IKLIM PERLAWANAN PANDUAN

Atau,
saya dahulu bagian dari aksi iklim. *Sekarang apa?*

Oleh Daniel Hunter
Kata Pengantar oleh Greta Thunberg

Diterbitkan oleh Daniel Hunter. © 2019 Daniel Hunter. Versi Inggris Raya. Semua foto digunakan dengan izin, © 2019 350.org. Sampul dan foto belakang karya Daphne Philippoussis. Gambar di dalam karya J'ziah Cook (instagram @virgo_artistry) dan Daphne Philippoussis (instagram @killedmykactus).

Jika kamu ingin lebih banyak salinan cetak dari Panduan Perlawanan Iklim, silakan hubungi Peace News di nomor 0207 278 3344 atau email promos@peacenews.info. Atau memesan online: https://peacenews.info/webshop

Semua isi dan foto dilisensikan di bawah Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/. Singkatnya, itu berarti bahwa kamu boleh membagikan beberapa atau semua bagian dari sumber daya asli ini sepanjang kamu memberikan Atribusi dan tidak menggunakannya untuk tujuan Komersial.

350.org adalah gerakan internasional yang terdiri dari orang-orang biasa yang berjuang mengakhiri era energi kotor dan membangun dunia yang memanfaatkan energi terbarukan yang diinisiasi oleh komunitas untuk semua. Berikut cara-cara kita mewujudkannya:

1. Transisi yang Cepat & Adil menuju 100% Energi Terbarukan untuk Semua. Percepat transisi menuju energi baru, adil dan bersih dengan mendukung solusi energi yang diinisiasi oleh komunitas.

2. Tolak Proyek Baru Energi Kotor Di Mana Pun. Hentikan dan cegah pembangunan semua proyek minyak, batu bara dan gas melalui resolusi lokal dan perlawanan komunitas.

3. Tidak satu rupiah pun untuk Energi Kotor. Putus tanggung jawab sosial dan pembiayaan untuk perusahaan-perusahaan energi kotor — divestasi, penghentian sponsor dan penghentian pendanaan.

Bergabunglah dengan kami di 350.org.

Daftar Isi

Kata Pengantar 3
Pendahuluan 6

Bab 1 - Gerakan 9
Bab 2 - Kampanye 26
Bab 3 - Pengembangan 47
Bab 4 - Taktik 664
Bab 5 - Penutup 86

Kata Pengantar

Oleh Greta Thunberg

(Greta melakukan jeda sekolah setiap Jumat, berdiri di luar gedung parlemen Swedia dan menuntut tindakan yang lebih baik dari pemerintahnya. Aksinya menggerakkan keberanian global. Ratusan ribu pelajar dari lebih dari 100 negara kini bergabung dengan gerakan internasional jeda sekolah untuk iklim.)

Aku tak inginkan harapanmu. Aku tak ingin kau berharap. Aku ingin kau panik. Aku ingin kau rasakan ketakutan yang kurasakan setiap hari. Lalu aku ingin kau bertindak.

Pada sekitar tahun 2030, kita akan berada pada posisi ketika kita membangkitkan reaksi berantai takterbalikkan di luar kendali manusia, yang sangat mungkin mengarahkan kita menuju akhir peradaban seperti yang kita kenal. Itu mungkin terjadi kecuali pada saat itu, berbagai perubahan permanen dan takterduga dalam semua aspek masyarakat telah terjadi, termasuk pengurangan emisi CO_2 setidaknya 50%.

Dan harap diingat bahwa semua perhitungan ini bergantung pada berbagai invensi yang belum direka cipta dengan skala penuh, yaitu invensi-invensi yang diharapkan mampu membersihkan atmosfer dari karbon dioksida dalam jumlah yang sangat banyak.

Perhitungan ilmiah tersebut tidak menimbang pemanasan yang terkunci dan tersembunyi oleh polusi

udara beracun. Itu juga belum memperhitungkan aspek kesetaraan – atau keadilan iklim – yang dinyatakan secara jelas dalam Kesepakatan Paris, yang mutlak diperlukan untuk penerapannya pada skala global.

Kita perlu mengingat pula bahwa itu hanyalah kalkulasi. Estimasi. Itu berarti bahwa “titik tanpa jalan kembali” mungkin terjadi sedikit lebih cepat atau lebih lambat dari tahun 2030. Tak seorang pun dapat memastikan. Namun, kita dapat meyakini bahwa peristiwa itu akan terjadi dalam kerangka waktu tersebut, karena perhitungan tersebut bukan semata opini atau tebakan liar.

Orang-orang selalu mengatakan kepada saya dan jutaan aktivis jeda sekolah lainnya bahwa kita harus bangga dengan diri sendiri atas apa yang telah kita capai. Tapi satu-satunya hal yang perlu kita perhatikan adalah kurva emisi. Dan maaf, kurvanya masih naik. Kurva itu satu-satunya hal yang perlu kita cermati.

Setiap kali kita mengambil keputusan, kita perlu bertanya kepada diri sendiri: bagaimana keputusan ini akan memengaruhi kurva itu? Kita sebaiknya tidak lagi mengukur kemakmuran dan keberhasilan dengan grafik yang menunjukkan pertumbuhan ekonomi, tapi dengan kurva yang menunjukkan tingkat emisi gas rumah kaca. Kita sebaiknya tidak lagi hanya bertanya: “Apakah kita mempunyai uang yang cukup untuk mengatasi ini?” tapi juga: “Apakah kita mempunyai anggaran karbon yang cukup untuk disisihkan guna mengatasi ini?” Itulah yang perlu dan harus menjadi pusat keberterimaan kita yang baru.

Krisis iklim adalah krisis termudah dan juga tersulit yang pernah kita hadapi. Krisis termudah karena kita tahu apa yang harus kita lakukan. Kita harus menghentikan emisi gas rumah kaca. Krisis tersulit karena ekonomi kita masih sepenuhnya bergantung pada pembakaran energi fosil, dan

ini menghancurkan ekosistem yang dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi berkelanjutan.

Persoalan dasarnya di mana pun sama, yaitu pada prinsipnya tidak ada upaya yang dilakukan untuk menghentikan – atau bahkan memperlambat – bencana iklim dan ekologi, meski semua kata dan janji indah telah terucap.

Saya harap kamu mau bergabung dengan aksi ini. Saya harap buku ini memberimu titik untuk memulai dan alasan untuk terus melanjutkan perlawanan iklim.

Itu karena menghindari bencana iklim membutuhkan perjuangan dalam jangka panjang. Kita harus tetap membangun fondasi meski kita mungkin tidak tahu secara pasti bagaimana membuat atap. Kita tidak tahu secara pasti apa yang perlu kita lakukan.

Tapi kita harus mengambil langkah selanjutnya. Kita harus beraksi untuk mengubah politik yang memungkinkan kerusakan ini terus berlanjut. Kita harus bertindak segera, karena kita memang harus menemukan jalan.

Pendahuluan

Saya mengadakan aksi pertama di kota asal saya yang tenang. Kelompok kami berpawai menuju pusat kota. Kami bernyanyi-nyanyi dan meneriakkan slogan. Kami mendatangi balai kota. Saya tidak memikirkan seperti apa jadinya saat kami mengkonfrontasi wali kota. Kami muncul dan memberinya pesan tanpa persiapan, dan pulang dengan rasa kemenangan karena berhasil menyampaikan pesan-pesan kami.

Karena tidak ada yang menggerakkan aktivisme di kota asal saya, aksi itu menjadi berita penting. Saya tergetar gembira membaca kutipan perkataan saya di koran lokal.

Hari-hari selanjutnya saya memiliki dua perasaan yang tajam — dan berbeda.

Satu perasaan puas membanggakan. Saya merasakan lonjakan adrenalin dari risiko-risiko yang kami ambil. Saya bangga dengan para pemandu lagu di aksi kami. Para pembicara. Tak seorang pun dari kami yang pernah melakukan itu sebelumnya. Saya bangga kami semua meninggalkan waktu berkumpul dengan teman-teman atau mengerjakan tugas sekolah demi mengikuti aksi tersebut.

Dalam beberapa hari berikutnya, rasa bangga terhadap aksi itu memudar. Saya mulai merasakan perasaan kedua. Perasaan itu semacam kekhawatiran yang membuat perut mulas. Saya takut aksi itu tidak cukup atau tidak berjalan seperti yang kami harapkan. Saya melihat tidak ada yang segera berubah setelah itu, walaupun kami merasa begitu

kuat. Saya bertanya-tanya apakah aksi itu sepadan. Keraguan menyeruak.

Saya punya dua perasaan berbeda: perasaan sukses dan kekhawatiran bahwa kami tidak benar-benar membuat perubahan. Saya dapat saja menyerah pada salah satu dari kedua perasaan itu. Tapi sebaliknya saya mulai bertanya-tanya: *Apakah hal strategis dari ini? Bagaimana aksi-aksi lokal mendorong perubahan nyata? Bagaimana kita bergerak dari aksi sekali menjadi sebuah gerakan utuh, yang di dalamnya semua orang dari semua lapisan masyarakat bersatu untuk tujuan yang sama?*

Buku ini untuk kamu yang, seperti saya, telah menjadi bagian dari aksi dan ingin tahu: *Apa selanjutnya? Bagaimana saya dapat bukan hanya merasa — tapi juga menjadi — lebih kuat?*

Rasa urgensi pada iklim tidak pernah sekuat sekarang. Kita berada dalam situasi krisis yang berat. Jika manusia ingin memiliki bumi seperti yang telah didiami selama jutaan tahun, kita harus menyesuaikan. Kita harus berubah dan melakukannya dengan cepat.

Untungnya, kita masih memiliki tetua yang darinya kita dapat belajar banyak. Orang-orang biasa telah mengubah perjalanan sejarah. Mereka menumbangkan pemerintahan tangan-besi serta berjuang demi keterbukaan dan sistem yang lebih demokratis dan adil. Ketika pihak-pihak yang berkuasa menolak, mereka yang tidak berkuasa menggunakan gerakan sosial untuk mewujudkan perubahan.

Kita dapat belajar dari mereka bahwa perubahan tidak terjadi hanya karena satu isu itu penting. Orang-orang harus menegakkan perjuangan demi iklim Bumi. Ini karena perlawanan iklim memiliki banyak musuh: pemerintah, perusahaan, sumber media, dan adakalanya pola konsumsi dan perilaku kita sendiri.

Jadi kita perlu menyatukan diri dan menciptakan gerakan sekuat mungkin. Gerakan-gerakan itu menang karena mereka menyalurkan rasa urgensi, kemarahan, ketakutan — dan perasaan bahwa ini adalah kesalahan — ke dalam kekuatan untuk perubahan.

Kalau kamu mendukung saya, maka buku ini untukmu. Ayo mulai!

Bab 1: Gerakan

HASHBAT HULAN MUAK DENGANpemerintahnya. Situasi tahun 1980-an di Mongolia buruk. Rakyat diperintah oleh pemerintahan otoriter yang keras. Pemerintah menghancurkan semua penentangnya, dan menyisakan satu partai politik — *partai* mereka sendiri.

Selaku mahasiswa, Hashbat ingin membuat perubahan. Ia secara rahasia menemui muda-mudi lain. Mereka membahas desakan untuk perubahan pemerintahan. Sebagian berkata itu tidak mungkin. Tapi Hashbat dan yang lainnya tetap berlanjut.

Kaum muda ini berani mengambil risiko. Mereka tahu pemerintah dapat menggunakan kekuatan untuk menghentikan mereka. Pemerintah saat itu hampir melenyapkan seluruh komunitas Buddha. Pemerintah membunuh satu dari lima pendeta Buddha; sebagian besar lainnya melarikan diri. Tapi Hashbat juga tahu bahwa rakyat lelah dengan situasi saat itu. Mereka bukan hanya lelah — tapi juga marah dan frustasi. Kemarahan itu tidak punya penyaluran sampai Hashbat dan kawan-kawannya muncul dengan aksi publik.

Pada Hari Hak Asasi Manusia (HAM) Internasional 1989, kaum muda itu melakukan protes yang berisiko. Pemerintah telah dengan cermat merencanakan rangkaian pidato dan parade militer. Kegiatan tersebut bertempat di lapangan besar di ibu kota Ulaanbaatar.

Kaum muda itu mengorganisasi sekitar 200 orang. Para pemrotes berdiri memegang spanduk yang menentang

pemerintah dan berteriak lebih keras daripada band rock yang dibayar pemerintah.

Aksi itu mendapat perhatian masyarakat. Para pemrotes bukan yang pertama merasakan itu, tapi mereka mengatakannya dengan keras. Mereka menyuarakan perasaan yang lama dibungkam oleh ketakutan. Saat itu, kebanyakan orang dewasa hanya bicara berbisik tentang protes itu. Kaum muda lain di seluruh negeri menirunya dengan mengadakan protes sendiri.

Hashbat berulang kali menghadapi pertanyaan yang juga dihadapi oleh setiap gerakan: *Apa selanjutnya?*

Muda-mudi itu dengan cepat menempuh dua jalur. Pertama, menciptakan struktur organisasi agar dapat membuat keputusan dan menentukan tujuan. Mereka juga perlu memilih taktik — aksi-aksi yang menurut mereka akan membawa pada tujuan. Mereka menetapkan nama — Mongolian Democratic Union (MDU). Mereka menyusun manifesto rakyat, dengan berbagai tujuan seperti pemilihan umum demokratis yang memungkinkan partai apa pun bebas mengikuti.

Mereka berkembang sangat besar sehingga membutuhkan komite koordinator. Mereka tidak ingin beroperasi seperti pemerintah yang melakukan pertemuan secara rahasia. Karena itu, MDU memutuskan mengadakan berbagai pertemuan terbuka — yang diikuti lebih dari 1.000 anggota.

Keputusan kedua adalah mengubah taktik dan memperluas gerakan. Menerapkan taktik yang sama akan menjadi *rutinitas.* Mereka tidak ingin melakukan rutinitas belaka — tapi ingin mewujudkan apa yang sebelumnya dianggap tidak mungkin. Dan mereka ingin taktik yang mampu memberi tekanan pada pemerintah agar menyerah pada tuntutan mereka.

Ini seperti permainan tarik tambang. Mereka harus terus meningkatkan kekuatan agar menang.

Muda-mudi itu tahu mereka berada di posisi yang unik. Sebagian besar pemimpin kelompok orang terdidik — sebagian bahkan anak pejabat pemerintah. Hashbat anak diplomat pemerintah. Itu memberinya perlindungan pada tingkat tertentu. Tapi mereka tahu mewujudkan tuntutan membutuhkan pengorbanan, dan ini berarti mereka harus menghadapi berbagai risiko pribadi.

Taktik mereka: Melakukan mogok makan sampai tuntutan dipenuhi.

Banyak dari aktivis muda itu yang telah mempelajari kejadian di India, Russia, dan China, yang di situ mogok makan terkadang berhasil, dan adakalanya tidak. Taktik tidak berhasil kalau orang-orang tidak mengetahuinya. Karena itu, mereka mogok makan di lapangan umum — yang di situ semua orang dapat menyaksikan.

Hashbat dan kawan-kawannya mulai mogok makan pada 7 Maret 1990, pukul 2 siang, saat suhu di lapangan -15 derajat Celsius. Itu benar-benar menarik perhatian orang-orang.

