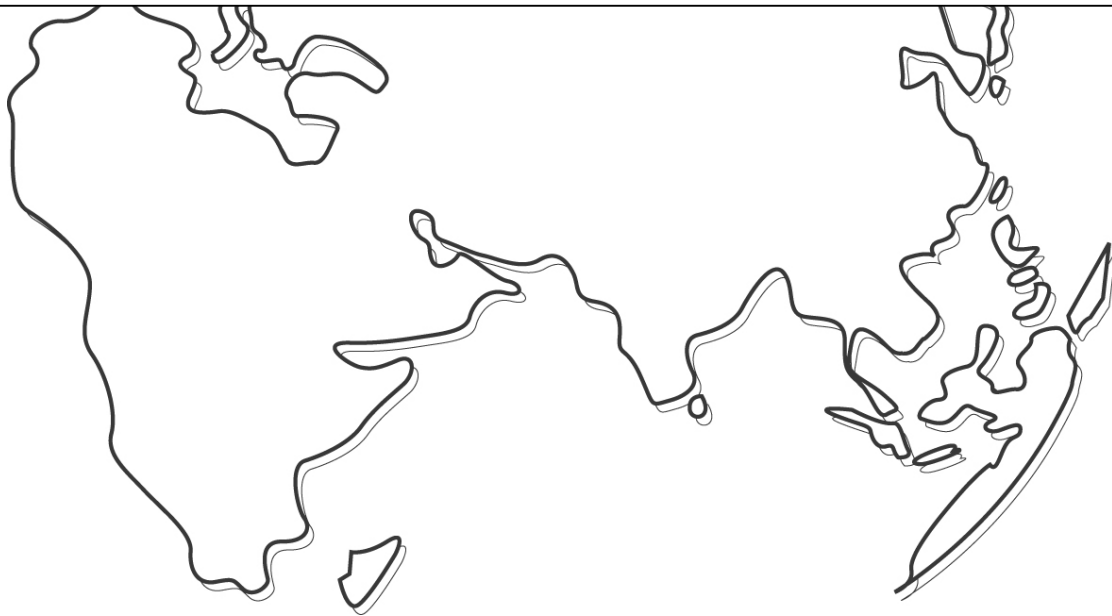


Дилемма демонстрации



A Tactical Notebook published by
the New Tactics Project
of the Center for Victims of Torture

IMPORTANT: The Center for Victims of Torture (CVT) does not guarantee the accuracy of this text and is not responsible for any direct or indirect damages due to negligence or error in typing or translation.

Дилемма демонстрации.

Применение новой тактики в защите прав человека.

Рассмотрим ситуацию, которая происходила в Канаде.

В 2001 году канадцы устроили демонстрацию "Поиск и захват операции" перед министерством Международной Торговли и министерством Иностранных дел в Оттаве, столице Канады. Когда они столкнулись с полицейскими, представителями средств массовой информации, они заявили: "Мы просим вас не становиться сообщниками в манипуляции правительства. Помогите нам восстановить секретные документы плана торгового договора". Правительство же ответило на это арестом сотни людей, которых отпустили спустя 24 часа. Увидев действия правительства, представители средств массовой информации потребовали от правительства то, что они пытались скрыть. И ровно неделю спустя министр торговли - Пьер Петтигрю, после консультации с представителями сторон переговоров, наконец-то опубликовал документы и раскрыл план торгового договора.

Это ненасильственное действие является примером дилеммы демонстрации.

Итак, демонстрация создала дилемму в которой государство вынуждено было применить репрессивные меры против совершенно мирных и примерных демонстрантов, просящих только одного - доступа к информации о законном гражданском праве.

Создание дилеммы.

Итак, для создания дилеммы демонстрации, мы должны установить 4 этапа:

- 1) определение целей;
- 2) разработка некоторых полезных признаний;
- 3) размышление о наших действиях;
- 4) организация встречи, разработка стратегии проведения экстенсивного тренинга (подготовки) для участников.

