

LEVEL UP!

Red de activistas

Programa de formación de 20 horas





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Agradecimientos

Autores:

Marija Pantelic, Tilen Lah

Con la colaboración de:

Josh Cope, Marialena Yannoulatou, Verena Mitschke, Viola Bianchetti

Diseño gráfico:

Wout Neiryndck

Ilustradora:

Eva Lynen



**ACTIVIST
NETWORK**



Co-funded by
the European Union

Esta iniciativa fue cofinanciada por la Unión Europea en el marco del programa de subvenciones del Parlamento Europeo en el área de la comunicación. El Parlamento Europeo no participó en su preparación y, en ningún caso, es responsable de la información u opiniones expresadas en el contexto de esta iniciativa. De conformidad con la legislación aplicable, los autores, las personas entrevistadas, los editores o los difusores son los únicos responsables. El Parlamento Europeo tampoco se hará responsable de los daños directos o indirectos que pudiesen derivarse de la ejecución de la iniciativa.



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Índice

- 2 Agradecimientos
- 4 Información general
- 4 Programa de formación y plan de sesiones
- 5 Preparación para el programa de formación
- 7 Materiales

- 8 **Sesión 1** Eres activista: introducción al activismo
- 13 **Sesión 2** Descubre lo que te apasiona, lucha por una causa.
- 18 **Sesión 3** La comunidad y el conocimiento de la situación general
- 23 **Sesión 4** El activismo y la salud: cuidarnos y cuidar a los demás.
- 29 **Sesión 5** Aprende a crear tu campaña
- 33 **Sesión 6** Actuar, primera parte: diseño de campañas
- 37 **Sesión 7** Actuar, segunda parte: creación de redes
- 41 **Sesión 8** Actuar, tercera parte: transmitir el mensaje y encontrar aliados
- 48 **Sesión 9** Actuar, cuarta parte: gestionar la campaña
- 55 **Sesión 10** ¿Y a continuación? Preparación para los próximos pasos



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Información general

Te damos la bienvenida al programa de formación sobre la Red de activistas. El programa consta de 20 horas divididas en 10 sesiones y se puede impartir tanto de forma telemática como presencial. Esta guía está dirigida a formadores y facilitadores que deseen impartir el programa de formación en su organización o dentro de su propio grupo juvenil. La guía explica de forma detallada cómo facilitar el proceso de aprendizaje de las personas participantes.

Meta

Ofrecer a las personas participantes las herramientas, los conocimientos y las aptitudes necesarios para ser más activas en su vida cívica y democrática.

Objetivos

- Crear una red local de jóvenes activistas que dispongan de la motivación y las herramientas necesarias para llevar a cabo u organizar actividades de participación democrática.
- Mejorar los conocimientos de los jóvenes y su participación en la vida cívica.
- Crear una red local de jóvenes voluntarios que dispongan de las herramientas y competencias necesarias para respaldar a ONG juveniles locales y contribuir a su crecimiento.
- Empoderar a jóvenes voluntarios y activistas para que pongan en marcha su propio proyecto, campaña o actividad.

Programa de formación y plan de sesiones

Este programa de formación consta de 10 sesiones que se relacionan entre sí y cada una de ellas amplía la anterior. Están concebidas de tal forma que los participantes puedan aplicar los conocimientos obtenidos en la sesión anterior y ampliarlos en la siguiente. Cada sesión dura 2 horas y es necesario planificar descansos entre las sesiones si se imparte más de una al día. En la primera y la última sesión hay una breve autoevaluación para los participantes que les ayudará a hacer un seguimiento de los conocimientos y la confianza adquiridos a lo largo del programa.

Toda la información sobre los pasos que se ofrece en la parte previa a las sesiones servirá para explicar el programa de formación a los participantes en la primera sesión. Recomendamos cerrar las sesiones con información sobre lo que los participantes pueden esperar en la siguiente sesión, y empezarlas con la presentación del plan de la sesión.

- Sesión 1: Eres activista: introducción al activismo. Puntos básicos
- Sesión 2: Descubre lo que te apasiona, lucha por una causa. ¿Para qué molestarse?
- Sesión 3: La comunidad y la situación general. Esquema de las partes interesadas
- Sesión 4: El activismo y la salud: cuidarnos y cuidar a los demás. Valora lo que haces
- Sesión 5: Aprende a diseñar tu campaña. Cómo empezar
- Sesión 6: Actuar, primera parte: diseño de campañas. Cómo lo hacemos
- Sesión 7: Actuar, segunda parte: creación de redes. Con quién lo hacemos
- Sesión 8: Actuar, tercera parte: transmitir el mensaje y encontrar aliados. Activismo y diplomacia
- Sesión 9: Actuar, cuarta parte: gestionar la campaña. Sistemas de mantenimiento de vida
- Sesión 10: ¿Y a continuación? Preparación para los próximos pasos. Próximos pasos

Preparación para el programa de formación

Esta guía sobre la Red de activistas consta de dos partes: la primera consiste en explicaciones de distintos aspectos técnicos y de metodología relacionados con el programa de formación que, según nuestra experiencia, pueden resultar útiles. La segunda parte consiste en una explicación paso a paso de las sesiones mencionadas antes.

Grupo destinatario

Jóvenes activistas locales que ya demuestren interés en el activismo y participen en actividades de voluntariado, que deseen adquirir más aptitudes, competencias y herramientas, y que quieran crear redes con pares a nivel local.

Tamaño del grupo para la formación

Lo ideal es que los grupos estén formados por entre 20 y 25 personas. Con ese número de participantes puede haber una variedad de opiniones y pueden interactuar con personas de distintas procedencias y con experiencias diferentes. En base a esto se ofrecen recomendaciones en la explicación de los pasos. Si el grupo es más pequeño, es posible que la sesión dure menos, lo cual no es un problema. Si en la formación participan entre 40 y 50 personas, será necesario ajustar el tiempo y el tamaño de los subgrupos. Además, se debe intentar que no haya demasiadas presentaciones de cada subgrupo; como máximo, debe haber una por sesión y con un tiempo limitado. En vez de una presentación, se puede indicar solo una pregunta para que todos los grupos la respondan o expongan.

Tiempo

Es posible ajustar los tiempos que se indican en la parte de los pasos de acuerdo a las preferencias y experiencias de la persona que imparte la formación, pues la duración de determinadas partes/actividades es relativa y depende del número de participantes, la estructura del programa de formación (si se imparte durante el fin de semana, a lo largo de cinco semanas, etc.), la velocidad a la que trabaja el grupo, entre otras cosas. Quizás sea necesario más tiempo del previsto y esto se debe tener en cuenta en la planificación.

Un espacio seguro

Debes tener en cuenta las necesidades de los participantes y tus propias necesidades. Debes dirigirte a todos los participantes con respeto; no debes omitir el control y se debe decidir en grupo, al principio, lo que se permite y lo que no (cómo hablar durante la sesión, el uso de dispositivos, cómo indicar si tienes frío, si necesitas que te dé el aire, etc.). Si quieres aprender más sobre cómo crear un espacio seguro para los participantes, puedes consultar el sitio web de [Art of Hosting](https://artofhosting.org/)¹ (el Arte del liderazgo participativo).

Debemos entender que puede haber jóvenes que no están en el colegio/la universidad/trabajando y que quizás no tengan tanta confianza a la hora de hablar y reflexionar. Además, hacer las 10 sesiones seguidas puede ser bastante intenso. Es posible que tengas que explicar primero algunos de los términos empleados, como «partes interesadas» y otros. Eso requiere tiempo pero es necesario si quieres que la formación sea inclusiva. No debes dar por sentado un conocimiento básico de estos temas y consultar a los «líderes de grupo» en cada sesión, pues podrán ofrecer recomendaciones en relación con las posibles reacciones de los participantes. Debes intentar ofrecer siempre explicaciones sencillas para que las personas más desfavorecidas no tengan la necesidad de hacer preguntas que las hagan sentir excluidas e «inferiores». Muchas de esas personas jóvenes no están al tanto de las tendencias activistas, pero son activistas en su vida cotidiana, por lo que es importante incluirlas y ayudarlas a expresar sus experiencias.

También es posible que algunas de esas personas sean jóvenes «NiNis»², por lo que no se les debe preguntar mucho qué hacen. Quizás les resulte difícil escribir o leer textos largos.

1 <https://artofhosting.org/>

2 <https://www.eurofound.europa.eu/topic/neets>

Un espacio libre de juicios de valor

Es muy importante recordar a todos los participantes en cada introducción que esta formación se lleva a cabo en un espacio en el que no se juzga.

Apoyo

Es posible que las personas jóvenes que no estén acostumbradas a ese tipo de espacio crean que no tienen nada que decir, etc.; a menudo necesitan apoyo para sentirse seguras de sí mismas. Recuerda tener en cuenta a las personas jóvenes más frágiles del grupo.

Introducción y control

Todas las sesiones empiezan con

- Una introducción: en la que dices en qué va a consistir esa sesión o recuerdas a los participantes en qué consistió la sesión anterior y cómo se relacionan las dos. Normalmente se dedica a esto unos 10 minutos, salvo en la primera sesión, en la que hay que explicar más cosas.
- Un control: en el que preguntas a los participantes cómo se encuentran y si tienen alguna pregunta u observación sobre el programa de formación/la sesión. Para el control, puedes pedirles que describan con una palabra cómo se sienten o la escriban en el chat si la sesión es telemática.

Activadores

Debes utilizar activadores que conozcas y sepas usar bien. Los activadores deben ser breves, de entre 5 y 10 minutos, y deben generar movimiento en los participantes. Un buen ejemplo de un activador sencillo y eficaz es el de la «ensalada de frutas»: eliges varios nombres de frutas (manzana, plátano) y asignas uno a cada participante. Cada vez que sientas que la atención se disipa, puedes decir el nombre de una fruta (p. ej., manzana) y entonces todas las personas que «sean manzanas» tienen que cambiar de sitio. Si dices «ensalada de frutas», todos los participantes tienen que cambiar de sitio. Esta técnica resulta muy útil para cambiar un poco la perspectiva. También puedes usar la técnica del «nudo humano»³ o, si la sesión es telemática, la del «ejercicio para dedos»⁴.

Recapitulación

Debes planificar una recapitulación de 15 minutos al final de cada sesión. Puedes hacerla del modo que prefieras, pero no olvides hacerla para que los participantes puedan repasar lo que han aprendido en la sesión y conocer sus opiniones. Puedes utilizar el método de las 4F (Facts, Feelings, Findings, Future)⁵, es decir, Hechos, Sentimientos, Conclusiones, Futuro), y puedes emplear la configuración con la que hayas acabado (en círculo o en grupos). No es necesario que contesten todos los participantes si son muchos. Pide a los participantes que señalen algunos hechos sobre cada sesión (sin interpretación) y después pregúntales cómo se sienten. A continuación, pregúntales lo que descubrieron o aprendieron y termina con lo que han extraído de esa sesión.

