



POLITIEKE BASISVORMING 4 WERKWIJZE VAN DE SP





POLITIEKE BASISVORMING 4 WERKWIJZE VAN DE SP

Dit boekje is onderdeel van de SP basisvormingscursus 'Politieke Basisvorming'.
Wil je meer weten of scholing volgen? Check www.spnet.nl

INHOUDSOPGAVE

1 Geworteld in de samenleving	4
1.1 Afdelingen zijn de zintuigen en ledematen	
1.2 Onder de mensen	
2 Het Schillenmodel	6
2.1 Analyseren	
2.2 Communiceren	
2.3 Betrekken	
3 De Schelp	10
3.1 Drie soorten doelen	
3.2 Vier fasen van een actietraject	
3.3 Een permanent proces	
3.4 Leren is vallen en opstaan	
3.5 De samenleving veranderen: tips uit de praktijk	

1 GEWORTELD IN DE SAMENLEVING

Onze hele werkwijze draait om één zaak: we willen een partij zijn van, voor en vooral dóór gewone mensen. Het typische SP-werk vindt daarom plaats in de afdelingen, die onze zintuigen en ledematen zijn.

1.1 Afdelingen zijn de zintuigen en ledematen

Of je nou Kamerlid bent of actief kaderlid, of je nou wethouder bent of actief voor SP-jongeren, of je nou raadslid bent of Hulpdienstvrijwilliger: iedere SP'er is onderdeel van een afdeling. Onze afdelingen kun je zien als de zintuigen en de ledematen van de partij.

Met de afdeling als zintuigen van de partij, bedoelen we dat onze afdelingen de oren en ogen zijn van de partij. Door middel van het werk dat we allemaal doen in de afdelingen is de SP in staat om op de lokale schaal van mensen, van gemeenschappen, wijken, werkplekken waar te nemen wat er onder de mensen leeft. En dat is in de SP-opvatting over hoe een partij in de samenleving moet staan van groot belang. Voor de partij als geheel, maar zeker ook voor de afdeling zelf.

Onze afdelingen zijn naast zintuigen ook de ledematen van onze partij: de armen, de benen, de handen. Omdat iedere SP'er deel uitmaakt van een afdeling, steekt iedere SP'er z'n handen uit de mouwen. Het overgrote deel van het werk in onze partij wordt gedaan in de afdelingen, door onze leden, door sympathisanten, door medewerkers, door het bestuur. Op lokaal niveau moet de daad bij het woord gevoegd worden, daar moet het allemaal echt gebeuren, het bijeenbrengen van mensen, het tot uitvoering brengen van actieplannen.

