



O ESPECTRO DOS ALIADOS

SPECTRUM OF ALLIES

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

FROM THE BOOK: **HANDBOOK FOR NONVIOLENT CAMPAIGNS**
WAR RESISTERS' INTERNATIONAL, 2014
TRANSLATION: JOÃO VICENTE DE PAULO JÚNIOR, AUGUST 2017



TRANSLATOR'S NOTES

Please insert any helpful information about this translation here.

O espectro dos aliados

Tempo:

30 minutos no mínimo

Objetivo ou finalidade:

Entender quem são nossos aliados e oponentes.

Aprender que táticas precisam ser planejadas com relação a até que ponto elas atraem ou não aliados importantes e estimulam as pessoas a se tornarem aliados ativos.

Incentivar esforços de mobilização mais otimistas por meio da constatação de que não é necessário fazer com que a oposição adote nosso ponto de vista.

Convidar as pessoas para a fascinante complexidade da formulação de estratégias.

Como se faz/notas para o facilitador:

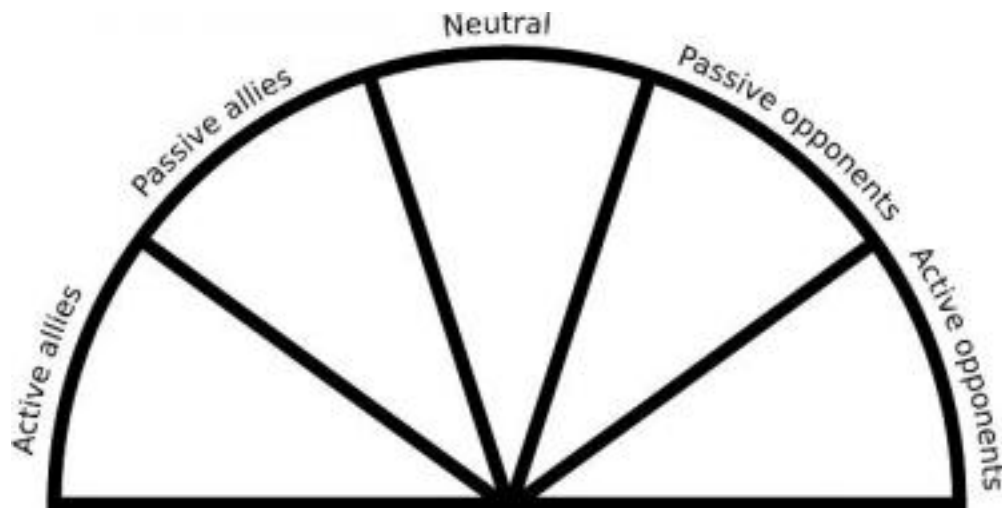
Explique que as sociedades (as cidades, os Estados) compõem-se por uma ampla gama de grupos que podem ser encaixados em um espectro que abrange desde os mais próximos do ponto de vista de quem defende uma mudança até os que se opõem ativamente a ela. Trace uma linha horizontal para representar isso. Os que defendem a mudança serão representados por um ponto em um dos extremos da linha (digamos, à esquerda), enquanto os que se opõem, por um ponto no outro extremo.

Desenhe um semicírculo e, em seguida, fatie esse semicírculo. As fatias mais próximas dos extremos são os aliados ativos e os oponentes ativos. Em seguida, vêm os aliados passivos. O grupo na fatia do meio são os neutros.

Use a questão em que o grupo está trabalhando ou, caso se trate de um curso geral, peça um exemplo de uma questão em que as pessoas do grupo poderiam estar trabalhando. Você também pode usar um exemplo histórico que todos conheçam. Formule uma demanda comum a todos e pergunte quem na sociedade poderia estar inclinado a apoiá-la mais, a apoiá-la menos ou a se manter neutro. Dê exemplos de grupos: "Sindicatos? Grupos de pessoas carentes? O empresariado?" À medida que os participantes forem identificando os grupos e a sua localização no espectro, vá preenchendo o gráfico com os grupos. Estimule a discussão e a reflexão. Procure buscar a especificidade.

Identifique por que as pessoas são neutras e discuta se há maneiras de estimulá-las a se tornarem aliados. Procure observar também os casos em que as pessoas talvez já

tenham passado de um grupo para outro e discuta os motivos (por exemplo, inicialmente, soldados e veteranos tendem a apoiar guerras, mas, à medida que o conflito se estende, começam a se opor).



Active allies	Aliados ativos
Passive allies	Aliados passivos
Neutral	Neutros
Passive opponents	Oponentes passivos
Active opponents	Oponentes ativos

Dê a boa notícia: na maioria das campanhas por mudanças sociais, não é necessário fazer com que a oposição adote nosso ponto de vista, mesmo que os detentores do poder sejam nosso oponente. Basta fazer com que alguns ou todos os grupos do gráfico se aproximem um passo, ou melhor, uma fatia na nossa direção. Se conseguirmos fazer com que cada um se aproxime uma fatia, é provável que alcancemos a vitória, mesmo que os mais radicais no lado do oponente não se mexam.

À medida que os participantes formulam a estratégia e as respectivas táticas, incentive-os a identificar a que grupo no gráfico eles estão se dirigindo e como conseguiriam fazer com que as pessoas viessem para a sua direção? Ao escolher quem abordar, pergunte:

A quais grupos temos algum acesso? Entre quais grupos temos credibilidade? Quais grupos não estão sendo alcançados? Em vista do objetivo do nosso grupo, estaremos mais aptos a convencer quais grupos?