



1-7 ステップ7：戦術の設定

～成功へのシナリオを書いてみよう～

キーワード ・実施計画 ・シナリオ

●このテーマで目指すゴール

- ・戦術の意味を理解する
- ・実現シナリオを考えられる
- ・自分たちの活動について戦術を設定できるようになる

患者さんからの質問

政策に働きかける活動の計画は決めたのですが、半年たっても何も進んでいないような気がします。

●戦術とは何か

ここでは、ステップ4で決めた対象（ターゲット）に対し、ステップ5で考えた資源を活用し、ステップ6の連携相手と共に、ステップ3で設定した目標の達成に向けた、活動を成功に導くための具体的な活動の組み立てやシナリオのことを、戦術と呼びます。

料理を作るときに「さ・し・す・せ・そ」という言葉があります。砂糖→塩→酢→醤油→味噌、の順に調味料を入れるというものです。同じ量でも、順番やタイミングを間違えたり、同時に一緒に入れてしまったりすると、おいしくできません。それと同じように、アドボカシー活動も、組み立てと順番のシナリオが大切です。

●相手の立場になって考えてみよう

対象の相手の立場になって考えてみましょう。その課題について取り組み、その対策について賛同し、実際の活動にひと肌脱ごうとするのはどんなときでしょうか。たくさんの仕事がある中で、どんなときにその対策を他のことより優先的に取り組もうと考えるでしょうか。理解、意識、行動という観点から見てみましょう。

1. 理解

まず、その社会課題がどのようなことか理解し、かつ、取り組まなければならないことだと認識することが必要です。そのためには、その情報を誰から入れるかも大切です。その人がすでに知っていて信頼している人から入ると、人は情報を肯定的に受け止められ、理解も進みます。もしくはマスコミに記事を書いてもらって、その記事を持参して、自分がその当事者である、あるいはそれを詳しく解説できる者であるという立場で売り込むこ

ともできるでしょう。

2. 意識

単なる社会課題として認識されるだけでなく、相手が「私がやらなければならないこと」と自分に引き付けて考えてもらうことが大切です。ポジティブには、相手がそれをやることで業績（手柄）になるというプラス面からの捉え方は大きな訴求力を持ちます。一方で、それをやらないと自分の落ち度（責任）になりかねないというネガティブ面を指摘することが有効な場合もあるでしょう。

3. 行動

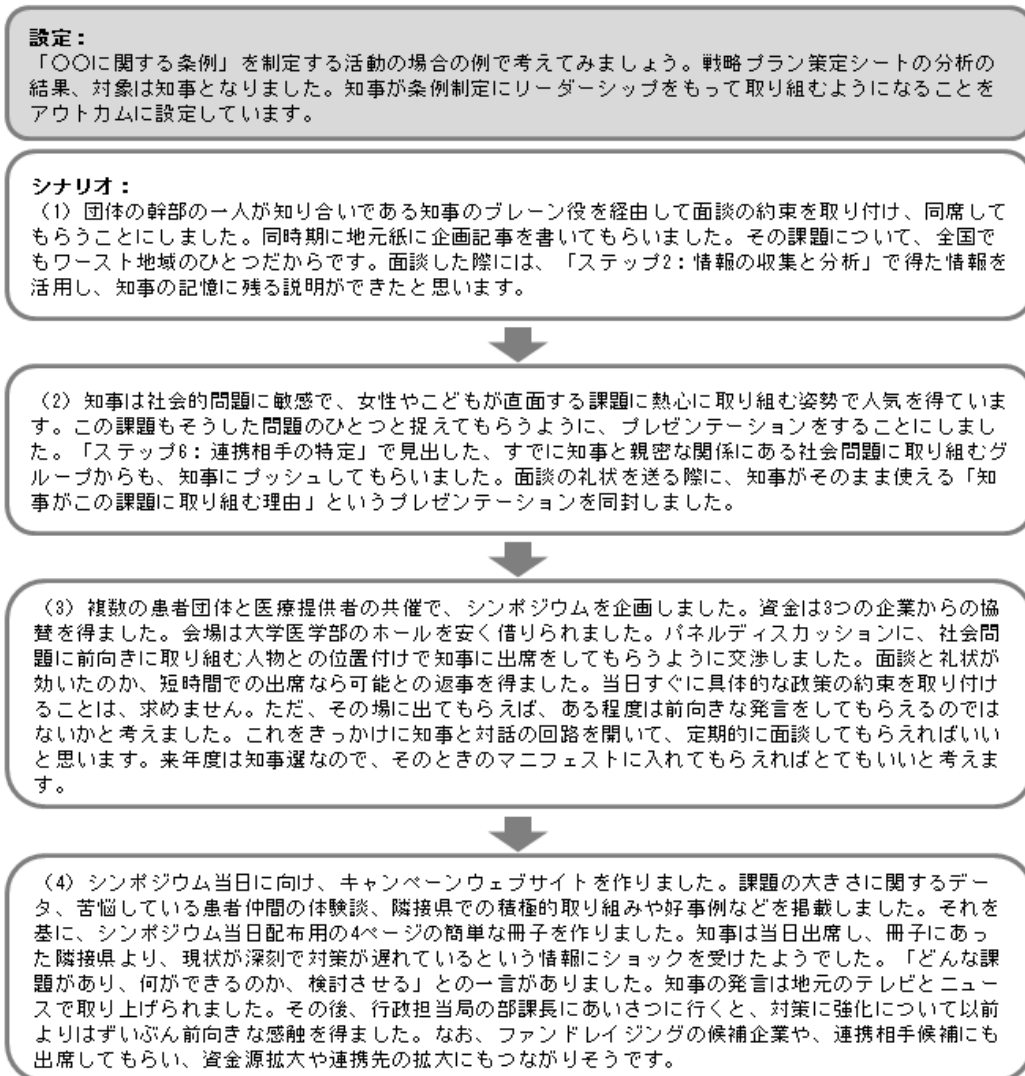
できればやりたいと考えていることと実際に行動を起こすことの間には、大きな壁があります。行動を引き出すには、ポジティブを高め、ときにはネガティブを高め、動機を強くすることが大切です。また、相手からその決断を引き出す、「きっかけや場」を設定することが大切です。

●戦術プランを「絵に書いた餅」に終わらせないように。

せっかくの戦術、作戦も、実行しなければ「絵に書いた餅」になります。だれが、なにを、いつまでに、実行するか、役割や工程を含む実施計画を作っておきましょう。本書 4-2 「事業計画書」を参考にしてください。ステップ 4 の対象が明確ならば、戦術も比較的是っきりと決まるはずですが、もっとも、実行するうちに加わった情報や状況の変化で、当初想定していた 1 次戦術から 2 次戦術に切り替えなければならないことも起こるでしょう。また、対象に第 1 候補と第 2 候補があるときには、候補が変わったときは、戦術も変わるでしょう。状況に合わせて、戦術は柔軟に見直す必要があります。

（次ページに続く）

<図 1> 知事へのアプローチの戦術シナリオ例（イメージ）



◇ さらに詳しく知りたい方のために

- ・ Midwest Academy、Organizing for Social Change
- ・ 国際 HIV/AIDS 連合（International HIV/AIDS Alliance）、Advocacy in Action（行動するアドボカシー）

<http://www.aidsalliance.org/publicationsdetails.aspx?id=142>