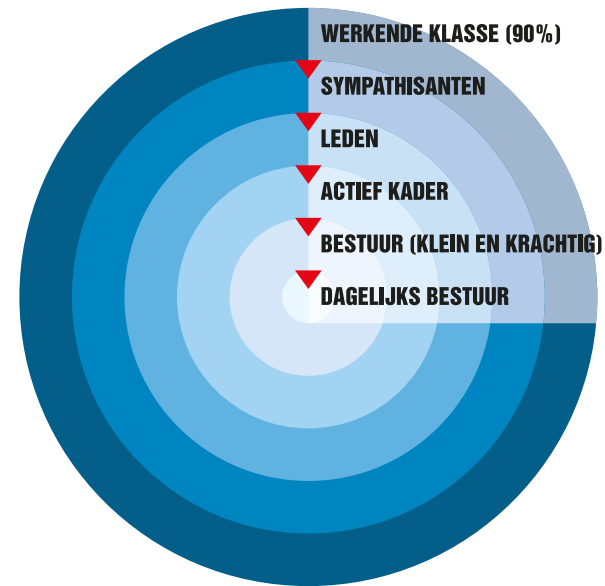
1.2 Onder de mensen

Om als afdeling te weten wat je concrete politieke doelen op korte termijn moeten zijn, is het van groot belang om voortdurend in gesprek te zijn met de plaatselijke bevolking. Daarom gaan we de buurt in en praten we met de mensen die daar wonen, of ze nou interesse hebben in politiek of niet. We praten ook met mensen die actief zijn in de samenleving: met bewonerscomités, met sportverenigingen, met werknemers, met de vakbondsafdeling, met omwonenden van overlast-bezorgende bedrijven, met lokale milieuorganisaties. We gaan steeds naar de mensen toe en we gebruiken onze zintuigen. We willen en moeten als partij van onderaf gevoed worden. Dat geldt voor de hele partij: de Kamerfracties, de Statenfracties, het Partijbestuur, de Partijraad, de afdelingsbesturen. Al die onderdelen moeten constant geïnformeerd zijn over wat er gebeurt in de samenleving.



2 HET SCHILLENMODEL

In het gebied waar een SP-afdeling actief is wonen duizenden mensen. Zij hebben allemaal een andere relatie tot de SP. De één heeft misschien nog nooit van onze club gehoord en de ander is dagelijks actief voor de partij. We willen die verschillende groepen goed in beeld hebben, zodat we ze beter erbij kunnen betrekken. Als we dat succesvol willen doen, vraagt dat om een verschillende benadering per groep. Om ons daarbij te helpen hebben we het 'Schillenmodel' ontwikkeld. Het Schillenmodel is een model, dat betekent dat het een benadering van de werkelijkheid is, nooit een exacte weergave van de werkelijkheid. Het model kan ons helpen beter te worden in het werk dat ons te doen staat.



2.1 Analyseren

Als je een ui doormidden snijdt, krijg je allerlei ringen. Dat beeld kun je gebruiken als metafoor voor ons Schillenmodel. In de kern zitten de mensen die het meest actief zijn en de meeste verantwoordelijkheid dragen voor de SP in jullie gemeente. Daaromheen mensen die iets minder actief zijn en iets minder verantwoordelijkheid dragen, et cetera. Door een aantal denkbeeldige 'schillen' te maken, kun je een analyse maken van de staat van je afdeling.

Laten we alle schillen eens bekijken:

- In de allerbuitenste schil zitten alle mensen die belang hebben bij de veranderingen die wij voorstaan: de werkende klasse. Veel van deze mensen kennen de SP niet of nauwelijks, of hebben een idee over de SP dat niet aansluit bij wat we werkelijk zijn.
- Eén schil naar binnen zijn mensen die enige sympathie hebben voor de SP. Dat hoeven niet per se SP-stemmers te zijn! Iemand kan best niet stemmen of stemmen op een andere partij en toch met ons sympathiseren en bijvoorbeeld een campagne van ons steunen. Het kan zelfs zo zijn dat iemand achteloos SP gestemd heeft, zonder veel sympathie te voelen voor onze club.
- Nog een schil naar binnen vinden we alle mensen die lid zijn van de SP. Zij hebben zich aan onze club gecommitteerd door elk kwartaal een betaling te doen en ontvangen correspondentie van onze partij (bijvoorbeeld de Tribune en uitnodigingen voor ledenbijeenkomsten). Soms doen ze ook sporadisch iets voor de club. Ze komen bijvoorbeeld op een ledenvergadering of brengen de Tribune rond.
- Vanaf de volgende schil treffen we echt de mensen die de SP in jouw plaats 'maken'. Jij hoort daar ook bij! We komen aan bij de schil van ons 'actief kader'. Dit zijn alle leden die zo nu en dan of heel vaak vrijwilligerswerk doen voor de afdeling. Deze leden

treffen elkaar geregeld op de kadergroepbijeenkomst. Zij spreken veel met elkaar over het denken en doen van onze partij. In deze groep vinden we ook de actieleiders, gemeenteraadsleden en hulpdienst-vrijwilligers, lokale scholers en SP-jongeren.

