



Search for Common Ground



Manual de Advogacia

PARA JOVENS ANGOLANOS



Modulo de Treinamento sobre Advocacia

Objectivos Gerais:

- *Definir o que é Advocacia aos participantes*
- *Formar os participantes em advocacia com abordagem de Common Ground*
- *Ensinar aos participantes a advogar nas suas comunidades*

Objectivos Específicos:

→ *Conhecimento:*

No fim deste workshop os participantes saberão

- *A definição de advocacia.*
- *Ferramentas de advocacia*
- *Os passos que envolvem os passos para criar uma campanha de advocacia.*

→ *Habilidades:*

No fim deste modulo, os participantes terão aprendido a:

- *Como organizar uma campanha de advocacia*
- *Como convencer um grupo alvo.*

→ *Atitudes:*

No fim deste modulo, os participantes saberão:

- *Como integrar a abordagem de Common Ground na advocacia*

Actividades:

- *O que é advocacia?*
- *Ferramentas de advocacia*
- *Passos para advocacia*
- *Como convencer*
- *Advocacia em Common Ground*
- *Conclusão*

Tempo: 6 horas 30 minutos

NOTAS PARA O FACILITADOR	EXERCÍCIOS
<p>Tempo: 45 minutos</p>	<p>O que é advocacia?</p> <p>Dê as boas vindas aos participantes e peça que eles se apresentem ao grupo.</p> <p>Leia a lista de objectives ao grupo.</p> <p><i>Peça aos participantes para virarem-se para o colega ao lado e discutir: No geral que coisas você acha mais importantes?</i></p> <p>Ex. Uma boa educação, saúde sem pagar... dê 5 minutos depois Aponte alguns exemplos.</p> <p><i>Pergunte ao grupo: o que advocacia quer dizer para você? O que a palavra evoca?</i></p> <p><i>Discuta e proponha a seguinte definição :</i> Advocacia é investimento de recursos (Tempo, energia, dinheiro, relacionamentos) para defender uma causa ou aquilo que mais importante para você.</p>

NOTAS PARA O FACILITADOR	EXERCÍCIOS
<p>Tempo : 1 hora</p> <p>Exemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Petições ○ Campanhas de informação para atingir o público (Brochuras, Televisão, Rádio, Imprensa) ○ Campanhas de informação para desenhadas para os decisores (brochuras, diferentes formas de media, viagens de sensibilização – por exemplo, uma visita a campo de deslocados para mostrar as suas más condições in loco) ○ Demonstrações na rua ○ Eventos de sensibilização (Ex: Eventos culturais sobre o tema em questão) ○ Testemunhos ○ Vigílias ○ Campanha de desobediência civil ○ Acções de choque (por exemplo fazerem um corrente de mãos dadas em frente ao Parlamento) 	<p>Ferramentas de Advocacia</p> <p>Separe os participantes em grupos e três ou quatro. Pergunte ao grupo: Que exemplos de advocacia você conhece? Dê-lhes dez minutos para partilharem as suas ideias.</p> <p>Fale sobre exemplos famosos (veja a página seguinte) enquanto afirma que advocacia pode ser feita de muitas maneiras, baseado nos exemplos que ferramentas de advocacia podemos encontrar?</p> <p>A aponte algumas ideias e faça uma lista no flipshart.</p> <p>Clarifique as diferenças entre elas :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Advocacia ○ Lobbying ○ Campanhas de sensibilização <p>Advocacia é o termo geral que é aplicado a qualquer acção para apoiar uma causa ou um grupo.</p> <p>Lobbying, acontece quando você tenta influenciar os membros do Governo a passar uma legislação a seu favor. Lobbying, quando não é bem regulamentada pode levar a corrupção. De facto alguns grupos podem ir para além da advocacia e comprar favores com presentes, viagens etc.</p> <p>Campanha, refere-se a uma série de acções de advocacia que acontecem no processo de convencer o grupo alvo. Uma campanha pode ser muito sofisticada ou relativamente espontânea e pode mobilizar toda a comunidade ou um pequeno grupo. Na Internet.</p>

