

ಜುಲುಮೆಯನ್ನು ಕೊನೆಗಾಣಿಸುವ ತಪಶೀಲ ಪಟ್ಟಿ

Spectrum of Allies

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

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

ಮಿತ್ರಪಕ್ಷಗಳ ಸೈಕ್ರಮ್

ಸಮಯ:

ಕನಿಷ್ಠ 30 ನಿಮಿಷಗಳು

ಗುರಿ ಅಥವಾ ಉದ್ದೇಶ

- ನಮ್ಮ ಮಿತ್ರಪಕ್ಷಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ವಿರೋಧಿಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು
- ಪ್ರಮುಖ ಮಿತ್ರಪಕ್ಷಗಳನ್ನು ಅವರು ಎಷ್ಟು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಆಕರ್ಷಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಎನ್ನುವ ವಿಚಾರವಾಗಿ ಯೋಚಿಸಬೇಕಾದ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಕಲಿಯುವುದು ಮತ್ತು ಸಕ್ರಿಯ ಮಿತ್ರಪಕ್ಷಗಳಾಗಲು ಸಿದ್ಧರಾಗುವಂತೆ ಜನರನ್ನು ಒಲಿಸುವುದು.
- ನಮ್ಮ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ವಿರೋಧ ಪಕ್ಷವನ್ನು ಗೆಲ್ಲುವ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಹೆಚ್ಚು ಆಶಾವಾದಿ ಚಲನೆಯ ಪ್ರಯತ್ನಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು.

ಕಾರ್ಯತಂತ್ರ ರೂಪಿಸುವ ಅತ್ಯದ್ಭುತ ಸಂಕೀರ್ಣತೆಯತ್ತ ಜನರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸುವುದು.

ಅದನ್ನು ಹೇಗೆ ಮಾಡುವುದು/ ಆಯೋಜಕರ ವಿವರಪಟ್ಟಿ:

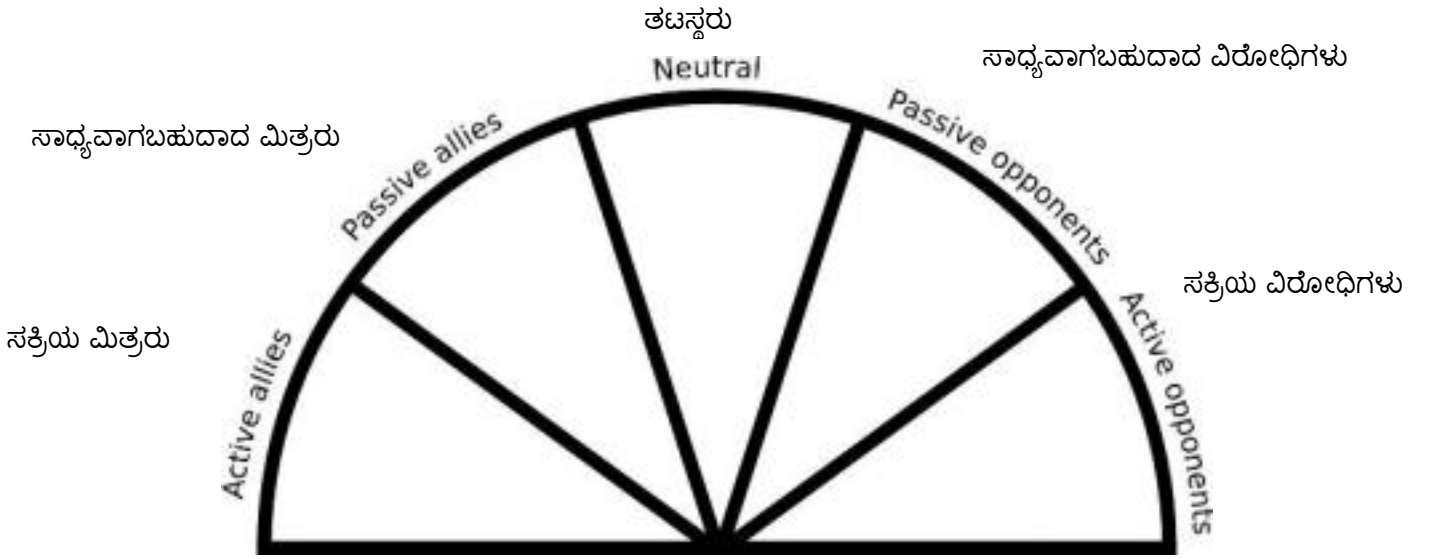
(ಅಥವಾ ನಗರಗಳು ಅಥವಾ ರಾಜ್ಯಗಳು) ಸೈಕ್ರಮ್ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಇಡಬಹುದಾದ ವ್ಯಾಪಕ ಶ್ರೇಣಿಯ ಸಮೂಹಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸುವಂತೆ ಸಮಾಜಗಳಿಗೆ ವಿವರಿಸಿ. ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ವಿರೋಧಿಸುವರಿಂದ ತೊಡಗಿ ಸಮರ್ಥನೆಗೆ ಅತೀ ಸಮೀಪದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರು ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅವರನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಲು ಒಂದು ಸಮಾಂತರ ರೇಖೆಯನ್ನು ಎಳೆಯಿರಿ. ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಸಮರ್ಥಿಸುವವರು ರೇಖೆಯ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ (ಅಂದರೆ ಎಡಭಾಗದಲ್ಲಿ), ಮತ್ತು ವಿರೋಧಿಸುವವರು ರೇಖೆಯ ಮತ್ತೊಂದು ಬಿಂದುವಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ.

ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಜೊತೆಗೂಡಿಸಿ ಒಂದು ಅರ್ಥವೃತ್ತವನ್ನು ಎಳೆಯಿರಿ. ಆ ಅರ್ಥ ವೃತ್ತದ ಎರಡೂ ತುದಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿದರೆ, ಒಂದು ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಮಿತ್ರರು ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದು ಬದಿಯಲ್ಲಿ ವಿರೋಧಿಗಳು ಇರುತ್ತಾರೆ. ಸಮೀಪದಲ್ಲಿರುವವರು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಿತ್ರರಾಗಬಲ್ಲವರು ಮತ್ತು ಮಧ್ಯೆ ಇರುವವರು ತಟಸ್ಥರು.

ಸಮೂಹವು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ವಿಷಯವನ್ನು ಮುಂದಿಡಿ. ಇದು ಸಾಮಾನ್ಯ ತರಬೇತಿ ಆಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿರುವ ಜನರು ಈಗಾಗಲೇ ಎತ್ತಿಕೊಂಡಿರುವ ಕಾರ್ಯವನ್ನೇ ವಿಷಯವನ್ನಾಗಿ ಉದಾಹರಣೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಎಲ್ಲರಿಗೂ ತಿಳಿದಿರುವ ಐತಿಹಾಸಿಕ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನೇ ನೀವು ಬಳಸಬಹುದು. ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಇರಬಹುದಾದ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿರುವ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಮುಂದಿಡಿ. ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು

ಬೆಂಬಲದ, ಕನಿಷ್ಠ ಬೆಂಬಲದ ಅಥವಾ ತಟಸ್ಥರಾಗಿರುವವರು ಯಾರು ಎಂದು ಸಮಾಜವನ್ನು ಕೇಳಿ. ಸಮೂಹಗಳ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಕೊಡಿ: 'ಸಂಘಟನೆಗಳು?' 'ಬಡ ಜನರ ಗುಂಪುಗಳು'. 'ಔದ್ಯಮಿಕ ಸಮುದಾಯ?'. ಭಾಗವಹಿಸಿದವರು ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವಾಗ ಮತ್ತು ಸ್ವೈಕೃತ್ಯದಲ್ಲಿ ಅವರ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಅವರನ್ನು ಪೈ ನಲ್ಲಿ ಬರೆಯಿರಿ. ಚರ್ಚೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸಿ.

ಜನರು ತಟಸ್ಥರಾಗಿ ಏಕಿದ್ವಾರ ಎಂದು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಅವರು ಮಿತ್ರರಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆಯೇ ಎನ್ನುವ ಹಾದಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ. ಅಲ್ಲದೆ, ಈಗಾಗಲೇ ಒಂದು ತುದಿಯಿಂದ ಮತ್ತೊಂದು ತುದಿಗೆ ಹೋಗಿರುವ ಜನರನ್ನು ಏಕೆ ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದೆ. (ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಸೈನಿಕರು ಮತ್ತು ನಿವೃತ್ತರು ಮೊದಲಿಗೆ ಯುದ್ಧಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಯುದ್ಧ ಆರಂಭವಾದಾಗ ವಿರೋಧ ವ್ಯಕ್ತವಾಗುತ್ತದೆ.)



ಉತ್ತಮ ಸುದ್ದಿಯನ್ನು ನೀಡಿ: ಬಹಳಷ್ಟು ಸಾಮಾಜಿಕ ಬದಲಾವಣೆ ಪ್ರಚಾರಾಭಿಯಾನಗಳಲ್ಲಿ, ವಿರೋಧಿಗಳ ಮುಂದೆ ನಿಮ್ಮ ಮಾತುಗಳಲ್ಲಿ ಮೇಲುಗೈ ಸಾಧಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ, ಅಧಿಕಾರಯುತರು ನಿಮ್ಮ ವಿರೋಧಿಗಳಾಗಿ ಇದ್ದರೂ ಸಹ. ಕೆಲವರು ಅಥವಾ ಎಲ್ಲಾ ಪೈ (ಅರ್ಥವ್ಯತ್ತ) ತುಂಡುಗಳನ್ನು ಒಂದೊಂದೇ ಹೆಜ್ಜೆಯ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮ ಕಡೆಗೆ ಕರೆತರಬೇಕು. ನಾವು ಪ್ರತೀ ತುಂಡನ್ನು ಒಂದೊಂದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಬದಲಿಸಿದಲ್ಲಿ, ವಿರೋಧಿಗಳಲ್ಲಿರುವ ಕಟುವಾದಿಗಳು ಬಾಗದೇ ಇದ್ದರೂ ಸಹ ನಾವು ಗೆಲ್ಲಬಹುದು.

ಗುಂಪು ತನ್ನ ಕಾರ್ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವಾಗ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತವೆನಿಸುವ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವಾಗ, ಅವರು ಯಾವ ಸಮೂಹವನ್ನು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ್ದಾರೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಗುರುತಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಜನರನ್ನು ಅವರಡೆಗೆ ಹೇಗೆ ಚಲಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂದು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಿ. ಯಾರನ್ನು ತಲುಪಬೇಕು ಎಂದು ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ, ಕೇಳಿ:

ಯಾವ ಗುಂಪಿಗೆ ನಮ್ಮ ಬಳಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿನ ಪ್ರವೇಶವಿದೆ ಅಥವಾ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ? ಯಾವ ಗುಂಪನ್ನು ನಾವು ತಲುಪಿಲ್ಲ? ನಮ್ಮ ಗುಂಪಿನ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಲ್ಲಿ, ಯಾವ ಗುಂಪನ್ನು ನಾವು ಬಹಳ ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಒಪ್ಪಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ?