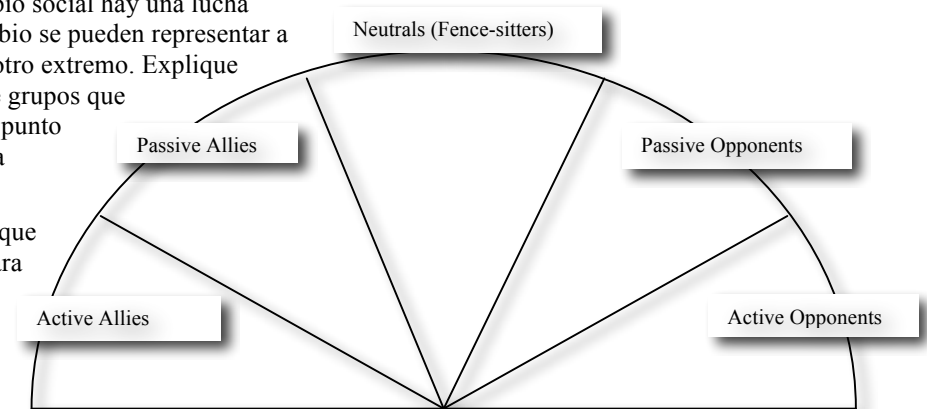


## El espectro de los aliados

Utilice un papel para explicar la idea de que en la mayoría de las situaciones de cambio social hay una lucha entre aquellos que quieren el cambio y los que no lo quieren. Los que quieren el cambio se pueden representar a un lado del papel (por ejemplo, a la izquierda) y los que no quieren el cambio, en el otro extremo. Explique que las sociedades, ciudades, o estados, habitualmente se conforman por una serie de grupos que se pueden representar con un tipo de espectro que va desde aquellos más cercanos al punto de vista de los defensores del cambio hasta los menos simpatizantes. (Trace una línea horizontal para representar la idea anterior).

Luego, dibuje una media luna o la mitad de un pastel dividido en rebanadas como el que se presenta en la foto superior (puede repartir copias de esta imagen como modelo para el grupo). Pida un ejemplo de un tema en el que el grupo podría estar trabajando. Sugiera un servicio que los activistas defensores pudieran estar demandando (transporte público gratuito, por ejemplo) y pregunte que grupos de la sociedad brindarían más apoyo a esa demanda, quiénes la apoyarían menos y quiénes permanecerían neutrales en un punto medio. Sugiera ejemplos como los siguientes: los sindicatos, los grupos que ayudan a los pobres, la cámara de comercio, etc. Cuando los participantes identifiquen a los grupos y su lugar en el espectro, escríbalos dentro de una rebanada del 'pastel'. Haga esto hasta que la idea quede clara.



Comparta una buena noticia con el grupo: en la mayoría de las campañas de cambio social, no es necesario que los oponentes, aunque sean poderosos, estén de su lado y compartan su punto de vista. Sólo es necesario mover los trozos del pastel un espacio más a ustedes. Dé un momento para que el grupo piense sobre esto y asegúrese de hayan comprendido la idea. Luego, ligeramente complique el cuadro: a veces ocurre una polarización y puede haber más pedazos del pastel que queden cercanos a los puntos de vista de los oponentes y lejos del punto de vista de los defensores. Sin embargo, se puede ganar todavía si hay suficientes grupos de la sociedad que den un paso en dirección a su activismo.

Deje que el grupo digiera las buenas noticias un poco; recalque que los activistas a menudo tienen la idea errónea de que necesitan ganar el apoyo de todos dentro del espectro (llevando con esto a la desesperación), o que toda su atención debe estar ganando el apoyo de los poderosos (de nuevo provocando desesperación). Distribuya copias con la imagen del pastel en rebanadas (ver la foto superior) e invite a todos a rellenar los trozos del pastel con nombres de los posibles aliados de acuerdo a su campaña, tema o movimiento en particular. Camine entre ellos para responder a las preguntas que surjan mientras trabajan.

Cree grupos pequeños de discusión. Si hay una variedad de cuestiones que su grupo esté discutiendo, pídale que formen grupos por temas para comparar notas. Permita que trabajen solos por unos momentos (mientras observe y asimile la participación del grupo). Después pida a los participantes que sugieran tácticas para poder comunicarse más efectivamente con aquellos en los trozos del pastel que más necesitan ganar como aliados.

Enliste, con la ayuda del grupo, los puntos más importantes que los participantes aprendieron. Haga hincapié en lo siguiente: es un gran triunfo si se puede llevar a un grupo del pastel, que era un poco hostil, a la neutralidad. De igual manera, es un gran triunfo si se puede mover un grupo (rebanada del pastel) del extremo opuesto del espectro al lado de su activismo. Sin embargo, por lo general no es necesario mover a los otros un paso hacia usted con el fin de ganar, a pesar de que eso pudiera acelerar la victoria.

¿De dónde viene esta herramienta?

Martin Oppenheimer y George Lakey, *A Manual for Direct Action*, Quadrangle Books, 1965