Exemplos de advocacia :

- Na Grécia antiga diz a lenda que as esposas dos guerreiros em das duas cidades rivais (Athenas e Sparta) decidiram que não dormiriam com os seus maridos até que a Paz fosse declarada o que aconteceu em apenas um mês.
- Em certas aldeias as esposas organizaram-se contra a violência doméstica, cada vez que ouvissem o som de um homem a bater na sua esposa faziam um círculo a volta da casa e começavam a bater nas suas panelas até que o marido parasse.
- As « Suffragettes » na Inglaterra lutaram durante anos para o direito ao voto para as mulheres, e por vezes, recorreram a acções violentas e graves de fome para sensibilizar a opinião pública. O parlamento aprovou mesmo uma lei (A lei do Gato e do rato) que estipulava que as suffragettes realizando em greve de fome na prisão, devem ser libertadas quando elas estivessem a beira da morte. A primeira guerra mundial interrompeu a sua campanha e o direito ao voto foi concebido às mulheres logo após o fim da guerra.
- Campanhas de desobediência civil de Gandhi na Índia (ex. A marcha do sal durante a qual Gandhi andou 23 dias até ao mar para protestar contra o imposto sobre o sal imposto pelos Britânicos.
- Na África do Sul, algumas esposas fizeram vigílias todos os dias em frente ao Parlamento com faixas de luto para envergonhar os políticos do Apartheid.
- Nos estados Unidos as campanhas dos cidadãos são feitas regularmente sobre diferentes temas. Os políticos são literalmente inundados de cartas, e telefonemas até que eles respondam. A mãe de um soldado morto no Iraque por exemplo acampou durante semanas em frente a casa de férias do presidente Bush para mostrar o seu protesto contra a guerra dos Estados Unidos.
- Nos Estados Unidos, um grupo de mães que perderam crianças devido a acidentes de carro envolvendo motoristas embriagados criou uma organização chamada MADD, (Sigla em Inglês que quer dizer Mães contra condutores Embriagados) que conseguiu sensibilizar o público sobre os perigos do álcool e conseguiu que medidas rigorosas fossem tomadas.

NOTAS PARA O FACILITADOR	EXERCÍCIOS
<p>Tempo: 2 horas</p> <p>Exemplos da MADD</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Visão: Um decréscimo no número de acidentes fatais causados pelo álcool. ○ Objectivos Específicos: Leis restritas sobre conduzir embriagado. ○ Mensagem : Conduzir quando bebeste demais é inaceitável. ○ Grupo Alvo: Deputados, O publico (para influenciar os deputados) ○ Ferramentas: Marcha na capital, campanhas de mídia, pressão individual aos deputados. ○ Aliados: Professores, Doutores, A polícia ○ Recursos: É Estabelecido um orçamento e certos membros concentram-se no fundraising. 	<p>Passos para a Advocacia</p> <p>Olhe para lista criada sobre o que você acha mais importante. Crie 4 pequenos grupos de participantes que quiserem trabalhar nisso (3 pessoas por grupo no mínimo).</p> <p>Pergunte ao grupo: que questões devemos fazer quando nos tornamos advogados»?</p> <p>Faça uma lista de respostas e depois apresente as seguintes questões:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Qual é a sua visão e objectives específicos? (O que o faria pensar que foi bem sucedido?) ○ Qual é a sua mensagem? ○ A quem você está a tentar influenciar? A que nível as suas acções deverão atingir (A nível provincial, Nacional, governamental etc.) ○ Que ferramentas serão usadas? ○ Quem serão os teus aliados? ○ Que recursos você precisa e como vai obter? <p>Distribua as “Dicas em Advocacia”(Pag. Seguinte)</p> <p>Dê-lhes no mínimo uma hora. Se precisar, separe os exercícios em partes (discutam as questões de duas em duas)</p>