Mereka juga tahu mereka harus merekrut pendukung. Mereka menjangkau pelbagai kelompok masyarakat sipil. 500 pekerja pertambangan di dekat lokasi berhenti bekerja selama satu jam sebagai bentuk solidaritas. Para pendeta bergabung dan menawarkan dukungan. Para guru mengadakan mogok mereka sendiri.

Angin perubahan merebak. Tekanan meningkat pada pemerintah, yang berupaya bernegosiasi dan menawarkan kompromi yang lemah untuk menghentikan energi perubahan itu. Tapi kaum muda itu — dan kini kelompok-kelompok lain juga — menolak tawaran apa pun selain tujuan utama mereka. Langkah ini membawa lebih banyak pendukung dan membuka ruang untuk lebih banyak taktik.

mereka akhirnya menang. Pemerintah dengan rasa enggan mengumumkan pemilihan umum demokratis yang memungkinkan semua partai politik mengikutinya.

Perjuangan belum usai, namun kaum muda itu telah meraih kemenangan besar.[i]

GERAKAN SOSIAL BAGAIKAN GELOMBANG

Ada banyak pelajaran tentang bagaimana gerakan sosial berhasil dalam cerita itu. *Kamu berhasil karena menggunakan beragam taktik. Kamu membesar sehingga dapat terus menggunakan kekuatan yang lebih besar pada lawanmu. Kamu berhasil karena mengabaikan orang-orang yang mengatakan kamu tidak akan berhasil. Kamu mengorganisasi pendukung, berkorban, dan terus aktif.*

Salah satu pelajaran pentingnya adalah mereka membantu melahirkan sebuah *gerakan.*.

Gerakan adalah kekuatan energi kolektif yang membawa emosi mendalam seperti kemarahan dan cinta serta digerakkan oleh harapan dan mimpi demi perubahan skala luas. Kamu tahu itu sebuah gerakan karena momentum dan energinya yang berkembang.

Gerakan itu seperti gelombang. Mereka adalah kumpulan energi yang terbentuk dari banyak bagian. Gerakan bukan hanya satu kelompok atau organisasi. MDU melibatkan para guru, pekerja, dan pendeta. Setiap kelompok memiliki bagian, metode, dan taktiknya masing-masing. Tapi perasaan keseluruhanlah yang membentuk sebuah gerakan.

Gerakan terkadang lebih mudah dilihat dari jauh (itulah mengapa, di buku ini, saya bercerita baik tentang gerakan keadilan iklim maupun tentang gerakan sosial lainnya). Ketika kita berada di dalamnya, gerakan dapat tampak kacau dan takteratur. Gerakan tidak sepenuhnya bersih. Mereka acak-acakan. Saat berada di dalamnya, kita menjadi tahu berbagai kekurangan mereka.

Kebanyakan orang tidak memperhatikan ketika gerakan masih kecil. Tak seorang pun di Mongolia tahu akan menjadi seberapa besar protes pertama itu. Orang-orang

hanya akan memperhatikan gerakan ketika gelombang protes sudah cukup besar.

Fakta itu penting karena menjadikan pekerjaan sederhana yang kita lakukan, apa pun kontribusi kita, bermakna jika kita bersentuhan dengan energi gerakan.

Memahami gerakan membantu kita memahami bagaimana aksi kita adalah bagian dari gerakan yang lebih besar.

MITOS GERAKAN SOSIAL

Ketika mempelajari gerakan, kita harus menghadapi masalah: Kita dibohongi tentang bagaimana perubahan terjadi.

Mitos: Gerakan dihidupkan seperti korek api.
Gerakan tidak muncul dari ruang kosong. Kaum muda di Mongolia itu telah berbulan-bulan bertemu secara rahasia. Sebelum itu, pihak lain telah mencoba tapi gagal. Muda-mudi itu menyisihkan waktu belajar dari kegagalan itu (dan peristiwa lain di luar Mongolia). Meski demikian, buku sejarah mungkin melewatkannya dan mengawali cerita dengan ribuan orang yang mendukung pemrotes. Mitos bahwa gerakan “tiba-tiba muncul” mengabaikan tahap-tahap awal. Itu mengabaikan bagaimana kita harus mengembangkan jaringan-jaringan kecil. Mitos itu membuat*aksi* besar tampak lebih penting daripada berbagai aksi kecil awal. Pandangan itu juga melalaikan pengembangan keterampilan dan proses belajar dari gerakan lain.

Mitos: Gerakan dibangun oleh pemimpin pajangan yang heroik.
Ketika berpikir tentang gerakan terkenal, mungkin hanya terlintas Martin Luther King Jr., Mohandas Gandhi, atau Nelson Mandela. Tapi gerakan bukan semata pemimpin heroik. Sejumlah gerakan memilikinya, lainnya tidak. Tapi

semua gerakan dibangun oleh banyak organisasi, kelompok, dan jaringan longgar yang mengorganisasi diri dan beraksi bersama demi perubahan. Tidak ada organisasi, aksi atau individu yang dapat berbicara atas nama seluruh gerakan.

Mitos: Gerakan mensyaratkan persatuan internal penuh.
Orang-orang beraksi seolah gerakan-gerakan terdahulu memiliki visi yang jelas, rencana yang nyata, dan semua sepakat. Tapi itu tidak terjadi. Aktivis muda Mongolia berdebat dan berbeda pendapat. Mereka punya perbedaan internal tentang taktik dan kebijakan. Gerakan yang sukses selalu memiliki perselisihan dan perpecahan internal. Berusaha untuk bersatu sangat penting —begitu pula menerima kenyataan bahwa kita tidak akan melihat sesuatu dengan cara yang sama.

Mitos: Petisi (atau aksi tunggal apa pun) adalah sebuah gerakan.
Mitos itu berbunyi: Ingin menghentikan industri energi kotor? Buatlah petisi besar! Atau dorong semua orang membagikannya di media sosial! Atau adakan pawai besar! Tapi kenyataannya tidak satu pun taktik itu adalah gerakan. Gerakan membutuhkan beragam taktik berbeda. Beberapa taktik, banyak orang dapat melakukannya. Sejumlah taktik lain membutuhkan risiko pribadi lebih tinggi daripada yang kebanyakan orang bersedia ambil. Beberapa taktik, mungkin hanya orang-orang tertentu yang dapat melakukannya, seperti pengacara mengajukan tuntutan hukum atau pekerja tambang melakukan mogok. Gerakan membutuhkan berbagai taktik berbeda — dan bergantung hanya pada satu aksi tidak akan menghasilkan perubahan.

Mitos: Gerakan berhasil ketika ada mobilisasi aksi massa besar.
Berulang kali terdengar ungkapan berikut: “Kita hanya perlu pawai raksasa.” Meski demikian, gerakan tidak akan

berhasil karena aksi tunggal, betapa pun besarnya. Itu dapat mengarahkan kita untuk selalu berusahamengadakan aksi-aksi besar. Maka kita menolak aksi-aksi kecil, seperti yang diadakan di wilayah pedesaan, komunitas yang baru bergabung dengan kita, atau taktik yang jitu tapi eksperimental. Dan kita tidak dapat terus mengadakan hanya aksi besar. Gerakan perlu perlawanan konstan — jika tidak, mereka yang berkuasa dapat menunggu saja sampai aksi selesai dan selanjutnya tetap mengabaikan tuntutan gerakan. Gerakan membutuhkan tekanan berlanjut untuk perubahan pada banyak tingkatan. Perlu waktu untuk membangun, tapi tanpa perlawanan konstan, gerakan tidak dapat meraih tujuan-tujuannya.

Mitos: Gerakan hanya berjalan di negara-negara demokratis, atau di tempat yang tidak ada represi polisi.
Gerakan sosial nirkekerasan berhasil menumbangkan rezim penindas yang kuat, misalnya di Filipina, Chile, Bolivia, Madagaskar, Nepal, Czechoslovakia, Indonesia, Serbia, Mali dan Ukraina. Gerakan sosial yang kuat kerap muncul di negara represif. Di rezim demokratis, rakyat dapat bergantung pada saluran tradisional untuk mendukung perubahan sosial (peradilan, pemilihan umum, dll). Tapi di tempat-tempat yang pemerintahnya keras, mereka menyimpan satu langkah tertentu: orang tahu institusi itu tidak akan menyelamatkan kami. Kami harus mengorganisasi diri sendiri. Meski pengorganisasian tampak sangat berbeda dengan cara di negara-negara demokratis, kelompok-kelompok menemukan aneka cara membangun gerakan di negara-negara yang bahkan paling represif.

Mitos: Gerakan perlu perhatian media agar berhasil.
Ini mitos umum. Benar bahwa media dapat membantu memengaruhi opini publik, tapi tidak baik bagi gerakan menghubungkan sehatnya gerakan dengan seberapa

banyak liputan media yang didapat. Muda-mudi Mongolia itu akan sangat frustasi jika mereka harus bergantung pada media yang disponsori negara agar berhasil. Karena itulah mereka melakukan mogok makan di lapangan umum. Jika kita yakin aksi kita efektif karena liputan media, apa yang akan terjadi ketika media merasa bosan dan memutuskan berhenti meliput kita? Gerakan terkait dengan rakyat — dan media hanya salah satu jalan untuk berbicara dengan mereka.

Setiap mitos ini membuat kita tampak seperti bukan diri kita sendiri. Kita mencari pemimpin yang heroik, lingkungan yang tepat, atau apa yang surat kabar katakan tentang kita. Itu bukan kekuatan. Gerakan menjadi paling efektif ketika melihat ke dalam dan mampu menemukan kekuatan dalam diri dan hubungannya sendiri.

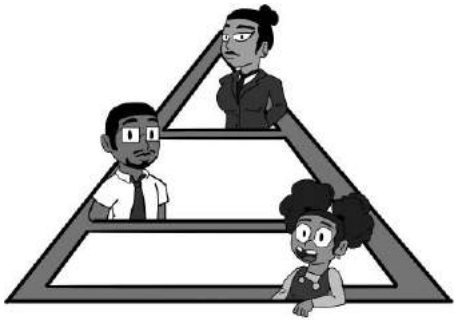
Mitos-mitos ini membantu kita melihat kekuatan dengan cara yang salah. Untuk melihatnya dengan cara yang benar, kita perlu memahami *segitiga terbalik*.

SEGITIGA TERBALIK

Pandangan umumnya adalah kekuasaan menetes dari atas.

Murid melakukan apa yang dikatakan guru. Guru menerima perintah dari kepala sekolah. Kepala sekolah menerima perintah dari pengawas. Dan seterusnya menaiki tangga piramida sampai kepala negara.

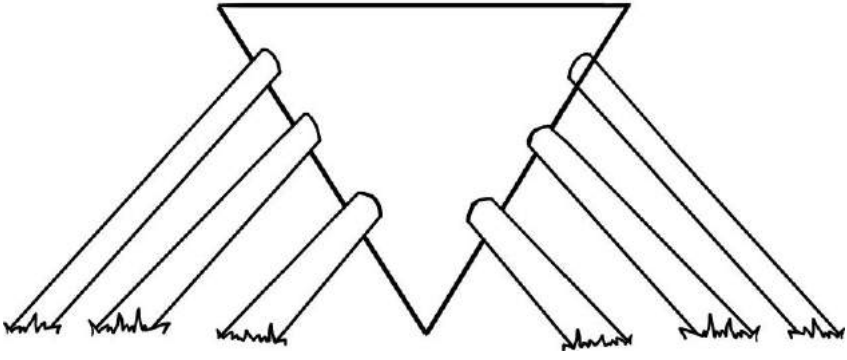
CARA LAMA MELIHAT KEKUASAAN



Tentang perubahan iklim, kita mungkin melihat perusahaan energi kotor berada di puncak. Mereka membeli kepala negara dan politisi terkemuka. Politisimengawasi komisi pemerintah yang bertugas mengatur perusahaan meski faktanya mereka melanggar aturan pertanahan dan hak-hak karyawan. Komisi itu menyetujui rencana bos-bos perusahaan, yang kemudian memerintahkan karyawan untuk membersihkan lahan dan menyedot minyak dari bumi, aan seterusnya. Dengan pandangan masyarakat seperti itu, orang-orang di bawah mengikuti perintah dari seseorang yang ada di atasnya.

Tapi ada cara lain membantu kelompok melihat kekuasaan: segitiga terbalik.[ii]

SEGITIGA TERBALIK



Segitiga terbalik akan selalu tidak stabil. Sebuah sistem yang menindas dan bergantung pada penghancuran bumi kita tidak akan stabil. Menghasilkan karbon dioksida dan gas rumah kaca dalam jumlah banyak (CO_2) juga bukan tindakan yang alami. Sistem seperti itu perlu ditopang berbagai pilar dukungan.

Pilar-pilar itu membuat strukturnya terlihat absah dan benar. Pilarnya dapat berupa hukum, peradilan, media, dan sekolah yang mendidik kita untuk patuh. Pilar lainnya termasuk orang-orang yang mungkin menentang sistem tapi tetap membantu menjalankannya — termasuk para pegawai, badan kepatuhan, akademisi, dan guru — yang menolak bicara melawan sesuatu yang salah.

Pandangan ini menunjukkan seberapa besar*kekuatan* yang kita miliki. Pemerintah Mongolia yang paling represif dipaksa berundingjika kaum mudanya menolak makan. Jika kita tidak patuh, sistem tidak akan berjalan.

Kelompok dapat menggunakan alat bantu analisis ini untuk menilai kerja mereka dan mengembangkan pemikiran yang lebih kompleks dan akurat tentang kekuasaan. Kemampuan melihat *pilar dukungan* yang menopang pelaksanaan kebijakan yang buruk dapat membantu memperluas pemahaman tentang bagaimana kita dapat membuat perubahan.

Sekelompok anak muda di Serbia berjuang nirkekerasan melawan diktator kejam yang berkuasa. Mereka meminta setiap orang yang bergabung dengan gerakan untuk mempelajari segitiga terbalik. Mereka mengadakan berbagai pelatihan untuk menjelaskan konsep itu dan rencana meruntuhkan pilar yang mereka lihat. Penjelasan mereka seperti berikut:

> *Sendirian, para penguasa tidak dapat memungut pajak, menerapkan hukum dan peraturan yang represif, membuat kereta beroperasi tepat waktu, menyiapkan anggaran nasional, mengatur lalu lintas, mengelola pelabuhan,*

mencetak uang, memperbaiki jalan, menjaga pasokan makanan di pasar, membuat baja, menciptakan roket, melatih polisi dan tentara, menerbitkan prangko atau memerah sapi. Rakyat memberikan pelayanan ke penguasa melalui pelbagai organisasi dan institusi. Jika rakyat berhenti memberikan keterampilan mereka, pemerintah tidak dapat memerintah.[iii]

Pendekatan ini komponen kunci gerakan mereka, dan mereka sukses menumbangkan diktator brutal Serbia.

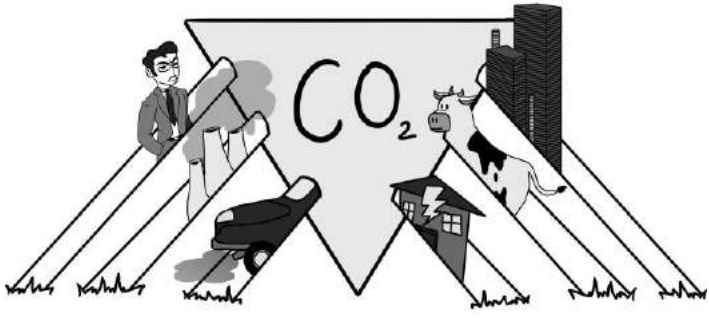
Ini salah satu pelajaran utama dari aksi langsung nirkekerasan. Kekuatan yang sangat besar ada dalam diri kita. Kita dapat membuat perubahan dengan meruntuhkan pilar dukungan. Ketika kita melepaskan keterlibatan kita, sistem yang tidak adil menjadi lebih tidak stabil, dan kita dapat menjatuhkan mereka.

