

# మిత్రపక్షాల సూచిక

## Spectrum of Allies

**Howard Clark, Javier Gárate, Joanne Sheehan, and  
Dorie Wilsnack**

From the book: 'Handbook for Nonviolent Campaigns'  
War Resisters' International, 2014  
Translation: March 2018

# TRANSLATOR'S NOTES

## మిత్రపక్షాల సూచిక

సమయం :

కనీసం 30 నిముషాలు

**లక్ష్యం లేదా ఉద్దేశ్యం:**

- ఎవరు మిత్రులు ఎవరు ప్రత్యర్థులన్నది అర్థం చేసుకోవడం
- కీలకమైన మిత్రపక్షాలను ఆకర్షించే విషయంలో చేయవలసిన చేయకూడని అవసరమైన పద్ధతుల అధ్యయనం, ప్రజలను చురుకైన భాగస్వాములుగా చేయడం.
- మన దృక్పథాన్ని ప్రత్యర్థులు పూర్తిగా ఒప్పుకునేలా చేయడం అవసరమేమీ కాదని గ్రహించడం ద్వారా పెద్ద సంఖ్యలో ప్రజలను సమీకరించే ప్రయత్నాలు.
- సంక్లిష్టమైన వ్యూహారచనలో ప్రజలను ఆహ్వానించడం

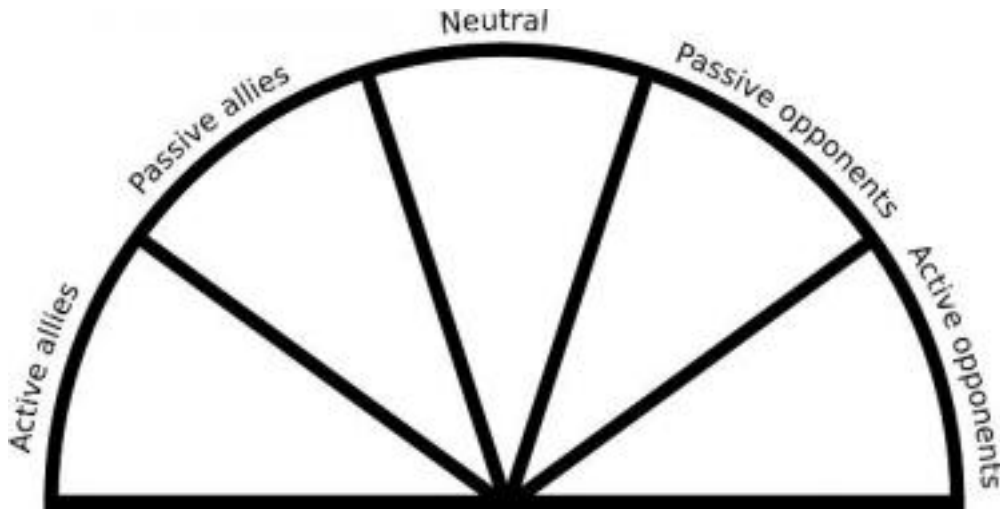
**ఎలా చేయాలి / ఫెసిలిటీటర్ల నోట్స్**

సమాజాలు (పట్టణాలు, రాష్ట్రాలు) అనేక విభిన్న వర్గాలను కలిగి ఉంటాయి, ఈ విభిన్న వర్గాలన్నింటిని ఒక సూచిక ప్రకారం పేర్కొనవచ్చు, ఉద్యమం దృక్పథాన్ని పూర్తిగా అంగీకరించే వాళ్ళు మొదలు ఉద్యమ దృక్పథాన్ని పూర్తిగా వ్యతిరేకించేవారి వరకు అన్ని వర్గాలను ఈ సూచికలో వివిధ స్థాయిల్లో గుర్తించవచ్చు. అడ్డంగా ఒక గీత గీసి, మార్పును కోరే వారు ఒక చివర (ఎడమ వైపు అనుకోండి) వ్యతిరేకించే వారు మరో చివర గుర్తించండి. ఈ అడ్డగీత మధ్య నుంచి ఒక అర్థవలయాన్ని గీయండి. అర్థవలయం రెండు చివరలు గీత రెండు చివరలతో కలిసేవిధంగా. ఈ అర్థవలయానికి రెండు చివరల, ఒకవైపు పూర్తిగా సమర్థించేవారు, మరోవైపు పూర్తిగా వ్యతిరేకించేవారు ఉంటే, వారిని ఆనుకుని చురుకుగా లేని వారుంటారు. మధ్యలో తటస్థవైఖరి కలిగి వారుంటారు.

