була б їхня реакція? Внесіть їх у наступну схему мапування влади.



Про що каже ваша мапа влади? Чи маєте ви більше людей, які потенційно підтримують вас, ніж ви думали? Чи є опозиція сильнішою, ніж ви усвідомлювали?

.....

.....

.....

.....

Наступним завданням буде подумати, як ви будете поратись із цією ситуацією. Кого потрібно пересунути в інший сектор вашої мапи влади? Що буде для цього необхідним?

.....

.....

.....

.....

Загальну стратегічну відповідь для кожного сектору наведено нижче. Чи буде щось із цього корисним у вашій ситуації або чи буде вам необхідно шукати інші варіанти?



Персональні плани дій

Одним із способів досягнення власних політичних цілей є поєднання вашого успіху та успіху вашої партії. Це означає спрямування тієї роботи, яку ви виконуєте для розвитку ваших позицій як потенційного(-ї) кандидата/кандидатки, на важливу роботу з розвитку позицій партії та покращення шансів на отримання більшої кількості мандатів.

Спитайте себе, чи існує конкретний проект, який ви могли б реалізувати у своїй політичній партії для досягнення множинних результатів, зокрема:

1. Підвищення власного статусу та важливого внеску у партію
2. Покращення оперативної або електоральної результативності партії
3. Покращення власних лідерських та комунікаційних навичок

Можливі приклади:

- ✍ Створення бази підтримки партії у нових округах за рахунок зусиль зі спілкування з виборцями на низовому рівні
- ✍ Організація та проведення формального навчання для працівників/працівниць та волонтерів/волонтерок виборчого штабу партії
- ✍ Розробка моделей та можливостей для покращення внутрішньої комунікації
- ✍ Посилення зовнішньої комунікації, відділу роботи з пресою та ЗМІ
- ✍ Розширення інформаційно-агітаційної роботи партії з новими демографічними групами, включаючи жінок, молодь та етнічні меншини
- ✍ Демонстрація високого рівня експертних знань у конкретній сфері; часта поява у ЗМІ – інтерв'ю та участь у дебатах

Бажаним наслідком кожного з цих напрямків діяльності є покращення загальної результативності роботи партії, розвиток ваших політичних та комунікаційних навичок, а також підвищення позицій у якості людини, яка робить реальний внесок на користь партії.

Розгляньте деякі виклики, що постають перед вашою партією, які ви визначили на тренінгу з проведення виборчої кампанії та/або у процесі роботи з цим посібником. Можете запропонувати конкретний проект, спрямований на вирішення деяких з цих питань та, який потенційно може надати переваги також для вас особисто? Цей проект має бути реалізовано протягом реалістичного проміжку часу та вирішувати проблему, яку керівництво вашої партії вважає ключовою для напрямку розвитку партії.

.....

.....

.....

.....

Скористуйтесь наступним бланком планування, щоб визначити, як ви можете у подальшому розвивати та реалізовувати цей проект.

Бланк планування

Практика, яка вимагає вирішення	Цільовий показник покращення	Дії	Вимірювання успішності	Дата завершення	Необхідна підтримка
Проект з розвитку партії					
1.					
2.					
Аспекти персонального розвитку					
1.					
2.					