Subgrupos

En la descripción detallada de la sesión verás muchas veces el método de «trabajo en subgrupos». Dependiendo del tamaño del grupo y del tiempo, lo mejor es que cada subgrupo sea de 3 o 4 personas, porque así todos sus miembros pueden contribuir. Si no hay suficiente tiempo, los grupos deben ser más grandes. También tienes que decidir entre formar grupos nuevos para cada ejercicio o usar el mismo, o menos grupos varias veces. Ofrecemos algunas recomendaciones, pero tú decides cómo formar esta dinámica y los planes de las sesiones.

3 <https://www.wikihow.com/Play-the-Human-Knot-Game>

4 https://www.youtube.com/watch?v=r2tBH_XyeJc

5 <https://scoutship.scout.org/handbook/active-review-cycle/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Materiales

Para la mayoría de las partes de la formación vas a utilizar los materiales habituales:

- Rotafolio
- Pizarra
- Pósts
- Rotuladores de rotafolio
- Rotuladores de pizarra blanca
- Rotuladores para los participantes
- Bolígrafos para los participantes
- Cinta de papel
- Folios A4 (y papel de colores si lo deseas)
- Zoom
- Pizarra colaborativa Miro o algo similar

Si se necesita algo más, lo especificamos en la sesión en concreto. Si en una sesión se utiliza una hoja de ejercicios u otros materiales de impresión o ejemplos digitales, estos se pueden encontrar en la carpeta «[Additional materials](#)»⁶ (Materiales complementarios).



Red de
activistas

Programa
de formación
de 20 horas

Sesión 1

Eres activista: introducción al activismo





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Establecer el contexto

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Conocer a los participantes del grupo.
- Presentar el plan de formación de la Red de activistas.
- Decidir las bases y una definición común del activismo.
- Realizar la autoevaluación en base a los conocimientos relacionados con el activismo y las campañas.

Descripción

El primer paso es establecer una base con el grupo. Es importante acordar una definición de activismo y de participación cívica, así como discutir cómo y dónde los participantes practican el activismo en el contexto de sus propias vidas. Esta es una buena reflexión para entender y conceptualizar el ámbito de las siguientes 9 sesiones de formación.

También se realizará una autoevaluación para conocer las capacidades y las lagunas de conocimiento en torno al activismo. De este modo, los participantes entenderán el modo en que las siguientes 9 sesiones se pueden aplicar a sus circunstancias individuales. Esta autoevaluación se usará para establecer la base de referencia de conocimientos sobre la participación cívica.

Metodología paso a paso

Paso 1. (25') Introducción y control.

- (5') Presentación del programa de formación y el plan (véase apartado anterior).
- (3') Presentación de los objetivos del programa de formación y de la sesión (véase el apartado anterior).
- (3') Presentación del equipo de formadores.
- (14') Pedir a los participantes que se presenten diciendo
 - su nombre,
 - lo que hacen (estudios/trabajo),
 - si tienen algún tipo de experiencia en activismo.
- (sesión telemática: si se acaba el tiempo, pedirles que lo escriban en el chat).

N

O

T

E

S

9



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Paso 2. (20') Juego para conocer a los demás.

Opción 1: Juego Misión imposible

Dar a los participantes una serie de tareas que realizar en un breve período de tiempo y pedirles que las hagan juntos. Cuando se acabe el tiempo, deben exponer los resultados.

Posibles tareas:

- Hacer un selfie del grupo.
- Escribir un haiku sobre activismo.
- Contar todos los idiomas que se hablan en el grupo.
- Averiguar lo que puedes hacer gratis en el área en la que estás.

Consejo: Da más tareas de las que creas que pueden hacer; da rienda suelta a tu imaginación.

Opción 2: Dos verdades y una mentira

Todos los participantes tienen que pensar en tres datos sobre sí mismos, pero solo dos de ellos tienen que ser ciertos, el tercero puede ser falso o no estar relacionado con ellos. Pedir a cada participante que los diga y los demás tienen que adivinar cuál de los datos es falso. Si la sesión es telemática, les puedes pedir que escriban las respuestas en el chat.

Paso 3. (15') ¿Qué sabes sobre el activismo?

Formulario de autoevaluación (primera parte).

- Lo mejor sería traducir las preguntas en el idioma en el que se está impartiendo la formación y usar [Google Forms](https://www.google.com/forms/about/)⁷ (o una herramienta similar) para recoger las respuestas a fin de poder compararlas con la autoevaluación final en la sesión 10 y documentarlas de forma digital.

Preguntas para la autoevaluación

Otorga a cada respuesta una puntuación del 1 al 5, donde 1 indica el grado más bajo y 5, el grado más alto.

1. Estoy familiarizado/a con el activismo.
2. Soy un miembro activo de la sociedad.
3. Sé cuáles son mis valores y qué temas son importantes para mí.
4. Sé lo que son las partes interesadas y soy capaz de identificarlas en mi comunidad.
5. Soy capaz de atender mis necesidades y las del grupo con el que estoy trabajando.
6. Conozco diferentes tácticas de campaña.
7. Sé que diseñar una campaña requiere tiempo.
8. Sé cuando un mensaje es bueno y me motivará a actuar.
9. Estoy familiarizado/a con el término «polarización».
10. Sé que las personas pueden desempeñar diferentes funciones en la gestión de campañas.

7 <https://www.google.com/forms/about/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

11. Me siento motivado/a para cambiar algo en mi comunidad.
12. Tengo claro el concepto de activismo.
13. Soy capaz de crear campañas junto a otros activistas.

Paso 4. (15') ¿Qué es el activismo?

- Tormenta de ideas
 - Pregunta a los participantes qué creen que es el activismo o qué palabras clave relacionan con el activismo, y anota las respuestas en el rotafolio o en la herramienta colaborativa digital.
 - Antes de escribir las notas, comprueba que todos hayan entendido lo que se dijo. Si crees que hay dudas, intenta repetir la idea con palabras más sencillas.
 - No pidas a los participantes que ofrezcan la definición, sino solo algunas ideas y palabras clave.
 - Después de la tormenta de ideas, presenta la definición. Aclara que está bien tener opiniones tanto similares como diferentes, dado que el activismo es una experiencia personal que depende del contexto y las circunstancias individuales de la persona, y que varía a lo largo de las distintas etapas de su vida.

Algunas definiciones de activismo

El activismo (o la incidencia política) consiste en emprender acciones para promover, impedir, dirigir o intervenir en reformas sociales, políticas, económicas o medioambientales con el objetivo de lograr cambios en la sociedad que conduzcan a lo que se considera el bien de todos.⁸

Mi definición de activismo es... la práctica de abordar un problema, cualquier problema, cuestionando a quienes ostentan el poder (Anjali Appadurai, Activista por la justicia climática)⁹.

El activismo consiste en el esfuerzo colectivo dirigido a lograr cambios desde las bases (Activist handbook)¹⁰.

Paso 5. (30') Actividad. La historia de un héroe o la historia de una víctima

Haz la actividad descrita en «Understanding the story you unconsciously hold about yourself as an activist»¹¹ (Entender la historia que te dices de forma inconsciente como activista). Esta actividad está dirigida a activistas climáticos, pero se puede adaptar a otros tipos de activismo. El objetivo es que los participantes empiecen a reflexionar sobre cuál es su historia y a tener en cuenta otros puntos de vista.

8 <https://en.wikipedia.org/wiki/Activism>

9 <https://www.youtube.com/watch?v=zDVA7r7r0d0>

10 <https://activisthandbook.org/theory/what-is-activism>

11 <https://www.youthforum.org/activism-inside-out/understanding-the-stories-you-unconsciously-hold-about-yourself-as-an-activist>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Los participantes deben

1. marcar las afirmaciones con las que se identifican;
2. hablar sobre el relato de héroe y el de víctima;
3. contestar juntos las preguntas de reflexión.

Paso 6. (15') Recapitulación

- Preguntar a los participantes cuáles son sus impresiones sobre la actividad anterior.
- Después de estas rondas, pedirles que piensen en dos cosas que hayan aprendido hoy (dependiendo del tiempo y de lo comunicativo que sea el grupo, esto se puede discutir en círculo o anotarlo en pósters, tanto en las sesiones telemáticas como en las presenciales).

Preparación y materiales

En esta sesión convendría disponer de material visual, como presentaciones de PowerPoint, Miro, etc., rotafolios, rotuladores, papel para que escriban los participantes (si no se dispone de ordenadores portátiles o smartphones).

El paso 5 se debe ajustar para que dure 30 minutos en total. La actividad propuesta en la versión original está dirigida a participantes individuales y no hay límite de tiempo.

Recursos complementarios

- [What can you do to change things? \(¿Qué puedes hacer para cambiar las cosas?\)](#)¹²
- [Ladder of participation \(La escalera de participación\)](#)¹³
- [Activist handbook \(El manual del activista\)](#)¹⁴

Consejo para formadores

Es posible omitir algunos de los pasos de la sesión o cambiar algunas de las actividades propuestas, siempre y cuando se consigan los objetivos de las sesiones.

12 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/what-can-you-do-to-change-things-2/>

13 <https://www.trainerslibrary.org/ladder-of-youth-participation/>

14 <https://activisthandbook.org/theory/what-is-activism>

N

O

T

E

S

Sesión 2

Descubre lo que te apasiona, lucha por una causa.





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

¿Para qué molestarse?

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Entender por qué el «¿para qué?» (propósito) es importante.
- Identificar los valores de los participantes.
- Visualizar la idea de cambio de los participantes.
- Expresar las ideas con palabras.
- Intercambiar ideas y opiniones con otros participantes.

Descripción

La primera sesión la dedicamos a explorar el concepto de activismo. En esta segunda sesión vamos a explorar su propósito. Es importante saber cuáles son los temas que os resultan importantes, qué puntos en común tienen, cómo expresar vuestras ideas sobre los temas, cómo entender e investigar lo que está en juego, cómo decidir qué soluciones apoyar y cómo reunir todas las ideas para definir el propósito y encontrar la dirección que se debe seguir.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (15') Por qué es importante tener un propósito

- Explica que si presentas un propósito claro para tu proyecto o campaña, las personas de tu entorno se identificarán con ellos y estarán más dispuestas a escucharte y sumarse a tus esfuerzos.
- Recomendamos que hables sobre lo que dice Simon Sinek en [Start with why -- how great leaders inspire action](#)¹⁵ (Empieza con el para qué: cómo los buenos líderes invitan a actuar) y haz que los participantes piensen en situaciones en las que alguien les explica el «para qué» y en otras en las que no lo hacen. Esto puede hacerse a través de un debate en grupo, que se puede iniciar con las siguientes preguntas:
 - ¿Cómo reaccionas cuando te presentan un «para qué» de forma clara?