- Dan hebben we nog de binnenste schil. Deze wordt gevormd door het afdelingsbestuur. Dat zijn bestuursleden die zijn gekozen door de lokale ledenvergadering. Zij geven leiding aan de afdeling. Soms vormt zich uit dit bestuur nog een kleiner 'dagelijks bestuur', soms formeel gekozen, soms natuurlijk zo gegroeid. Dat zijn dan mensen die echt dag in dag uit met de opbouw van de SP in hun afdeling bezig zijn.

Iedere binnenste schil maakt deel uit van alle buitenste schillen, maar niet andersom. Een bestuurslid is dus óók actief kaderlid en sympathisant, maar een sympathisant is niet per se ook lid, actief kader daaromheen? Dan gaat er iets mis.

Door je afdeling aan de hand van dit schillenmodel in kaart te brengen, krijg je een beeld van hoe je afdeling ervoor staat. Zitten er bijvoorbeeld heel veel mensen in je bestuur, maar heb je geen actief kader daaromheen? Dan gaat er iets mis.

2.2 Communiceren

Het schillenmodel helpt je ook om op een effectieve manier te communiceren met iedereen die een relatie heeft tot de SP. Per schil sla je een andere toon aan, handel je anders, stel je je anders op, besef je wat je wel en niet aan eigen inzet kunt vragen van degenen die je benadert. Stel je voor: een voorzitter die een nieuw lid een uitbrander geeft omdat hij te laat is, of juist een voorzitter die doet alsof er niets aan de hand is als een bestuurslid te laat binnen komt sukkelen, dat zou heel vreemd zijn!

Voor kaderleden van de partij hou je een ander verhaal dan voor je leden; en leden benader je weer anders dan mensen die de SP nog niet kennen. Op een bijeenkomst voor nieuwe leden ga je de aanwezigen niet vermoeien met een gedetailleerde bespreking van je jaarplan; je bestuursleden doe je tekort als je hen daarover niet laat meepraten.



In essentie is ons verhaal natuurlijk altijd hetzelfde, maar het wordt naar verschillende groepen toe anders uitgewerkt, met andere woorden: met andere voorbeelden en op een andere toon.

Het onderkennen van de verschillen voorkomt veel problemen. Het komt voor dat een afdelingsvoorzitter verzucht: ‘Het is vreselijk, als ik mijn leden opbel omdat we ergens absoluut voor in actie moeten komen, dan zeggen ze gewoon dat ze geen tijd hebben!’ Je moet je als afdelingsvoorzitter realiseren dat een lid zich nooit verplicht heeft om ook actief lid te zijn. Natuurlijk heeft een lid het volste recht om nee te zeggen. Als je wilt dat diegene meer doet, dan kan dat alleen maar door te overtuigen, zo je wilt: te verleiden. Maar je kunt geen eisen stellen, je kunt niets verplichten. Daarentegen mogen sommige leden wel tot iets verplicht worden – omdat je dat met elkaar afgesproken hebt. Dat geldt bijvoorbeeld voor bestuursleden, die zich hebben laten kiezen om een bepaalde verantwoordelijkheid op zich te nemen voor het werk van de afdeling. Dat geldt, in wat andere mate, ook voor leden die tot de lokale kadergroep horen. Ook zij hebben afgesproken dat er van hen meer mag worden verlangd dan van gewone leden. Bestuursleden en leden van de kadergroep kun je de lokale ‘kaderleden’ van onze partij noemen, een schil binnen de grotere schil van onze lokale leden.

2.3 Betrekken

Een andere metafoor voor het schillenmodel is het gooien van een steen in een vijver. Vanuit het middelpunt, waar de trilling begint, vormen zich steeds groter wordende cirkels om het beginpunt heen. Zo is het ook met ons schillenmodel: we willen een steeds groter wordende groep in beweging brengen voor onze doelen.

De essentie is dat we moeten proberen om meer mensen aan ons te binden, zodat de binnenste schillen groter worden, oftewel

dat we erin slagen meer mensen dichterbij onze partijafdeling te brengen.

Je kunt er planmatig aan werken om meer mensen in de schil te krijgen die met ons sympathiseren, meer mensen in de schil van onze leden, meer mensen in de schil van mensen die actief zijn en richting én uitvoering geeft aan ons politieke werk in de afdeling.

