

SPEKTRUM DER VERBÜNDETEN

Version 2023



Mit dem Spektrum der Verbündeten („spectrum of allies“) können wir die unterschiedlichen Akteur:innen zwischen uns und unseren aktiven Verbündeten auf der einen Seite und unseren Gegner:innen und ihren aktiven Verbündeten auf der anderen Seite einordnen. Darauf aufbauend können wir Maßnahmen planen, mit denen wir für uns strategisch relevante Gruppen und Personen ansprechen und für unsere Ziele gewinnen.

Dem Spektrum der Verbündeten liegt die Annahme zugrunde, dass es so etwas wie eine „allgemeine Öffentlichkeit“ nicht gibt und es deshalb darauf ankommt, die Positionen von konkreten Personen und Gruppen genau zu bestimmen.

Außerdem gewinnen wir unsere Kampagnen nicht dadurch, dass wir alle dazu bringen, uns zuzustimmen und uns zu unterstützen. Es kommt auch nicht darauf an (auch weil es meistens unmöglich ist), unsere Gegner:innen von unseren Positionen zu überzeugen oder sie direkt zu besiegen. Stattdessen kommt es darauf an, schrittweise immer mehr Personen und Gruppen, die dazwischen stehen, für unsere Positionen und Aktivitäten zu gewinnen und damit gleichzeitig den Gegner:innen die Zustimmung und aktive Unterstützung zu nehmen und sie zu isolieren.

Indem wir Teile des Spektrums in unsere Richtung verschieben, können wir das ganze Spektrum in unsere Richtung in Bewegung setzen.

Gruppen und Personen können im Spektrum der Verbündeten auch genauer danach gewichtet und ausgewählt werden, welchen besonderen Einfluss sie auf das Erreichen unserer Ziele haben (Ressourcen, Zugänge zu Entscheidungsträger:innen,...).

Wichtig zu beachten ist auch, dass Gruppen immer aus konkreten Personen bestehen: Welche Personen in einer Gruppe, die wir erreichen wollen, sind besonders einflussreich in der Gruppe? Welche Personen sind für uns ansprechbar? Wie können wir Zugang zu ihnen bekommen, Kommunikation und Beziehung zu ihnen aufbauen? In diesem Sinne ist das Spektrum der Verbündeten auch ein Tool für Organizing!

Fragen, die helfen, Verbündete zu identifizieren:

- Wer ist vom Thema am meisten betroffen? Wessen Problem ist es? Was ist der spezielle Nutzen, den diese Personen/Gruppen durch unsere Kampagne haben können?
- Welche Nachteile/Risiken könnte es für sie bedeuten, sich an der Kampagne zu beteiligen?
- Wie sind sie strukturiert? Was sind ihre Stärken und Schwächen? Wer sind in den Gruppen wichtige Personen, die wir gewinnen müssen?

- Wer interessiert sich noch für das Thema? Könnten sie unsere Interessen und Ziele teilen? Was sind ihre Stärken (z. B. Glaubwürdigkeit, Teil eines größeren Netzwerks, Geld, spezielle Fähigkeiten, etc.)? Was sind ihre Schwächen? Wer sind in den Gruppen wichtige Personen, die wir gewinnen müssen?

Fragen, die helfen, Gegner:innen zu identifizieren:

- Welche Einzelpersonen oder Gruppen werden sich unserem Vorhaben wahrscheinlich entgegenstellen?
- Wer wird welche Nachteile haben, wenn wir unsere Ziele erreichen?
- Was werden sie wahrscheinlich tun, um sich gegen uns zu stellen?
- Was sind ihre Stärken und Schwächen?
- Welche unterschiedlichen Interessen gibt es zwischen verschiedenen Personen und Gruppen unserer Gegner:innen?

Aktive Verbündete:

Einzelpersonen/Gruppen, die unserer Meinung sind, sich auch aktiv dafür einsetzen und uns/unsere Kampagne aktiv unterstützen.

Passive Verbündete:

Einzelpersonen/Gruppen, die unserer Meinung sind, aber bisher noch nichts oder nur selten aktiv etwas dafür tun.

Neutrale:

Die Neutralen sind die größte Gruppe, das was oft mit „allgemeiner Öffentlichkeit“ gemeint ist. Es sind Einzelpersonen und Gruppen, die sich bisher gar nicht für das konkrete Thema interessiert haben oder die noch unentschieden sind oder die nicht engagiert sind aber vielleicht nur noch nichts von unserer Kampagne wissen.

Viele Neutrale "schwingen" hin und her und sind von verschiedenen Seiten beeinflussbar. Das macht sie unberechenbar aber auch grundsätzlich erreichbar, zumindest für einzelne Themen.

Wohlgesonne Neutrale teilen unsere Interessen, Werte und Ideale und sind für uns leichter erreichbar.

Feindlich gesonnene Neutrale vertreten grundsätzlich andere Interessen, Werte, Ideale und sind für uns schwerer zu erreichen.

Passive Gegner:innen:

Einzelpersonen/Gruppen, die anderer Meinung sind, andere Interessen haben, aber sich uns/unsere Kampagne nicht aktiv entgegenstellen.

Aktive Gegner:innen:

Einzelpersonen/Gruppen, die aktiv versuchen, uns am Erreichen unseres Zieles zu hindern.