1. ¹⁵ https://www.youtube.com/watch?v=u4ZoJKF_VuA&ab_channel=TEDxTalks



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

- ¿Existe alguna diferencia entre una sesión de formación en la que se explica el orden del día y una clase en un colegio/universidad en la que no se ve un propósito claro y tienes que unir los puntos sobre la marcha? ¿En qué situación tienes más motivación para escuchar?
- ¿Cuándo fue la última vez que buscaste un tutorial en Internet? ¿Lo escuchaste desde el principio o miraste primero si ofrecía una solución a tu problema o cuál era el objetivo final, y solo entonces lo escuchaste otra vez desde el principio?

Paso 3. (65') Descubrir mi «para qué»

3.1 (20') Identificación de valores

- Cada participante recibe una ficha de valores.
- Pídeles que la lean y marquen todos los valores que les resulten al menos algo razonables o al menos algo importantes (de forma instintiva).
- Cuando acaben, pídeles que elijan más o menos la mitad de ellos y piensen si los que se parecen son en realidad iguales (los participantes pueden empezar el segundo paso en momentos diferentes si no acaban el ejercicio anterior a la vez).
- Repetir el paso anterior.
- Ahora, los participantes tendrán entre 5 y 20 valores como máximo.
- Pídeles que elijan los 2 o 3 que consideren cruciales y hasta 5 que consideren importantes.
 - Sugerencia de tarea para casa: Ordenar los últimos según su importancia. Resulta difícil decidir lo que es más importante entre, por ejemplo, tus amigos y tu familia. Para ayudarte a decidir, puedes imaginar una situación en la que esos dos valores entren en conflicto (p. ej., el 25 cumpleaños de tu mejor amigo y el 50 cumpleaños de uno de tus padres son el mismo día). Es un ejercicio difícil, pero si podemos hacerlo, seremos capaces de tomar decisiones más rápidas y mejores en base a nuestros valores cuando sea necesario y no nos sentiremos culpables ni presionados por tener que decidir, porque sabremos el motivo por el que elegimos lo que elegimos, incluso si es una decisión difícil.

3.2 (5') Qué está en juego

- Pide a los participantes que piensen y anoten por su cuenta lo que estaría en juego en el mundo si ellos, o la sociedad en general, no respetasen esos valores. ¿Qué cambiaría? ¿Cómo afectaría esto a sus vidas y las de las personas de su entorno? ¿Qué efecto tendría sobre las personas más vulnerables de su comunidad?

3.3 (20') Encontrar tu visión de cambio

- Haz el ejercicio Finding your vision for change¹⁶.
- Di a los participantes que pueden pensar en los ejercicios anteriores para contestar estas preguntas.
- Recomendamos que los participantes anoten su visión.

¹⁶ <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/finding-your-vision-for-change/>

N

O

T

E

S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

3.4 (20') Elegir el tema y expresarlo

- Para esta parte, puedes basarte en Working out what issues you care about and what change you'd like to see¹⁷ (Descubrir qué asuntos te preocupan y qué cambios te gustaría ver).
- Describir (a través de ejemplos) la diferencia entre el problema y el cambio que se desea ver (véase el artículo enlazado antes).
- Los participantes reflexionan sobre el cambio que quieren ver; pueden trabajar en parejas y cuestionar las ideas de cada quien.
- Si tienen tiempo, pueden profundizar en los problemas y en el cambio; para esta parte se pueden juntar dos parejas, de modo que los participantes trabajen en grupos de cuatro.

Paso 4. (15') Puesta en común

- Todos tienen la oportunidad (si hay tiempo) de contar su breve «historia»:
 - 1 o 3 valores que sean los más importantes para mí;
 - lo que está en juego si los ignoramos (una frase);
 - cuál es el problema que me preocupa y qué pequeño cambio deseo ver.

Paso 5. (15') Recapitulación

- Tal como se explica en «Información general», en «Recapitulación».

17 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/working-out-what-issues-you-care-about-and-what-change-you-like-to-see/>

N

O

T

E

S



Red de
activistas

Programa
de formación
de 20 horas

Preparación y materiales

Recomendamos que imprimas (o uses para preparar una herramienta digital similar) la «Ficha de valores» que encontrarás en la carpeta de **materiales complementarios**¹⁸. También recomendamos que explores detenidamente los recursos que se emplean y mencionan en el texto anterior:

- Working out what issues you care about and what change you'd like to see¹⁹ (Decidir qué asuntos te preocupan y cuál es el cambio que te gustaría ver);
- Finding your vision for change²⁰ (Encontrar tu visión del cambio).

Consejo para formadores

Al identificar los valores es importante que no haya demasiados valores al final (si no pueden decidir) ni que haya demasiados pocos valores, es decir, solo valores que muchos de nosotros compartimos (familia, amigos...). De ese modo, se puede hablar de lo que es importante para ellos y no para todo el mundo, para lograr un cambio (desarrollo sostenible, igualdad).

18 <https://drive.google.com/drive/folders/InWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

19 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/working-out-what-issues-you-care-about-and-what-change-you-d-like-to-see/>

20 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-1/what-can-you-do-to-change-things/finding-your-vision-for-change/>

N

O

T

E

S

Sesión 3

La comunidad y el conocimiento de la situación general





Red de
activistas

Programa
de formación
de 20 horas

Identificación de las partes interesadas

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Identificar las partes interesadas que ejercen influencia sobre el asunto que te preocupa.
- Averiguar cómo diferentes partes interesadas pueden apoyar tu causa.
- Preparar algunos ejemplos sobre cómo comunicarse con las partes interesadas para alcanzar los objetivos.

Descripción

No eres la única persona que quiere hacer cosas y no es posible cambiar el mundo uno solo. Averigua quién está haciendo qué en relación con los problemas que te preocupan y qué efectos están logrando. Investiga sobre los problemas a los que se enfrentan los miembros de tu comunidad, sobre ejemplos inspiradores de éxito en la ejecución de ideas de cambio dentro de los límites de los procesos democráticos, y reflexiona sobre tu papel dentro del panorama cambiante del asunto que te interesa.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (10') Aportaciones

Has determinado un asunto en relación al cual te gustaría actuar. Afortunadamente, es probable que no seas la única persona a la que le interesa esa causa. En vez de empezar el proceso desde cero, averigua quién más está actuando en relación al mismo problema en tu área. Vuestros esfuerzos conjuntos serán mucho más efectivos e influyentes que si actúas de forma aislada. Además, puedes beneficiarte del conocimiento y la experiencia de otras personas para que no tengas que empezar desde cero.

Para la introducción, puedes encontrar inspiración en lo que dice Tammy Day²¹ sobre la importancia de crear redes y contactos dentro de una comunidad para el bien de todos. Explica que el capital social, que es la red de relaciones y buena voluntad entre las personas, es crucial

21 <https://www.nbccommfound.org/news/build-your-social-capital-and-build-your-community/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

para el progreso de las comunidades. El texto también ofrece varios ejemplos sobre cómo forjar relaciones y crear contactos, por ejemplo, cómo sentirnos cómodos con las presentaciones, forjarnos una reputación de personas fiables y trabajadoras, responder a invitaciones, centrarnos en la comunidad, expresar agradecimiento, devolver favores e invitar a otras personas a participar. El texto enfatiza que el desarrollo de las relaciones y el capital social requiere tiempo, pero a la larga conduce a menos conflictos internos, mayor colaboración y más éxito en la resolución de problemas de la comunidad.

Paso 3. (90') Partes interesadas

Las partes interesadas son aquellas personas/grupos/organizaciones que se ven afectadas de forma positiva o negativa por un proyecto/una iniciativa/una política/una organización. En resumen, cualquier persona o entidad que se vea afectada, y no necesariamente de forma directa. A partir de ahora y hasta la recapitulación vamos a trabajar en grupos. Se pueden usar los mismos grupos para toda la sesión, siempre que trabajen juntos más adelante en el proyecto o tengan las mismas ideas. Las tareas están diseñadas de forma que cada una complemente a la anterior.

3.1 (15') ¿Quiénes son?

Primero necesitamos ampliar nuestros horizontes. ¿Sabemos quiénes son las posibles partes interesadas que se relacionan con nuestra misión? ¿Cómo empezamos a buscarlas? Podéis hacer una búsqueda en Google sobre el asunto en vuestra comunidad, o buscar en las redes sociales o en nuevas plataformas, publicar preguntas en las redes sociales, etc. Dedicad unos minutos a esto y, en grupos pequeños, primero explicad de forma concisa vuestra misión a las demás personas del grupo y, después, colaborad para encontrar partes interesadas para todos. No os pongáis límites. Es probable que haya más personas de las que creáis que se ven afectadas por el asunto que os preocupa. No olvidéis anotarlos.

3.2 (25') Esquema de las partes interesadas

Ahora que ya sabéis cuáles son algunas de las partes interesadas, debemos evaluarlas según la probabilidad de que nos ayuden a alcanzar nuestros objetivos y en qué medida pueden ayudarnos. Para esto, haced el ejercicio Mapping your community (Trazar un esquema de tu comunidad)²².

3.3 (10') Tu selección

Ahora que ya habéis identificado a las partes interesadas, decidid con cuáles queréis establecer contacto para ver si os podéis ayudar mutuamente. Empezad con la esquina superior derecha del esquema que utilizamos en el ejercicio anterior y seleccionad algunas partes interesadas con un círculo o subrayadlas con un rotulador. Quizás sean los principales colaboradores potenciales, pero no olvidéis averiguar si también existe potencial en la esquina inferior derecha y no olvidéis hacer un seguimiento de la esquina superior izquierda durante vuestra campaña.

22 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/mapping-your-community/>

3.4 (20') ¿Cómo pueden ayudar?

Cada participante anota, en silencio, todos los ejemplos que se le ocurran sobre cómo pueden ayudar las partes interesadas seleccionadas. Después, debatid en grupo o con alguien que tenga ideas similares y anotadlas.

