

Tabla de Estrategias de Midwest Academy

| Metas | Consideraciones organizativas | Miembros activxs, aliadxs y oponentes | Personas en objetivo | Tácticas |
|-------|-------------------------------|---------------------------------------|----------------------|----------|
| | | | | |

Tabla de Estrategias de Midwest Academy

Después de escoger su asunto político, llene esta tabla como guía para desarrollar las estrategias. Sea específico. Haga una lista de todas las posibilidades.

| Metas | Consideraciones organizativas | Miembros activxs, aliadxs y oponentes | Personas en objetivo | Tácticas |
|--|---|--|--|--|
| <p>1. Haga una lista de las metas de largo plazo de su campaña</p> <p>2. Indique las metas intermedias para esta campaña pública. ¿Qué se considera una victoria?</p> <p><i>Cómo se imagina que la campaña</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿pueda ganar mejoras concretas en las vidas de las personas? • ¿pueda dar a las personas una idea de su propia fuerza? • ¿pueda alterar las relaciones de poder? <p>3. ¿Cuáles son las victorias de corto plazo, o parciales, que pueden ganar en el camino de lograr su meta de largo plazo?</p> | <p>1. Haga una lista de los recursos que su organización trae a la campaña, incluyendo el dinero, número de personal, instalaciones, reputación, capacidad de ir puerta a puerta etc.</p> <p>¿Cuál es el presupuesto, incluyendo las contribuciones en especie, para esta campaña?</p> <p>2. Haga una lista de las maneras en que quiere que su organización se fortalezca mediante esta campaña. Ponga un número para cada ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expandir el grupo de liderazgo • Aumentar la experiencia de líderes actuales • Expandir la base de miembros • Atraer miembros de nuevos sectores de la sociedad o áreas • Recaudar más fondos <p>3. Haga una lista de problemas internos a tratarse para que la campaña tenga éxito.</p> | <p>1. ¿Para quién es de suficiente importancia este asunto, que se motivaría a unirse o ayudar a la organización?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿De quién es el problema? • ¿Qué ganarían esas personas con una victoria? • ¿Qué riesgos están tomando? • ¿Qué poder tienen sobre la persona en el objetivo? • ¿En cuáles grupos están organizadxs ya? <p>2. ¿Quiénes son sus oponentes?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué les costaría esta victoria? • ¿Qué puede hacer/gastar para oponerles? • ¿Qué tan fuertes son? • ¿Cómo se organizan? | <p>1. Objetivo principal</p> <p>Un objetivo es siempre una persona, nunca una institución o grupo electo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién tiene el poder para entregar lo que exigen? • ¿Qué poder tienen ustedes sobre el objetivo? <p>2. Objetivo secundario</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién tiene el poder sobre las personas con el poder para entregar lo que exigen? • ¿Qué poder tienen ustedes sobre el objetivo secundario? | <p>Para cada objetivo, haga una lista de las tácticas que puede usar cada grupo de miembros para hacer sentir su poder.</p> <p>Las tácticas deben ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contextualizadas • Flexibles y creativas • Dirigidas a un objetivo en particular. • Tener sentido para la membresía • Ser respaldada por una forma específica de poder <p>Las tácticas incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eventos mediáticos • Manifestaciones para informar o hacer demandas • Audiencias públicas • Huelgas • Inscripción y educación de votantes • Demandas legales • Sesiones de rendición de cuentas • Elecciones • Negociaciones |