ANALISIS PILAR DUKUNGAN

Mari kita lihat segitiga terbalik terkait pelepasan karbon dioksida (CO_2) dan gas rumah kaca lainnya. Kita dapat mengkaji berbagai pilar dukungan.

Beberapa di antaranya dapat termasuk:

CONTOH PILAR DUKUNGAN
TENTANG CO_2 DAN GAS RUMAH KACA LAIN



Sektor pertanian. Pertanian menyumbang sekitar 15% emisi gas rumah kaca global. Industri agribisnis terus berjuang untuk standar lingkungan dan pekerja yang lebih

rendah. Hilangnya hutan kerap disebabkan oleh tekanan dari sektor pertanian yang berkontribusi tambahan 10% emisi gas rumah kaca.

Kendaraan dan sektor transportasi. Transportasi menghasilkan sekitar 14% dari seluruh gas rumah kaca global. Ini dapat pula menjadi isu strategis. Meskipun orang tidak melihat CO_2 (atau gas rumah kaca lain), mereka melihat, mencium, dan merasakan polusi dari mobil dan bus.

Industri energi kotor. Pembakaran energi fosil adalah penyebab terbesar perubahan iklim: itu menghasilkan sebagian besar dari seluruh emisi global.

Pemerintah mengambil keuntungan dengan terus melakukannya. Mereka mengurangi atau membuang hukum lingkungan atau membiarkan perusahaan melanggarnya. Mereka mempunyai kekuasaan untuk membuat perubahan sistem skala besar tapi tetap saja mengabaikan kewenangan itu.

Daftar ini dapat dengan cepat menjadi panjang.

Jumlah lawan dapat membuat kita merasa kewalahan atau bahkan pupus harapan, dan ada pula tilikan strategis di sini.

Alih-alih memusatkan perhatian pada *semua* pilar dukungan sekaligus, kamu dapat berkampanye — dan menggunakan energimu untuk menyingkirkan *salah satu* dari itu. Salah satu keunggulan kampanye adalah fokus. Di Serbia, mahasiswa Otpor berkampanye menyingkirkan pilar dukungan utama yang mereka yakini dapat disingkirkan, termasuk muda-mudi lainnya, politisi oposisi, dan polisi(!).

Fokus adalah hadiah dari strategi. Itu membantu kita berkontribusi bagian kita, dan memastikan pihak lain melakukan bagiannya.

Contohnya, 350.org utamanya memusatkan perhatian pada pilar industri energi kotor. Kami melakukannya karena industri ini telah memiliki lebih dari 2.795 gigaton cadangan

karbon dioksida! Ilmuwan paling konservatif meyakini angka itu lima kali lebih banyak daripada yang dapat kita lepaskan ke atmosfer (565 gigaton) dan mempertahankan *apa pun* seperti iklim yang kita telah terbiasa.[iv]

Jika mereka membakar yang telah dipunyai, kita akan kehilangan harapan apa pun untuk pemulihan iklim. Laporan tentang cadangan mereka terus menunjukkan itulah rencananya. Bahkan yang lebih buruk, mereka menghabiskan dana miliaran untuk mencari *lebih banyak* minyak dan gas. Dengan kata lain, mereka ancaman terhadap seluruh kehidupan.

Karena itu kami membidik industri energi kotor. Kami menganalisis sendiri pilar dukungan mereka. Apa yang membuat industri itu bertahan?

Kami mengidentifikasi sejumlah pilar yang dapat kita pengaruhi: tanggung jawab sosial, akses, izin politik, dan keuangan. Kerja kami menjadi terorganisasi terutama terkait *divestasi*— sebuah taktik yang membuat sekolah, rumah ibadah, dan bahkan bank-bank besar, kota dan negara menarik investasinya dari energi kotor. Tak seorang pun boleh mengambil keuntungan dari eksploitasi energi kotor. Jadi ini tentang keuangan.

Tapi kampanye divestasi juga tentang tanggung jawab sosial — meniadakan penerimaan publik dengan mengubah cara pandang terhadap industri energi kotor. Publik tidak lagi memandang industri itu sebagai perusahaan pencari laba yang diperlukan, tapi sebaliknya sebagai monster perusak global.

Kami juga bekerja untuk memastikan energi fosil tetap di dalam bumi, dan bekerja sama dengan komunitas terdepan global yang berupaya melindungi lahan mereka. Kami akan terus berbicara tentang tanggung jawab sosial industri energi kotor. Mereka bukan perusahaan yang layak. Mereka entitas yang bersedia membunuh apa saja demi keuntungan dan harus dilihat seperti pedagang budak

dan bajak laut — kecuali jika mereka tidak pernah mengancam kehidupan di bumi.

Hal baik dari memilih fokus adalah saat berhasil dengan salah satu pilar, kamu dapat membuat lainnya lebih mudah. Perusahaan energi kotor*menyuap* pemerintah — dan karena itu di banyak negara kami berkampanye menghentikan politisi menerima dana apa pun dari perusahaan itu. Ketika melemahkan industri energi kotor, kami melemahkan kemampuan mereka membeli lahan dan mencemari air yang telah dirawat oleh beberapa generasi masyarakat adat. Memenangkan satu pilar dapat membantu membuat pilar-pilar lain lebih mudah.

Memfokuskan perhatian pada satu pilar berarti kamu masih perlu berbicara tentang keseluruhan sistem. Tapi fokus berarti bahwa alih-alih hanya meminta “semua pilar roboh dengan sendirinya” — kamu memilih satu pilar untuk benar-benar disingkirkan dan diruntuhkan.

Aktivis Mongolia tidak akan berhasil jika mereka menargetkan semua orang pada waktu yang sama. Aktivis Serbia tidak mencoba menggerakkan *semua*sektor di masyarakat sekaligus — kemampuan mereka tidak cukup untuk itu.

Untuk itulah penting sekali menyadari bahwa gerakan adalah sebuah ekosistem. *Kita* perlu bersikap rendah hati dalam semua bagian itu.

Sebuah cerita dari kaum muda Kanada memperjelas pesan ini.

KEKUATAN MENGALIR DARI BAWAH DI KANADA

Sebuah perusahaan bernama TransCanada berusaha membangun jalur pipa minyak Energy East. Proposalnya adalah memompa lebih dari 1,1 juta barrel *per hari* dari pasir minyak (tar sand), salah satu sumber terkotor minyak bumi. Jika jadi dibangun, panjang jalur pipa minyak itu 4.000 kilometer yang melewati enam provinsi di Kanada.

Pada 2014, pemerintah mempercepat proses persetujuan. Halangan besar terakhir adalah National Energy Board (NEB), sebuah badan pemerintah yang *bertugas* mengatur jalur pipa minyak. Namun umumnya NEB memberi lampu hijau pada proyek buruk apa saja.

Jika orang-orang menerima analisis kekuatan bahwa NEB adalah pihak yang berkuasa — maka berakhirlah upaya kita.

Tapi ada cara pikir lain tentang kampanye: itu keputusan rakyat dan kitalah yang memutuskan apakah proyek itu berlanjut atau tidak.

Sekelompok anak muda menyusun strategi dan meluncurkan kampanye bernama *People's Intervention.*

Tuntutannya sederhana: NEB perlu mempertimbangkan dampak iklim *jalur pipa minyak itu.*.

Strateginya juga mudah dipahami: *Jika*National Energy Board tidak memikirkan berbagai dampak iklim, *mereka*(rakyat) terpaksa meluaskan aksi dengan People's Injunction dan*mencegah* berlanjutnya dengar pendapat.

Tuntutan sederhana dan strategi yang mudah dipahami itu memudahkan orang untuk bergabung. Dengan cepat ribuan orang mengirim surat ke NEB dan memintanya mempertimbangkan dampak iklim dalam keputusannya.

Kami menyebutnya strategi "jika ini, maka itu".

Itu berbeda dengan sekadar meminta orang melakukan hal yang tepat, dan berbeda juga dengan hanya menunggu mereka melakukan kesalahan. Ini upaya mengendalikan garis waktu — dan menjelaskan kepada semua tentang pelbagai konsekuensi jika kebijakan buruk diterapkan.

Itu juga pengorganisasian yang baik, karena orang-orang yang sinis terhadap pemerintah dapat menandatangani Injunction. Tapi orang-orang yang memercayai pemerintah dan meyakini penguasa melakukan hal yang tepat dapat pula bergabung. Dan (ini

penting) mereka mendaftar pada aksi yang lebih berisiko *jika* NEB tidak mengambil tindakan yang tepat.

Aksi itu pada akhirnya harus dilakukan — karena NEB melakukan kesalahan.

NEB menolak menerima masukan rakyat. Badan ini menolak lebih dari 2.000 komentar dari orang-orang yang berbicara tentang dampak iklim.

Banyak sekali orang yang marah. Kemarahan ini bagus. Ini perlu saluran.

Karenanya, dalam dengar pendapat NEB selanjutnya di Quebec, aktivis mengambil kendali pertemuan untuk mendesak keadilan iklim. Alih-alih membiarkan NEB mengatakan kepada orang-orang kapan mereka dapat berbicara, pemrotes berdiri tegak dan berteriak lantang agar suara mereka didengar. Pemrotes marah dan bahkan satu orang menjatuhkan diri ke meja untuk menghentikan sidang.

Namun, bagaimanapun, itu *pemerintah* mereka, dan karenanya *pertemuan*mereka pula.

NEB marah sekali. Mereka menghentikan sidang dan menolak mengadakan dengar pendapat lagi.

Langkah itu semakin memicu kemarahan — dan pilar dukungan lain pun runtuh. Wartawan menyodorkan bukti-bukti korupsi. Para pemimpin adat yang merupakan orang-orang yang menentang jalur pipa minyak membentuk aliansi kerjasama besar pan-kontinen melawan ekspansi pasir minyak di wilayah tradisional mereka.

Kematian jalur pipa minyak segera datang. Segera sesudah itu, NEB bubar di bawah tekanan. NEB mengumumkan mereka akan menyertakan dampak iklim di Energy East.

Tidak mungkin jalur pipa minyak besar baik untuk iklim. TransCanada mengetahui ini. Tiga bulan kemudian, TransCanada mengatakan mereka mengubah pendapatnya karena “situasi berubah.”

(Mereka tidak mengakui mereka mengubah pendapat karena protes. Mereka jarang melakukan itu.)

Pengkampanye berhasil — dengan meniadakan pilar-pilar dukungan dan melihat bagaimana aksi mereka dapat meruntuhkan kekuasaan dari kekuatan yang (tampak) paling berkuasa di Kanada.[v]

Pada intinya, apa yang mereka lakukan adalah mengadakan kampanye yang menyasar pilar dukungan khusus (NEB). Itu membantu kita belajar tentang kekuatan kampanye.

LANGKAH SELANJUTNYA

Dapatkan buku pegangan untuk pembelajaran Pilar Dukungan atau Segitiga Terbalik di trainings.350.org.

Pelajari lebih lanjut konsep-konsep tersebut di kursus online peningkatan keterampilan "How Movements Win" di trainings.350.org/online-skillups

Bab 2: Kampanye

SAYA UMUR DELAPAN TAHUN KETIKA memenangi kampanye *pertama saya* untuk lingkungan.

Saya tumbuh di lingkungan gereja. Setelah pelayanan, kami memiliki waktu bersosialisasi. Orang-orang minum jus, kopi atau teh dan mengudap kue kering. Mereka minum menggunakan gelas styrofoam dan kemudian membuangnya.

Itu menjadi limbah. Selama beberapa minggu, saya membawa gelas kaca pakai-ulang. Saya ingin menyelamatkan lingkungan.

Tapi itu adalah *perubahan* pribadi. Setiap Minggu kita membuang mungkin ratusan gelas styrofoam. Saya ingin membuat perubahan yang lebih besar: sebuah *perubahan* struktural.

Kemudian saya mendapat informasi. Saya memperoleh beberapa pendukung di gereja. Seorang senior menunjukkan kepada saya bahwa kita sudah punya gelas kaca. Seseorang lainnya mengatakan kepada saya para pemimpin gereja (diakon) bertanggung jawab untuk keputusan semacam ini. Anggota jemaat ini meyakinkan saya untuk menyiapkan presentasi dan pidato di depan diakon. Saya mempelajari bagaimana styrofoam perlu berabad-abad untuk terurai dan statistik tentang jumlah styrofoam yang terbuang per tahun.

Pada suatu sore saya berbicara di hadapan diakon. Lutut saya bergoyang. Saya gemetar dan beberapa catatan terjatuh, tergagap saat bicara.

Saya sudah separuh jalan ketika seorang diakon memberi tanda kepada saya untuk berhenti. Saya masih ingat perut saya langsung mulas.

“Anda sudah meyakinkan kami,” ia sontak berkata. Ia berpaling ke diakon lain. “Dapatkah kita langsung ambil suara?”

Mereka memilih ‘ya’ untuk proposal saya dan beralih ke butir-butir agenda lain.

Awalnya saya sebenarnya *kecewa*. Saya ingin menyelesaikan presentasi yang saya buat dengan sungguh-sungguh. Tapi itu lebih merupakan ketakutan saya untuk berbicara. Saat keterkejutan itu usai, saya menyadari: itu kemenangan! Gereja berhenti menggunakan gelas styrofoam dan beralih ke gelas kaca!

Apa yang telah saya lakukan adalah suatu kampanye dasar. Langkah-langkahnya ada semua di sana:

PELAJARI • Saya mempelajari isu pokok dan perubahan yang perlu dibuat. Penting bagi saya untuk memahami fakta-fakta terkait. Tapi jangan malah terhenti karena berupaya mempelajari semuanya — siaplah untuk beraksi!

AJAK ORANG LAIN • Saya tidak dapat melakukannya sendiri. Pengetahuan saya pada dasarnya tidak mencukupi. Karena itu, saya membutuhkan orang lain yang bersimpati. Karena kampanye kecil, ini berupa kelompok kecil — yang terdiri dari hanya empat orang.

TETAPKAN TUJUAN • Kalau saya hanya berkata, “Selamatkan bumi,” diakon mungkin sudah tahu apa yang perlu dilakukan. Diakon ingin saya menunjukkan kepada mereka apa yang perlu dilakukan. Mereka ingin saya mengatakan secara pasti kepada mereka perubahan yang perlu mereka buat. Tujuan sangat penting.

TEKAN INSTITUSI BESAR • Saya beruntung tidak ada yang menyangkal perkataan saya. Tidak seperti biasanya

kampanye ini mudah — sebagian karena tujuan saya sangat kecil. Meski demikian, membuat dampak struktural jauh lebih berat daripada dampak personal. Gereja itu masih memakai gelas kaca. Aksi kecil itu menghentikan lebih dari 150.000 gelas styrofoam terbuang sebagai limbah. *Perubahan struktural* hampir selalu jauh lebih efektif daripada *perubahan personal* — seperti misalnya kalau saya dan sejumlah teman berganti giliran!