3.5 (20') Comunicarse con las partes interesadas

Gracias a lo averiguado en ejercicios anteriores, ahora sabemos quiénes quieren y pueden ayudarnos, y tenemos idea de cómo nos pueden ayudar a alcanzar nuestro objetivo. Lo que os importa a vosotros probablemente también les importe a esas partes. Escribid una carta en la que primero expliquéis qué es importante para vosotros y dónde veis un problema en vuestra comunidad. Después, explicad lo que os gusta de su trabajo y cómo se relaciona con vuestra misión. Al final, escribid las áreas en las que creéis que podríais colaborar y apoyaros mutuamente y por qué creéis que eso haría del mundo un lugar mejor. Ahora tenemos una carta que podemos enviar a quienes creemos que podemos ayudar y que nos pueden ayudar a hacer del mundo un lugar mejor.

Paso 4. (10') Recapitulación

- Tal como se explica en «Información general», en el apartado de «Recapitulación».
- No olvides preguntar cómo van a usar la carta y pedirles que especifiquen tanto como sea posible.

Preparación y materiales

Vas a necesitar preparar (o imprimir en los [materiales complementarios](#)²³) el «esquema de poder» que van a usar los participantes. Puedes encontrar más información útil y los ejercicios usados aquí:

- [Build your social capital and build your community](#)²⁴ (Genera tu capital social y construye tu comunidad), de Tammy Day
- [Working together to achieve change: Why make change together? \(Trabajar juntos para lograr el cambio: ¿por qué trabajar juntos para lograr el cambio?\)](#)²⁵
- [Who is campaigning on your issue? \(¿Quién está haciendo campañas sobre lo que te preocupa?\)](#)²⁶
- [Mapping your community \(Trazar un esquema de tu comunidad\)](#)²⁷

23 <https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

24 <https://www.nbccommfound.org/news/build-your-social-capital-and-build-your-community/>

25 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/working-together-to-achieve-change-why-make-change-together/>

26 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/who-is-campaigning-on-your-issue/>

27 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/mapping-your-community/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Consejo para formadores

Es posible que en las sesiones haya grupos de personas dispuestas a trabajar en torno a la misma idea desde el principio, o que estés impartiendo la formación de forma individual. Para trabajar en grupos pequeños es mejor que cada uno de ellos tenga tres miembros. Para ello, puedes reunir a las personas que tengan ideas similares y estas pueden seguir apoyándose mutuamente a lo largo de todo el proceso.

N

O

T

E

S

Sesión 4

El activismo y la salud: cuidarnos y cuidar a los demás.





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Valora lo que haces.

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Reflexionar sobre la necesidad básica del autocuidado.
- Entender lo que es el bienestar y por qué es importante cuidarnos a nosotros mismos y a nuestro grupo.

Descripción

Eres activista pero solo puedes ser eficiente si te cuidas y cuidas a quienes te rodean. La fatiga del activista es algo real y nos afecta a todos. Luchar por una causa sin ver progresos es duro, por eso es importante saber cómo podemos medir nuestro éxito, recompensarnos y recom- pensar a los demás cuando conseguimos un logro, y entender la forma en que la presión de ser activistas nos afecta a nosotros mismos y a los demás.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (15') Reflexión individual

1. Pide a los participantes que hagan una lista de las condiciones que necesitan tener para sentirse bien y ser productivos en sus actividades cotidianas (estudios/trabajo/tiempo libre/voluntariado, etc.).
2. Pídeles que lo escriban en papel/herramientas digitales.

Paso 3. (30') Trabajo en grupos pequeños

Pide a los participantes que trabajen en grupos pequeños para contestar las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el bienestar y el autocuidado?
- ¿Qué es el autocuidado del grupo?
- ¿Cómo se relaciona con el activismo?
- ¿Qué podemos hacer para favorecer el autocuidado cuando somos activistas?

N

O

T

E

S

Paso 4. (25') Presentación del debate en grupos pequeños

Cada uno de los grupos debe presentar los resultados de su debate (3 minutos por grupo como máximo). Después de la presentación, preguntarles de qué forma se relaciona el debate que mantuvieron con las listas de condiciones que prepararon al principio de la sesión.

Paso 5. (25') Aportaciones teóricas sobre la cultura del grupo, cómo organizar buenas reuniones y toma de decisiones en grupos

Sugerencias sobre cómo estructurar las aportaciones teóricas y poner estos tres temas sobre la mesa, pues pueden ahorrar mucho tiempo y energía, y generar motivación.

1. Aportaciones sobre la cultura del grupo

¿Qué es la «cultura del grupo»? Todos los grupos, incluidas familias, organizaciones y colectivos, tienen su propia cultura dominante.

- Para los futuros activistas es importante saber que no están solos y que para cambiar el mundo es mejor trabajar juntos (en la sesión 7 se hablará más de esto), lo que significa que tendrán que trabajar en grupo/equipo.
- El proceso de desarrollo de grupos/equipos consta de ciertas etapas (formación, conflicto, normalización, desempeño y clausura) – Tuckman stages of group development²⁸ (Etapas de desarrollo de grupos del modelo Tuckman).
- Al crear un grupo nuevo, o incluso con grupos ya establecidos, es necesario dedicar tiempo a mantener una conversación con todos los miembros para discutir la cultura que se quiere crear. Para facilitar este debate, puedes seguir un proceso sencillo de cinco pasos:
- Piensa en un ejercicio que permita a las personas situarse en un contexto de grupo. Puede ser un juego o algo divertido que ayude a romper el hielo.
 - Pide a todos que piensen en alguna ocasión en que se hayan sentido realmente bienvenidos y parte de un grupo en el que podían desarrollar su potencial.
 - Reúne a todos en un solo grupo y pídeles que comenten las cosas que recordaron.
 - Pídeles que formen grupos pequeños y reflexionen sobre lo que se ha comentado. ¿Qué principios clave te gustaría que cumpliera el grupo?
 - Invita a las personas a comentar qué les pareció la conversación y a llegar a un consenso sobre cuál debería ser la cultura del grupo.
- Cuando se haya acordado qué tipo de cultura debería tener el grupo, asegúrate de que haya un compromiso para ponerla en práctica. Puedes encontrar más recursos en cultura del grupo²⁹.

²⁸ https://en.wikipedia.org/wiki/Tuckman%27s_stages_of_group_development

²⁹ <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/group-culture/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

2. Consejos para dirigir reuniones efectivas

- Pregunta a los participantes qué necesitan; la mejor forma de garantizar que una reunión aborde las necesidades de todas las personas es preguntarles cuáles son sus necesidades. Puedes hacerlo a través de un correo electrónico o encuesta antes de la fecha de la reunión. Las personas que vayan a asistir pueden decirte si necesitan tiempo para reflexionar, un intérprete de lenguaje de signos, traducciones, acceso para sillas de ruedas, etc. Y un buen consejo es nombrar al facilitador de la reunión y asegurarse de que la reunión empiece de forma puntual y siga el orden del día acordado.
- Consejos para reuniones telemáticas efectivas:
 - Deben ser breves (de una hora como máximo).
 - Nombra a una persona para la administración de los aspectos técnicos, como la organización de subgrupos y la admisión de personas a la reunión.
 - Las presentaciones deben ser breves y, si hay mucha información, puedes enviar los textos por adelantado para que los lean.
 - Utiliza breakout rooms para parejas o grupos más pequeños en los que todas las personas tengan la oportunidad de hablar.
 - Experimenta con presentaciones de PowerPoint interactivas o con jamboards de Google para hacer tormentas de ideas telemáticas.
- Puedes encontrar más recursos en [running good meetings](#)³⁰ (Dirigir reuniones efectivas).

3. Consejos para la toma de decisiones en grupos

- No es una tarea fácil, incluso si el grupo tiene el mismo objetivo. Se debe aplicar un proceso de toma de decisiones que logre un equilibrio entre la toma de decisiones consensuada y la toma de decisiones menores por parte de personas que dirijan aspectos específicos de la campaña.
- La toma de decisiones por consenso se da cuando todos los miembros del grupo aceptan la decisión. De este modo comparten poder, se crea una comunidad sólida y se toman mejores decisiones que tienen en cuenta las opiniones de todos.
- La toma de decisiones por mayoría se da cuando la mayor parte de un grupo de personas está de acuerdo con una decisión. Puede resultar útil cuando existe una gran polarización en relación con determinados asuntos polémicos. Si bien es importante intentar llegar a acuerdos generales, si unas pocas personas tienen opiniones muy firmes que impiden al grupo avanzar, en esos casos las decisiones por mayoría pueden ser lo mejor.
- Es importante que la persona facilitadora escuche atentamente lo que dicen todos los participantes e intente garantizar que sus puntos de vista se reflejen en la decisión. Recuerda: a veces será fácil llegar a un acuerdo, pero otras será necesario explorar el asunto de nuevo y hacer nuevas propuestas antes de lograr consenso.
- Para poder tomar decisiones de forma conjunta tienes que confiar. La buena noticia es que si ya te has ocupado de forjar relaciones sólidas, crear una cultura de grupo positiva y lograr el compromiso de todos con una visión firme y común, esa confianza ya estará ahí para cuando llegue el momento de tomar decisiones.
- Puedes encontrar más recursos en [decision making in groups](#)³¹ (Toma de decisiones en grupos).

30 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/running-good-meetings/>

31 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/decision-making-in-groups/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

4. Al completar la toma de decisiones, asegúrate de vincularlas con el bienestar de las personas y los grupos, dado que una cultura de grupo negativa puede generar frustración, ansiedad e impaciencia.

Paso 6. (15') Recapitulación

Los activistas y agentes de cambio social suelen trabajar demasiado. Según un estudio realizado, entre un 10% y un 50% de activistas sindicales y por la paz han experimentado agotamiento por su trabajo y hasta un 87% de activistas por la paz habían abandonado el activismo al cabo de siete años. Para evitar el agotamiento o sentirnos sobrepasados por las tareas que nos imponemos, es importante practicar el autocuidado y el cuidado colectivo.

Estas son algunas ideas para elaborar un plan de autocuidado:

- Limitar las horas de activismo y silenciar todos los canales de comunicación fuera de esas horas.
- Dedicar una hora entera a la comida del mediodía y evitar comer rápido mientras se sigue trabajando.
- Ser realistas acerca de la cantidad de tareas que nos imponemos.
- Dedicar tiempo a otras actividades que disfrutemos y que puedan servirnos de vía de escape y distracción (hacer deportes, pasar tiempo con los amigos).