We hebben het dan in allereerste instantie over kwantitatieve veranderingen: meer mensen in alle schillen. Wanneer we daarin slagen, zal dat leiden tot kwalitatieve veranderingen, want met het opschuiven naar een schil dichterbij de kern, krijgen we meer en betere leden en raken we sterker geworteld in de samenleving.

Hoe maak je van de werkende klasse SP-sympathisanten? Door naar ze toe te gaan, te weten wat hun dagelijkse problemen zijn, daar een actie voor op te zetten en samen met die mensen actie te voeren voor vooruitgang. Hoe maak je van SP-sympathisanten SP-leden? Door het ze te vragen in zo’n actietraject: ‘Wij hebben leden om dit soort acties te kunnen betalen en we willen iedereen die moet knokken voor z’n rechten samenbrengen in de SP. Word jij ook lid?’ Hoe maak je SP-leden actief? Doordat je hun hulp nodig hebt tijdens zo’n actietraject, om te buurten, om te flyeren, om naar een protestbijeenkomst te komen. Hoe ontwikkel je actieve kaderleden totdat ze in staat zijn de verantwoordelijkheid te nemen om afdelingsbestuurslid te worden? Door ze verantwoordelijk te maken voor onderdelen in een actietraject. Kortom: actietrajecten zijn dé manier om onze partij te laten groeien. Om je te helpen bij het opzetten van actietrajecten hebben we een methode ontwikkeld: de Schelp. Daarover gaat het volgende hoofdstuk.



3 DE SCHELP



Als de SP een instrument is voor mensen om verbetering van hun omstandigheden na te streven, dan hoort daar een methode bij. Mensen kunnen politiek betrokken raken en politiek inzicht verwerven doordat ze acties voeren. Dat werkplan heet kort samengevat 'de Schelp'. Het is de concrete invulling van naar de mensen toe gaan, horen wat er speelt, horen waar veranderingen gewenst zijn en daarvoor draagvlak vinden. Op basis daarvan ondersteunt de SP de eisen tot verandering en helpen we mee bij het organiseren van een actieplan en meer draagvlak.

3.1 Drie soorten doelen

Met die methode streven we altijd drie soorten doelen na. Natuurlijk willen we het inhoudelijke doel van de actie behalen, bijvoorbeeld verbeterde werkomstandigheden of de komst van een drempel in een straat. Dat noemen we 'materiële doelen'.

Daarnaast hebben we ook 'ideologische doelen': we willen dat mensen inzicht krijgen in de politieke oorzaken die ten grondslag liggen aan de dagelijkse problemen die zij ervaren.

Tot slot hebben we ook 'organisatorische doelen': we willen dat mensen steeds een schil naar binnen trekken. We willen dat de sympathie voor de SP groeit, we willen meer leden inschrijven en meer actieve leden krijgen, zodat we sterker worden voor de volgende actie. We willen leren van onze fouten en ervaring opdoen. Zo kunnen we steeds succesvoller worden en steeds grotere materiële, ideologische en organisatorische doelen behalen.

3.2 Vier fasen van een actietraject

Dit is de kern van je werk als SP'er. Dit is het werk waar de SP lokaal naam en faam mee heeft verworven. De 'Schelp' verloopt in vier fasen:

3.2.1 Verkennen

Het is belangrijk dat het onderwerp van de actie iets is dat veel mensen raakt, dat concreet op te lossen is en zich dicht bij de mensen afspeelt (BOND: Breedgedragen, Oplosbaar, Nu & hier en Diepgevoeld). We vinden zo'n BOND-onderwerp door met mensen te spreken in hun buurt of werkplek, door open vragen te stellen en door goed te luisteren. Wie voor het eerst een actietraject wil opzetten, zal lang aan het zoeken zijn naar een geschikt actieonderwerp. Dat hoort er allemaal bij. Wanneer je eenmaal 'de Schelp' één of twee keer helemaal hebt doorlopen, zullen onderwerpen zich als vanzelf beginnen aan te dienen.





