

PRINCÍPIOS CLTCP

1. Por que as pessoas deveriam confiar em você?



CREDIBILIDADE

O que é isso?

Credibilidade é a medida em que as pessoas acreditam na sua organização como uma fonte de informação ou até que ponto acreditam em sua mensagem. Esse princípio depende, portanto, do nível de confiança que as pessoas depositam em você.

A percepção das pessoas em relação a você como alguém confiável pode ser muito subjetiva, mas também pode ser influenciada pelas suas ações.

A credibilidade é um princípio importante para intervenções eficazes de apoio à mobilização: você só será capaz de convencer os tomadores de decisão se eles confiarem em você e acreditarem em suas informações.

Como provar que você segue esse princípio?

- **Comportamento pessoal:** um componente importante de sua credibilidade é que você mesmo deve acreditar em sua mensagem ao passá-la para outros atores.
- **Descoberta/pesquisa de fatos:** a confiança que as pessoas têm na sua organização está relacionada às informações e dados que você usa. Você pode aumentar sua credibilidade, fazendo uma apuração de fatos e pesquisas sobre o seu tema e sobre os efeitos das políticas ou práticas existentes sobre seus beneficiários. Envolve as pessoas da sua organização na busca de fatos e forneça evidências de maneira acessível e consistente.
- **Orçamento:** garanta orçamento para atividades que ajudem você a ter credibilidade. Pense, por exemplo, sobre os custos de pesquisa, averiguação, comunicação e visibilidade.

2. Quem ou o que lhe dá o direito de interferir?



LEGITIMIDADE

O que é isso?

Nas ações de incidência política, a legitimidade se refere ao quão aceita ou quão representativa é sua organização ao assumir determinada posição. Também, analisa se e como você envolveu as pessoas em nome de quem você fala.

Como provar que você segue esse princípio?

- Certifique-se de que sua intervenção seja feita por/com/para os beneficiários: Para que sua intervenção tenha legitimidade, você deve definir a iniciativa de incidência política de tal forma que seja feita:
Pelos beneficiários
Com os beneficiários
Para os beneficiários

Isso significa: envolver os beneficiários desde o início do processo, já que eles são o motivo de suas mensagens; e os tornar cada vez mais responsáveis pelo processo da incidência política.

- Certifique-se de que seu grupo (sua organização e seus membros) approve sua intervenção durante todo o processo de incidência política. É importante que você permaneça aberto, acessível e em contato com seu público, por exemplo, organizando reuniões para preparação e feedback.
- Garanta orçamento para a legitimidade. Pense, por exemplo, nos custos de organização de reuniões. Tenha também em mente que os processos inclusivos tendem a demorar mais tempo.

3. Como você pode provar que você é transparente para com os tomadores de decisão e seus doadores e beneficiários?



TRANSPARÊNCIA

O que é isso?

Transparência (ou prestação de contas) significa demonstrar compromisso. É a maneira de provar a todos os envolvidos que você é confiável como organização ou como pessoa. Isso pode ser feito, por exemplo, usando relatórios, vídeos, reuniões públicas, depoimentos, sites, mídias sociais e assim por diante. Torne as informações sobre sua organização, seus projetos, seus resultados e seus recursos disponíveis e acessíveis aos atores relevantes.

Em geral, as pessoas distinguem entre dois tipos de prestação de contas.

(1) Prestação de contas interna: reportando-se a sua organização e seus membros, beneficiários, diretoria e parceiros.

(2) Prestação de contas externa: sendo transparente para com aqueles que você quer influenciar.

Como provar que você segue esse princípio?

- **Use fatos/relatórios acessíveis:** ofereça informações sobre sua organização e o que ela faz, usando, por exemplo, relatórios anuais, informações sobre o projeto para seus beneficiários e parceiros, informações divulgadas em seu site e assim por diante. Tente ser o mais aberto e transparente possível para todas as partes interessadas, incluindo seus beneficiários, parceiros e doadores, e os atores que você pretende influenciar.
- **Organize eventos:** organizar atividades como reuniões para informar beneficiários.
- **Use dados financeiros e relatórios de auditoria:** ser o mais transparente possível, fornecendo dados financeiros e relatórios de auditoria.
- **Orçamento:** garanta orçamento para a prestação de contas, já que ela não vem de graça. Pense, por exemplo, nos custos de eventos públicos, pesquisa, auditoria, sites da internet e designers gráficos.