Estas son algunas ideas para elaborar un plan de cuidado colectivo:

- Ser conscientes de temas o asuntos delicados que puedan requerir una advertencia previa.
- Ser conscientes de problemas importantes que estén sucediendo en la vida personal de nuestros compañeros y que puedan requerir su atención o repercutan en su vida o en su trabajo.
- Respetar la petición de nuestros compañeros de pasar tiempo desconectados de canales de comunicación.
- Aprender a decir que no y dar a los demás la capacidad de advertir sobre expectativas o plazos no razonables.
- Hablar de forma clara sobre problemas no resueltos con un miembro del equipo de forma individual.
- Limitar los canales de comunicación en el trabajo; no usar chats de Facebook ni de WhatsApp para conversaciones continuas de trabajo.
- Dedicar diez minutos al inicio de una llamada para ponernos al día sobre la vida del miembro del equipo con el que estemos hablando.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Preparación y materiales

A continuación, se indican recursos complementarios que podrían resultar útiles. Puedes decidir si deseas compartirlos con el grupo o dárselos para que los lean como tarea para casa.

- [Self care and collective care](#)³² (Autocuidado y cuidado colectivo);
- [Integrate what you have learned into your activism](#)³³ (Integra lo aprendido en tu activismo).

Consejo para formadores

En este punto ya deberías conocer mejor a tu grupo y ser capaz de calcular el tiempo necesario para los debates/el trabajo en grupo. Puedes ajustar el tiempo conforme a eso.

32 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-2/self-care-and-collective-care/>

33 <https://www.youthforum.org/activism-inside-out/integrating-what-you-learned-into-your-activism>

N

O

T

E

S



Red de
activistas

Programa
de formación
de 20 horas

Sesión 5

Aprende a crear tu campana





Red de
activistas

Programa
de formación
de 20 horas

Por dónde empezamos

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Fijar conocimientos básicos sobre campañas.
- Aprender con la acción: análisis de campañas existentes.
- Desarrollar ideas para campañas futuras.
- Aprender sobre distintas tácticas para campañas.

Descripción

Crear una estrategia para lograr el cambio deseado no siempre es fácil. Para saber cómo podemos alcanzar nuestros objetivos nos servirá de mucho conocer lo que ya existe, lo que tiene éxito y lo que no, y a quién nos estamos dirigiendo; de ese modo podemos comunicar los asuntos que realmente nos preocupan a las personas que tienen la capacidad de cambiarlos.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (30') Analizar campañas existentes

Los participantes trabajan en grupos pequeños. A cada grupo se le asigna una campaña. Cada grupo debe reflexionar sobre lo siguiente:

- Cómo empezó esta campaña.
- Qué problema se está intentando resolver con la campaña.
- Cuál es el asunto central.
- Cuáles son las partes interesadas.
- Cuál es el objetivo concreto de la campaña.
- Qué tácticas se están usando.
- Cuál es su principal mensaje y cómo se comunica.
- Cuáles son las funciones necesarias para llevar a cabo una campaña.

Invitar a los participantes a investigar y comprobar qué pueden averiguar sobre la campaña no solo en la página oficial.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Estos son algunos ejemplos de campañas:

- [Ban unpaid internships](#)³⁴
- [Fridays for future](#)³⁵
- [Free periods](#)³⁶
- [Black lives matter](#)³⁷

Paso 3. (25') Presentación del análisis de las campañas de cada grupo

- 4 o 5 minutos por grupo como máximo.
- Dejar tiempo para preguntas y comentarios.

Paso 4. (20') Ideas para futuras campañas.

Pide a los participantes que consulten el tema que anotaron en el paso 3.4 de la segunda sesión y que lo repasen una vez más y sean lo más precisos posible con la forma de expresarlo. Realizar ajustes en el tema y el cambio.

Paso 5. (20') Tácticas de campaña

- Entregar la lista de [tácticas de campaña](#)³⁸ (p.ej., acción colectiva descentralizada, huelgas, campañas políticas, etc.) a los participantes e imprimirla o mostrarla en el proyector/la presentación de PowerPoint y pedir que la lean. Cuando acaben, preguntar si hay algunas que no conozcan y explicarlas.
- Elegir diferentes problemas del paso anterior y preguntar a los participantes qué tácticas usarían para cada problema específico y por qué. Este ejercicio debe realizarse en grupos pequeños para lograr una mejor interacción, en particular si el grupo es más grande.

Paso 6. (15') Recapitulación

- Pregunta a los participantes en qué tácticas creen que tienen más posibilidades de participar.
- Pide a los participantes que piensen tres cosas: algo que les haya gustado, algo que no les haya gustado y algo que mejorarían de la sesión.
- Pídeles que lo escriban en un póliz/pizarra y analicen los comentarios. Si es posible, cambia algunas partes en las siguientes sesiones para adaptarlas a sus necesidades de aprendizaje.

34 <https://www.youthforum.org/collective-complaint-on-unpaid-internships>

35 <https://fridaysforfuture.org/>

36 <https://www.freeperiods.org/>

37 <https://blacklivesmatter.com/>

38 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-4/campaign-tactics-pros-and-cons-of-each-where-they-fit-in-a-strategy/>

N

O

T

E

S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Preparación y materiales

Para esta sesión necesitarás pólits y una pizarra (física o digital), escribir o imprimir preguntas por adelantado e imprimir las tácticas.

Hay muchas herramientas muy buenas que explican quiénes trabajan en el área de incidencia política y campañas, y si necesitas más información recomendamos que leas los siguientes recursos:

- [Setting a campaign objective \(Fijar el objetivo de una campaña\)](#)³⁹
- [UNICEF Advocacy toolkit \(Herramientas de UNICEF para la incidencia política\)](#)⁴⁰
- [YFJ - Advocacy Handbook \(Manual de incidencia política del YFJ\)](#)⁴¹

Consejo para formadores

Para ejemplos de campañas, puedes elegir otros ejemplos que sean más adecuados a tu realidad local.

39 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/setting-a-campaign-objective/>
40 <https://www.unicef.org.uk/wp-content/uploads/2019/03/Youth-Advocacy-Toolkit.pdf>
41 <https://www.youthforum.org/files/220201-Advocacy-Toolkit.pdf>

Sesión 6

Actuar, primera parte: diseño de campañas





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Cómo lo hacemos

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Conocer los riesgos que existen al hacer campañas.
- Tener capacidad para prepararse para los riesgos de las campañas.
- Pasar de la idea inicial a la campaña entera (desde los «porqués» hasta los «cómo»).

Descripción

¿Qué es tu campaña? Ya has encontrado tu causa, pero si quieres hacer algo al respecto necesitas crear una campaña. Ya sea que empieces algo por tu cuenta o que te estés sumando a otras personas, tendrás que aprender cómo lograr el efecto deseado, para ello tienes que aprender actuando y también cometiendo errores. Eso no es un problema. Aprende qué herramientas se pueden usar, incluidos diferentes métodos de participación cívica. ¿Cómo tienes que planificar estas actividades? ¿Qué necesitas tener en cuenta? ¿Qué métodos funcionan mejor en cada situación? Es aquí donde vamos a explorar estos aspectos prácticos.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (20') Aportaciones: Peligros y gestión de riesgos

Pide a los participantes que, de forma individual y en silencio, enumeren en una hoja de papel algunos riesgos y peligros que crean que puede haber al preparar y llevar a cabo una campaña. Después, pídeles que los expongan. Anótalos y agrúpalos mientras tanto. Al final, organiza una votación de los más probables y los que más preocupan. Si tienes un número pequeño de participantes, puedes pedirles que marquen los que elijan con un rotulador. Si tienes un grupo grande de participantes en una sesión telemática, puedes pedirles que levanten la mano para votar. Al final, hablar sobre los que los participantes consideran más preocupantes o los que creen que son más probables.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Paso 3. (45') Mi campaña

Usa la hoja «My campaign» (Mi campaña) de los [materiales complementarios](#)⁴². Lo mejor es que la cumplimenten de forma individual, pero a ser posible deben trabajar en grupos pequeños con objetivos similares para que puedan ayudarse mutuamente a lo largo del proceso. Recuérdales lo que ya han hecho y lo que queda por hacer. Los participantes deberían empezar a pensar en una campaña completa relacionada con su causa e intentar cumplimentar todo lo que puedan la hoja de trabajo. Más adelante tendrán tiempo para revisarla.

Paso 4. (30') Puesta en común

Algunos participantes pueden intercambiar (si hay tiempo) sus hojas de trabajo. Pide a algunos participantes que enseñen sus hojas de trabajo y fomenta un debate e intercambio de ideas. También es una buena idea que los participantes las expongan en grupos si trabajaron juntos. El objetivo es que los participantes intercambien todas las ideas que puedan dentro del tiempo disponible, para que puedan conocer más ideas o recibir opiniones sobre cómo mejorar las suyas.

Paso 5. (15') Recapitulación

- Tal como se explica en «Información general», en «Recapitulación».

Preparación y materiales

Aparte de la hoja de ejercicios «My campaign» y de los materiales habituales que se enumeran en la información general, no necesitas nada más. En los enlaces a continuación puedes consultar más información. Los dos últimos son específicos pero resultan muy útiles si estás familiarizado/a con el tema del primer ejercicio.

- [Strategy stepping stones \(Pasos básicos para la estrategia\)](#)⁴³
- [Campaign tactics \(Tácticas de campaña\)](#)⁴⁴
- [Campaign strategy \(Estrategia de campaña\)](#)⁴⁵
- [Types of risks \(Tipos de riesgos\)](#)⁴⁶ (se refiere solo a la incidencia política, no generalizar)
- [Risks in advocacy \(Los riesgos en la incidencia política\), útil](#)⁴⁷ (se refiere solo a la incidencia política, no generalizar)

42 <https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJOdYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

43 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/strategy-stepping-stones/>

44 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-4/campaign-tactics-pros-and-cons-of-each-where-they-fit-in-a-strategy/>

45 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/campaign-strategy/>

46 <https://www.careemergencytoolkit.org/topics-issues/2-advocacy/8-criteria-for-deciding-to-engage-in-advocacy/8-2-assessing-risks-of-advocacy/>

47 <https://www.share4rare.org/library/share4rare-toolkit-patient-advocacy/risks-advocacy>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Consejo para formadores

Vale la pena mencionar que las cosas llevan tiempo y debemos tomarnos el necesario para pensar y reflexionar antes de actuar. Con todas las crisis que estamos viviendo, a menudo nos sentimos inclinados a actuar de inmediato sin pensar bien nuestras acciones. Es importante reducir esta presión desde el principio y empezar a trabajar con calma.

Tarea para casa

Poner en un [formulario de Google](https://www.google.com/forms/about/)⁴⁸ las situaciones que más preocupan y las más probables del Paso 2 y pedir a los participantes que piensen y escriban algunas soluciones para las mismas. De este modo, los participantes conocerán las respuestas de los demás y se puede crear una buena base de conocimientos entre pares.