{T1}PAHAMI TARGET • Saya tidak sekadar berkata "gereja" perlu membuat perubahan. Tim kecil kami menemukan siapa pengambil keputusan — diakon. Bahkan saat kami mengatakan kepada pihak lain tentang pentingnya kampanye itu, kami tahu diakonlah yang harus mengambil keputusan. Dalam bahasa pengorganisasian, kami menyebutnya "target" — satu atau beberapa orang yang dapat memberi apa yang kamu inginkan. Mengetahui target membantumu merancang kampanye untuk mengajak, menekan, atau memaksa mereka untuk melakukan hal yang tepat.

BERAKSI! • Saya melakukan sesuatu yang menakutkan saya sendiri! Itu lazim juga di banyak kampanye. Tidak akan ada perubahan sosial tanpa risiko tertentu.

KAMPANYE ADALAH UNGKAPAN CINTA

Banyak orang ingin membuat perubahan tapi tidak tahu caranya. Karenanya, mereka menghabiskan banyak energi pada rangkaian acara pendidikan tak berkesudahan atau aksi-aksi tunggal yang tidak menambah apa pun.

Saya dapat saja mengadakan lokakarya tentang bagaimana kita merusak lingkungan. Kita dapat menonton film setiap sore, atau bahkan mungkin berjaga dan mendoakan "keselamatan lingkungan." Tapi itu semua tidak dengan sendirinya menciptakan perubahan.

Kita perlu pendidikan. *Tapi pendidikan tanpa aksi bagaikan menanam benih tanpa menyirami. Kita perlu mengadakan aksi untuk membuat perubahan.*

Kampanye menggunakan banyak aksi. Mereka menyalurkan kekuatan dengan memusatkan perhatian pada satu tujuan konkret.

Jadi kampanye bermula dari suatu masalah di masyarakat. Tapi itu tidak berakhir di sana. Dalam kampanye, kamu menentukan satu hal yang kita inginkan di dunia dan berupaya meraihnya. Memiliki tujuan tersebut memperkuat kegiatan pendidikan, layanan dukungan, dan protes.

Tujuan kampanye saya kebetulan cukup kecil. Terdapat organisasi besar dan katanya kuat yang percaya hanya pada berkampanye tentang tujuan-tujuan kecil. Adakalanya mereka memaafkan diri sendiri dengan mengatakan mereka bersikap “realistis.”

Tapi menerima realitas politik terkini di masa sekarang seperti sebuah hukuman mati. Tujuan kampanye tidak harus kecil, dan itu tentu tidak harus diterima sebagai realistis secara politik.

Ini mitos gerakan lainnya yang kerap disampaikan. Kampanye tidak didasarkan pada “realisme” tapi pada emosi orang-orang yang mengadakannya serta kemampuan mereka untuk terhubung dengan dan meyakinkan orang lain.

Itulah yang sebenarnya dialami oleh aktivis Serbia. Saat mereka memulai, banyak dari mereka masih pelajar SMA. Mereka diolok oleh media karena mengklaim mereka dapat menumbangkan Slobodan Milosevic, pemimpin negara itu.

Itu pula yang terjadi pada pelajar kulit hitam di Soweto, Afrika Selatan di tahun 1970-an. Pejabat pemerintah terkemuka mengatakan bahwa “Kaum pribumi (kulit hitam) harus diajari sejak kecil bahwa kesetaraan dengan keturunan Eropa (kulit putih) bukan untuk mereka.”[vi] Itu

kebijakan di bawah UU Pendidikan Bantu. Mereka menghadapi kaum kulit putih penindas yang brutal, kejam, dan berkuasa. Tapi para pelajar tetap saja mengadakan protes dan mencoba merobohkan pilar-pilar dukungan sampai, beberapa dekade kemudian, apartheid runtuh.

Dinamika ini kini nyata bagi jutaan pelajar pemrotes global di seluruh dunia. Banyak pelajar mendukung Green New Deal atau perubahan radikal, sedangkan penganut realisme politik yakin perubahan tidak akan terjadi.

Kampanye mengubah dinamika ini dalam tiga cara. Pertama, alih-alih menyatakan secara umum, “Perubahan radikal diperlukan,” kampanye menetapkan tujuan guna menjabarkan langkah-langkah untuk bergerak maju. Masyarakat perlu cetak biru, bahkan jika itu mungkin tidak diterapkan persis seperti yang diharapkan oleh para aktivis.

Kedua, kampanye memanfaatkan aksi-aksi berkelanjutan untuk terus memberi tekanan. Mereka menggerakkan segmen masyarakat menggunakan bermacam aksi berbeda. Tidak ada aksi tunggal yang dapat meyakinkan orang, sehingga mereka mencoba pelbagai aksi untuk menarik orang-orang ke pihaknya.

Ketiga, kampanye memberi orang ajang penyaluran perasaan. Muncul kecemasan besar di seluruh dunia terkait perubahan iklim. Kebanyakan orang tidak langsung turun ke jalan untuk menyatakanperasaan mereka. Kampanye yang sukses memanfaatkan perasaan semacam itu. Suatu tujuan memberi orang-orang kesan bahwa aksi mereka bermakna.

Itu berarti kita bersentuhan dengan cetusan perasaan terdalam. Seperti dijelaskan oleh salah satu pengkampanye Otpor, “Kita berhasil karena kita lebih mencintai kehidupan.”

Karena itu, kampanye lebih dari sekadar slogan atau kegiatan pendidikan. Mereka menggunakan kekuatan tujuan untuk menekan orang agar membuat perubahan.

GANTI AKSI TAK BERUJUNG DENGAN TUJUAN

Saya pernah menjadi bagian dari sebuah kelompok yang mencoba menghentikan perang pimpinan AS di Irak. Kami mampu mengadakan pawai protes dengan 2.000 peserta di kota saya. Itu jumlah yang besar. Aksi kami mendapat liputan media yang baik.

Karena itu kami melakukannya lagi.

Kali ini aksi kami diikuti oleh *10.000* orang. Saya salah seorang pembawa acara di demonstrasi dan tidak dapat melihat ujung pawai protes itu. Waktu itu, itulah mobilisasi terbesar yang saya pernah ikut adakan. Rasanya luar biasa.

Apa yang kemudian kami lakukan?

Kami tidak meragamkan taktik kami. Kami melakukannya *lagi*. Kali ini, aksi kami hanya diikuti oleh 1.500 peserta dengan dengan liputan media yang lebih sedikit.

Bagaimana jadinya perasaan kami? Lumayan jelek.

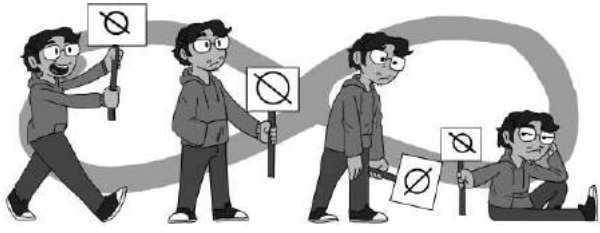
Dan apa yang kemudian kami lakukan?

Pawai lagi. Hanya beberapa ratus orang yang ikut kali ini — dan praktis tanpa kehadiran media.

Masalahnya adalah kami waktu itu benar-benar tidak punya rencana. Kami hanya punya satu *taktik*. Jadi kami terus gunakan taktik itu karena itulah yang kami tahu.

Kami mengadakan *aksi-aksi yang takberujung.*.

AKSI TAKBERUJUNG



Bayangkan kamu seorang politisi dan menjadi sasaran kampanye. Orang-orang di luar kantormu mendesak untuk

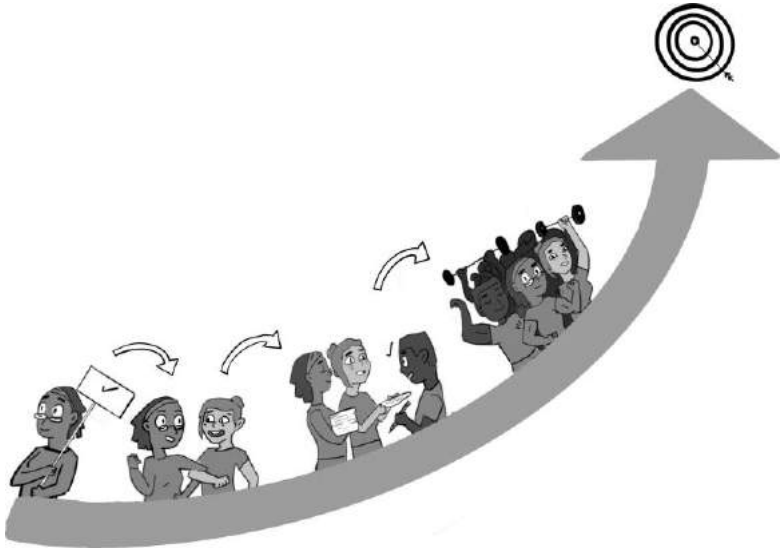
melakukan sesuatu. Kamu harus menyelinap dari pintu belakang agar tidak menghadapi mereka. Kamu merasakan tekanan.

Tapi apakah mereka akan berunjuk rasa lagi besoknya? Akankah mereka terus memberi tekanan?

Kalau dapat menunggu sampai tekanan usai, maka kamu tidak akan membuat perubahan.

Pejabat pemerintah (dan sebagian besar target) biasanya hanya menunggu sampai ada aksi besar. Kalau para aktivis beruntung, pejabat itu mendapat liputan jelek selama beberapa hari. Tapi tekanan tidak bertahan lama. Mereka menunggu sampai situasi panas selesai, dan kemudian tetap saja melakukan hal-hal yang buruk.

KAMPANYE LAWAN



Kampanye meragamkan aksi. Mereka merekrut orang-orang baru untuk mendukung. Terkadang mereka mengadakan aksi massa — yang melibatkan banyak orang. Di waktu lain, mereka memilih aksi-aksi yang sangat berisiko sehingga hanya sejumlah kecil orang yang ikut.

Setiap langkah mengarah ke target dan keberhasilan meraih tujuan. Mereka terus memberi tekanan.

Kampanye menilai: Apakah *kapasitas* kita berkembang? Itu bukan hanya berarti orang yang lebih banyak, tapi juga orang yang lebih kuat — yang memiliki keterampilan lebih, hubungan yang lebih kuat, lebih bersedia melakukan hal-hal yang lebih berisiko — *dan* lebih banyak orang.

Dengan isu seperti perubahan iklim — dari mana mulainya? Ada begitu banyak solusi yang diperlukan — bukan hanya satu. Dengan memaksa orang-orang yang kuat mengambil tindakan yang tepat, kita mendapatkan pendukung baru dan memperoleh kekuatan untuk gerakan kita demi keberhasilan yang lebih besar. Kita harus membangun kapasitas untuk membuat perubahan secepat yang kita mampu.

Beberapa contoh kampanye lainnya:

- Pengkampanye di Selandia Baru menekan perdana menterinya (target) untuk menghentikan semua pengeboran baru minyak lepas pantai (tujuan).
- 350 Georgia mengadakan kampanye di tingkat kota. Keberhasilan pertama diraih ketika wali kota Kutaisi (target) berikrar untuk membuat kota mereka 100% terbarukan pada 2050 (tujuan).
- Di Kenya, sekelompok pelajar menemukan proyek batu bara berkapasitas sekitar 1.050 megawatt di pantai dan berencana untuk menghentikannya (tujuan) dengan menekan presiden, sekretaris kabinet, dan menteri pendidikan (target).
- Kelompok Mothers Out Front di AS menginginkan “bumi layak huni” bagi anak-anak mereka dan ingin tahu cara mengubah keinginan itu menjadi sebuah kampanye. Mereka memutuskan untuk menekan sekolah-sekolah di distriknya (target) untuk beralih ke bus sekolah listrik (tujuan).

Kampanye menggunakan berbagai taktik. Ini dapat berupa bauran acara-acara kecil dan besar, dan aksi-aksi yang diadakan berulang atau sekali saja. Tidak seperti aksi yang takberujung, kampanye mempunyai tujuan dan target.

Hal baik terkait kampanye adalah itu dapat mulai dari yang kecil — tapi tetap menjadi bagian dari yang lebih besar. Mothers Out Front adalah kelompok yang cukup kecil. Mereka memiliki beberapa bis yang diubah menjadi bis listrik. Tapi cara mereka berkampanye secara eksplisit tentang perubahan iklim, yaitu tentang efek buruk dari energi diesel. Mereka mendukung langkah baik *menjauh* dari diesel maupun *menuju* ke energi terbarukan.

Keberhasilan kecil menciptakan momentum untuk tetap melibatkan orang-orang agar kamu dapat bergerak ke keberhasilan yang lebih besar.

Dalam pengertian ini, kampanye lebih dari sekadar tujuan dan target. *Kampanye adalah gambaran cita-cita rakyat untuk sesuatu yang lebih baik.*

Rakyat terbiasa pada penindasan dan harapan yang rendah. Kampanye melepaskan kita dari itu. Ketika orang berjuang untuk sesuatu, mereka mulai percaya mereka benar-benar pantas mendapatkannya.

Ketika kami berkampanye, kami mulai bermimpi besar. Kami melihat bahwa kita dapat memiliki peran di dunia ini. Kami mulai berharap perilaku yang lebih baik dari orang-orang di sekitar kita.

Bahkan ketika kita gagal dalam suatu kampanye, energi ini bertahan. Itulah bagian dari alasan pentingnya menata pengorganisasian. Mudah untuk mengatakan, “Selamatkan iklim.” Lebih sulit untuk pergi ke kantor Menteri Pendidikan dan mengatakan, “Anda harus menghentikan pembangkit listrik tenaga batu bara Lamu, karena itu akan membunuh anak-anak saya.” Fokus kampanye adalah praktik bagi kita, kawan dan kolega kita agar terbiasa untuk meminta

perubahan yang lebih banyak dan lebih cepat — dan menjadikannya praktik reguler.

Walaupun aksi takberujung dapat membuat kita merasa nyaman, kampanye membantu kita merasa nyaman *dan* membuat dampak yang lebih besar.

CARA MEMBUAT KAMPANYE

Beberapa dari kita melihat kampanye karena itu bagian dari gerakan nasional. Tapi saat tidak ada kampanye nasional untuk diikuti, kelompok lokal bebas bereksperimen dan mencoba membuat sendiri. Bagaimana memulainya?

Mari simak kampanye dari Yordania sebagai contoh. Itu dimulai oleh dua muda-mudi: Omar dan Hiba. Meski punya sejumlah ide, mereka tidak yakin bagaimana dua orang dapat memengaruhi isu sebesar perubahan iklim.

Mereka ingin membuat kampanye iklim yang terasa relevan dengan orang lain. Jadi mereka berpikir tentang apa yang penting bagi banyak orang di sekitar mereka. Mereka membidik satu sektor ekonomi yang menjadi salah satu penyebab terbesar emisi gas rumah kaca: transportasi.

Yordania kekurangan banyak infrastruktur transportasi publik. Itu berarti banyak orang Yordania membeli mobil pribadi. Hasilnya, kota-kota macet dan begitu penuh kendaraan. Itu membuang waktu, uang, dan energi, serta menyebabkan masalah lingkungan dan kesehatan yang besar, yang terkait dengan udara buruk.

Ini tentang perubahan iklim. Tapi mereka juga dapat melibatkan orang lain karena dimensi sosial, kesehatan, dan ekonomi. Mereka memilih suatu kampanye dengan nilai-nilai yang diyakini bersama untuk menarik orang-orang baru.

