

# 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"> <li>• ¿pueda ganar mejoras concretas en las vidas de las personas?</li> <li>• ¿pueda dar a las personas una idea de su propia fuerza?</li> <li>• ¿pueda alterar las relaciones de poder?</li> </ul> <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"> <li>• Expandir el grupo de liderazgo</li> <li>• Aumentar la experiencia de líderes actuales</li> <li>• Expandir la base de miembros</li> <li>• Atraer miembros de nuevos sectores de la sociedad o áreas</li> <li>• Recaudar más fondos</li> </ul> <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"> <li>• ¿De quién es el problema?</li> <li>• ¿Qué ganarían esas personas con una victoria?</li> <li>• ¿Qué riesgos están tomando?</li> <li>• ¿Qué poder tienen sobre la persona en el objetivo?</li> <li>• ¿En cuáles grupos están organizadxs ya?</li> </ul> <p>2. ¿Quiénes son sus oponentes?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué les costaría esta victoria?</li> <li>• ¿Qué puede hacer/gastar para oponerles?</li> <li>• ¿Qué tan fuertes son?</li> <li>• ¿Cómo se organizan?</li> </ul>	<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"> <li>• ¿Quién tiene el poder para entregar lo que exigen?</li> <li>• ¿Qué poder tienen ustedes sobre el objetivo?</li> </ul> <p>2. Objetivo secundario</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Quién tiene el poder sobre las personas con el poder para entregar lo que exigen?</li> <li>• ¿Qué poder tienen ustedes sobre el objetivo secundario?</li> </ul>	<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"> <li>• Contextualizadas</li> <li>• Flexibles y creativas</li> <li>• Dirigidas a un objetivo en particular.</li> <li>• Tener sentido para la membresía</li> <li>• Ser respaldada por una forma específica de poder</li> </ul> <p>Las tácticas incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eventos mediáticos</li> <li>• Manifestaciones para informar o hacer demandas</li> <li>• Audiencias públicas</li> <li>• Huelgas</li> <li>• Inscripción y educación de votantes</li> <li>• Demandas legales</li> <li>• Sesiones de rendición de cuentas</li> <li>• Elecciones</li> <li>• Negociaciones</li> </ul>