3.2.2. Basis bouwen

We voeren geen actie voor, maar met de mensen. Daarom moeten we, voordat we van ons laten horen, eerst een basis bouwen. We doen dat door met potentiële ‘leiders’ te bespreken hoe we meer mensen kunnen betrekken. We schrijven ze in als SP-lid en werken samen met hen toe naar een ‘startbijeenkomst’: Een allereerste bijeenkomst waarop we mensen die wat willen doen aan het gezamenlijke onderwerp bij elkaar brengen. Daar stellen we een gezamenlijke eis op, maken we actieplannen, besteden we aandacht aan een politieke analyse en schrijven we opnieuw leden in.

3.2.3 Actie voeren en politiseren

Samen met de SP gaan de mensen de strijd aan voor verandering. Daar is politieke strategie bij nodig en de rol van de media is daarbij van groot belang. Het is bij elke actie belangrijk dat alle drie de doelen (materieel, ideologisch en organisatorisch) in beeld blijven. De mensen die de strijd aangaan moeten zien dat het gaat om zeggenschap en een beeld hebben van welke tegenstellingen een rol spelen.

3.2.4 Verstevigen

In de SP-geschiedenis zijn er legio voorbeelden van gewonnen acties (soms deels). De Schelp-methode leert ons dat het juist dan nodig is actieve mensen aan ons te binden. Dat kan door ze lid te maken (als ze dat nog niet zijn), maar ook door hen te betrekken bij het opzetten van meer en andere acties voor verandering en verbetering van de omstandigheden van mensen.

3.3 Een permanent proces

De methode die de Schelp biedt betekent het steeds weer opzoeken van mensen, het leren kennen van hun situatie, noden en wensen en daar gezamenlijk de strijd voor aan gaan. Dit is een levensader voor elke afdeling. Anders is het makkelijk zeggen dat de SP weet wat er speelt... Een actieve SP afdeling zal proberen dit permanent waar te maken.

3.4 Leren is vallen en opstaan

Je kan voor het opzetten van een actietraject zeven speciaal ontwikkelde trainingen volgen. Je kan deze training in je eigen

woonplaats krijgen, als je afdelingsvoorzitter dat aanvraagt. Je kan in gesprek gaan met ervaren actieleiders. De beste manier om te leren een actietraject op te zetten is echter simpelweg het gewoon te proberen en fouten te maken – veel fouten. Leren actietrajecten opzetten is net als leren fietsen. Niemand leert fietsen door erover te lezen. Je leert fietsen door het te proberen, te vallen en dan weer te proberen, net zolang totdat je het evenwicht hebt gevonden. Als je het eenmaal kan, is het niet meer af te leren en heb je er voor altijd wat aan. Zo is het ook met het leren opzetten van actietrajecten. Er zijn mensen die elk detail van de theorie rondom ‘de Schelp’ kunnen oplepelen zonder het ooit in praktijk te hebben toegepast. Voorkom dat je een van hen wordt!

3.5 De samenleving veranderen: tips uit de praktijk

De samenleving veranderen gaat niet vanzelf. Over de maatschappij praten, verandert nog niets in de dagelijkse praktijk van mensen. Met behulp van de Schelp kunnen we samen met andere mensen de handen uit de mouwen steken. Actie! Dat is echter makkelijker gezegd dan gedaan.

Hieronder vind je belangrijke tips van SP'ers die in de praktijk met succes de samenleving op kleine of grotere schaal veranderd hebben. De tips zijn afkomstig uit de decennialange ervaring van de partij. Doe er je voordeel mee!

3.5.1 Zonder onderzoek geen recht van spreken

Om de juiste toon aan te slaan, de juiste woorden te kunnen gebruiken, is het zaak dat we weten wat er precies aan de hand is. Om dat te onderzoeken moeten we altijd eerst met de mensen praten. In de SP hebben we dan ook een gezonde hekel aan studeer-kamergeleerden, die van achter een laptop rondmailen wat er in een actie moet gebeuren. Mailen gaat lekker snel – maar rechtstreeks contact tussen ons en de mensen over wie het gaat, is en blijft essentieel. De Schelp-methode is bij uitstek de manier om als afdeling het contact met de mensen op peil te houden.

