

## حملة طرق الأبواب – شرح تفصيلي للمدربين

### الجزء الثاني

**\*\*تأكد من مراجعة القانون قبل أن تبدأ أنشطة طرق الأبواب\*\***

#### **الشريحة 1:**

أهلاً بكم في الجزء الثاني من سلسلة حملة طرق الأبواب! في العرض السابق تعلمت كيف تحدد هدفك وأن تقوم بحساب الموارد التي تحتاجها لحملة طرق الأبواب، ولكن قبل أن تبدأ في تدريب متطوعيك عليك أن تجهز عدة حملات طرق الأبواب الآتية لكل فريق:

#### **الشريحة 2:**

فأول شيء سيحتاج إليه كل فريق من المتطوعين هو منطقة محددة وواضحة سيكون مقرراً لهم العمل فيها، ولذلك عليك أن تطبع خريطة لمناطقك المستهدفة وعلم على المنطقة المحددة لكل زوجين من المتطوعين وضع علامة على الشارع المراد زيارته حتى لا تتداخل الطرق على الفريق، ومن بين المواد التكميلية لهذا العرض ستجد تعليمات وأمثلة عن كيفية تطوير الخرائط للمتطوعين على هذا الموقع.

#### **الشريحة 3:**

والشيء الثاني الذي ستحتاج لتحضيره هي تعليمات مكتوبة ستشمل:

- قائمة بالعمارات/ المنازل التي سيقومون بزيارتها، و

- نص مقترح

#### **الشريحة 4:**

إذا كنت قد جهزت قاعدة بيانات للناخبين وهذه ليست هي الزيارة الأولى بالنسبة لك لهذه المنطقة، فيجب أن تكون قد حددت منازل داعمي خصمك، وبذلك ستقوم باستبعاد هذه المنازل من قائمتك، وبالتالي لن يضيع متطوعيك وقتهم في زيارتهم.

#### **الشريحة 5:**

إن النص المقترح عبارة عن حوار إرشادي للمتطوعين ويشمل: التحية الافتتاحية والمقدمة والرسالة الرئيسية والخاتمة، وتكون الخاتمة دائماً دعوة لاتخاذ قرار ويمكن أن تكون: دعوة للتصويت لحزب أو مرشح؛ أخذ بضع دقائق للإجابة على أسئلة الاستطلاع أو دعوة لزيارة حملتك أو مكتبك، أو أي شيء آخر يعتمد على هدف حملتك، كما أن النص يعتبر بمثابة أداة للمتطوعين ليساعدهم على بدء المحادثة بسهولة مع الناخبين، وفي الوقت نفسه يضمن تقديم نفس الرسالة من جميع المتطوعين، ويمكنك أن تجد مثالا للنص بين الموارد المخصصة لهذا العرض التقديمي.

#### **الشريحة 6:**

ثالثاً، يجب على متطوعيك ارتداء ملابس تربطهم بالحزب أو بالمرشح، يمكن أن يكون اسم الحزب ومعه شعار الحملة أو زرار عليه شعار الحملة أو قبعة ذات ماركة معينة، إلى آخره، واعتماداً على مواردك يجب أن تقرر شكل تحديد الهوية المرئي لمتطوعي حملة طرق الأبواب وأن تقوم بتجهيزها مسبقاً.

#### **الشريحة 7:**

رابعاً، أحرص على أن يكون لكل فريق من المتطوعين مواد مطبوعه عن حزبك أو مرشحك، مثل الإعلانات الورقية التي من السهل إعطاؤها للناخب، وإذا كانت مواردك المالية كثيرة يمكنك أن تطبع لافتة للأبواب تُعلق على الأبواب للمنازل التي لم يتسنى للمتطوع مقابلتها بسبب غيابهم ويكون فيها: "نأسف أننا لم نقابلكم!" ومعها معلومات عن حملتك أو عن المرشح.

## الشريحة:8:

خامسا، سيحتاج المتطوعين لاستمارات تواصل مع الناخبين ليسجلوا فيها بيانات حواراتهم مع الناخبين، ومن الضروري أن يتقهم كل متطوع في حملة طرق الأبواب ضرورة **تدوين** المعلومات التي يتشاركونها إياها الناخبين، لأنه من الصعب تذكر كل مناقشة أجريت مع 60 شخص مختلف، وكما ذكرنا من قبل أن كل ما سجلته من حوارات مع الناخبين سيساعدك على تطوير قاعدة بيانات ناخبك والمحافظة عليها، والتي تستخدمها كمصدر للمعلومات لاستهداف الناخبين وإدارة مواردك.

