

Vyjednávání koalice

Příprava na vyjednávání

- Vyjednávání probíhá podle dohodnuté **povolební strategie** včetně vyjednávacího maximálně tříčlenného týmu (může vyjednávat i lídr sám, závisí na formátu). Strategie také určuje, kdo schvaluje výslednou koaliční smlouvu, jestli klub zastupitelů nebo krajské sdružení. Pokud strategii nemáte v krajském sdružení dohodnutou, je třeba to dohnat.
- Před vyjednáváním je třeba mít **nastudované programy** potenciálních koaličních partnerů a uvnitř strany předjednané, co z nich je akceptovatelné a co nikoli. Každý koaliční partner má svoje priority, tj. věci s velkou finanční náročností a zásadní změny. Uvědomte si, že vyjednávání je vlastně určování politiky na té nejvyšší úrovni a pokud bude dohoda uzavřená a vynutitelná, budou se jí muset všechny subjekty přizpůsobit. Tyto priority je třeba mít srovnané, viz např. dokument Pražáků [10 bodů pro novou Radu](#). Tyhle priority by měly být zejména to, co očekávají voliči.
- Jako partnery si vybírejte **ideově blízké strany**, ideálně sousední strany v diagramu (Stranu zelených, ANO) a to tak, aby Piráti byli v diagramu uprostřed a strany kolem nich se vzájemně vyrušily. Do koalice, kde se budete cítit blbě, prostě nelezte. Vybrat stranu s největší ideovou shodou vám pomůže vybrat volební kalkulačka. Tito preferovaní partneři jsou cílem jednání, ale v úvodní fázi je třeba nechat otevřené i jiné cesty, neboť tím má strana v koalici větší cenu. Obecně je strategie strany účastnit se početně silných koalicí (ne o jeden hlas), aby vznikaly stabilní koalice, a dohodnout se, že koalice bude respektovat i opoziční strany a nebude je válcovat. To se však povede jen zřídka.
- Příprava na vyjednávání má i mentální rozměr. Předně nebud'te připosraní. Vyjednávání koalice je legitimní součástí parlamentní demokracie, jejíž cílem je vytvořit jednotnou politickou reprezentaci zastupující zájmy občanů, zajistit stabilitu vlády. Je jasné, že při vyjednávání jde o vyvážení jednotlivých zájmů, zejména ohledně programových a rozpočtových priorit. Naopak naprosto nelegitimní je zneužívat vyjednávání např. k získávání zakázek pro své příbuzné a firmy a k dosazování neschopných lidí do funkcí, na která by se měla konat otevřená výběrová řízení.
- Na základě provedené přípravy je možné do éteru vypouštět vybrané priority, které si kladete jako podmínky. Voliči tak zároveň uvidí, že vstup koalice není z vaší strany zadarmo. Je však třeba být opatrný s tím, co je podmínka, bez které to nejde, a co je požadavek, abyste neohrozili svoji důvěryhodnost.

Vyjednávání samotné

- Všichni jsme jenom lidi. Bylo by naivní si myslet, že do jednání se jde s jasnou představou. Ta vzniká po zjišťování stanovisek ostatních politických stran, dohodě uvnitř klubu na prioritách apod. Průběžně (třeba na padu) je dobré si to skládat v nějaký dokument, s čím vlastně jdete do jednání v jednotlivých oblastech. Ve skutečnosti to tak ale není a tenhle dokument vzniká za běhu. Viz například dokument [Pirátské minimum pro novou Radu](#).
- Na začátku probíhá většinou namlouvání, při kterém jednájí politické strany jedna s druhou, nikoliv společně. Otukávají se a zjišťují svoji programovou a lidskou kompatibilitu. Vedoucí úlohu v tom má typicky vítěz voleb. Pokud seznají, že to je možné, setkají se ve výsledné sestavě a začnou uvádět, že spolu vyjednávají. Za tímto účelem mohou založit pracovní skupiny, které dávají dohromady koaliční program pro různé oblasti.
- Vytipujte si lidi do orgánů kraje, nezapomeňte, že vedle zastupitelstva, rady a uvolněných radních jsou další podstatné funkce, kde je dobré mít představu o jejich obsazení: výbory zastupitelstva, komise rady, pracovní skupiny, orgány obchodních společností. Dopředu se s jednotlivými lidmi domluvejte na způsobu, jak budete po volbách spolupracovat a co od sebe navzájem očekáváte (informování, účast na setkáních, podpora programu apod.). Snažte se do fungování města zapojit co nejvíce dobrovolníků z kampaně a expertů ochotných pomoci.
- Doporučuji zvážit domluvu na provedení auditu, kontroly hospodaření a třeba něčem typu protikorupčního auditu nebo auditu transparentnosti. Posledně jmenované lze provést do jisté míry i svépomocí zhodnocením toho, jak je obec transparentní. Posloužit může např. zhodnocení obce podle [metodiky hodnocení krajů od Oživení](#).
- Samozřejmě, že je dobré mít podobný světónázor, ale pro vyjednávání je to zcela nepodstatné. Nevyjednává se o světónázoru, ale o tom, jaká rozhodnutí svěřená Radě a Zastupitelstvu budete skutečně činit. Koaliční program by tedy měl být termínovaný a dostatečně určitý.
- Z každého jednání by měl být pořízen zápis (co již bylo domluveno a co je sporné) a na základě tohoto zápisu by mělo být jednání medializováno, pokud je zde vůbec mediální zájem.

Formalizace vyjednaného

- Na základě vyjednaných podmínek je třeba vytvořit text koaliční smlouvy, domluvit se na jeho zveřejnění. Můžete vycházet například z příkladu vytvořeného pro účely povolební pražské koalice (viz [šablony](#)). Krásných koaličních smluv a programových prohlášeních už jsme viděli mnoho, ale je potřeba, aby bylo plnění programového prohlášení sledováno a vynuocováno.
- Do koaliční smlouvy si dejte pravidla pro situace, kdy jeden z partnerů nebo jednotliví zastupitelé nechťejí podpořit nějaký bod navržený koalicí. Například, že v takovém případě mohou po bezvýsledném jednání hledat dohodu pro jednotlivý případ s některou opoziční stranou. Celkem jistě něco takového nastane, takto je možnost dopředu si vyjasnit, že nesouhlas může nastat a že je rozdíl mezi nesouhlasem a snahou bourat koalici.
- Domluvejte se na pravidlech mediální komunikace a na zpravodajích; určete si, kdo mluví za koalici, kdo má koho informovat o mediálních vyjádřeních.

Koho kontaktovat

- Petr Třešňák, zastupitel v Mariánských lázních - vyjednával úspěšnou koalici v Mariánských lázních
- Tomáš Koláčný, brněnský zastupitel - podílel se na vyjednávání úspěšné koalice v Brně
- Jakub Michálek, pražský zastupitel - podílel se na vyjednávání neúspěšné koalice v Praze