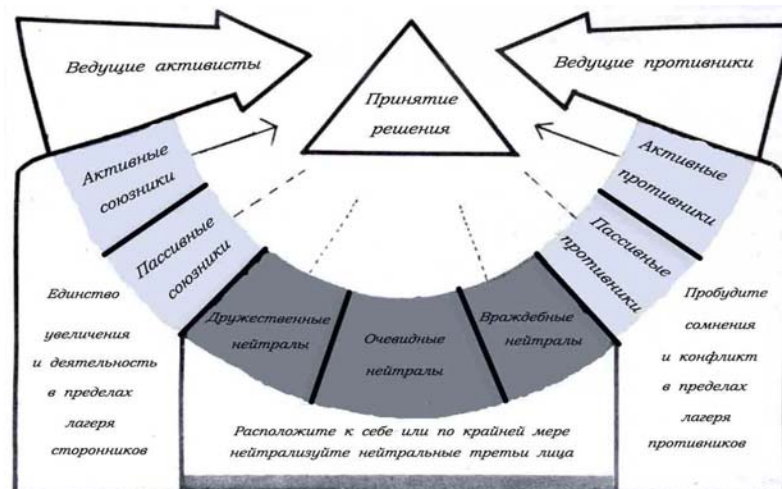
ЭТАП 1

* широко информировать население о глобализации экономики

* объяснить и описать задачи Свободного торгового договора обучать людей

* экспансировать силы критической оппозиции и усиление стратегических связей между нашей сетью

* показать разнообразие индивидуальностей и избирателей противостоящих глобальному капитализму с различных точек зрения (культурной, этнической, сексуальной, возрастной и половой, социально-экономической и т.д.)



Этап 2

Построение политической картины.

Для того, чтобы достичь успеха, необходимо взглянуть на окружающие нас силы. В этом канадским демонстрантам повезло. Во-первых, они взяли большой лист бумаги и написали список ближайших союзников. Затем провели черту и поместили список ярых оппонентов. Посередине они расположили как можно большее количество групп и избирателей. Они обратили внимание на ключевые группы в нейтральной зоне. Они думали, что двигая их, они победят. В эту группу входили журналисты, учителя. Это были люди, движимые умным использованием тактики.

Они также изучили официальную сторону - высказывание точек зрения представителей правительства на их действия. Они читали и анализировали выступления и речи государственных чиновников, а также представителей служб безопасности.

ЭТАП 3

В поисках тактики.

Канадские демонстранты задавались вопросом, что же стало "Ахиллесовой пятой" Торгового договора? И в конце они нашли ответ - в её таинственности. Что же нарушил переговорный процесс Торгового Договора? - право на информацию, основу демократии. Конечно же, право на информацию было также ценной, широко разделяемой журналистами.

Требование дилеммы.

Итак, выразив требования, нельзя ждать пассивно ответа, которого может и не быть. Для того, чтобы продемонстрировать его серьёзность федеральному правительству, а также всему населению, наше требование должно быть физически осуществлено. Нам надо было установить срок. Мы сформулировали своё требование в письменном виде, с тем условием, что в случае невыполнения - будет проведена демонстрация. Оно было законным, вероятным, понятным и абсолютно реальным, что поставило оппонента перед неразрешимой дилеммой.

Этап 4

Механизм действий.

а) Структура кампании:

Посредством электронной почты, почты, факса и средств массовой информации, мы получили поддержку от тысячи групп, союзов, ассоциаций и частных лиц. Мы превратили наши встречи в социальные движения по всей восточной и центральной Канаде и северо-востоку США. Слово и поддержка распространились быстро.

б) Тренинг участников:

Всего лишь один день подготовки потребовался для тех, кто пожелал участвовать в нашем движении. Тренинг помогает подготовить участников к действиям, которые имеют огромный риск. Они могут столкнуться с властями и полицией, которые обычно подавляют протесты, используя насильственную репрессию, пугая людей.

Заключение.

Создание условий для дилеммы демонстрации обуславливает стратегический анализ ваших целей, оценить сильные и слабые стороны вашего оппонента. В связи с этим, необходимо обучать более экстенсивно стратегиям ненасильственного действия для развития лучшего его понимания.

Когда репрессия распространена, чёткое планирование и подготовка особенно важны. В некоторых случаях, как например, при диктатуре - полиция может использовать спреи, газ, собак, лошадей, избиения, даже стрельбу или же другие формы репрессии. Такой риск должен быть чрезвычайно оценён.

Организаторы должны тщательно взвесить интенсивность репрессии, основываясь на опыте прошлого, существующий политический климат и дисциплину протестующих. Говоря тактика "сработает" не значит, что нет места репрессии. Говоря тактика "сработает" - значит, что она способствует усилению позиции и социальной силы движения, протеста, в ущерб оппонента.