## الشريحة:9:

وكما ترى في النموذج المعروض على الشاشة، في مقدمة الاستمارة يجب على المتطوع أن يكتب اسم المنطقة التي سيزورها، واسمه/ اسمها وتاريخ الزيارة واسم الشارع، ويجب أيضا كتابة رقم الزيارة حتى يسهل تتبع اتجاهات الناخبين مع مرور الوقت.

## الشريحة:10:

يوجد بالأسفل قسم أزرق مخصص للمعلومات عن الناخبين:

في حين إنه من السهل إيجاد رقم المنزل، إلا أنه من الصعب أن تجد اسم العائلة ولا يوجد قائمة بأسماء الناخبين في المنزل، فإذا لم يكن اسم العائلة مكتوب على الباب نفسه وإذا لم تكن هناك قائمة بالقاطنين في المنزل أو نظام اتصال داخلي في المدخل يمكنك من خلاله قراءة أسماء العائلة، يمكنك حينها أن تبحث عن جيران ودوبيين أو أحد داعميك الذين يقطنون في نفس المبنى واطلب منهم أن يساعدوك في جمع المعلومات.

## الشريحة:11:

في العمود المخصص للنوايا ستقوم بتسجيل واحد من الحروف لتستدل به على النية حيث:

يمثل الحرف (أ) أن الناخب يدعمك

## الشريحة:12:

(ب) يعني أن الناخب لم يقرر بعد

## الشريحة:13:

(ج) يعني أن الناخب يدعم خصمك

## الشريحة:14:

(د) يعني أنه لم يكن هناك أحد بالمنزل

## الشريحة:15:

(هـ) يعني أنه ليس مسموح له بالانتخاب وهو ما ينطبق على من لم يبلغ السن القانوني والأجانب، الى آخره، طبقا للقانون الانتخابي في دولتك.

## الشريحة:16:

في العمود الأخير تستطيع كتابة جميع القضايا أو التعليقات التي تشاركتها مع الناخبين، كن حرا في كتابة أي تعليق سمعته منهم لأن هذه المعلومات قد تساعدك على فهم قضية ما تهم الناخب بشكل أفضل، أو فهم الأشياء التي لا يفضلونها في حزبك، أو أي شيء آخر من شأنه مساعدتك في تحسين رسالتك وجعل من السهل الاتصال في المستقبل بهؤلاء الناخبين.

### الشريحة:17

والآن، لماذا ستحتاج الى هذه المعلومات وماذا ستفعل بها حين يقدمها لك متطوعيك؟ بمجرد أن يدرج شخص كل هذه البيانات الجديدة في قاعدة بيانات ناخبك، سيكون عليك المتابعة مع ناخبين معينين. فالناخب الذي يمثل حرف (أ) يمكنك دعوته ليساعدك في الحملة أو بكل بساطة أن تضعهم في قائمة من سيعطونك صوتهم الانتخابي، فهؤلاء هم الأشخاص الذين ستود أن تحرص على أن يذهبوا يوم الانتخابات ويعطوك صوتهم. أما الذين يمثلون (ب) فهم الذين ستنتق عليهم معظم موارد حملتك، وسيكونون هم محل تركيز مرشحك/مرشحتك في حملة طرق الأبواب القادمة، وكلما كان لدى مرشحك معلومات أكثر عن الناخبين الذين يمكن إقناعهم، كلما كان من السهل إيجاد طريقة ليتواصلوا معهم وكسب أصواتهم، اما الذين يمثلون (ج) فستجاهلهم، و(د) سيكون عليك معاودة زيارتهم لترى إذا كانت هناك فرصة ليدعموك.

### الشريحة:18

وأخيرا وليس بآخرا، سيحتاج المتطوعين لاستمارات تطوع وعضوية ليستطيعوا تعيين ناخبين هم في الأساس من داعميك. وتوضع كل هذه المواد في ملف ليكون على السهل علي المتطوع حملها- والآن اصبح لديك عدة حملة طرق الأبواب!

### الشريحة:19

بمجرد أن تجهز هذه المواد وأن تعين المتطوعين، ستكون الخطوة التالية هي تدريبهم. انضموا الينا في العرض القادم لتتعرفوا على كيفية تأهيل المتطوعين ليبدءوا حملة طرق الأبواب!