Mereka punya gagasan tentang tujuan kampanye (infrastruktur yang lebih baik untuk seluruh Yordania), tapi itu tidak diperinci.

Jadi mereka mulai mempelajari. Mereka membaca apa saja yang dapat diperoleh tentang transportasi publik, dan mulai membicarakan dengan teman serta siapa saja yang mereka temui tentang hal itu. Pelan-pelan, mereka membentuk satu kelompok kampanye, *We Get Together: Kami semua berhak mendapakan transportasi publik* (معاً معاً نصل – النقل العام حقنا جميعاً). Mereka tidak lagi satu atau dua orang. Pertemuan mingguan mereka dengan suguhan teh dan kopi diikuti puluhan orang.

Mereka menghabiskan waktu di sekitar halte bus dan di ruang publik lain mendengarkan pengalaman orang-orang. Mereka merekrut pengemudi bus yang frustasi ke dalam kampanye. Dan sesuatu yang terus mereka dengar adalah kebutuhan peta untuk mengetahui persimpangan bus dan jadwal untuk mendapatkan perkiraan yang realistis tentang waktu kedatangan bus.

Ini membantu mereka mempertajam tujuan. Mereka memutuskan untuk memusatkan kampanye awalnya di Amman, ibu kota Yordania. Tujuan mereka, antara lain, pembuatan peta, aplikasi, dan jadwal reguler rute bus. Dalam kasus itu, mereka menemukan lembaga pemerintah mana yang *harus* membuat itu semua. Itulah target mereka.

Tidak jelas apakah mereka dapat berhasil. Tapi dalam setiap kampanye, ada momen ketika kamu tidak mempunyai semua informasi, namun mengambil risiko dan dengan berani menyampaikan rencanamu kepada orang-orang, bahkan ketika belum semuanya terpikirkan.

Memilih tujuan kampanye juga dapat menjadi waktu yang pelik. Mungkin tampak lebih mudah “membuat semua orang dalam kelompok gembira” dengan mencoba mengerjakan dan berbicara tentang semua urusan. Dalam pengalaman saya, kelompok yang melakukan ini mungkin menyatukan orang-orang untuk jangka pendek. Tapi seiring waktu, orang-orang frustasi karena tidak melihat satu pun

yang diselesaikan. Mereka pergi. Segera saja kumpulan itu menjadi kelompok kecil yang kurang relevan.

Mereka meluncurkan kampanye dengan cara jenaka. Mereka mengadakan konferensi pers terbuka dan dengan cerdik mengajak orang-orang bersepeda menuju gedung pemerintah kota guna melambangkan tujuan kampanye.

Mereka perlu banyak taktik lain untuk meraih keberhasilan (termasuk mengadakan acara terbuka dan aktivitas sosialisasi, bekerja sama meluncurkan lembaga riset, membuat *peta* sendiri ...). Tapi akhir-akhir ini mereka meraih beberapa kemenangan: Pemerintah kota menambah dana untuk transportasi publik, membuat peta dan aplikasi untuk rute bus, serta meningkatkan koordinasi dalam transportasi publik. Kelompok masih bekerja dan bahkan lebih giat berjuang.

Langkah-langkah mereka membangun kampanye sesuai dengan sebagian besar peran saya:

1. Mengajak sejumlah orang untuk berkumpul
2. Memutuskan masalah yang kamu ingin coba pecahkan (dan merekrut lebih banyak orang)
3. Mempelajari masalah
4. Merancang tujuan kampanye dan menentukan target dan cara menggerakkan mereka (serta merekrut lebih banyak orang)
5. Meluncurkan kampanye (lebih suka dengan cara yang menghibur)

GUNAKAN SPEKTRUM PENDUKUNG

Tidak seorang pun dari kita yang memikirkan cara-cara untuk menghindari dan menghentikan dampak menghancurkan dari perubahan iklim. Tapi kita dapat belajar dari kampanye yang telah mencatatkan beberapa kemenangan kunci.

Di Brazil, mereka berjuang menentang pemerintahan korup. Pemerintah di sana berusaha keras membuka hutan

hujan Amazon untuk pengeboran minyak yang menggunakan teknik yang disebut “fracking.”

Ayo jeda sejenak. Hutan hujan Amazon adalah paru-paru Bumi. Lebih dari 20% oksigen dunia dihasilkan oleh hutan hujan Amazon. Jadi melakukan fracking di hutan Amazon adalah ide yang sangat*buruk* sekali.

Tapi itu menghasilkan uang bagi perusahaan dan para pejabat pemerintah yang bersekongkol dengan mereka. Mereka dapat pula menyuap publik dengan uang itu.

Maka pada tahun 2015, pemerintah pusat membuat rencana melelang hak fracking bagian-bagian hutan Amazon.

Aktivis yang menolak dan siap melakukan sesuatu hanya terdiri dari beberapa kelompok kecil — kebanyakan para pemimpin adat. Mereka perlu strategi kampanye.

Pengorganisasi membentuk koalisi partai, Não Fracking Brasil. Mereka mengorganisasi diri di seluruh Brazil dan tahu bahwa pendidikan adalah faktor kunci. Tapi pendidikan tanpa aksi tidak dapat membangun kekuatan gerakan. *Untuk itu, setiap kegiatan pendidikan diselaraskan dengan tujuan kampanye: mendesak pemerintahan lokal (kota, kabupaten, negara bagian) mengeluarkan larangan dan menghentikan fracking.*

Target*mereka*: dewan kota lokal, yang dapat mengeluarkan putusan. Aktivis tidak memiliki kekuatan yang cukup untuk berhasil di tingkat nasional. Tapi mereka dapat berhasil di tingkat lokal. Mereka percaya orang-orang yang mendengar tentang keberhasilan pihak lain menciptakan momentum.

Tujuan*mereka*: menghentikan fracking dengan membuatnya ilegal, terlalu mahal, dan ditolak keras di Brazil. Larangan itu kreatif dan secara hukum dapat diterapkan. Mereka membuat aturan seperti, “Truk pengangkut minyak fracking, air fracking, limbah fracking atau peralatan fracking apa saja dilarang lewat di jalan kota

kami.” Larangan itu menambah biaya pada perusahaan-perusahaan fracking — dengan cepat.

Pendekatan kampanye ini meningkatkan kapasitas. Itu menjadikan isu terkait dengan urusan personal rakyat. Isu itu membuat penduduk lokal bertanya kepada diri mereka sendiri, "Apakah kamu ingin fracking di tempatmu?" Mereka mengumpulkan sejumlah keberhasilan lokal. Setelah keberhasilan di kota-kota, aktivis di sana mengorganisasi diri untuk bergerak ke tingkat negara bagian.

Namun beberapa kota sangat sulit ditaklukkan.

Kota Umuarama salah satunya. Kota-kota di dekatnya telah mengeluarkan pelarangan, tapi seorang anggota Kongres lokal sangat pro-fracking. Dua anggota dewan mengajukan pelarangan fracking tapi rancangan pelarangan itu tidak pernah berlanjut.

Beberapa bulan berlalu dan mereka tidak meraih kemajuan apa pun. Situasi malah memburuk. Salah satu anggota dewan yang mendukung dinyatakan terlibat skandal korupsi (yang terpisah).

Pengkampanye merasa tertahan. Mereka tetap bertemu dengan anggota dewan oposisi. Tidak ada perubahan. Mereka terus mencoba menyatukan basis pendukungnya. Tidak ada perubahan.

Dalam perjuangan pelarangan lokal ini, bagaimana kita akan menang?

Mereka melakukan terobosan. Itulah pelajaran yang ditunjukkan oleh spektrum pendukung.[vii]

SPEKTRUM PENDUKUNG

Spektrum pendukung bermula dari ide sederhana. Ada orang-orang yang aktif mendukungmu. Mereka adalah orang-orang di sekitarmu (basis pendukungmu, rekan kerjamu, anggota kelompokmu, pendukung aktifmu).

Juga ada orang-orang yang aktif menentangmu. Bagi Não Fracking Brasil, mereka adalah anggota dewan yang enggan, industri fracking, dan pemerintah pusat.

Kampanye membuat kesalahan ketika mereka memusatkan perhatian hanya pada pendukung dan oposisi aktif.

Itu karena*kebanyakan* orang tidak berada di salah satu kategori! Orang-orang tersebut mungkin secara luas dapat dipandang sebagai “publik.” Alat bantu analisis ini adalah tentang penjabaran ide “publik” dan benar-benar melihat tempat dukungan kita berasal.

Di sisi kiri, kita punya pendukung aktif. Penentang aktif ada di sebelah kanan.

Yang berada di tengah mungkin *pendukung pasif* atau*penentang pasif* — orang-orang yang mungkin setuju atau tidak setuju denganmu tapi tidak akan melakukan apa-apa terkait itu. Mereka mungkin bersikap *netral* — benar-benar belum memutuskan, sepenuhnya tidak tahu, atau betul-betul apatis.

Alat analisis ini membawa kabar baik. Kampanye tidak akan sukses hanya dengan membuat semua orang setuju dengan kita!

Kebanyakan kampanye yang sukses tidak pernah mengajak *oposisi aktif* mengubah pikiran mereka. Jadi biarkan saja seperti itu. Sebaliknya, dukungan untuk posisi mereka diperoleh dengan menarik *pihak-pihak yang pasif* dan *netral* satu langkah ke arah kita (misalnya, menggerakkan*orang-orang netral* agar mereka menjadi *pendukung pasif*).

Lega rasanya! Kita tidak harus melakukannya semua.

Pengkampanye harus mencari di luar orang-orang yang aktif dalam isu ini. Dari situ akan menjadi jelas apa yang perlu dilakukan.

Pengkampanye melihat banyak pemimpin agama hanya menonton di pinggir. Mereka belum melakukan apa-apa. Karena itu Não Fracking Brasil mendorong pihak-pihak netral dengan memberi presentasi dan mengundang mereka ke forum dengar pendapat terbuka. Mereka juga mendatangi berbagai sekolah dan acara komunitas.

Aktivis memiliki hubungan tertentu dengan sejumlah pendukung pasif — anggota dewan kota (aldermen), uskup agung, pendeta, dan ketua Rural Union serta seorang uskup yang dihormati. Mereka menemui pendukung pasif tersebut satu per satu dan mengatakan, “Sekaranglah saatnya Anda untuk bersikap aktif!”

Mereka menggerakkan orang-orang yang sebelumnya netral dan menjadi pendukung pasif. Kemudian mereka memberi orang-orang tersebut jalan untuk menunjukkan dukungan.

Merekamengadakan pawai dari Praça da Bíblia ke Balai Kota dan membarengkannya dengan hari pengambilan suara pelarangan. Ribuan orang memenuhi balai kota.

Jumlah itu berpengaruh. Pandangan publik menyatakan seorang uskup memimpin pawai. Pawai juga

memperlihatkan banyak peserta baru yang belum pernah ikut.

Dewan kota kewalahan. Setiap anggota dewan akhirnya menyetujui pelarangan — dengan suara bulat! Tak seorang anggota pun yang ingin ditinggalkan.

Kampanye ini menegaskan kekuatan spektrum pendukung.

Kelompok kerap membuang banyak waktu karena terobsesi dengan*oposisi aktif* , walaupun mereka jarang bergerak.

Alat analisis spektrum pendukung dapat digunakan dalam pertemuan untuk mencari tahu pendapat orang-orang dan kelompok tentang suatu isu. Debat yang sehat dapat muncul selama proses ini dan menampakkan kebutuhan kita untuk pengkajian. Misalnya, "*Bagaimana sikap serikat pekerja lokal terhadap isu ini?*" Debat mungkin muncul terkait siapa yang harus dihubungi untuk membantu memengaruhi kelompok-kelompok lain.

Ketika menggunakan alat ini, penting untuk mengingatkan penggunanya agar spesifik. Alih-alih menamai kelompok luas dengan misalnya "pekerja/buruh" atau "kelompok dukungan anak-anak," lebih baik memberi nama kelompok atau organisasi yang spesifik. Itu karena spektrum pendukung adalah sebuah *alat bantu* pengorganisasian — yang berguna menentukan siapa yang kamu akan hubungi. Itu juga berarti kelompok perlu dicatat dengan nama-nama orang yang dapat dihubungi sehingga kamu dapat berkomunikasi dan melibatkan mereka.

Kabar baik di atas layak dibaca ulang. Kita tidak perlu meyakinkan semua orang untuk menjadi pendukung aktif guna meraih tujuan. Ambil contoh gerakan anti perbudakan (abolisionis) di AS. Jika kamu menjumlahkan setiap petisi yang ditandatangani, setiap pertemuan, setiap aksi terbuka — bahkan tidak sampai 1% penduduk yang merupakan *pendukung aktif*. Meski demikian gerakan itu sukses.

Karenanya kita tidak harus memfokuskan secara berlebihan pada upaya menggerakkan *penentang aktif*. Tugas kita adalah secara ajek menggerakkan *pendukung pasif, pihak-pihak netral,* dan *penentang pasif* sesuai arahan kita. Kita terus berupaya *melibatkan* pendukung aktif.

Saat tulisan ini dibuat, koalisi Brazil berhasil mendorong 400 pemerintah kota mengeluarkan peraturan untuk menghentikan fracking. [viii] Negara-negara bagian juga sedang membuat peraturan serupa. Dukungan untuk fracking di tingkat nasional terbelah.

PINDAHKAN KARANG

Terkadang ketika kelompok memutuskan untuk memilih pemerintah sebagai target, mereka jatuh pada perangkap berpikir seperti pelobi. *Pelobi*tidak memfokuskan pada keinginan publik. Mereka mengadakan pertemuan privat, makan malam mahal, dan acara-acara mewah untuk memengaruhi pejabat pemerintah. Jika itu gagal, mereka hanya akan memperkaya para pejabat.

Perusahaan-perusahaan energi kotor telah menghabiskan jutaan dolar untuk melobi. Mereka *sangat* berpengalaman dengan itu. Itulah *wilayah* mereka.

Jadi, apa cara gerakan itu untuk mengubah pemikiran pemerintah?

Caranya dengan melihat politisi seperti balon.

Balon meletus dalam udara. Kalau kamu meniupnya, balon dapat terdorong sampai bentuk tertentu. Bentuknya*mengikuti* udara, seperti politisi yang dapat dengan mudah mengubah opini dan pendirian mereka.

Tapi politisi terikat ke batu karang. Jika kita memukulnya, mereka dapat saja terayun ke kiri atau kanan. Tapi, karena terikat, mereka hanya dapat bergeser jauh.

Alih-alih memukul pelan-pelan, kita perlu pindahkan batu karangnya, yaitu nilai-nilai sosial aktif masyarakat.

Bergantung pada pemerintah kita, talinya mungkin panjang atau pendek. Tapi politisi tahu mereka hanya dapat didorong dengan cara tertentu. Jika mereka benar-benar melanggar norma sosial, mereka mendapat masalah.

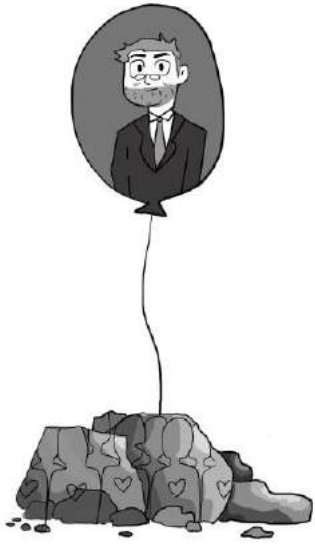
Ini penting.