48 <https://www.google.com/forms/about/>

Sesión 7

Actuar, segunda parte: creación de redes





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Con quién lo hacemos

Duración: 120 minutos

Objetivos de la sesión

- Hacer una lista de posibles aliados y colaboradores.
- Redactar un texto (o textos) para atraer aliados y recabar apoyo.
- Preparar un organigrama de la campaña.

Descripción

Sabes lo que ya hay, pero es importante que crees tu propia forma exclusiva de atraer apoyo para el objetivo de tu campaña. Tienes que crear tu propia red de expertos, pares y organizaciones. En esta sesión veremos cómo encontrar a otras personas para que se sumen a ti, cómo recabar apoyo y cómo organizarte y organizar a otras personas.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (50') Encuentra a otras personas para que se unan a tu campaña

2.1 (10') ¿Qué necesitas/deseas?

Miembros del grupo que elijan un tema similar en el que trabajar para su campaña y hacer con ellos una tormenta de ideas sobre el tipo de personas que podrían sumarse a ellos o apoyarlos y cómo contribuirían esas personas a su campaña.

2.2 (40') ¿Cómo hablar con ellos/convencerlos? (los mismos grupos de antes y hasta la recapitulación)

Vuelve al ejercicio que hiciste al final del paso 2 de la sesión 3. Ahora que ya has aprendido una cosa o dos puedes volver a repasarlo y pulirlo.

Pregúntate qué impulsa a los posibles aliados o compañeros a apoyarte en tu causa (recuerda el «mapa de valores» y «empezar con el para qué») y combina eso para redactar un breve texto



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

que resulte atractivo y los invite a unirse a tu campaña. Haz esto para cada uno de los grupos objetivo si tienes tiempo. No olvides añadir una llamada a la acción e incluir una manera fácil de contactarte ([formulario de Google](#)⁴⁹, teléfono, horario de trabajo, que dejen su correo electrónico para que puedas contactarlos).

Una llamada a la acción es algo diseñado para generar una respuesta inmediata o promover una venta inmediata. «Llamada a la acción» normalmente se refiere al uso de palabras o frases que pueden incorporarse en los guiones de ventas, mensajes de publicidad o páginas web para lograr que el público objetivo actúe de una forma determinada. Debes usar una llamada a la acción que sea lo más directa posible. No pongas simplemente «habla con nosotros» en un folleto que requiera que busquen tus datos de contacto en otro sitio. En vez de eso, puedes poner: «Llámanos a este número entre las 09:00 h y las 18:00 h y encontraremos un momento para conocernos y hablar sobre la posibilidad de que hagamos algo juntos».

Dedica unos minutos en mitad de la sesión para animar a los participantes a hablar entre ellos y discutir sus soluciones si aún no se están ayudando de esa forma.

Paso 3. (30') Organízate y forja relaciones.

De forma individual o en los grupos en los que vas a trabajar después de la formación, elabora un organigrama con las personas que necesitas para hacer realidad tu idea. Indica las prioridades (p. ej., ¿a quién tienes que involucrar primero?). Escribe cómo cada una de esas personas puede contribuir a tu campaña. Puedes hacer esto en dos o tres partes diferentes que representen el progreso de tu equipo a lo largo del tiempo. Quizás primero solo necesites a dos de tus amigos, pero para un objetivo concreto más adelante puede que necesites otros cinco. Decide sobre los tipos de personas (qué tienen que [ser capaces de] hacer) y cuántas necesitas.

Dedica unos minutos en mitad de la sesión para animar a los participantes a hablar entre ellos y discutir sus soluciones si aún no se están ayudando de esa forma.

Paso 4. (15') Recapitulación

- Tal como se explica en «Recapitulación», dentro de «Información general».

Preparación y materiales

Aparte de los habituales, no necesitas materiales especiales, pero recomendamos hacer un ejemplo más grande o hacerlo del modo que quieras sobre las partes del texto que son importantes (negritas en la sesión 3, paso 3.5 + la llamada de atención) y el organigrama.

49 <https://www.google.com/forms/about/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Consejo para formadores

Esta sesión se basa, en cierta medida, en la sesión 3 y tiene que realizarse de forma individual o en equipos pequeños si están trabajando en la misma idea o proyecto. Al principio puedes, si lo consideras necesario, consultar el texto de Tammy Day⁵⁰.

Idea: Si hay tiempo, o como tarea para casa, puedes pedir a los participantes que diseñen un volante o una entrada en una red social con el mensaje que hayan redactado (pueden usar Canva, PowerPoint u otra herramienta). Esto es algo tangible que les puede motivar para seguir.

Idea: si hay tiempo, o como tarea para casa, puedes pedir a los participantes que sigan trabajando en el organigrama. Empieza una lista de tareas que crees que deben llevarse a cabo y para cada una de ellas escribe lo siguiente: Quién es responsable de ellas (eso no significa que tienen que hacer la tarea, sino asegurarse de que se haga), lo que debe lograrse, para cuándo debe completarse. Si estas tareas resultan complejas, anima a los participantes a dividir las en tareas más sencillas para que sea más fácil obtener una visión general y continuar.

50 <https://www.nebcommfound.org/news/build-your-social-capital-and-build-your-community/>

Sesión 8

Actuar, tercera parte: transmitir el mensaje y encontrar aliados





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Activismo y diplomacia

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Entender la diferencia entre activismo y diplomacia e incidencia política.
- Ser consciente de las ventajas y desventajas del activismo frente a la diplomacia y la incidencia política.
- Conocer los peligros de la polarización.

Descripción:

Ya tienes tu campaña. Ya has redactado el mensaje. Ya sabes cómo quieres generar impacto, pero ¿cómo puedes comunicar para recabar apoyo entre distintos públicos? ¿Cómo estructurar las comunicaciones? ¿Cómo encontrar tu estilo? Diferenciarte del resto de las campañas, hacerte escuchar entre todo ese ruido no es fácil: tenemos que saber cómo hacernos un hueco y transmitir nuestro mensaje. Tenemos que saber cómo expresar lo que tenemos que decir y cómo focalizarlo. Necesitamos que nos escuchen, pero al mismo tiempo queremos unir a la gente, no dividirla.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (35') Activismo frente a diplomacia e incidencia política

2.1 (10') introducción

Olivia Flavel⁵¹, del Instituto para la diplomacia y los derechos humanos, de Estados Unidos, estableció muy bien la diferencia:

«Un activista es una persona que cree firmemente en el cambio político o social y que participa en actividades como protestas públicas para lograr ese cambio». Las personas jóvenes normalmente consideran el activismo menos abrumador que la incidencia política. ¿Por qué sucede esto? La incidencia política se presenta como una práctica mucho más refinada en comparación con el activismo y, de cierto modo, es así. Un agente de incidencia política es alguien que «respalda o sugiere una idea de forma pública, una acción o una manera de hacer algo». Por lo tanto, puede considerarse que un agente de incidencia política es alguien que escucha, la persona que dispone de conocimientos especializados, mientras que los activistas son los

51 <https://usidhr.org/activism-vs-advocacy/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

que hacen ruido. Las protestas, las marchas y los actos públicos pueden generar un impacto y hacer que la gente escuche, quieran o no.

Los agentes de incidencia política son los que trabajan «dentro del sistema», como se ha dicho; son las personas que trabajan con políticos e intentan abordar los problemas invitando a los demás a participar de un modo más templado. Como dice Eva Lewis de forma elocuente:

«Ser activista equivale a hablar. Ser un agente de incidencia política equivale a escuchar».

La incidencia política consiste en convencer a otras personas de que tu causa merece la pena. A menudo, supone escuchar las ideas de los demás y transmitirles las tuyas, así como abordar las discrepancias de forma amistosa».

2.2 (15') Diferencias y ventajas y desventajas del activismo y la diplomacia (incidencia política)

Prepara dos hojas de rotafolio en horizontal (o puedes usar una pizarra blanca o una pizarra digital). Una de las hojas es para el activismo y la otra para la diplomacia y la incidencia política. Cada hoja se divide en dos columnas: la de ventajas y la de desventajas. Si tienes grupos formados puedes pedirles que primero discutan las ventajas y desventajas entre ellos. Si no, pide a los participantes que formen parejas o grupos de tres (o salas, si la sesión es telemática) con las personas que tengan al lado. Después, diles que se junten todos de nuevo para transmitir sus ideas sobre lo que han discutido y anótalas.

2.3 (10') Aportaciones: Polarización

Depende de ti cómo dirigir las aportaciones en esta sesión, pero hay dos opciones que te pueden resultar útiles.

- Divide a los participantes en grupos pequeños y cada uno de ellos recibe alguno de los puntos de información que figuran abajo, quizás una afirmación. Después los discuten durante un minuto o dos y preparan, con sus palabras, una descripción de polarización. Si se trata de una sesión telemática esto es más difícil de hacer; en ese caso puedes elegir la segunda opción.
- Explícalo como lo harías en una clase, pero prepara las partes principales en papel para que puedas darlas a conocer según estás hablando.
 - ¿Qué es la polarización? Una división social profunda entre dos o más grupos (ideológicamente) diferentes que puede conducir al odio. En otras palabras, es la ausencia de un debate saludable y con matices.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

- Por ejemplo, podría decirse ¿por qué es un problema para la acción climática? El movimiento de la Juventud por el clima, fundado por Greta Thunberg y el grupo Extinction Rebellion, sin duda ha contribuido a colocar la acción climática en un lugar prominente de la agenda política. No obstante, también ha conducido a una mayor polarización en nuestras sociedades debido a su protagonismo en los medios de comunicación. ¿Por qué eso es un problema para la acción climática? La crisis climática es un asunto complejo, no solo porque nuestro sistema climático es complejo, sino también por los intrincados factores que contribuyen al cambio climático. Por eso, necesitamos mantener un diálogo con matices entre personas de diferentes orígenes y con perspectivas e ideas distintas. Lamentablemente, los foros para esto son limitados y se están reduciendo, mientras que las iniciativas climáticas son muy homogéneas. Principalmente están en manos de jóvenes instruidos de ciudades occidentales, lo que deja fuera a grandes partes de la sociedad, como los jóvenes de zonas rurales en Europa central y del este. Por consiguiente, no existe un diálogo con matices para abordar un asunto tan complejo como la crisis climática.

Paso 3. (20') Hablar sobre polarización.

Divide a los participantes en grupos pequeños. Cada persona tiene entre dos y tres minutos para hablar de lo que entiende por polarización y burbujas ideológicas. Pregúntales si creen que la sociedad se ha vuelto más polarizada y, si es así, que piensen en casos de polarización dentro de sus círculos de amistades u organizaciones. Pregúntales sobre su reacción en situaciones en las que el debate está muy polarizado. ¿Qué efecto tiene la polarización a nivel personal, interpersonal y social? Puedes mostrar el diagrama que figura abajo para ofrecer ideas, si crees que es pertinente.