Als mensen uit een afdeling een probleem voorleggen aan het landelijke partijbestuur, zullen zij vaak als antwoord krijgen: sorry, daar kan ik geen uitsluitsel over geven, daar begin ik niet aan.

Dat is geen luiheid of desinteresse. Dat is juist verstandig, want ze weten hoe moeilijk en gevaarlijk het is om op afstand, zonder eigen onderzoek en praktijkkennis, een advies of een oordeel te geven. Meestal kan het beste antwoord ter plekke, op basis van veel en goed onderzoek, gevonden worden.

Organiseer! Het is van belang dat je aan de buurt laat zien dat je geen buitenstaander bent, die toevallig in die wijk terecht komt en van alles loopt te verklaren. Precies daarom is het zaak dat je zo snel mogelijk een groep mensen bijeenbrengt die met jou van mening is dat er echt iets moet gebeuren en die bereid is de handen uit de mouwen te steken, plannen te maken, besluiten te nemen en die vervolgens uit te voeren.

Maar hoe kies je nou een buurt uit om aan de slag te gaan? Kijk bijvoorbeeld eens waar de SP goed scoort bij verkiezingen. Een goede tip kan ook zijn om naast een goede SP-achterban ook te kijken naar lage verkiezingsopkomst: daar valt immers nog veel te halen. Koppel dit altijd aan je lokale kennis over wat er speelt in een wijk en wees niet getreurd als het niet meteen lukt. Het kan best even duren voordat je een eerste actietraject te pakken hebt, maar de ervaring leert dat een nieuwe actie zich daarna vaak al snel aandient.

3.5.2 De driedeling

Wat opvalt bij actievoeren is dat er bijna altijd een relatief kleine groep van voortrekkers is en altijd een relatief kleine groep van mensen die elke vernieuwing, actie of verandering juist afwijst. De grote meerderheid bestaat meestal uit mensen die zich graag wil laten overtuigen door de ene of de andere kant. Bij actievoeren komt het erop aan die meerderheid voor onze kant te winnen en die kleine groep, die altijd wel een reden vindt waarom er geen actie gevoerd moet worden, te neutraliseren door hun argumenten te ontkrachten. Steeds is het cruciaal de meerderheid te winnen voor het doel en de wijze van opereren van het comité dat leiding geeft aan de actie.

Voorbeeld: een buurtcomité heeft in een straat al verschillende keren handtekeningen opgehaald voor meer verkeersveiligheid, het is al vier keer naar het gemeentehuis geweest, maar dat heeft

nog steeds niks opgeleverd. De volgende stap zou dan kunnen zijn om de straat te blokkeren of onbegaanbaar te maken door er wat klinkers uit te lichten. Het zit er dik in dat op zo'n moment de driedeling pas echt zichtbaar wordt. De belangrijkste vraag is dan of we de meerderheid bij onze actie kunnen betrekken. Het kan nooit zo zijn dat we ons in onze strategie isoleren van de mensen. Wij horen per definitie bij de voortrekkers te zitten, maar we mogen nooit zo ver vooruit lopen dat de meerderheid afhaakt!

3.5.3 De informatie

De minderheid die niet wil meedoen, neutraliseer je alleen als je iedereen voortdurend goede informatie en juiste argumenten geeft en de dingen uitlegt. Als je bijvoorbeeld in de pers aangevallen wordt, verdedig je dan niet alleen in die pers, maar zorg ook dat je met een folder huis-aan-huis de mensen uitlegt wat er aan de hand is en waarom je doet wat je doet en vindt wat je vindt. Onbekend maakt onbemind, dat geldt zeker bij het actievoeren.

