

## Espectro de aliados

*Por Howard Clark, Javier Gárate, Joanne Sheehan e Dorie Wilsnack, Organização Internacional dos Resistentes Anti-Guerra, 2014*

**Duração:** Mínimo de 30 minutos

### **Objectivo ou finalidade:**

- Perceber quem são os nossos aliados e oponentes.
- Compreender que a tática tem de ser planeada consoante a capacidade de atrair aliados-chave e de tornar as pessoas aliadas activas.
- Encorajar iniciativas de mobilização mais optimistas, tomando consciência de que não é necessário convencer a oposição do nosso ponto de vista.
- Convidar as pessoas a descobrir a fascinante complexidade da estratégia.

### **Plano de acção/notas para o moderador:**

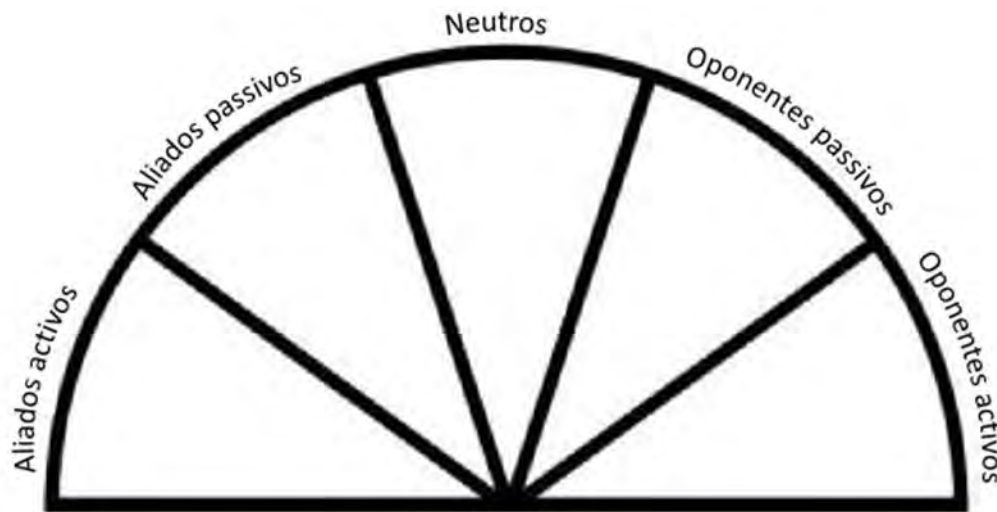
Explicar que as sociedades (cidades ou estados) abarcam uma grande variedade de grupos que podem ser distribuídos por uma espécie de espectro, desde os simpatizantes da mudança aos que se opõem activamente a ela. Desenhar uma linha horizontal para representar esse espectro. Aqueles que defendem a mudança devem estar representados por um ponto numa das extremidades da linha (a esquerda, por exemplo) e os oponentes por um ponto na outra extremidade.

Desenhar um semicírculo com fatias. As fatias mais próximas de cada uma das extremidades representam os aliados e oponentes activos, seguidos dos aliados passivos. O grupo do meio é neutro.

Aproveitar o assunto em que o grupo está a trabalhar ou, caso se trate de uma formação geral, pedir um exemplo de um tema em que as pessoas do grupo estejam a trabalhar. Também pode usar um exemplo histórico que todos conheçam. Indicar uma exigência que todos tenham em comum e perguntar quem na sociedade estaria provavelmente mais receptivo, menos receptivo ou neutro em relação a ela. Dar exemplos de grupos: "sindicatos?", "grupos de pessoas pobres?", "comunidade empresarial?". À medida que os participantes identificam os grupos e a sua localização

no espectro, escreva-os nas fatias do semicírculo. Incentivar a discussão e a reflexão. Ser o mais específico possível.

Tentar perceber por que razão as pessoas são neutras e discutir se haverá formas de as tornar aliadas. Perceber também em que casos é que as pessoas podem passar de uma fatia para outra e discutir as razões para tal (por exemplo, os soldados e os veteranos tendem a apoiar as guerras no início, mas, à medida que estas se desenrolam, tornam-se seus opositores).



**Dar a boa notícia:** na maioria das campanhas pela mudança social, não é necessário convencer os oponentes do nosso ponto de vista, mesmo que estes sejam os detentores do poder. Basta que algumas ou todas as fatias do semicírculo dêem um passo na nossa direcção. Se deslocarmos cada fatia um passo na nossa direcção, é mais provável ganharmos, mesmo que os oponentes mais radicais não cedam.

À medida que o grupo desenvolve a sua estratégia e a tática relevante, incentive-o a identificar a qual das fatias se está a dirigir e como pode atrair as pessoas na sua direcção.

**Ao escolher quem alcançar, perguntar:**

A que grupos temos algum acesso? Junto de que grupos temos alguma credibilidade? Que grupos não estamos a alcançar? Dado o nosso propósito, que grupos nos encontramos mais aptos a persuadir?