



माँड्यूल 9 - वकालत



मॉड्यूल का परिचय

एक संदेश फैलाने के लिए वकालत एक बेहतर तरीका है यह अपने स्वयं के संचार चैनलों के माध्यम से आपको बढ़ावा देने के लिए, तीसरे पक्ष “चयिरलीडर्स” का उपयोग करना शामिल है यह उस पुरानी रणनीति का विस्तार है: शब्द-मुंह विपणन, और यह उन सभी महत्वपूर्ण सार्थक रश्मि क्षणों को उत्पन्न करने का एक शानदार तरीका है।

वकालत करने का मतलब उन लोगों के नेटवर्क का लाभ लेना है जो आपको पसंद करते हैं और / या आपकी सफलता में निवेश करते हैं, जैसे आपके लाभार्थियों और कर्मचारियों। कई गैर सरकारी संगठनों के लिए, ये दो समूह उनके सबसे बड़े अप्रयुक्त संसाधन हैं साथ ही उनके सबसे बड़े प्रशंसकों के लिए।

संभवतः इन लोगों में से बहुत से लोगों को शामिल करके आप अपने संचार लक्ष्यों को बढ़ा सकते हैं, क्योंकि वे लगातार अपने बारे में बात करेंगे और अपने संगठन के माध्यम से अपने नेटवर्क की सहायता करेंगे। अधिवक्ताओं के रूप में, वे आपके गैर-सरकारी संगठन के लिए काम करेंगे और अपने समुदायों के साथ सकारात्मक भावनाओं को साझा करेंगे। विपणन सहित, कंपनी-नेतृत्व वाली वजिआपन वधियों की तुलना में यह अधिक विश्वसनीय हो सकती है।

अपना स्वयं का वकालत कार्यक्रम तैयार करना और अधिवक्ताओं की भरती रातोंरात नहीं होती है। इस मॉड्यूल में हमने कुछ उदाहरणों और सर्वोत्तम प्रथाओं सहित वकालत का उपयोग करने के साथ शुरुआत करने के लिए एक मार्गदर्शक रखा है





वकालत, संचार और सामाजिक एकीकरण के बीच अंतर

ये श्रेणियां तीन अलग-अलग गतिविधियों से तैयार होती हैं, जिनमें से सभी के पास एक व्यवहारिक परिवर्तन होने का साझा लक्ष्य है। उनके बीच प्रमुख भेदों में से एक लक्ष्य दर्शक है।

- वकालत मुख्य रूप से सार्वजनिक नेताओं या निर्णायक निर्माताओं के व्यवहार को बदलने के लिए करता है
- संचार आम तौर पर व्यक्तियों और छोटे समूहों को लक्षित करता है
- सामाजिक जुटाने का उद्देश्य समुदाय-आधारित समर्थन को सुरक्षित करना है

तीन श्रेणियों के बीच अंतर अक्सर अस्पष्ट है, और एक क्षेत्र के अंतर्गत हस्तक्षेप अन्य क्षेत्रों में लाभकारी रूप से प्रभावित या प्रक्रियाओं को सुवर्धित बनाने में मदद करता है।

the sound of silence





सामाजिक वकालत

सामाजिक वकालत सामाजिक नीति को आगे बढ़ाने के उद्देश्य से सामाजिक नीति (सरकारी नर्णय नर्माताओं सहित) को प्रभावित करने में हमारी सहायता कर सकती है। सामाजिक न्याय के हितों को आगे बढ़ाएं, विशेषकर आबादी या समूहों की ओर से जो वंचित, अनुचित, या उनके खिलाफ भेदभाव किया गया है वकालत क्या है और हम इसका उपयोग कैसे करते हैं? वकालत समानता, सामाजिक न्याय और सामाजिक समावेश को बढ़ावा दे सकता है। यह लोगों को खुद के लिए बोलने के लिए सशक्त बना सकता है वकालत लोगों को अपने अधिकारों के बारे में अधिक जागरूक बनाने, उन अधिकारों का इस्तेमाल करने और अपने भविष्य के बारे में कए जाने वाले फैसले को प्रभावित करने में मदद कर सकता है। सामाजिक न्याय को बढ़ावा देने के लिए एक तंत्र के रूप में वकालत की धारणा वभिन्न स्रोतों से अन्य वकालत परभाषाओं का एक तत्व है। सामाजिक न्याय वकालत की सक्रयिता को प्रतबिबिति करता है और इसे “एक वचार है जो लोगों को बदलाव लाने के लिए कार्य करने के लिए जुटाता है” (न्यूमैन और येत्स, 2008) के रूप में समझाया गया है। वकालत यह सुनिश्चित करने का एक तरीका है कि हर कोई मायने रखता है और सभी लोगों को सुना जाता है, जिसमें लोगों को बहषिकार होने का खतरा होता है और जनि लोगों को उनके वचारों को ज्ञात करने में विशेष कठनाइयों होती है वकालत संसदीय बहस और अन्य राजनीतिक घटनाओं के माध्यम से प्रशासनिक और कॉर्पोरेट जुटाने पर केंद्रित है; साझेदारी की बैठकों; पत्रकार वार्ताएं; समाचार कवरेज; टीवी और रेडियो टॉक शो; लोकप्रयि टीवी श्रृंखला; सम्मेलन, सम्मेलन और संगोष्ठी; सेलब्रिटी प्रवक्ता; सरकार और नागरिक समाज संगठनों के वभिन्न श्रेणियों के बीच बैठकों; आधिकारिक ज्ञापन