3.5.4 Denk altijd vooruit

Zit je midden in een actietraject en heb je een bepaalde fase bereikt, dan hoor je al bezig te zijn met de volgende fase en de fase daarna. We moeten als de schaker een aantal zetten vooruit denken. Het moet niet zo zijn dat we iets beginnen, maar daarna niet weten hoe we verder moeten. Of dat we niet weten hoe we iets dat we ooit begonnen zijn, op een goede manier kunnen afsluiten.

3.5.5 Hou met alles rekening

Denk eraan dat alles voortdurend verandert, beweegt. Stel: in de wijk waar je actief bent bestaat ook een bewonersvereniging. Die zit regelmatig met de wethouder aan tafel, bespreekt met haar de plannen voor de buurt, gaat wel erg vriendschappelijk om met het gemeentebestuur. De klacht in de wijk over zo'n bewonersvereniging kan zijn: 'Ik weet niet wat ze daar uitspoken. Veel bereikt hebben ze niet. Ze laten zich te veel inpakken.' Als wij in diezelfde buurt voorstellen hardere actie te ondernemen om wel iets te bereiken, moeten we rekening houden met het bestaan van de bewonersvereniging en het effect van ons optreden op die groep. Als wij te snel te hard aan die boom gaan schudden,



kan die bewonersvereniging wel eens zeggen: ‘Wat is dit? Wij zijn hier de wijkvertegenwoordiging, komen jullie hier tweedracht zaaien?’ Dat is een potentieel probleem. De bewonersvereniging kan slecht over je gaan spreken en zo de actie ondermijnen. Zo iets blijkt nooit op de eerste dag van je actie maar pas geleidelijk aan of bij bepaalde ontwikkelingen. Als je er geen rekening mee gehouden hebt, kun je voor nare verrassingen komen staan. Hou je er wel rekening mee, dan kun je kijken hoe er samengewerkt kan worden of hoe je in ieder geval elkaar niet tegenwerkt. Zo voorkom je dat je de meerderheid van jou vervreemdt.

3.5.6 Alle begin is makkelijk, volhouden is de kunst

Eén keer iets goed doen is relatief makkelijk. Maar om het goed te blijven doen, om het vol te blijven houden, dat is heel wat

moeilijker. Toch is dat volhouden van het grootste belang voor het winnen van vertrouwen in je woonplaats. Het goed blijven doen geeft aan dat mensen op je kunnen bouwen en dat je dus betrouwbaar bent. Dat wil zeggen dat je moet afmaken waar je aan begint, dat je alert blijft. Dat wil ook zeggen dat als je eens een fout maakt, je dat dan toegeeft.

3.5.7 Vertrouwen winnen is hard werken

Als partij willen we het vertrouwen winnen van mensen die vaak al lang geleden het vertrouwen in de politiek zijn verloren. Vertrouwen komt te voet en het gaat te paard, zegt het spreekwoord. Het winnen van het vertrouwen van mensen is heel erg moeilijk en je bent het zo weer kwijt. Het is een zorgvuldig proces en daarbij is van alles van belang: informatie, gesprek-

ken, waarmaken wat je belooft en zo meer. Bij het winnen van vertrouwen is vooral ook het vermijden van grote fouten van belang. Fouten maken doet iedereen, maar grote fouten kunnen enorme gevolgen hebben. Gelukkig hoeft je grote fouten meestal ook niet te maken, want ze ontstaan door overmoed, onwetendheid, onzorgvuldigheid en andere zaken die juist niet passen bij onze werkwijze.

3.5.8 Bedenk een beeld en een slogan

Als je een actie begint, dan moet je daar een beeld en een slogan bij bedenken. Beeld en slogan vormen een korte samenvatting van waarover het gaat. Dat is belangrijk omdat niet iedereen elk moment met zo’n actietraject bezig is. Het is lang niet altijd mogelijk om steeds weer het hele verhaal te vertellen. Met een beeld en een slogan vertelt het verhaal zichzelf een beetje. En dat kan heel waardevol zijn.

