



Círculos de Influencia



Los miembros activos y aliados son una parte fundamental de su campaña. Usted se conecta con sus objetivos e influye en ellos a través de sus aliados. Por lo tanto, determinar los aliados y los miembros activos a quienes usted y su coalición pueden recurrir es una parte esencial para completar el Cuadro de Estrategia.

Una vez que haya identificado a sus aliados y miembros activos, debe usar el Círculo de Influencia (COI, por sus siglas en inglés). Esta herramienta representa a sus constituyentes y aliados y las relaciones que tienen con usted y los objetivos (personas que toman decisiones).

Cada círculo de su Círculo de Influencia representa una persona y cada enlace entre círculos representa una relación.

Cuando desarrolle su Círculo de Influencia, es mejor hacerlo como parte de una sesión del cuadro de estrategia o reunión de coalición porque cada individuo traerá sus propios contactos que le ayudarán a expandir su Círculo de Influencia. Además, tenga en cuenta que su COI debe ser: personal, geográficamente específico y orientado a la política.



Personal

Su Círculo de Influencia es muy personal. Describe las relaciones y conexiones sólidas que tiene y a las que puede solicitar asistencia para su campaña. Los nombres que aparecen el COI que están directamente vinculados a su círculo deben ser organizaciones de las que usted es parte o personas a las que conoce personalmente. Si sabe quién es el Jefe de Policía Woods, pero no se lo han presentado

o ni siquiera le ha hablado, él no pertenece a un círculo conectado al suyo. Póngalo en una lista de aliados potenciales o conéctelo usando una línea punteada en su círculo para indicar que es alguien con quien todavía tiene que contactarse.



Geográficamente específico

Su Círculo de Influencia es geográficamente específico para la comunidad en donde se esté llevando a cabo su campaña. Puede que conozca a Pam, una enfermera de Fresno, pero no debe incluirla en su COI de Bakersfield ya que ella no tiene ninguna conexión o influencia local. En muchos casos, es posible que usted no viva ni trabaje en la comunidad en la que se desarrolla la campaña. En este caso, deberá confiar en los Círculos de Influencia de los miembros de su coalición local.

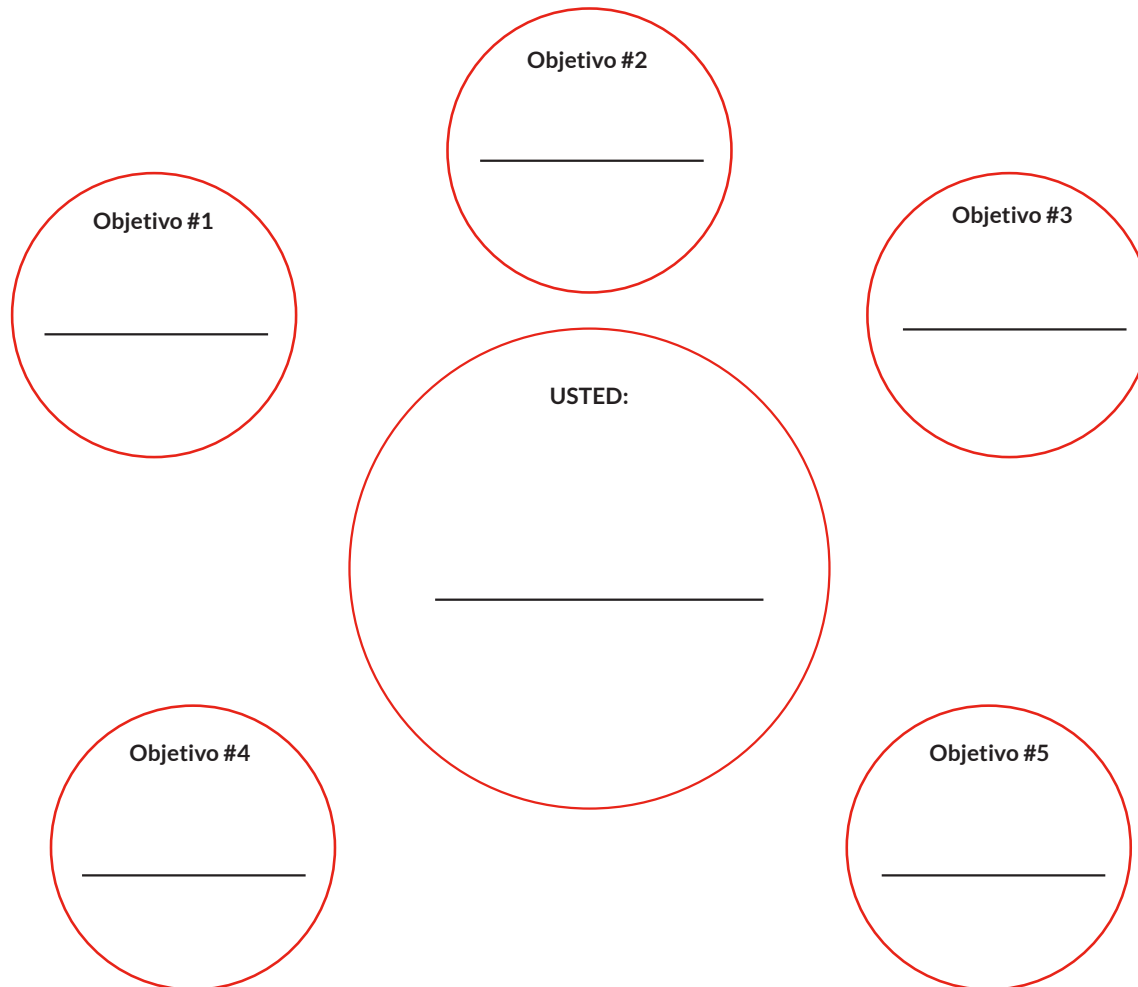


Orientado a la política

Las conexiones y las relaciones que identifique en su Círculo de Influencia le ayudarán a cumplir su objetivo de política; por lo tanto, solo las conexiones que promoverán este objetivo pertenecen al cuadro. Puede que conozca al Sr. Wells en el Rotary Club, pero si va a oponerse a su objetivo de política y no lo ayudará, no lo incluya en su Círculo de Influencia.

Su Círculo de Influencia





Instrucciones para El Círculo de Influencia

1. **Su nombre o nombre de coalición va en el círculo central.** Coloque pequeños círculos alrededor y superpuestos a su círculo central, y complete sus aliados y miembros activos.
2. **Coloque los nombres de sus objetivos (miembros del concejo municipal, supervisores del condado) en los 5 círculos grandes de objetivos.** Agregue círculos de objetivos adicionales si tiene más de 5 objetivos.
3. **Piense en los aliados de estos objetivos.** Dibuje círculos pequeños superpuestos al círculo del objetivo y coloque el nombre de los aliados y miembros activos del objetivo en estos círculos más pequeños.
4. **Si hay relaciones que conectan su círculo de influencia con las de sus objetivos, trace una línea sólida entre ellas.** La meta es conectarse con el objetivo de la mayor cantidad de maneras posible.