4. Como você está sendo útil e se concentra em soluções ganha-ganha?

COLABORAÇÃO



O que isso?

A colaboração é uma atitude que se concentra na construção de um bom relacionamento e na cooperação com a pessoa que você deseja influenciar. Você pode ver a incidência política como um processo de negociação no qual você tenta criar uma situação que seja útil para você e, portanto, para seus beneficiários, bem como para o tomador de decisões. Portanto, você deseja abordar, ao mesmo tempo, seu problema e as necessidades ou preocupações de quem toma as decisões.

Quando aplica o princípio da colaboração, você se mostra disposto a ajudar o tomador de decisão, sem comprometer as mudanças que deseja.

Esse princípio não se aplica a abordagens mais ativistas mais baseadas em confronto ou pressão sobre tomadores de decisão.

Como provar que você segue esse princípio?

- **Cumpra o que prometeu:** ouça bem e forneça os dados prometidos, detalhes, informações, relatórios e respostas a perguntas relevantes para seu público (sua organização e seus membros) e atores que você deseja influenciar. Suas informações e pesquisas devem conter tudo o que você prometeu fornecer – nem mais, nem menos.
- **Atenção à qualidade e prazo:** tenha o cuidado de fornecer produtos de alta qualidade e dentro do prazo. Dessa forma, seus beneficiários têm tempo para responder, e os atores que você pretende influenciar são capazes de refletir e usar as informações.

- **Assuma uma atitude colaborativa:** preste serviços a beneficiários(as) ou cidadãos e cidadãs que você representa. Não trate os atores que você deseja influenciar como seus inimigos.

5. Qual é a sua base de poder e como você a usa?

Base de PODER



A que é isso?

O poder é parte integrante da vida, mas é um assunto difícil de abordar e trabalhar. O poder influencia as relações entre as pessoas, as amizades e as relações, o casamento, as relações entre as organizações, as redes e alianças – e certamente desempenha um papel crucial na dinâmica da política.

O poder é dinâmico e complexo, e está sempre mudando de acordo com o contexto e os interesses em jogo.

Analisar e identificar as muitas faces do poder lhe dará a chance de lidar com esse tema de maneira consciente e responsável.

É útil analisar o poder observando seus quatro tipos diferentes (com base nos ensinamentos de Gandhi): “poder sobre”, “poder com”, “poder para” e “poder interior”.

Sua iniciativa de incidência política deve se basear em uma conscientização e em uma compreensão do poder. É importante avaliar seu próprio poder e compará-lo com o poder dos outros. Sua intenção é descobrir quem você gostaria de convencer a usar o próprio poder para promover a mudança que você deseja.

Como provar que você segue esse princípio?

- **Poder sobre:** fortaleça a posição de liderança que você tem na sociedade, numa organização ou na política. Cuide da imagem de sua organização e amplie sua relação com os membros da sua organização, com beneficiários e cidadãos.
- **Poder com:** envolva-se com seus beneficiários e aliados e colabore com ou participe de redes e alianças para maximizar sua influência. Coletivamente, você será mais forte do que sozinho.
- **Poder para:** prove seu conhecimento sobre o assunto com o qual está trabalhando e desenvolva pesquisas baseadas em evidências, com o envolvimento de beneficiários(as).
- **Poder interior:** esteja convencido de sua atitude e demonstre autoconfiança. Saiba que você dificilmente pode iludir as pessoas – se você não acredita no que faz, elas vão sentir isso.
- **Orçamento:** para preparar e fortalecer sua base de poder. Pense nos custos de criação de redes e alianças, comunicação e transparência em sites, pesquisas e assim por diante. Além disso, ter um orçamento significativo pode ser um aspecto de "poder" em si.