No se trata de una conversación, los participantes tienen que dejar que la persona hable y escuchar. No hay opiniones correctas ni incorrectas, los participantes solo tienen que dejar que sus ideas les lleven a donde quieren ir.

Una vez que todos los participantes hayan comentado sus ideas, puede haber una discusión en grupo (pero no es necesario).

N

O

T

E

S

PERSONAL

¿QUÉ?

Capacidad limitada para tener en cuenta otras perspectivas e ir más allá de los patrones, ideas y conductas habituales. Por tanto, falta de desarrollo personal.

INTERPERSONAL

¿QUÉ?

Incapacidad para construir relaciones, división social y odio.

¿POR QUÉ?

Ausencia de diálogo y exposición a ideologías divergentes, visión del mundo desde el punto de vista de «nosotros» en vez del de «ellos», estereotipos y discriminación de las personas fuera de nuestro grupo.



SOCIAL

¿QUÉ?

Incapacidad para hacer que algo tenga sentido de forma colectiva, obtener una imagen más completa de la realidad y encontrar soluciones a retos sociales, como la crisis climática.

¿POR QUÉ?

Las burbujas ideológicas y la ausencia de diálogo se aceleran debido a los desarrollos tecnológicos, como las redes sociales.

Paso 4. (20') Reflexión

Cuando los participantes hayan vuelto a la sala principal (si la sesión es telemática) o hayan acabado, algunos de ellos pueden comentar sus ideas. No hay reglas acerca de cómo deben presentarse; no hay ideas correctas ni incorrectas. Aprenderemos acerca de nuestras ideas sobre polarización y burbujas ideológicas, cómo nos afectan e influyen sobre nuestro comportamiento, y qué ideas preconcebidas tenemos. Esto se puede hacer en círculo, pero también en los grupos que se habían formado antes.



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Paso 5. (20') Comunicación con personas con las que no estamos de acuerdo: Sí, y...

Se pedirá a los participantes que se dividan en grupos de entre 5 y 7 y realicen un ejercicio de creación y trabajo conjunto, en vez de oponerse a las ideas de los demás sin tenerlas en cuenta. Habrá dos rondas para demostrar la diferencia entre trabajar contra los demás y trabajar con los demás. Los participantes hablarán siguiendo el orden alfabético de sus nombres.

Un participante empezará diciendo «Para abordar la crisis climática, creo que deberíamos...» El siguiente participante contestará con «No, no quiero hacer eso. Yo creo que deberíamos...». La ronda acabará una vez que todos los participantes hayan hablado.

Un participante empezará diciendo «Para abordar la crisis climática, creo que deberíamos...». El siguiente participante contestará «Sí, y yo creo que también deberíamos...». Así, los participantes ampliarán la idea del participante anterior. No es necesario repetir todas las ideas que se mencionaron antes, pero sí hay que ampliarlas.

Cuando todos hayan acabado, el grupo entero se reúne otra vez para reflexionar sobre la experiencia. Pregúntales cómo se sintieron. ¿Notaron algo interesante? ¿Cuál es su conclusión?

Paso 6. (15') Recapitulación

- Tal como se explica en «Recapitulación», dentro de «Información general».

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Preparación y materiales

En esta sesión no serán necesarios materiales especiales. Rotafolios, pósts, papel, rotuladores o herramientas equivalentes para sesiones telemáticas. En la introducción puedes leer más acerca de la diferencia entre activismo e incidencia política según [Olivia Flavell](#)⁵² del Instituto para la diplomacia y los derechos humanos de Estados Unidos, y sobre el tema [espectro de apoyo](#)⁵³, que puedes incluir en el orden del día si es posible.

Consejo para formadores

- Esta sesión tiene muchos elementos; puedes reorganizarlos o cambiar el tiempo asignado. Aunque es importante intercambiar opiniones, quizás sea más importante que los participantes tengan suficiente tiempo para pensar en las tácticas y en cómo expresarse al interactuar con personas con las que no comparten las mismas opiniones.
- Esta parte se puede abordar de muchas maneras; emplea la que te resulte más útil. Puedes hacer juegos de roles en parejas con «abogados del diablo», en los que un participante intenta encontrar una solución para hacer que el otro cambie de opinión y el otro intenta encontrar obstáculos, excusas o incluso miente para desacreditar al primero. Puedes pedir a los participantes que piensen en posibles obstáculos y soluciones o, incluso, que investiguen a sus responsables de decisiones. No habrá tiempo para todo, así que debes decidir qué utilizar y qué incluir como tarea para casa. Si tu objetivo es motivar a los participantes para que empiecen a ejecutar su campaña, esta es una forma excelente de hacerlo. Mientras más profundicen en estos ejercicios y más obstáculos aborden, más fácil será para ellos visualizar cómo dar los siguientes pasos y sentir que realmente podrán hacer esto en el futuro cuando lo necesiten.

52 <https://usidhr.org/activism-vs-advocacy/>

53 <https://the25percent.eu/hub/handbook/chapter-3/spectrum-of-support/>

Sesión 9

Actuar, cuarta parte: gestionar la campaña





Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Sistemas de mantenimiento de vida

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Aprender sobre los aspectos prácticos de la gestión de campañas.
- Aprender sobre seguimiento y evaluación y cómo incorporarlos de forma adecuada en la campaña.

Descripción

Tienes que impulsar la campaña, una vez que la hayas lanzado, tienes que mantenerla. Aprende a gestionar una campaña: desde la financiación hasta la organización, la administración y la logística. Detrás de una campaña hay muchas cosas que la hacen posible. Necesitamos conocer todas las actividades en las que se basa una campaña.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (35') El activismo entre bambalinas

- Presenta a los participantes diferentes áreas de trabajo que necesitan tener en cuenta al pensar en las campañas:
 - Planificación del trabajo/las tareas.
 - Contratación y gestión del equipo (describir las diferentes funciones de las personas que participan en la campaña/personas con aptitudes especiales).
 - Comunicación (externa e interna).
 - Logística.
 - Presupuesto/Recaudación de fondos.
 - Solicitar apoyo/redes de contacto (amigos y familiares)
- En grupos pequeños, pide a los participantes que elijan dos temas de la lista y, juntos en el grupo, hablen de lo que significan esos temas, cómo se relacionan con el activismo, cuáles son las tareas/los logros/los hitos específicos dentro de cada tema que deberían tenerse en cuenta. Anímalos a pensar en las campañas que estaban creando en las sesiones 6, 7 y 8.
- Pídeles que anoten las respuestas en el rotafolio/pizarra virtual para que los demás puedan verlas.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Paso 3. (40') Presentación del trabajo de grupo + preguntas y respuestas

Cada grupo tiene que presentar su trabajo; pide a los demás que escuchen detenidamente y que al final añadan lo que consideren que falta en relación con ese tema en concreto. Anímalos a hacer preguntas si algo no está claro mientras los demás están haciendo la presentación. Si es necesario, aclara aspectos de cada tema para que nadie se quede con dudas. Deja suficiente tiempo para preguntas y respuestas, esta actividad puede ser muy importante para muchos participantes si no tienen experiencia previa.

Paso 4. (20') Aportaciones teóricas sobre seguimiento y evaluación

El seguimiento y la evaluación son procesos que tienen la finalidad de medir determinados aspectos de tus acciones de acuerdo con criterios preestablecidos para mejorar, cambiar o ajustar lo que estás haciendo. Están estrechamente relacionados entre sí pero tienen que ver con partes diferentes de tus acciones.

1. ¿Qué es el seguimiento?

El seguimiento consiste en recoger información de forma sistemática y analizarla para conocer el progreso con respecto a planes establecidos y comprobar el cumplimiento de las normas fijadas. Ayuda a identificar tendencias y patrones, adaptar estrategias y crear bases para tomar decisiones de gestión del proyecto/programa. El seguimiento es un proceso continuo de distintas evaluaciones.

2. ¿Qué es la evaluación?

Las evaluaciones requieren identificar los efectos de las acciones realizadas y reflexionar sobre ellos, así como juzgar su valor. Las conclusiones de las evaluaciones permiten a los encargados de los proyectos/programas, beneficiarios, socios, donantes y otras partes interesadas en el proyecto/programa aprender de la experiencia y mejorar sus futuras intervenciones. La evaluación puede llevarse a cabo en cualquier momento.

3. Seguimiento y evaluación: ¿por qué es importante?

Un sistema de seguimiento y evaluación efectivo tiene una importancia crítica para la buena gestión del proyecto/programa y para la rendición de cuentas. Un seguimiento y evaluación oportunos y fiables ofrecen información para:

- Respalda la ejecución del proyecto/programa con informes basados en los datos que sirven de base para que la toma de decisiones y la gestión puedan guiar y mejorar el rendimiento del programa/proyecto.
- Contribuir al aprendizaje organizativo y a la difusión de conocimientos al reflexionar sobre las experiencias y lecciones a fin de obtener el máximo beneficio de lo que hacemos y cómo lo hacemos.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

- Facilitar la rendición de cuentas y el cumplimiento normativo al demostrar si nuestro trabajo se ha llevado a cabo del modo acordado o ha cumplido con las normas establecidas y con otros requisitos de los donantes.
- Ofrecer oportunidades para recoger las opiniones de las partes interesadas, en particular de beneficiarios, a fin de aportar distintas perspectivas sobre nuestro trabajo y crear modelos que faciliten la aceptación de críticas y el aprendizaje a partir de las experiencias, así como la adaptación a las necesidades cambiantes.
- Promover y celebrar nuestro trabajo subrayando nuestros logros, mejorando la moral y contribuyendo a la movilización de recursos.

4. Comparación entre el seguimiento y la evaluación

La principal diferencia entre el seguimiento y la evaluación es el momento en que se realizan y los aspectos en los que se centran. El seguimiento es continuo y suele centrarse en lo que está sucediendo. Por el contrario, las evaluaciones se llevan a cabo en determinados momentos específicos para evaluar la eficacia del proceso y sus efectos. Los encargados de la gestión de proyectos/programas normalmente utilizan el seguimiento de datos para labores continuas relacionadas con la ejecución, seguimiento de los resultados, presupuestos, cumplimiento de procedimientos, etc. Las evaluaciones también pueden ofrecer información para la ejecución (p. ej., la evaluación intermedia), pero son menos frecuentes y examinan cambios más amplios (resultados) que requieren un mayor rigor en la metodología de análisis, como el efecto y la pertinencia de una intervención.