मामला (या मुद्दा-आधारित) और प्रणालीगत (या कारण) वकालत यह मॉडल वकालत के दो तत्वों की पहचान करता है: मामला या मुद्दे-आधारित समर्थन (जहां कार्य व्यक्ति-व्यक्ति या छोटे समूहों जैसे कि कार्य-केंद्रित तरीके से परिवारों के साथ केंद्रित है) सिस्टमिक या कारणों की वकालत (जहां व्यक्तिगत मामलों से ज्ञान कानून, नीति या अभ्यास में प्रणालीगत परिवर्तन के लिए सामूहिक वकालत में योगदान देता है)।





नधोजन और सेटगि लक्ष्य एक स्पष्ट प्राप्य लक्ष्य के बनिा, आपकी वकालत योजना के उद्देश्य की कमी होगी। आपको पहले समस्या का विश्लेषण करना चाहिए और नरिणय लेना चाहिए किकिसि प्रकार का समाधान आपके अनुभव की बात के भीतर है। यह दोनों लघु और दीर्घकालिक लक्ष्यों के लिए है। एक अल्पकालिक लक्ष्य का अधिक तत्काल समाधान हो सकता है और केवल एक एक कदम योजना हो सकती है एक दीर्घकालिक लक्ष्य है जिसि आप अंततः प्राप्त करने की उम्मीद करते है, और आमतौर पर इसका पता करने के कई कारक होते है।

यदि आप जो सुझाव दे रहे है वे वविदास्पद है या समुदाय द्वारा समर्थित नहीं है, तो आपको कसिसी भी प्रभाव को बनाने के लिए लंबी अवधि की आवश्यकता होगी। इसके अलावा, आपको इस मुद्दे को ऐसे तरीके से फ्रेम करना चाहिए, जिसि पर आपको सबसे ज्यादा सहायता मिलेगी, उस समय आप जिसि पर लक्ष्य कर रहे है। इस मुद्दे का विश्लेषण करने के अलावा, अपनी समस्या को प्रस्तुत करने में प्रभावी होने के लिए अपने कारणों के लिए काउंटरपॉइंट्स की जांच करें। आपको चर्चा के दोनों ओर ज्ञान होना चाहिए याद रखें, अगर कोई वरिध दृश्य नहीं था, तो शुरूआत करने में कोई समस्या नहीं होगी सुनिश्चित करें कि आपके प्रमुख बदि:

- समझने में आसान है
- एक स्पष्ट लक्ष्य है सार्थक जीवन सुधार में परिणाम
- शक्तिहीन को शक्ति की भावना को स्थापित करना

लक्ष्य समूह - प्रमुख खलिाड़ियों कौन है? लक्ष्य समूह उन लोगों के समूह है जिनके प्रस्तावित परिवर्तन में हसिसेदारी है। अपने समर्थक प्रयासों की संभावित सफलता के साथ-साथ उन्हें जानकारी देने के तरीके को जानने के लिए महत्वपूर्ण खलिाड़ियों की पहचान करना महत्वपूर्ण है। निर्धारित करें कि इन लक्ष्य समूहों में से कौन सा सहयोगियों के रूप में आपकी समस्या को अग्रिमि या सुरक्षित करने के लिए रुचिरखेगा। इसके अलावा, अपने मुद्दे के वरिध में उन लोगों की खोज करें, और अपने मुद्दे को उनके परिप्रेक्ष्य से देखें। संभावित हतिधारकों में शामिल हो सकते है:

- नरिवाचति अधिकारी
- संघीय, राज्य और स्थानीय सरकार
- संगठन
- धार्मिक, नागरिक, सार्वजनिक और नजी
- संचार माध्यम का केंद्र
- टेलीवज़िन, रेडियो, प्रिंट, इंटरनेट
- परिवार, दोस्तों, सहकर्मियों





रणनीति-बिन्दु बनाने का सबसे रचनात्मक तरीका क्या है?

इच्छित गतिविधियों को बनाने के लिए लक्षित समूहों को प्रभावित करने के लिए रणनीतियां उपयोग की गई हैं। यह तब होता है जब वकालत बहुत रचनात्मक और मजेदार हो सकती है रणनीति उतनी ही सरल हो सकती है जतिनी अधिक रचनात्मक गतिविधियों जैसे कि मोमबत्ती की रोशनी या एक फ्लैश भीड़ की बैठक का अनुरोध करना।

रणनीतिके कुछ उदाहरणों में शामिल हैं:

फेस-टू-फेस मीटिंग्स

अधिकारियों के साथ नयुक्तियाँ

रैलियों / प्रदर्शनो

वकालत दविस

ईमेल

ब्लॉग

फेसबुक, ट्विटर और यूट्यूब

फोन कॉल्स

अभियान लेखन

संपादक और अधिकारियों को पत्र

याचिका

संपादकीय

मीडिया कवरेज

घास, दरवाजे से द्वार अभियान

the sound of silence



जुड़े रहें



मॉड्यूल 9 - वकालत

बिल्डिंग रिलेशनशिप उन महत्वपूर्ण कार्यों में से एक है जो आप अपने वकालत अभियान में कर सकते हैं। यहां तक कि अपने वरिधियों के साथ, आप एक रिश्ते बनाना चाहते हैं, जहां वे आपके साथ फरि से बात करने का अवसर का स्वागत करते हैं।

साथ ही, लक्ष्य समूहों के साथ उनका अनुसरण करें जिन्हें आपने उन्हें पत्र, ईमेल या फोन कॉल के लिए धन्यवाद भेजकर भी बात की है।

आगे बढ़ने के लिए सहयोगियों और अन्य प्रतिभागियों के साथ चर्चा करने के लिए याद रखें। यह किसी भी नए नेटवर्क को स्थापित करने में भी सहायता करेगा जो कि समर्थकों बन गए हैं।

अपने समर्थकों से जुड़े रहने से यह सुनिश्चित होगा कि आपका कारण बढ़ेगा!

the sound of silence



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