Misalnya, saya tidak terlalu berpikir tentang perubahan iklim beberapa tahun yang lalu. Saya *peduli* terhadap lingkungan. Dan kalau kamu bertanya, saya akan menjawab saya *peduli* perubahan iklim. Jadi saya punya nilai-nilai — *tapi itu tidak aktif.*

Saya tidak benar-benar membutuhkan seseorang untuk mengajari saya tentang isu itu. Saya perlu seseorang yang menjadikan saya *aktif,* sehingga saya terhubung dengan para politisi serta tetangga, kolega, dan kawan-kawan. Ketika seorang kawan bertanya apakah saya ingin membantu mereka bergabung dengan kampanye perubahan iklim — saya katakan ‘ya’. Saya menjadi aktif. Tujuan kita memindahkan batu karang adalah membangun kampanye yang mendorong orang-orang *bertindak*sesuai nilai-nilai mereka.

Ketika kita memindahkan batu karang, tindakan itu menarik semua politisi ke arah kita — tanpa harus menekan mereka satu per satu secara terpisah.

POLITISI BAGAIKAN BALON



Kalau kamu berpikir tentang politisi dengan cara ini, dua hal akan berubah.

Pertama, kamu menyadari mereka tidak sepenuhnya berkuasa, bahkan di bawah sistem paling otokratis sekalipun. Politisi mempunyai konstituen yang harus dijaga — orang-orang yang dukungannya mereka perlukan. (Itu pengingat tentang pilar-pilar dukungan.)

Kedua, kita dapat menghabiskan semua energi untuk menghantam politisi tersebut. *Tapi*pelajaran dari Umuarama adalah: Aktivis berhenti berupaya hanya menghantam politisi atau balon. Mereka perlu memindahkan batu karang — dan itu berarti *mengaktifkan* nilai-nilai yang dimiliki masyarakat.

Orang-orang dapat meyakini sesuatu. Tapi jika mereka tidak bertindak sesuai keyakinan itu, politisi tidak akan peduli.

Poinnya adalah: kalau targetmu politisi, jangan habiskan semua waktumu dengan hanya berusaha *meyakinkan* mereka untuk mengubah pendapat mereka. Jangan ragu

untuk mencobanya. Tapi kalau aksimu terhenti, ingatlah bahwa cara yang lebih *efisien* untuk menggerakkannya — dan para politisi juga — adalah menggunakan kampanye untuk mengubah pandangan politisi tentang risiko dan kemungkinan politik bagi mereka. Kamu melakukan itu dengan memindah batu karangnya.

Inilah cara agar gerakan berhasil. Kita terus menggerakkan semakin banyak orang ke pihak kita. Saat kampanye kita sukses, kita meningkatkan energi keseluruhan gerakan — memperkuat animo, menghadirkan lebih banyak kegembiraan. Kemudian kita harus mengatasi masalah lain untuk tahap selanjutnya: pengembangan.

LANGKAH SELANJUTNYA

Dapatkan panduan Spektrum Pendukung dan Cara Membangun Kampanye di trainings.350.org.

Pelajari lebih lanjut konsep-konsep tersebut di kursus online peningkatan keterampilan "Intro to Campaigning 101" di trainings.350.org/online-skillups

Bab 3: Pengembangan

PENGORGANISASI HAMPIR SELALU PUNYA daftar panjang kewajiban. Kita punya begitu banyak hal yang perlu ditelusuri. *Siapa saja yang perlu dihubungi dan kapan mengumumkan kampanye selanjutnya. Situs web perlu perbaikan. Ada konflik dalam kelompok yang perlu diselesaikan.*

Ada sejumlah hal lain yang membuat daftar itu lebih panjang daripada sebuah aksi sukses! Setelah aksi selesai, ada ratusan hal lain yang perlu direncanakan. *Lebih banyak* orang yang ingin membantu, *lebih banyak* pula tuntutan yang diterima pengorganisasi.

Pengorganisasi yang baik *bukanlah* seseorang yang menyelesaikan daftar kewajiban. Ia seseorang yang dapat mengelola daftar tugasnya dengan elegan. Ia seseorang yang membuat pilihan yang tepat tentang hal-hal yang perlu dilakukan selanjutnya.

Dan menjadi pengorganisasi yang baik berarti menemukan orang-orang baru yang dapat membantu pengelolaan daftar itu.

Itu berarti kita perlu membuat struktur untuk *berkembang. Ki*ta perlu cara untuk menyerap energi itu dan mengubahnya menjadi kapasitas lebih besar.

Kelompokmu mungkin suatu organisasi formal dengan struktur, pengurus dan pendana (seperti kampanye di Brazil). Itu mungkin sebuah jaringan yang longgar (seperti organisasi pemuda Mongolia). Mungkin juga itu

sekumpulan kawan (seperti kampanye anti-styrofoam saya).

Tapi itu tetap perlu cara untuk mengelola perkembangan.

Ambil contoh gerakan Hak-Hak Sipil AS, tepat setelah peluncuran gerakan duduk (sit-in movement) pada Februari 1960. Kampanye itu diawali oleh empat orang kulit hitam duduk di gerai makan siang yang dipisahkan. Layanan untuk mereka dicabut dengan cara kekerasan.

Dalam hitungan minggu, gerakan duduk pelajar itu meluas ke seluruh negeri. Beberapa kelompok sukses; lainnya gagal di tangan gerombolan brutal. Tapi ratusan muda-mudi, kulit hitam dan kulit putih, mengikuti aksi duduk dan bereksperimen dengan model kampanye itu.

Ini menjadi perhatian para pemimpin gerakan Hak-Hak Sipil seperti Ella Baker, seorang pengorganisasi kawakan yang rajin mendengarkan kejadian-kejadian di akar rumput. Ia membangun nama baiknya sendiri dengan mengadakan kampanye untuk reformasi sekolah serta hak-hak sipil dan wanita di seluruh AS. Ia pengorganisasi terbaik dalam arti sesungguhnya: mengikuti energi masyarakat, mencetak pemimpin, dan selalu bersikap, “Jika kita membangun pemimpin yang kuat, kita tidak perlu organisasi yang kuat.”

Ia kemudian bekerja dengan organisasi Dr. Martin Luther King Jr., the Southern Christian Leadership Conference (SCLC). Ia memberi tahu Dr. King tentang gerakan duduk.

Kaum muda itu menggambarkan energi baru. Mereka disiplin dan nirkekerasan dengan taktik yang berkembang. Mereka tidak percaya pada pemimpin tunggal dan karena itu merotasi ketua pertemuan. Mereka berani, inspiratif dan menciptakan gelombang. Mereka menyuntikkan energi dan urgensi baru ke dalam gerakan.

Tapi mereka juga kacau dan takteratur. Mereka tidak punya arah yang jelas dan hubungan antara sesamanya lemah.

Karena itu ketika Ella Baker meyakinkan Dr. King untuk mengadakan pertemuan nasional antara para pemimpin gerakan duduk, beberapa orang cemas. Orang-orang itu khawatir gerakan kaum muda itu diambil alih oleh golongan tua dan kelompok-kelompok yang lebih berhati-hati. Mereka tahu kelompok-kelompok arus utama berharap untuk dihormati.

Dr. King juga harus diyakinkan karena ia punya kekhawatiran sendiri. Pemimpin gerakan duduk mendapat banyak keuntungan dari kerja Dr. King dan banyak pihak lain. Para pemimpin dan aktivis Hak-Hak Sipil itu menyiapkan tanah bagi benih yang ditanam pengorganisasi gerakan duduk. Dr. King melakukan pengorbanan pribadi yang sangat besar dan berpengaruh penting pada wilayah yang sebelumnya memusuhi. Ia mengetahui gerakan duduk tidak dapat mulai memberi pengaruh tanpa perhatian media dan pendukung yang kampanye awalnya membantu menanam pengaruh. (Faktanya, aksi duduk yang telah berlangsung beberapa tahun sebelumnya tidak pernah disambut dengan antusias.)

Banyak pemimpin gerakan duduk mengidolakan Dr. King, tapi orang lain mengejeknya. Mereka memanggilnya “Da Lawd,” dan beberapa orang berkelakar tentang pendekatannya yang hati-hati. Dr. King khawatir kesan bahwa mereka punya semua jawaban berarti mereka tidak bekerja sama secara baik dengan pihak-pihak lain.

Ketegangan antara generasi ini adalah dinamika yang umum dalam gerakan. Kita dapat bersikap santai saja saat melihatnya. Ini kerap terjadi. Ketika tidak menjadi terlalu pribadi dan sengit, ketegangan dapat menginspirasi perkembangan.

Pertemuan berlanjut. Dr. King berpidato. Pemuka gerakan lainnya juga bicara. Tujuan tersiratnya adalah menarik kaum muda *ke dalam* organisasi Dr. King, SCLC.

Ella Baker bertindak melampaui perannya di organisasi. Ia diam-diam mendesak para pelajar membangun organisasi mereka sendiri. Ia merasa energi mereka akan terkuras kalau mereka mengikuti cara kerja SCLC yang kuno dan membosankan.

Ia mengorganisasi pemimpin di cabang lokal SCLC untuk mengirim dana dan memberi dukungan resmi (dan kerap takresmi) kepada pengorganisasi gerakan duduk. Ia menghabiskan waktu berjam-jam di malam hari berbicara dengan para pemimpin gerakan duduk tentang struktur gerakan yang mereka ingin bangun.

Pengorganisasi gerakan duduk kemudian menetapkan struktur dan nama. Mereka memutuskan tidak menggunakan struktur atas-bawah SCLC dengan pemimpin ikonis Dr. King. Sebaliknya, mereka merotasi pemimpin dan mengharuskan semua anggota hadir dalam pertemuan kelompok (yang kerap membuat rapat selesai di pagi hari berikutnya!). Mereka memutuskan untuk memakai nama Student Nonviolent Coordinating Committee (SNCC) — yang kini dikenal berhasil meloloskan legislasi utama yang memastikan kaum kulit hitam diizinkan memilih dan untuk menghentikan taktik penindasan pemilihan.[ix]

GERAKAN PERLU STRUKTUR

Ella Baker menunjukkan sejumlah pelajaran utama tentang cara menjadi pendukung gerakan. Ia tidak mengarahkan, namun juga tidak *sekadar*mengikuti. Ia tidak menggerakkan berdasarkan *peran* organisasinya, tapi mendengarkan apa yang dikehendaki *sekelompok* anak muda ini. Ia *sepenuhnya* memandang ke depan dan

melihat kebutuhan mereka sebelum mereka menyadarinya. Ia menyiapkan kesempatan untuk berkumpul, perlindungan dari kemungkinan penyerobotan, sumber daya, dan pelatihan untuk beberapa pekerjaan spesifik. (Dalam kasusnya, ia kemudian mundur dari SCLC dan bergabung dengan SNCC.)

Tapi kebutuhan membuat sebuah *struktur* penting bagi semua kelompok gerakan.

Di AS, Fossil Fuel Divestment Student Network menghadapi tantangan seperti yang dihadapi gerakan duduk. Mereka membutuhkan struktur untuk terus maju.

Berbagai kampanye lokal yang mendesak kampus-kampus mendivestasi energi kotor diadakan guna mencapai tujuan yang ditetapkan. Sejumlah kampanye berlangsung baik sekali; beberapa menarik; beberapa biasa saja. Lainnya tampak kesulitan.

Tapi secara keseluruhan tidak ada jalan bagi gerakan untuk saling belajar. Tidak ada jalan buat mereka untuk membangun kurva belajar sendiri dan membuat perubahan pada strategi besar.

Becca Rast, salah seorang pengorganisasi muda, menjelaskan: “Kami perlu menciptakan organisasi bagi *pelajar*untuk belajar, tumbuh, dan berlatih.” Untuk memastikan itu, mereka mendirikan *National Coordinating Body* for the Divestment Student Network yang beranggotakan para pelajar aktif. Badan koordinasi membantu gerakan yang diinisiasi kaum muda tetap digerakkan oleh anak muda.

Berbagai peran diurai untuk meminimalkan kebingungan (meski selalu ada kebingungan tertentu). Badan nasional tidak akan menetapkan strategi atau struktur lokal. Badan ini menentukan aksi nasional dan memilih juru bicara tingkat nasional. Ia juga mengadakan pertemuan nasional dan menyiapkan pelatihan yang bisa dipilih untuk diikuti atau tidak oleh anggota lokal.

Langkah itu sesuai budaya organisasi mereka. Budaya divestasi pelajar AS tidak akan berjalan dengan struktur atas-bawah yang ketat. Tapi itu perlu pemahaman yang lebih jelas agar itu dapat menggerakkan organisasi.

Struktur seperti itu akhirnya berhasil.

Pada tahun pertama, para pelajar itu menjadi bagian dari pawai nasional. Pawai protes itu bagian dari koalisi yang lebih luas. Tapi jumlah anak-anak muda banyak sekali: 50.000 orang. Beberapa badan lokal menampakkan perannya dalam kampanye lokal. Tapi badan koordinasi nasional telah menyiapkan momen itu.

Sehari sebelum pawai itu, mereka mengadakan lokakarya tentang divestasi sebagai bagian dari pertemuan pemuda. Mereka mendaftar sebanyak mungkin anak muda yang bisa dilibatkan untuk bergabung dengan gerakan nasional (dan mengikuti kampanye lokal juga). Mereka segera menindaklanjuti dengan mengadakan delapan pelatihan di berbagai tempat di seluruh negeri tentang topik seperti segitiga terbalik, pengorganisasian, kerangka kerja transisi yang adil, dan lokakarya anti-rasisme.

Energi pertemuan nasional mengalir kembali ke kelompok-kelompok lokal. Hasilnya, jumlah kelompok lokal bertambah. Mereka harus menambah lapisan lain — regional — antara nasional dan lokal. Beberapa orang menyebut struktur itu model *‘serpihan salju’* karena tampilannya.

Struktur apa pun yang kamu lihat, ada beberapa pelajaran dari cerita itu yang dapat membantu kelompok apa pun untuk menjadi lebih baik dengan menarik anggota baru.

AKSI-REKRUT-LATIH

Salah satu model yang diajarkan oleh Divestment Student Network adalah “Aksi-Rekrut-Latih” (Act-Recruit-Train).[x]

Kita melakukan suatu aksi (dan kita akan mengulas lebih lanjut di bab berikutnya). Selanjutnya apa? Kita punya banyak orang yang ingin lebih banyak dilibatkan!

Jadi segera setelah (dan selama!) aksi besar, kita merekrut mereka. Perekrutan adalah pekerjaan yang harus kamu lakukan, bukan yang kamu minta orang lain melakukannya. Jadi jangan minta orang untuk mendaftar — segera ambil telepon dan ajak mereka bergabung. Sebarkan lembar pendaftaran dalam setiap aksi dan mintalah seseorang untuk menuliskannya di daftar kontakmu. Siapkan beberapa komputer yang dapat digunakan sukarelawan mengerjakan tugas-tugas spesifik.

Sesudah Pawai Iklim Massal, pelajar berencana mengorganisasi ribuan peserta yang hadir. Salah satu cabang lokal Swarthmore College terkemuka, contohnya, mengorganisasi sekitar 200 orang untuk mengikuti pawai. Di dalam bus perjalanan balik, pengorganisasi membagikan selebaran kepada orang-orang dan mengajak mereka mengikuti pelatihan hanya *empat* hari setelah pawai besar.

Mengapa model ini?

