

A SZÖVETSÉGESEK SPEKTRUMA

SPECTRUM OF ALLIES

**HOWARD CLARK, JAVIER GÁRATE, JOANNE SHEEHAN, AND
DORIE WILSNACK**

FROM THE BOOK: HANDBOOK FOR NONVIOLENT CAMPAIGNS
WAR RESISTERS' INTERNATIONAL, 2014
TRANSLATION: NOVEMBER 2017

A szövetségesek spektruma

Időtartam: legalább 30 perc.

Célok:

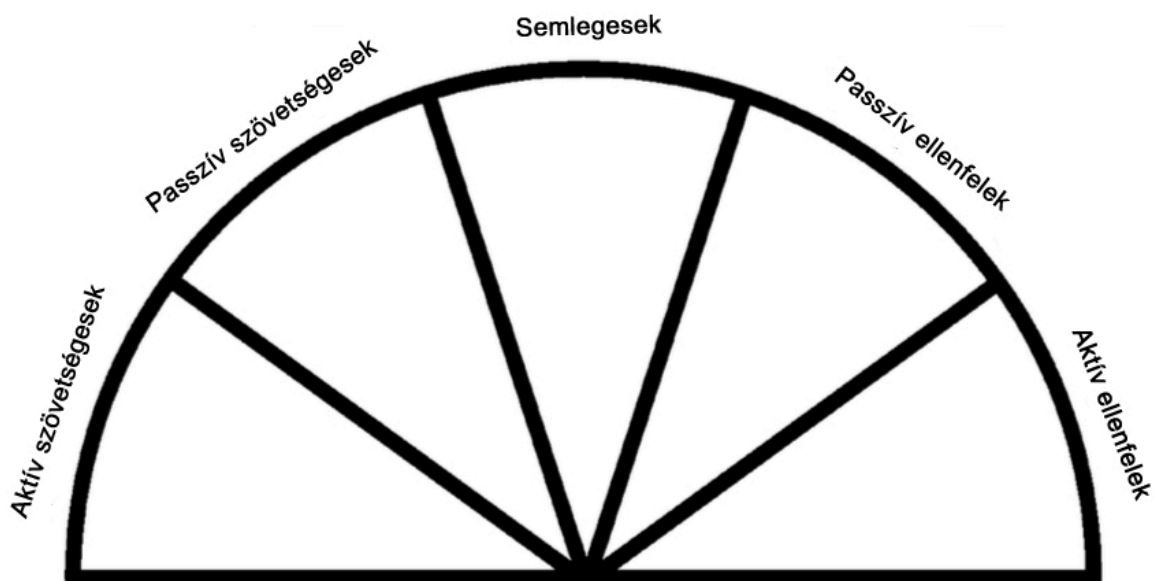
- Annak megértése, hogy kik a szövetségesek és az ellenfelek.
- Annak megtanulása, hogy a taktikákat arra tekintettel kell megtervezni, hogy mennyire vonzzák vagy nem vonzzák be a kulcsfontosságú szövetségeseket, és mennyire mozdítják elő, hogy az emberekből aktív szövetségesek váljanak.
- Optimistább mozgósító erőfeszítések elősegítése annak a belátása által, hogy nincs feltétlenül szükség az ellenfelek megnyerésére.
- Az emberek bevezetése a stratégia-alkotás csodálatos bonyodalmaiba.

Hogy működik / jegyzetek a képzőnek:

Magyarázd el, hogy a társadalmakban (városokban, államokban) sokféle különböző csoport van, amelyeket el lehet helyezni egy spektrumon, az érdekvédők nézőpontjához legközelebb állóktól egészen azokig, akik aktívan ellenzik a változást. Rajzolj egy vízszintes vonalat ennek ábrázolásaként. Azok, akik változásért küzdenek, a vonal végén lévő egyik ponton (mondjuk a baloldalin) helyezkednek el, az ellenfelek pedig a vonal másik végén.

Rajzolj egy félkört cikkelyekkel. A vonal két végpontjához legközelebb eső cikkelyek jelentik az aktív szövetségeseket és ellenfeleket, őket követik a passzív szövetségesek és ellenfelek. A középben lévő csoport semleges.

Azzal az üggyel dolgozzatok, amivel a csoport foglalkozik, vagy ha egy általános képzésről van szó, akkor kérj a résztvevőktől egy példát egy ügyre, amellyel a csoportból néhányan foglalkoznak. Egy olyan történeti példát is használhatsz, amit vélhetően mindenki ismer.



Vegyetek egy követelést, ami az adott kampány célja lehet, és kérdezd meg, hogy a társadalomban kik volnának azok, akik vélhetően leginkább támogatóak, legkevésbé támogatóak vagy semlegesek lennének ezzel kapcsolatban. Kérdezz rá különböző csoportokra: „szakszervezetek?“, „szegény emberek csoportjai?“, az „üzleti világ?“. Ahogyan a résztvevők beazonosítják a csoportokat és a helyüket a spektrumon, rajzold fel őket a „pitébe“. Bátorítsd a beszélgetést és a reflexiókat. Törekedjete a konkrétumokra.

Gondoljátok át, hogy mi az oka annak, hogy emberek semlegesek, és beszéljétek meg, hogy el lehetne-e őket mozdítani a szövetséges pozíció felé. Azokra az esetekre is térjete ki, amelyekben emberek már elmozdultak az egyik cikkelyből egy másikba, és beszéljétek meg, hogy miért (a katonák és veteránok például kezdetben hajlamosak támogatni egy háborút, a háború előrehaladtával azonban a soraikban is ki szokott alakulni egy ellenzék).

Hívd fel a figyelmet arra a jó hírre, hogy a legtöbb társadalmi változásra irányuló kampány esetében nincs szükség rá, hogy az ellenfeleket a mi oldalunkra állítsuk, még akkor sem, ha a hatalmon lévők az ellenfelek. Csak arra van szükség, hogy elmozdítsuk a cikkelyek egy részét vagy az összeset egy lépéssel a mi irányunkba. Ha mindegyik cikkelyt elmozdítjuk egy lépéssel, akkor valószínűleg győzünk, még akkor is, ha az ellenfél oldalán lévő keményvonalasok mozdíthatatlanok.

Miközben a csoport kialakítja a stratégiáját és dönt a releváns taktikákról, bátorítsd őket, hogy mindig figyeljenek oda, hogy melyik cikkellyel foglalkoznak, és hogyan tudják az embereket a maguk irányába elmozdítani. Annak eldöntéséhez, hogy kiket szólítsanak meg, kérdezz rá a következőkre:

- Mely csoportokhoz tudunk eljutni, vagy mely csoportok szemében vagyunk hitelesek?
- Mely csoportokat nem tudjuk elérni?
- Tekintettel a csoport céljaira, mely csoportok meggyőzésére vagyunk a legalkalmasabbak?

A következő forrás alapján készült: http://www.trainingforchange.org/spectrum_of_allies