Dicas sobre Advocacia

- Esteja bem informado: é importante saber o assunto em questão de todos os ângulos. Você deve compreender bem o sistema; quem toma decisões, ou que regras devem ser aplicadas, onde está o problema exactamente. Isso permitirá que você saiba onde atingir.
- Tenha uma Visão e Objectives claros: que você quer mudar, o que você considera vitória (mudanças nas leis, despedimento de um políticos corrupto, etc.) tenha uma Visão inspiradora, mas também objectivos realísticos para não desencorajar as pessoas
- Qual é a sua mensagem? Uma mensagem clara, simples e fácil de comunicar, encontre o slogan certo.
- Encontre aliados: que pessoas estarão interessadas em fazer mudanças relacionadas com o assunto em questão? É possível que este aliado não tenha nada em comum consigo (não elimine nenhum a primeira, faça uma boa análise) questão importante: podem os medias ser aliados?
- Que métodos você vai usar: tente desenvolver uma estratégia multidimensional usando diferentes ferramentas.
- Quem vai coordenar as diferentes actividades e parceiros?
- Quais são as forças e fraquezas das pessoas que você quer convencer: eles precisam de ter uma boa reputação ou podem ser influenciados facilmente, etc.
- Quais são as forças e fraquezas do seu grupo: por quanto tempo você está disposto a manter-se (por exemplo, está preparado para ir até ao palácio Presidencial?)
- Que recursos estão disponíveis (recursos humanos, financeiros, etc) que recursos você precisa e como vai obtê-los? (fundraising, colectas, mobilização comunitária, suporte das ONG's, etc)
- Seja flexível e esteja preparado para as mudanças estratégicas se necessário, esteja atento às mudanças do contexto e a novas oportunidades que se abrem.

Notas para o Facilitador	Exercícios
<p>Tempo: 1 hora</p> <p>No caso do grupo 3 e 4, o visitante deve especificar que papel (as autoridades a nível comunal, nível provincial ou nível nacional o grupo 3, ou que aliados são do grupo 4).</p> <p>Tenha cuidado. As instruções podem parecer um pouco complicadas no começo, para ter certeza que todos compreenderam antes de iniciar o exercício.</p>	<p>Como convencer.</p> <p>Agora que você estabeleceu seu plano de acção, você precisará mobilizar todos para a sua causa. Cada grupo vai desempenhar um papel:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jornalistas 2. Público em Geral 3. As autoridades 4. Aliados <p>Em turnos, um membro de cada grupo irá desempenhar o papel de «embaixador» e vai tentar convencer outro grupo que está desempenhando um papel (os outros membros – mínimo de 2 pessoas menos o embaixador – permanecem para desempenhar o seu papel)</p> <p>O embaixador tem 4 minutos para apresentar seu plano de mensagem e acção e convencer o grupo em questão para colaborar. Depois de cada apresentação, os grupos deve dar feedback para o embaixador: ele/ela os ganhou para sua causa? Quais foram os pontos fortes/fracos? Próximo embaixador é enviado para tentar convencer o outro grupo</p> <p>Fazer uma sessão de informação geral: o que você aprendeu com este exercício?</p>