Ada ungkapan, “Tempa selagi besi panas.” Itu salah satu saran terbaik untuk pengorganisasian.

Orang-orang bergabung saat mereka masih penuh semangat. Kalau kamu menunggu dua minggu berikutnya, mereka sudah punya urusan lain. Kamu mesti menangkap energi mereka dan secepatnya memberi ajang penyaluran. Kamu melakukan ini karena tahu beberapa orang tidak akan terus ikut. Tapi kamu patut mencoba melibatkan sebanyak mungkin orang dari aksi itu — jika tidak mereka akan kembali ke kehidupan rutin mereka dan tidak tertarik dengan kampanye serupa.

Dari 200 orang yang hadir di New York City bersama pelajar Swarthmore, 50 datang ke pelatihan. Dan tiga di antaranya berlanjut bergabung dengan bagian inti kelompok lokal.

Salah satu alasan mengapa pelatihan penting adalah: Pelatihan adalah proses belajar mengajar. Itu satu cara meneruskan keterampilan dan kerangka kerja politik, mencetak pemimpin, dan berbagi pekerjaan dengan lebih setara. Tanpa pelatihan, gerakan kita akan memiliki kurva belajar rendah. Hasilnya gerakan kita tidak dapat menyesuaikan dengan perubahan politik dan taktik penentang kita.

Kapan saja kamu merencanakan aksi (atau pelatihan atau strategi perekrutan), penting untuk menatap ke depan dan memastikan kamu telah merencanakan siklus Aksi-Rekrut-Latih. Dengan ini, kamu dapat dengan cepat mendapatkan orang-orang baru.

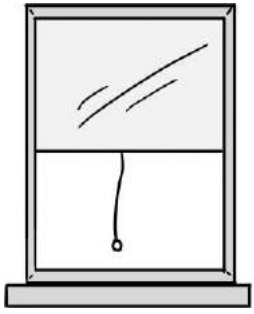
TEORI KEPEMIMPINAN TUDUNG JENDELA

Kejelasan tentang peran dan pihak-pihak pengambil keputusan sangat berguna. Dalam Divestment Student Network, mereka membuat satu badan nasional yang memiliki batasan-batasan yang jelas. *Badan ini mengurusi isu-isu nasional. Ini tidak menentukan strategi lokal, dan san seterusnya.*

Salah satu cara melihat batasan-batasan itu adalah menggunakan teori tudung jendela.

Misalkan kamu sukarelawan di sebuah kelompok lokal. Bagian dari jendela yang tertutup oleh tudung jendela adalah bagian yang tidak dapat kamu lakukan tanpa izin. Mungkin kamu tidak dapat mengirimkan surat penggalangan dana tanpa membicarakannya dengan ketuamu. Bagian jendela lainnya, yaitu yang tidak tertutup tudung, adalah bagian yang kamu dapat lakukan tanpa izin. Mungkin kamu dapat mengumpulkan tanda tangan dan menulis di Facebook.

TEORI KEPEMIMPINAN TUDUNG JENDELA



Di sebagian besar kelompok, tudung jendela ini tidak pernah dijelaskan. Dalam situasi demikian, tudung jendela naik dan turun bergantung pada pemimpinnya. Mungkin saat pemimpin merasa santai dan terbuka, tudung jendelanya naik. Maka sukarelawan dapat melakukan banyak hal sendiri.

Atau mungkin saat suatu aksi berjalan buruk, maka pemimpin merasa perlu lebih mengendalikan. Mereka menurunkan tudung jendela.

Salah satu cara tercepat melemahkan semangat sukarelawan (dan saling melemahkan) adalah terus menaik-turunkan tudung jendela pada sesama sukarelawan.

Tanpa memandang apakah kamu anggota badan nasional atau pemimpin lokal, akan berguna buatmu merancang aksi yang orang-orang dapat melakukannya sendiri. Kemudian biarkan mereka melaksanakannya!

PAHAMI NILAI INTI “KITA"

Kerap ada ketidakjelasan tentang struktur gerakan. Itu karena kita berdasarkan nilai-nilai — bukan keanggotaan berbayar, jabatan pekerjaan, atau struktur formal.

Siapa yang akan mengatakan mereka bagian dari kelompokmu? Siapa yang dapat mewakili kelompok untuk bicara dengan media, politisi atau pendana?

Dalam hati berkata: “Siapakah kita?”

Saya ingat tentang satu pertemuan kelompok lokal di lingkungan saya yang disebut Earth Quaker Action Team. Di pertemuan itu anggota mengacung dan bertanya: “Apakah saya bagian dari Earth Quaker Action Team atau bukan?” Itu pemandangan umum di banyak gerakan.

Siapakah *kita.*

Saat itu saya menjawab ringan, “Ya, jika kamu mendukung tujuan kampanye dan bekerja bersama kami untuk mewujudkannya, kamu bagian dari *kami*.” Itu bukan jawaban yang lengkap. Saya semestinya meluangkan lebih banyak waktu untuk bicara dengannya dan menjelaskan nilai-nilai kami. Kami percaya pada aksi langsung nirkekerasan (dan itu berarti kami tidak melakukan pekerjaan elektoral tradisional). Kami tidak semuanya Quakers, tapi kami belajar dari tradisi keyakinan itu, dan seterusnya

Dengan kata lain, saya harus meluangkan waktu membantu menjawab pertanyaan tentang siapa kami dan nilai-nilai yang kami dukung. Bagaimana kami terhubung dengan komunitas terdepan? Bagaimana kami berbicara tentang keadilan dan kesetaraan?

Saya melihat berbagai proses yang mencoba menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut. Satu hal yang tampaknya paling berhasil adalah percakapan tatap muka yang banyak untuk membicarakan semua itu.

Beberapa orang membuat pernyataan misi untuk mengenalkan konsep itu ke khalayak. Lainnya bergantung sepenuhnya pada saluran komunikasi informal dan lisan.

Tapi kamu perlu membantu orang banyak memahami apa yang diperlukan untuk dapat aktif dalam gerakan — agar mereka dapat berbangga menjadi bagian dari gerakanmu.

TANGGA PELIBATAN

Mengembangkan kelompok mendatangkan tantangan. *Pengorganisasi kerap merupakan orang-orang yang mengerjakan sebagian besar pekerjaan kelompok — dan mereka lelah mengerjakan semuanya.*

Mereka membuat model Aksi-Rekrut-Latih. Mereka memikirkan tudung jendela untuk anggota baru. Dan mereka membagikan nilai-nilai inti mereka dengan orang-orang baru.

Salah satu opsi bagi pengorganisasi untuk merasa lelah adalah terus berkorban. Mereka mengurangi waktu tidur. Mereka mengorbankan sekolah dan pekerjaan. Mereka menghentikan aktivitas sosial — semuanya menjadi tentang aktivisme.

Bagi kebanyakan orang, itu tidak bisa diteruskan.

Jadi, apa alternatifnya?

Menempatkan orang-orang baru di jajaran kepemimpinan.

Cerita dari Ferrial Adam di Afrika Selatan memberi kita contoh.[xi] Ia bagian dari organisasi keadilan lingkungan yang bekerja dengan orang-orang di tingkat akar rumput. Dipimpin sebagian besar oleh para wanita, mereka menentang kebijakan pemerintah yang dinamakan “Listrik Dasar Gratis” (Free Basic Electricity). Kebijakan itu menjamin pemerintah akan membayar listrik dalam jumlah tertentu dari rumah tangga miskin (saat ini 50 kWh, sekitar 5% dari penggunaan rumah tangga AS).

Ini masalah besar karena kurangnya akses energi kerap menjebloskan seluruh distrik ke jurang kemiskinan. Contohnya, mereka yang kekurangan listrik sering kali bergantung pada parafin padat-karbon, lilin atau menebang pohon. Ini menimbulkan banyak dampak lingkungan dan kesehatan yang negatif.

Kebijakan ini dipuji secara luas sebagai kebijakan keadilan sosial yang sukses. Tapi mereka yang paling terdampak oleh kebijakan ini bukan bagian dari perdebatan. Maka Ferrial mulai meneliti dan mempelajari lebih lanjut tentang dampak nyatanya pada rumah tangga, yang mengharuskannya pergi ke distrik-distrik miskin di kota Johannesburg.

Ia mengawalinya dari tempat orang-orang yang terdampak. Langkah pertamanya menemukan sekelompok wanita yang bersedia dan telah terlibat dalam perjuangan energi. Penting untuk memulainya dengan menjelaskan tujuan dan kebutuhan kegiatan tersebut. Ferrial memulai dengan meminta orang-orang mengawasi penggunaan listrik mereka. Ia menghabiskan waktu membangun hubungan dengan sebagian besar wanita yang mengelola rumah tangga. Perlu waktu berbulan-bulan mengadakan lokakarya mingguan guna mengajari orang-orang menghitung konsumsi energi dari berbagai peralatan rumah tangga.

Laporannya akhirnya selesai. Ferrial dapat menjadi orang yang harus memaparkan laporan itu di hadapan sejumlah badan nasional. Tapi dengar pendapat rencana akan menaikkan biaya, yang lebih dibutuhkan oleh orang-orang yang bekerja dengan Ferrial. Ia bertanya kepada para wanita itu apakah mereka bersedia bersaksi atas nama mereka sendiri. Mereka ambil kesempatan itu. Ferrial berkata, “Sangat menakjubkan dan membesarkan hati melihat orang-orang datang ke forum itu dan berbicara

secara kolektif tentang alasan pemerintah sebaiknya tidak menaikkan tarif listrik."

Mereka menjadi bagian dari organisasi dan mengambil kepemimpinan mereka sendiri. Ferrial tidak menghitung konsumsi untuk orang-orang itu *serta*penulisan laporan *dan* berbicara di depan badan-badan nasional. Ia mengorganisasi dan tidak melakukan sesuatu yang orang-orang dapat melakukannya sendiri.

Para wanita tersebut didukung melalui langkah-langkah pelibatan selama berbulan-bulan. Dengan ini, mereka membangun kecakapan terkait penggunaan listrik serta pendidikan tentang kebijakan nasional dan dampaknya pada perubahan iklim. Setiap langkah meningkatkan kepercayaan diri mereka bukan hanya untuk bersaksi tapi juga untuk menjadi aktivis komunitas yang kuat.
Konsep ini dinamakan "tangga pelibatan."

Wanita-wanita itu pada awalnya tidak siap *memberi kesaksian*. Sebaliknya, mereka perlu belajar lebih banyak tentang situasi mereka sendiri. Karena itu, mereka perlu terhubung dengan cerita dari komunitas lain dan melihat bahwa mereka tidak sendiri.

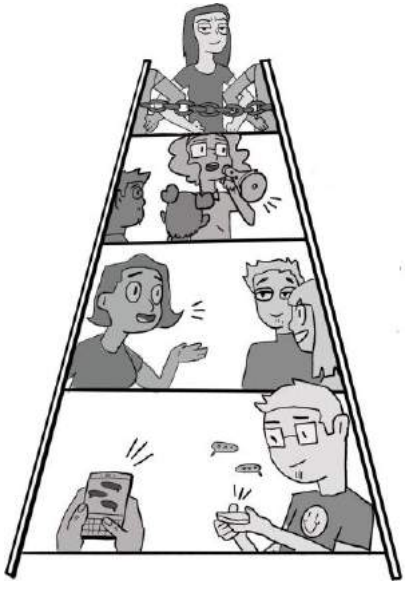
Tangga itu membantu kita berpikir tentang apa yang harus dilakukan ketika orang berkata, *"Yang kamu lakukan hebat. Ada yang dapat saya bantu?"*

Di benak kita, ada daftar tugas dan hal-hal yang perlu diselesaikan. Tapi itu bukan titik untuk memulai. Kita perlu berpikir dari sudut pandang orang itu. Itu mungkin berarti tanggapan pertama kita adalah, "Ayo bicara tentang apa yang ingin kamu lakukan." Dan kita dapatkan jenis-jenis tugas yang mereka bersedia lakukan untuk membantu kita — pekerjaan yang sesuai dengan *minat dan pelibatan*mereka (bukannya daftar tugas yang panjang dari kita).

Ini bukan sains dan setiap orang berbeda. Beberapa orang benar-benar kacau saat menelepon tapi akan

gembira mengambil risiko penolakan masyarakat sipil. Jadi, penting untuk berbicara dengan orang-orang tentang minat mereka.

TANGGA PELIBATAN



Berpikir tentang aktivis-aktivis baru di kelompok kita sembari mengingat tangga pelibatan membantu kita berpikir tentang langkah selanjutnya untuk mereka. Dan

seperti yang Ferrial lakukan, kita dapat menawarkan langkah-langkah guna terus menaikkan tingkat komitmen dan keterlibatan. Langkah ini merawat hubungan dan membantu orang-orang menaiki tangga pelibatan, yang juga menjadi cara meningkatkan keterlibatan dalam kelompokmu.[xii]

REKRUT ORANG DI LUAR LINGKARMU

Tentu saja, untuk menempatkan lebih banyak orang di jajaran kepemimpinan, kamu perlu banyak bicara dengan mereka — tentang tujuan kampanye dan pekerjaan yang kamu lakukan. Kamu harus membangun kepercayaan.

Dan kamu harus menemukan mereka!

Adakalanya sulit untuk merekrut orang-orang baru karena kita terbiasa bicara dengan cara yang sama tentang suatu isu. Kamu mungkin punya sejumlah cara bicara tentang perubahan iklim yang sudah biasa kamu lakukan.

Tapi seseorang yang kamu ingin rekrut mungkin bicaranya tidak seperti itu.

Mereka mungkin tidak peduli perubahan iklim, tapi peduli kucing. Kamu dapat mengatakan padanya perubahan iklim meningkatkan habitat pinjal, caplak, dan nyamuk. Itu kabar buruk untuk hewan piaraan. Peningkatan habitat itu memaparkan piaraan pada penyakit baru, seperti West Nile, penyakit dan cacing jantung (heartworm).

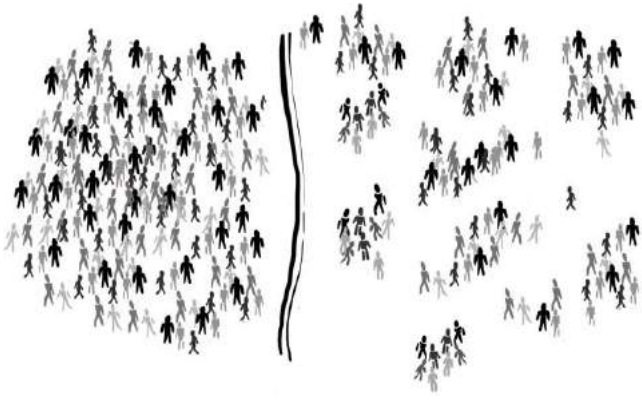
Atau mungkin mereka peduli sepak bola. Perubahan iklim tidak akan menghentikan sepak bola, tapi itu akan mengubah pertandingan. Dengan peristiwa iklim yang semakin tak terduga, kamu akan melihat lebih banyak pertandingan seperti pertandingan kualifikasi Piala Dunia 2013 yang bersalju antara AS dan Costa Rica. Itu adalah bencana. Atau, karena penyebaran Zika (dan penyakit-penyakit lainnya) meluas sejalan peningkatan suhu, suhu Brazil yang lebih hangat mengancam pelaksanaan Olimpiade Rio 2016.