Teniendo en cuenta sus diferencias, también es importante recordar que tanto el seguimiento como la evaluación se relacionan de forma estrecha: el seguimiento normalmente proporciona datos para la evaluación y ciertos elementos de la evaluación también se dan en el seguimiento. Por ejemplo, el seguimiento nos puede decir que 200 facilitadores comunitarios recibieron formación (lo que sucedió), pero también puede incluir exámenes posteriores a la formación (evaluaciones) que indiquen la eficacia de la misma. La evaluación puede utilizar esta información del seguimiento para valorar la diferencia que marcó la formación con respecto al objetivo general o el cambio que se intentaba generar con la formación, por ejemplo, un aumento en el uso de condones, y si esto fue pertinente para la reducción del contagio del VIH.

5. Métodos de seguimiento y evaluación

- Método 1: Cuestionarios y encuestas
- Método 2: Grupos de debate
- Método 3: Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades (DAFO)
- Método 4: Sueños alcanzados o visualizados
- Método 5: Dramatización y juegos de rol
- Método 6: Trazar esquemas
- Método 7: Rueda de seguimiento y evaluación (o «tela de araña»)

N

O

T

E

S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

6. ¿Qué son los indicadores?

Los indicadores son una guía de medición de los resultados y se usan para evaluar el desarrollo del proyecto o la actividad. Los indicadores ofrecen pruebas sobre si se logró un resultado determinado y miden los cambios en las actividades del proyecto. Pueden ser cuantitativos (número, porcentaje, proporción) o cualitativos (datos, conocimientos).

- Los indicadores cuantitativos miden la cantidad o el valor de las aportaciones o recursos disponibles. Tienen un valor numérico y son medidas de cantidad, como: el número de hombres y mujeres en la toma de decisiones, el nivel de ingresos por año y por género. Por lo tanto, la «cantidad» se refiere a una condición numérica, como el número de estudiantes, profesores, instalaciones o libros de texto.
- Los indicadores cualitativos reflejan el efecto, en la mayoría de los casos, el juicio, las percepciones, opiniones y actitudes de las personas respecto a una situación o tema determinados. Tienen la finalidad de medir la «calidad» de las aportaciones, los procesos y los resultados del programa. El término «calidad» puede tener distintos significados dependiendo del contexto. Estos son algunos ejemplos: la sensación de bienestar, la aplicación de información o conocimientos, el grado de apertura, la calidad de la participación, la naturaleza del diálogo, el grado de concienciación.

7. Plan de seguimiento y evaluación:

un plan de seguimiento y evaluación es un documento que ayuda a hacer un seguimiento de los resultados de las intervenciones realizadas durante una campaña y a evaluarlos. Se trata de un documento vivo que debe consultarse y actualizarse forma regular.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Monitoring & Evaluation during project planning

STEP 1
IDENTIFY PROGRAM GOALS AND OBJECTIVES

STEP 2
DEFINE INDICATORS

STEP 3
DEFINE DATA VERIFICATION METHODS AND TIMELINE

STEP 4
IDENTIFY M&E ROLES AND RESPONSIBILITIES

STEP 5
CREATE A M&E PLAN FRAMEWORK

Paso 5. (15') Recapitulación

Pide a los participantes que reflexionen sobre lo que puede parecer más difícil a la hora de gestionar la campaña.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Preparación y materiales

Se puede consultar más información sobre recursos de seguimiento y evaluación en esta lista:

- [YFJ – Advocacy Handbook \(Manual de incidencia política del YFJ\)](#)⁵⁴
- [Tools for project planning in community development](#)⁵⁵ (Herramientas para la planificación de proyectos en el desarrollo comunitario)

Consejo para formadores

Procura usar palabras sencillas y explicaciones fáciles para que los participantes se sientan cómodos. La información anterior es para ti y es posible que tengas que leer más, pero los participantes solo tienen que entender los puntos básicos.

- 54 <https://www.youthforum.org/files/220201-Advocacy-Toolkit.pdf>
- 55 <https://www.thegrassrootscollective.org/monitoring-evaluation-nonprofit>

N
O
T
E
S

Sesión 10

¿Y a continuación? Preparación para los próximos pasos





Red de
activistas

Programa
de formación
de 20 horas

(Próximos pasos)

Duración: 120 minutos

Objetivos

- Resumir los principales puntos aprendidos con la formación.
- Planificar los próximos pasos y poner en práctica lo aprendido.
- Evaluar la formación y realizar una autoevaluación en base a los conocimientos adquiridos con la formación.

Descripción

Tienes que mantener la presión, seguir con tu campaña, hacerla evolucionar, crecer y desarrollarla. Es importante saber lo que está funcionando, cuándo hay que cambiar, cuándo hay que reaccionar y cuándo reflexionar. No podemos sostener una campaña solo sobre nuestros hombros; estudia cómo ampliar tu campaña, servir de inspiración a otras personas e impulsar el cambio hoy y en el futuro. Esta última sesión también brindará la oportunidad de repasar lo aprendido, entender cómo se ha desarrollado el aprendizaje y cómo lo aprendido se puede aplicar en el futuro.

Metodología paso a paso

Paso 1. (10') Introducción y control

Paso 2. (10') Resumen de toda la formación: principales logros y lecciones aprendidas

Prepara el resumen del programa de formación completo y recuerda a los participantes el objetivo principal y los resultados de aprendizaje.

De manera individual, cada participante debería reflexionar sobre las principales lecciones aprendidas durante la formación y escribirlas en un pósit, que pegarán en la pizarra (pizarra virtual si la sesión es telemática). Cuando todos los participantes hayan hecho su reflexión individual, el formador debe observar si hay solapamientos y resumir todo el proceso de formación con los logros principales.

N
O
T
E
S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Paso 3. (20') Planifica los próximos pasos

3.1 (10') Trabajo individual

Escribe en pólits los que serían los tres próximos pasos para aplicar lo que has aprendido durante la formación y mantener tu campaña activa.

3.2 (10') Presentación ante el grupo

Invita a los participantes a exponer sus próximos pasos. No todos tienen que hablar, solo los voluntarios que quieran hacerlo y motivar a los demás.

Paso 4. (25') ¿Qué sabes sobre el activismo?

- Formulario de autoevaluación (segunda parte).
- Lo mejor sería traducir las preguntas en el idioma en el que se está impartiendo la formación y usar [Google Forms](#)⁵⁶ (o una herramienta similar) para recoger las respuestas a fin de poder compararlas con la autoevaluación final en la sesión 10 y documentarlas de forma digital.

Preguntas para la autoevaluación

Otorga a cada respuesta una puntuación del 1 al 5, donde 1 indica el grado más bajo y 5, el grado más alto.

- Estoy familiarizado/a con el activismo.
- Soy un miembro activo de la sociedad.
- Sé cuáles son mis valores y qué temas son importantes para mí.
- Sé lo que son las partes interesadas y soy capaz de identificarlas en mi comunidad.
- Soy capaz de atender mis necesidades y las del grupo con el que estoy trabajando.
- Conozco diferentes tácticas de campaña.
- Sé que diseñar una campaña requiere tiempo.
- Sé cuando un mensaje es bueno y me motivará a actuar.
- Estoy familiarizado/a con el término «polarización».
- Sé que las personas pueden desempeñar diferentes funciones en la gestión de campañas.
- Me siento motivado/a para cambiar algo en mi comunidad.
- Tengo claro el concepto de activismo.
- Soy capaz de crear campañas junto a otros activistas.

Paso 5. (20') Evaluación de la formación

La evaluación se puede hacer por escrito o de forma oral y debe tener en cuenta las partes más importantes, como el aprendizaje, la calidad del contenido, la dinámica del grupo, la comunicación, etc.

56 <https://www.google.com/forms/about/>



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Elige entre diferentes opciones para evaluar la formación. Solo tienes que asegurarte de haber hecho las anotaciones pertinentes por si tienes que escribir un informe sobre la formación.

1. Evaluación escrita

Prepara el formulario o las hojas de rotafolio y escribe diferentes preguntas para las que te gustaría obtener respuestas:

- ¿Qué ejercicios o sesiones te gustaron en especial o crees que sería mejor eliminar y por qué?
- ¿Cuál es la probabilidad de que apliques lo aprendido en tu vida cotidiana?
- Específicamente, ¿qué vas a aplicar en tu vida cotidiana?
- ¿Qué te pareció la dinámica del grupo?
- ¿Cuáles son las tres principales lecciones que extrajiste de la formación?
- ¿Cuál fue la menos útil para ti?
- ¿Qué te pareció la preparación y comunicación en relación con la formación?

2. Barómetro de opiniones

Puedes usar las mismas preguntas o añadir otras nuevas, y escribir los signos «+» y «-» en dos hojas; coloca las hojas en esquinas opuestas de la sala y pide a los participantes que se posicionen en la línea imaginaria entre «+» y «-» dependiendo de si su respuesta está más cerca del «+» (completamente satisfecho), en el medio, o más cerca del «-» (no satisfecho). Pide a los participantes en diferentes posiciones que comenten sobre ellas. No importa si alguien no quiere ofrecer su opinión.

Paso 6. (20') OPCIONAL – Introduce un sistema de compañeros

Pregunta a los participantes si están dispuestos a participar en un sistema de compañeros. Una vez que empiecen a poner sus próximos tres pasos en la idea concreta (campana) que les gustaría llevar a cabo, pueden ir a tomar una café/té con su compañero para presentarle la idea y recibir comentarios y opiniones sinceros y distintos.

Paso 7. (15') Cierre y resumen

Este es un espacio para realizar un breve discurso motivador de cierre del programa de formación. Debes recordar a los participantes que crean en el cambio y que sean una parte activa de su comunidad.

- Recuérdales lo que hicieron durante las últimas 10 sesiones:
- Pídeles que digan/escriban una palabra que resuma lo que piensan sobre la formación.
- Motívalos para emprender acciones/sumarse a una campaña existente.

N

O

T

E

S



Red de activistas

Programa de formación de 20 horas

Preparación y materiales

Para esta sesión necesitamos pólits y una pizarra blanca, o una pizarra virtual si la sesión es telemática.

Consejo para formadores

No es necesario introducir el sistema de compañeros; puede servir como apoyo entre pares si es adecuado.



N

O

T

E

S



**Red de
activistas**

Programa
de formación
de 20 horas

**Escanear para ver
todos los materiales
adicionales**



Siga este enlace para acceder a todos los materiales adicionales
<https://drive.google.com/drive/folders/1nWoGvJODYZwaTa2GQj3vmLslhbhF7SEf>