3.5.9 Laat acties zichzelf bedruipen

Mensen die vinden dat iets veranderd moet worden, vinden het doorgaans prima als anderen bereid zijn voor die verandering in beweging te komen. Soms kunnen ze vanwege persoonlijke omstandigheden niet zelf actief meewerken. Toch zijn ze betrokken en willen daar graag blijk van geven, bijvoorbeeld door een bijdrage aan de actiekosten. Die gelegenheid moet je dus bieden. Het geeft mensen het besef dat niets vanzelf verandert. En het geeft ze het goede gevoel dat ieder op zijn manier een bijdrage aan het welslagen van de actie levert. Het heeft dus helemaal niets te maken met bedelen maar alles met het bijeenbrengen en betrokken maken en houden van mensen.

3.5.10 Schrijf leden in en maak ze actief

Soms hoor je dat mensen het lastig vinden om tijdens een actie mensen te vragen om lid te worden van onze partij. Gek eigenlijk, want zo diskwalificeer je jezelf. Waarom zou je je immers schamen om andere mensen enthousiast te maken voor de club die samen met hen de handen uit de mouwen steekt om een gezamenlijk doel te bereiken? Wanneer iemand zelf zegt altijd op de SP te stemmen, is onze eerstvolgende vraag natuurlijk of diegene ons ook met lidmaatschap wil steunen. Zeker in een lopend actietraject is het leuk en belangrijk om mensen een nieuwe

stap in onze richting te laten zetten. Want vaak helpt het om al vanaf het begin van een actietraject te benoemen dat we meer leden willen en nodig hebben. Vervolgens kun je in onderlinge gesprekken nog eens direct de vraag aan mensen stellen. Natuurlijk geldt altijd dat ieder voor zichzelf beslist. Met ons samen actievoeren verplicht niemand tot samen met ons SP-lid worden. Maar vragen staat vrij!

3.6.11 Claim het succes

Wij maken als SP’ers vaak de fout dat wij te bescheiden zijn. Als je iets presteert, moet je dat succes ook claimen. Dat is goed voor de afdeling, goed voor de mensen die samen met je actie hebben gevoerd en goed voor de duidelijkheid voor iedereen. Realiseer je ook dat je binnen een actie verschillende slagen kunt winnen. Dus ook als je nog niet je hele actie maar wel een stukje hebt binnengehaald, claim dat dan tussendoor. Meld dit succesje, want dit is ook belangrijk voor het moreel om uiteindelijk de actie te kunnen winnen. Claim nooit succes dat niet van jezelf is: ga nooit pronken met andermans veren. Dat is oneerlijk en mensen hebben daar doorgaans terecht een bloedhekel aan. Wees zorgvuldig. Als een actiegroep, die op initiatief van de SP is opgericht, een succes behaalt, geef dan alle eer aan die groep, met hooguit de toevoeging dat je blij bent daaraan een bijdrage te hebben kunnen leveren. Het is erg raar om succes dat je zelf hebt bereikt, niet te claimen. Het getuigt immers niet van zelfrespect.

In een jaarlijkse afdelingskrant kun je heel goed aangeven wat er dankzij de inzet van de afdeling is bereikt. En ook in een verkiezingskrant is het belangrijk dat je laat zien dat de SP ertoe doet. Dat we niet alleen praten over een andere samenleving maar er ook naar handelen, in de praktijk van alledag!





SP

SP

SP

ONS WATGEEN AEFVOERPUTJE

RIKSWATERSTAAT, WAT EEN BAGGER!

De SP is een unieke partij met een unieke werkwijze. Door het steeds weer opzoeken van mensen, het leren kennen van hun situatie, noden en wensen en daar gezamenlijk de strijd voor aan te gaan, proberen wij verandering af te dwingen. Door samen met mensen in actie te komen voor hun buurt, kunnen we mensen er bewust van maken dat als zij samen opstaan er nog veel grotere veranderingen mogelijk zijn. Dit boekje is een hulpmiddel voor leden die hiermee lokaal aan de slag willen gaan.

