

Moviendo a tus Aliados/as

Este ejercicio está pensado para que sirva como seguimiento del ejercicio [El Espectro de los aliados/as](#). Desarrollamos argumentos y una petición concreta para mover un grupo social determinado un lugar hacia nuestro lado. Después interpretamos la interacción.

Como seguimiento para El Espectro de los Aliados/as

Descripción

Este ejercicio está pensado para que sirva de seguimiento del ejercicio [El Espectro de los aliados/as](#). Desarrollamos argumentos y una petición concreta para mover un grupo social determinado un lugar hacia nuestro lado. Después interpretamos la interacción.

Realizar el ejercicio

Acaban de realizar el ejercicio de *El espectro de los/as aliados/as*. Antes de separarse en grupos pequeños, elija un grupo social de cada uno de los cuatro trozos del pastel del espectro (omite los “activistas aliados/as”). Elija uno para cada grupo. Se necesitarán dos co-facilitadores, ya que se turnarán con cada grupo cuando hagan la interpretación.

Recordemos las “buenas noticias”: todo lo que se necesita para ganar es mover un grupo una porción en el espectro de aliados/as más cerca de nosotros/as. Nuestro objetivo en el siguiente ejercicio será acercar a un grupo social una porción hacia nosotros/as. Encontrará argumentos convincentes, elija una táctica y una petición concreta, algo simple que pedir a ese grupo social.

Mientras lo explica, refiérase en la pizarra al gráfico del Espectro de los/as Aliados/as. Ponga ejemplos. Muestre el movimiento de una porción a la siguiente con flechas.

Este grupo siguiente es un oponente pasivo. Si conseguimos moverle de ser un oponente pasivo a ser neutral, incidimos en la balanza de poder. Algunas veces ganamos con solo conseguir esto.

Esta es la tarea:

1. Identifica como harías la petición a tu grupo objetivo.
2. Define una táctica para mover al grupo una porción más cerca de nosotros.

Desvela o escribe la táctica.

Este es un ejemplo de lo que quiero decir:

Digamos que está trabajando en una campaña para fomentar el consumo de alimentos cultivados en la zona para luchar contra el calentamiento global y apoyar a la economía local. Ha identificado a la cadena local de supermercados como un oponente pasivo. Quiere mover a este oponente pasivo hacia una postura más neutral (en lugar de que se una a los oponentes activos).

Tarea 1. Mientras busca argumentos convincentes para el supermercado, puede encontrar que:

- Ya que los alimentos cultivados localmente no tienen que transportarse grandes distancias, estará más fresca y se venderá mejor.
- Los alimentos cultivados localmente apoyan a la economía local. Cuanto más fuerte sea la economía local, más personas podrán comprar en el supermercado.

Tarea 2. Una táctica para involucrar al supermercado sería el convencerle para poner un stand especial para alimentos cultivados localmente. Esto beneficia al supermercado y también a sus propios objetivos.

¿Tienen preguntas?

Tienen cinco minutos para preguntas. Después, cada grupo interpretará la interacción. Nosotros/as como facilitadores/as haremos turnos para interpretar al representante del grupo al que se quiere mover. Se involucrará y representará su tarea específica durante solo 2 minutos.

Divida al grupo en cuatro equipos (uno de cada grupo de las porciones excepto nosotros/as, “aliados/as activos”). Asigne a cada equipo un grupo de las porciones.

Pasee entre los equipos para asegurarse de que todo el mundo ha comprendido la tarea. Observe las dinámicas de cada grupo y fíjese en cuanto han avanzado a los cuatro o cinco minutos. Conceda algunos minutos más si cree que pueden ser necesarios. Cuando la mayoría de los equipos estén a punto de terminar, concédales un minuto más para que decidan quien o quienes van a interpretar la interacción. Bien, ahora es el momento de que interpreten sus diálogos y tácticas. Tienen dos minutos por grupo.

Que interpreten cada uno de los equipos. Permita a los equipos que le digan que papel interpretar, si no, ofrézcase para alguno.

Concluya la interpretación en tres pasos: reflexión, generalización y aplicación.

- ¿Qué les pareció? ¿Cómo se sintieron presentando sus argumentos? ¿cómo les fue con las preguntas?
- ¿Aprendieron algo nuevo? ¿Qué han descubierto en las discusiones, la interpretación?
- ¿Qué cree que podría aplicar a su campaña actual? ¿Cómo puede utilizar la información en la vida real?

De donde proviene esta herramienta:

Moviendo a tus Aliados fue creado por Lorena Rodríguez

lorena@tradejusticecampaign.org y Philippe Duhamel philippe.duhamel@mac.com en un jaleo de Taller para Talleristas en 2007.