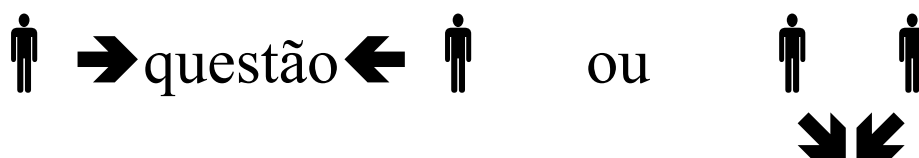
NOTAS PARA O FACILITADOR	EXERCÍCIOS
<p>Tempo : 1 hora</p> <p>Exemplo da África do sul:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ O movimento de libertação dos negros (ANC) começou com a desobediência civil não violenta, inspirada por Gandhi (que passou 10 anos na África do Sul) ❖ Nelson Mandela, em seguida, criou um exército de libertação e utilizando meios violentos, tais como ataques, em conjunto com ferramentas de mobilização geral ❖ O movimento de libertação tinha alcançado sucesso, mas o país tinha entrado em uma guerra civil total ❖ O ANC tinha-se continuado com muitas atrocidades e Mandela que tinha começado era o único capaz de interromper. ❖ É possível dizer que neste caso a violência foi uma boa estratégia, mas os custos foram muito elevados para toda a população. Hoje existem ainda trabalhos humanitários por fazer, e a violência é ainda generalizada ❖ É difícil saber se o ANC poderia ter ganho sem violência, e existem muitos factores a ter em conta. 	<p>Advocacia em Common Ground</p> <p>Dê uma olhada novamente no diagrama de abordagem de Common Ground (na página seguinte)</p> <p>Onde está a advocacia neste diagrama? É possível fazer advocacia com uma abordagem de Common Ground</p> <p>Discussão:</p> <p>Advocacia de Common Ground</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analise os interesses de todas as partes envolvidas (mapping). • Inclua todas as vozes • Mesmo se você colocar pressão sobre uma pessoa ou uma instituição, a coisas sempre presentes, mostrando o que se pode ganhar por todas as partes. • Sempre agir de forma que o interlocutor pode aceitar o seu pedido sem ser humilhado. Não apresentar as coisas como uma batalha que deve ser ganha ou perdida. • Usar sempre a escuta activa com seus aliados e seus interlocutores • Seja respeitoso e mostre compaixão mesmo quando não concordar. • Evite acusações pessoais, foque na questão. • Qual é a utilidade de uma campanha de abordagem em Common Ground por uma mais agressiva ou mais violenta?

ABORDAGEM BASEADA NA CONFRONTAÇÃO

Vê o outro como problema principal
ou como a fonte do conflito, e
ground
Concentra-se nas diferenças

ABORDAGEM NA COLABORAÇÃO

Compreender as diferenças e trabalhar
juntos para encontrar common



Questão

De uma abordagem adversa para uma de cooperação:

- ❖ Transformar as nossas percepções: de vítima para participante
- ❖ Transformar as nossas percepções sobre o nosso relacionamento com o outro: de adversário para parceiro.
- ❖ Transformação das nossas relações com a questão: de Ganhar ou Perder no conflito para resolver o problema em conjunto.
- ❖ Transformação do processo: da confrontação ou luta de poder para a colaboração

NOTAS PARA O FACILITADOR	EXERCÍCIOS
<p>Tempo: 45 minutos</p> <p>Se tiver tempo eis aqui dois exercício suplementares</p> <p>Que atitudes necessitam de ser advogadas?</p> <p>Exemplos :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Coragem ○ Paixão ○ Determinação ○ Paciência <p>Que habilidades precisam de ser advogadas?</p> <p>Exemplos :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Boa comunicação ○ Análise ○ Escuta activa ○ Planificação estratégica ○ Fundraising ○ Boa locução pública ○ Escrita <p>(tenha cuidado para desencorajar os participantes com esta lista. Qualquer pessoa pode ser uma bom advogado se a causa for apaixonante e se você poder dividir tarefas entre o grupo baseando-se nas forças!)</p>	<p>Conclusão</p> <p>Peça aos pequenos grupos para olhar para o seu plano de acção: há necessidade de mudar a sua campanha de forma a ser mais “common groundy “?</p> <p>Que compromisso você terá com este plano de acção?) até que ponto vocês estão dispostos a ir?</p> <p>Faça uma recapitulação, quais são os pontos mais importantes que vocês aprenderam hoje?</p> <p>Faça uma avaliação e agradeça ao grupo.</p>