

# Ispektrum o Talaan ng mga Kakampi

Isinalin ni Hansley Juliano

## Oras:

Hindi bababa ng 30 minuto.

## Tunguhin/Layunin:

Kilalanin kung sino ang ating mga kakampi at kalaban.

Matutunan na kailangang magplano ng taktika batay sa (a) kung nakakahikayat ba ito ng mga mahahalagang kakampi o hindi, at (b) nahihila ba nito ang mga tao na kumampi sa atin.

Makahikayat ng mas mainam na mobilisasyon—batay sa pagkilalang hindi kailangang lubusang mahikayat ang ating mga kalaban sa ating pananaw.

Mahikayat ang mga taong magkainteres sa kumplikadong laro ng pag-iistratehiya.

Mag-anyaya ng mga taong

## Paano ito gagawin/Tala para sa nangangasiwa:

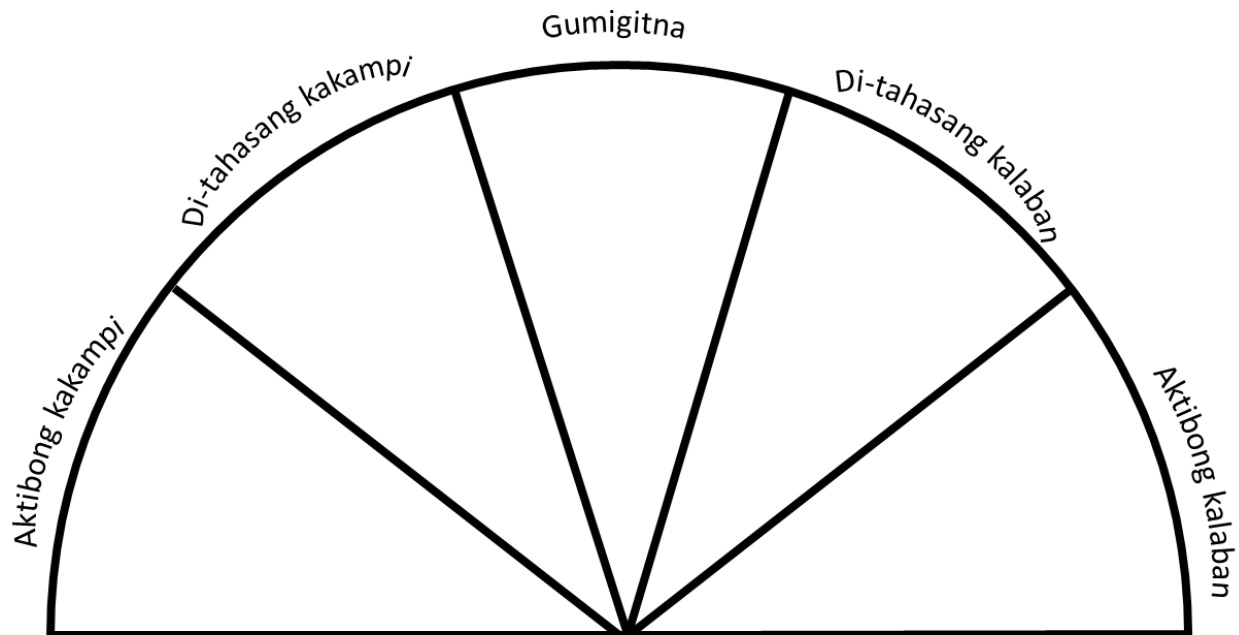
Ipaliwanag kung paanong naglalaman ang mga lipunan (o kaya'y mga bayan at estado) ng iba-ibang uri ng pangkat. Maaaring ilarawan ang mga grupong ito sa loob ng isang ispektrum—mula sa pinakamalapit sa pananaw ng mga aktibista, tungo sa mga tahasang lumalaban sa pagbabago. Gumuhit ng isang patag na linya upang ilarawan ito. Maaaring katawanin ang mga nagtutulak ng pagbabago ng isang tuldok sa isang dulo ng linya (hal. sa kaliwa), habang sa kabilang dulo naman ang mga kalaban.

Gumuhit ng isang kalahating bilog at hatiin ito. Ituring ang mga hating malapit sa bawa't dulo bilang "aktibong kakampi" at "aktibong kalaban." Ilarawan ang kanilang katabi bilang "di-tahasang kakampi" at "di-tahasang kalaban." Ituring ang mga nasa gitna bilang "neutral"/"gumigitna".

Gamitin ang isyung hawak ng grupo. Kung ito ay pangkalahatang pagsasanay, humingi ng halimbawa ng isang isyu na kasalukuyang hinahawakan ng mga nagsasanay. Maaari ring humingi ng halimbawa mula sa kasaysayan na alam ng lahat. Banggitin ang isang mariing hinihingi na pinagkakaisahan ng lahat. Tanungin kung sino sa lipunan ang inaasahang sumuporta, lumaban, o gitna. Magbigay ng halimbawa: "unyon ba"? "pangkat maralita?" "mga negosyante?" Habang inaalam ng mga nagsasanay ang mga grupo at ang kanilang posisyon sa ispektrum, isulat ito sa loob ng "pie". Hikayatin silang magkuro-kuro at magpaliwanagan. Humingi ng mga partikular na detalye.

Alamin kung bakit gumigitna/nananatiling *neutral* ang mga tao. Pag-usapan kung may paraan upang sila'y maging kakampi. Itala rin kung may mga taong gumalaw na mula sa isang hati patungo sa iba. Bigyang puwang kung bakit (hal. interesado ang mga

sundalo at beterano sa giyera sa simula, nguni't habang tumatagal ang laban, nagrereklamo na sila).



Ibigay ang mabuting balita: sa karamihan ng mga kampanya sa kilusang pagbabago, hindi kailangang makumbinsi ang kalaban sa iyong pananaw, kahit kalaban mo ang mga mismong may hawak ng kapangyarihan. Kailangan lamang galawin ang ilan o lahat ng mga hati ng pie patungo sa iyong posisyon. Kung maigalaw ang lahat ng hati nang minsanan, may posibilidad na manalo—kahit hindi madala ang mga kalabang nagmamamatis.

Habang binubuo ng grupo ang kanilang istratehiya at mga kaakibat na taktika, hikayatin silang kilalanin kung aling hati ang kanilang binibigyang-pansin, at kung paano madadala ang tao patungo sa kanilang posisyon. Sa pagpili ng kung sino ang hihikayatin, itanong:

Sino sa mga grupo ang mayroon tayong koneksyon o magandang reputasyon? Aling grupo ang hindi naaabot? Batay sa aying layunin, sinong mga grupo ang pinakakaya nating makumbinsi?