ఏ సమస్యపై ఉద్యమపోరాటం కొనసాగుతుందో ఆ సమస్యను తీసుకోండి. లేక ఇది ఒక సాధారణ శిక్షణా కార్యక్రమం అయితే, ఆ గ్రూపులో ఎవరినైనా ఏదైనా సమస్యను సూచించమని అడగండి. వారు పనిచేస్తున్న ఏదైనా సమస్యను చెప్పమని అడగండి.

అందరికీ తెలిసిన చారిత్రక ఉదాహరణలు కూడా తీసుకోవచ్చు. ఏదో ఒక డిమాండ్ అందరూ ఒప్పుకునేది ప్రతిపాదించండి. ఆ డిమాండ్ కు సంబంధించి సమాజంలో ఎవరు ఎక్కువ మద్దతిస్తారన్నది అడగండి. ఆ తర్వాత చాలా తక్కువ మద్దతు ఇచ్చేవారెవరని అడగండి. తటస్థంగా ఎవరుంటారని అడగండి. వివిధ గ్రూపులు, యూనియన్ల ఉదాహరణలివ్వండి. పేద ప్రజల గ్రూపు, వ్యాపారుల గ్రూపు, శిక్షణా కార్యక్రమంలో పాల్గొంటున్నవారు వివిధ గ్రూపులు, వర్గాలను, వారు మద్దతు విషయంలో అర్థవలయంలో ఎక్కడ ఉంటారో గుర్తించినప్పుడు, అదంతా ఒక "పై" చిత్రంలా గీయండి. చర్చలను, డిస్కషన్లను ప్రోత్సహించండి. నిర్దిష్టంగా గుర్తించేలా చేయడానికి ప్రయత్నించండి.

తటస్థంగా ఉంటారని అనుకున్న వారు ఎందుకు తటస్థంగా ఉంటారన్నది చర్చించండి. వారిని మద్దతుదారులుగా మార్చే మార్గాల్ మున్నాయన్నది పరిశీలించేలా చేయండి. ఈ సూచికలో ఒక చివర ఉన్నవారు మరో చివరకు వెళ్ళే అవకాశాలను కూడా గుర్తించండి. ఎందుకు అలా జరుగుతుందన్నది చర్చించండి (ఉదాహరణకు సైనికులు, మాజీ సైనికులు ప్రారంభంలో యుద్ధాన్ని సమర్థిస్తారు. కాని యుద్ధం కొనసాగుతున్నప్పుడు దాని పట్ల వ్యతిరేకత పెరుగుతుంది.).



మంచివార్త : సామాజికమార్పు ఉద్యమాల్లో చాలా సందర్భాల్లో ప్రత్యర్థులను మన దృక్పథాన్ని పూర్తిగా ఒప్పుకునేలా చేయడం అవసరమేమీ కాదు. అధికారంలో ఉన్నవాళ్ళు ప్రత్యర్థులైనా సరే. ఒక చివరన ఉన్న వారిని క్రమ క్రమంగా మనం అభిలషించే దిశలో మరో చివరికి వచ్చేలా చేయడమే ముఖ్యం. క్రమక్రమంగా కొద్దికొద్దిగా మార్పు

సాధించినా గెలిచినట్లే. మరో చివర ఉన్న అతివాదులు ఒప్పుకోకపోయినా విజయానికి మనం దగ్గరవుతున్నట్లే.

గ్రూపు వ్యూహారచన, సంబంధిత ఎత్తుగడల విషయంలో పురోగతి చూపిస్తున్నప్పుడు ఈ అర్థవలయంలో ఏ చివర ఉన్న వర్గం విషయంలో పనిచేయాలనుకుంటున్నారో ప్రశ్నించండి, వారు కోరుకున్న దిశలో ఆ వర్గం మొగ్గేలా చేయడానికి ఏం చేస్తారో చెప్పమనండి.

ఏ గ్రూపుల విషయంలో మనకు అవకాశాలున్నాయి, విశ్వసనీయత ఉంది, ఏ గ్రూపులతో పూర్తిగా దూరంగా ఉన్నాం, మన గ్రూపు ఉద్దేశ్యలక్ష్యాల ప్రకారం ఏ గ్రూపులకు నచ్చచెప్పడం అనుకూలంగా ఉంటుంది వగైరా ప్రశ్నలతో ఏ గ్రూపుల్లో పనిచేయాలన్న విషయమై చర్చించండి.