Atau mungkin juga mereka hanya tidak suka marah! Sebuah studi tentang iklim dan konflik menunjukkan suhu yang hangat meningkatkan konflik pribadi (sekitar 2% antara teman, dan 11% di luar lingkar sosial mereka). Jadi suhu panas dapat menyebabkan kemarahan.

Tapi meski saat kita menjadi lebih fleksibel dalam berbicara tentang perubahan iklim, banyak kelompok secara keliru meyakini mereka sudah menjangkau semua orang yang tertarik pada isu-isu mereka. "*Tak seorang pun di sekolah saya yang peduli perubahan iklim."* Masalahnya kerap bukan karena kita menghabiskan semua kemungkinan di kota atau wilayah kita yang kecil — itu tentang cara kita mengorganisasi.

Ketika itu terkait dengan perekrutan, banyak dari kita yang memandang orang-orang semata sebagai sekumpulan individu. Kita bayangkan ada persebaran orang-orang di luar sana yang dapat kita rekrut (sisi kiri gambar).

MELIHAT MASYARAKAT SEBAGAI INDIVIDU ATAU LINGKAR SOSIAL



Realitasnya berbeda. Kebanyakan orang tidak tertarik pada kelompok semata sebagai individu. Bertanyalah dan kamu akan mendapati sangat sedikit orang yang terlibat dalam suatu kegiatan hanya karena mereka menerima selebaran,

mendapatkan email, melihat poster, atau melihat unggahan Facebook. Kebanyakan orang bergabung dengan kelompok atau terlibat kegiatan karena seseorang yang mereka kenal secara pribadi mengundangnya. Itulah mengapa masyarakat lebih baik dipahami sebagai klaster "lingkar sosial" (sisi kanan gambar).

Lingkar sosial dapat disusun sebagai kelompok-kelompok formal atau informal — komunitas keagamaan, gerombolan, rukun tetangga, dll. Media sosial dapat menunjukkan orang yang merupakan teman dari teman jumlahnya jauh lebih banyak.

Cara tercepat membuat kelompok adalah mengajak orang-orang di jejaring teman atau keluarga. Orang-orang itu paling mungkin berkata 'ya' padamu. Tapi kelompok akan berhenti berkembang saat ia mencapai potensi jumlah orang maksimum dari lingkar sosial awal para anggotanya. Terus menjangkau di dalam lingkar itu mungkin tidak akan mendatangkan orang lebih banyak lagi. Kiatnya adalah keluar dari lingkar sosialmu dan cari orang-orang yang terhubung dengan lingkar sosial lain.

Beberapa cara untuk melakukan ini adalah sebagai berikut:

- D*atanglah ke berbagai acara dan pertemuan dari orang-orang di luar lingkarmu.* Ini kesempatan yang sangat baik untuk bertemu banyak orang lain, melihat cara kerja mereka, dan mengetahui titik singgung nilai-nilai mereka dengan kampanyemu.
- *Tinggalkan taktik yang kamu biasa pakai dan cobalah yang baru yang mungkin menarik bagi audiens berbeda.* Kalau taktikmu pawai, pemogokan, dan aksi langsung, besar dan mengganggu yang ternyata tidak berhasil, maka sekaranglah waktunya beradaptasi. Beraksi dengan cara yang sama membuat langkah kita dapat diduga dan

membosankan. Orang ingin bergabung dengan kelompok yang segar dan menarik.

- *Perhatikan saat kelompok lain berupaya menjalin hubungan dengan gerakanmu dan amati langkah mereka/i1}*. Misalnya, kalau kita melihat perusahaan dan pemerintah pendukung yang dengan enggan berupaya mendekat ke kita, mungkin dengan sebagian dari mereka ada kerja sama yang dapat kita bangun untuk membuat mereka bergerak lebih cepat.
- *Lakukan banyak pertemuan empat-mata dengan pemimpin dari gerakan dan kelompok lain.* Temui orang-orang berbeda — bukan untuk merekrut mereka, tapi belajar darinya. *Apa nilai-nilai mereka? Apa yang menarik bagi mereka? Apa saja strategi merekrut orang-orang seperti mereka?*
- *Berikan layanan langsung.* Gandhi adalah seorang pengagum apa yang ia sebut sebagai “program konstruktif,” yang berarti bukan hanya berkampanye melawan apa yang tidak kita inginkan, tetapi juga membuat alternatif yang kita inginkan. Bencana iklim memberi kesempatan skala-besar dan skala-kecil kepada kita untuk menjadi bagian dari itu. Layanan langsung kepada korban bencana dan proyek-proyek komunitas lainnya menjadikan kita bahu-membahu dengan pihak-pihak lain yang sama-sama inginkan kondisi yang lebih baik. Siapakah yang lebih mampu mendengar antusiasme untuk bergabung dengan kampanyemu?

Berkembang di luar lingkar sosialmu perlu waktu, tapi dalam hal upaya membangun kelompok yang sukses, langkah itu patut dilakukan.

LANGKAH SELANJUTNYA

Dapatkan buku pegangan untuk tangga pelibatan, perekrutan di luar lingkarmu, dan cara membangun dasar gerakan: mengadakan pertemuan empat-mata di trainings.350.org.

Pelajari lebih lanjut konsep-konsep itu di kursus online peningkatan keterampilan "Having Climate Change Conversations" dan "Intro to Campaigning 101" di trainings.350.org/online-skillups

Bab 4: Taktik

SAYA SENANG BERPIKIR TENTANG TAKTIK. Taktik adalah aksi atau acara yang kita adakan, seperti pawai, pemogokan atau aksi duduk. Di buku ini, saya gunakan kata *aksi* atau *taktik* untuk merujuk hal yang sama.

Beberapa orang berpikir bahwa taktik adalah fundamen kampanye. Tapi saya tidak yakin itu benar. Saya meyakini *hubungan* adalah fundamen kampanye.

Yang dilakukan taktik adalah memberi ekspresi pada perasaan yang kita bawa dalam hubungan. Taktik membawa nada atau suasana jiwa. *Apakah kita marah? Apakah kita gembira? Apakah kita merasa mendesak dan serius?*

Taktik benar-benar seperti komunikasi yang luas. Ia berkomunikasi dengan khalayak luas — yaitu orang-orang yang berada di bagian lain dari spektrum pendukung. Taktik adalah tentang bagaimana kita bergerak dari sekadar *memikirkan* atau*meyakini* sesuatu menuju penerapannya secara nyata.

Karena itu, ia juga tentang kekuatan. Taktik adalah ajang kita menunjukkan kekuatan dan dengan cara itu berupaya menekan penentang kita untuk melakukan hal yang benar.

Yotam Marom adalah pengorganisasi berpengalaman dan mantan pemimpin gerakan Occupy, yang bermula dari pendudukan distrik keuangan Wall Street di New York City. Gerakan Occupy menyatakan ketidakpuasan terhadap sistem ekonomi saat ini dan sepenuhnya menyalahkan 1%

orang-orang yang memiliki dan mengendalikan pengaruh dari sistem politik dan ekonomi.

Ia menulis tentang sejumlah kelemahan dari gerakan itu, termasuk beberapa pemikiran penting tentang taktik berikut:

> *Bagian besar dari yang membuat Occupy Wall Street berhasil adalah pendudukan itu sendiri. Aksi itu membuat jalan untuk menangkap kemarahan dan visi kami, menyatukan orang-orang, dan memberi orang alasan untuk belajar tentang pengorganisasian. Itu mengarahkan telunjuk ke penentang kami dan menghancurkan aturan-aturan yang menjadi rutinitas belaka. Aksi itu juga mudah disebarluaskan -- sehingga siapa saja dapat menjadi bagian dari gerakan itu, setidaknya secara teori.*
> *Tapi itu juga bagian dari penyebab kegagalan kami. Kami terjerat pada taktik tunggal dan itu membuat kurang fleksibel. Taktiknya sukar untuk dipertahankan, menguras energi, dan tidak selalu sesuai dengan konteks lokal. Pendudukan kami yang hanya beberapa blok dari patung banteng di Wall street mengisahkan cerita tertentu, tapi apa yang dikisahkan oleh pendudukan lapangan parkir toko grosir di Indiana?*
> *Karena telah lama dan terlalu kuat bergantung pada taktik itu, kami tidak mengembangkan cara-cara lain yang efektif guna merekrut dan mengorganisasi orang. Dengan kata lain, taktik itu menjadi gerakan. Itu kehilangan makna bagi publik dan memberi lawan cara mudah untuk memecah kami. Jika taktik menjadi gerakan, yang kamu harus lakukan adalah mematikan taktik itu dan selanjutnya segera melupakannya.*

Gerakan yang menjadi terlalu terikat pada satu taktik kehilangan kemampuannya untuk berimprovisasi. Siapa saja dapat menjadi terlalu terbiasa dengan apa saja yang kita ketahui. Melakukan sesuatu yang baru berisiko. Jika melakukan sesuatu yang berbeda, kita mungkin dipandang secara positif, atau kita dapat kehilangan beberapa orang yang menyukai cara lama kita untuk bekerja.

Tapi menggunakan taktik yang sama terus menerus biasanya memberi kita hasil yang sama (atau lebih sedikit). Perubahan menuntut kita membongkar banyak hal.

Di salah satu kelompok, kami bersumpah untuk tidak pernah lagi berpawai atau unjuk rasa. Mengapa? Karena kami ingin tetap segar. Kami ingin memastikan *penentang* kami tidak pernah menyaksikan siapa pun seperti kami sebelumnya. Kami ingin membuat mereka terus limbung dan tidak pernah tahu apa yang diharapkan dari kami. Karena itu, kami mengadakan lusinan aksi baru (dan sebenarnya kami mengadakan sedikit pawai dan unjuk rasa).

Berikut beberapa contoh taktik yang mungkin kami belum pernah dengar:

BUNYIKAN KLAKSON • Di Lebanon, warga membunyikan klakson pada anggota parlemen untuk mengatakan kepada mereka, “Waktumu habis.” Taktik itu berkembang hingga ke mana pun anggota parlemen pergi klakson dibunyikan ke mereka. Beberapa mengubah pelat nomornya dan berupaya menghindari diklakson di mana saja.

TELANJANG • Di Uganda utara, sengketa tanah telah muncul sejak masa kolonialisme. Seorang pebisnis kaya mengklaim kepemilikan tanah secara ilegal. Protes meletus. Polisi dipanggil dan berpihak kepada pebisnis. Komunitas lokal membuat penghalang jalan. Polisi dan tentara mencoba merangsek. Itulah saat beberapa wanita tua menelanjangi diri. Aksi ini adalah kutukan sebuah keras budaya, tindakan yang memalukan untuk dilihat. Di lapangan kejadian, menteri yang terlibat dalam perundingan menangis dan memohon. Segera setelahnya, komunitas itu mendapatkan kembali hak atas tanah mereka (dan beberapa anggota pasukan keamanan meminta maaf).[xiii]

MENYATRONI RUMAH POLISI • Di Serbia, anggota gerakan Otpor dalam upayanya menjungkalkan diktator Milosevic kerap dipukuli polisi. Sebagai taktik untuk mendorong polisi ke pihaknya, mereka mencetak foto berukuran besar dari korban cedera yang disebabkan oleh polisi. Mereka menampilkan foto-foto itu di luar rumah polisi pelaku kekerasan sehingga tetangganya dapat melihat perbuatan polisi tersebut.

Otpor bahkan memperluas taktik itu. Mereka mencari sekolah anak polisi yang paling brutal. Mereka datang ke sana membawa poster dan bertanya ke para murid, “Polisi memukuli anak-anak muda seperti kita; apakah itu boleh?”

Ini memberi tekanan sosial dan menyebabkan polisi pada akhirnya menolak perintah serta mempercepat penggulingan diktator Milosevic.[xiv]

{T1}DEBAT TWITTER • Di Kenya, sebuah kelompok menentang pembangkit listrik tenaga batu bara Lamu membuat “debat twitter.” Pada jam yang ditentukan, pengorganisasi mengajukan topik. Kemudian para anggotanya memperdebatkan isu di twitter. Itu memungkinkan orang-orang dari universitas berbeda untuk ikut di waktu yang sama dan kesempatan untuk melihat argumen banyak orang. Forum itu juga meningkatkan pengetahuan dan menyiapkan anggota untuk menarik orang-orang baru ke dalam gerakan.[xv]

KEAJAIBAN FRACKING • Kampanye menentang fracking di Brazil meluas. Saat pemerintah mencoba menjual sejumlah lahan untuk fracking, pengorganisasi memunculkan ide liar. Pesulap membuat sesuatu yang tidak mungkin terjadi. Mereka menganggap pejabat pemerintah berlaku seolah pesulap dengan mengatakan kamu dapat melakukan fracking hutan hujan Amazon tanpa merusak lingkungan. Melihat itu, mereka memutuskan akan menginterupsi penjualan dan melakukan trik sulap serta

melemparkan bubuk kerlip ajaib saat sidang. (Mereka hampir melakukannya — saat pemerintah mengetahui rencana aksi itu dan merundingkan penyelesaian. Pengorganisasi merasa kesepakatan yang dicapai sebuah sukses besar.)[xvi]

AKSI YANG PUNYA NADA

Semua aksi punya nada.

Sementara aktivis anti-fracking Brazil bersikap sarkastis dan lucu, aktivis pertanahan Uganda sangat serius. Dapatkah kamu bayangkan menjadi aktivis Otpor dan berunjuk rasa di luar rumah polisi yang telah memukulimu? Aksi itu mengharuskan mereka untuk sangat berani — dan mereka melakukannya dengan cara yang sangat serius yang bahkan penuh pemberontakan dan kemarahan.

Ketika membuat taktik, kamu dapat memilih nadamu. Ini satu cara gerakan mengungkapkan perasaan masyarakat.

Ambil contoh pawai sederhana. Itu taktik yang memungkinkan orang-orang pergi dari satu tempat ke tempat lain.

Tapi nadanya dapat sangat berbeda:

{T1}AIR ADALAH KEHIDUPAN • Pemrotes di Kanada memutuskan untuk menekan Perdana Menteri yang baru terpilih Justin Trudeau. Aksi itu hanya beberapa hari setelah ia terpilih. Pemrotes tidak ingin berlama-lama menunggu. Mereka ingin segera menekannya. Selama beberapa hari mereka berdiri di luar kediaman Trudeau dan memintanya menjadi pejuang Iklim.

Setiap hari protes diadakan disertai doa dari pemimpin adat. Di hari ketiga, pemrotes membawa air yang berasal dari wilayah-wilayah rentan tempat perusahaan energi kotor ingin mengeksploitasi tanahnya. Doa-doa penuh tetes air mata dan cerita-cerita tentang air yang menyentuh bergema saat orang-orang berpawai ke kediaman Trudeau.

Nadanya suram.[xvii]

NAIKKAN PANAS • Di Australia, ada perjuangan besar menghentikan sembilan pembangkit listrik tenaga batu bara baru di Galilee Basin. Pemerintahan yang tidak bersahabat dan perusahaan-perusahaan batu bara yang terkoneksi baik menjadikan proyek itu sulit dihentikan. Pemrotes memutuskan bahwa untuk menghentikan pembangkit itu, mereka membidik bank-bank yang mendanai proyek.

Salah satu bank terbesar adalah CommBank. Sepanjang minggu aksi “Naikkan Panas” (Raise the Heat), pemrotes di kota Canberra mengenakan busana formal hitam dan syal atau topi kuning. Mereka membawa perkusi untuk membuat pawai yang semarak menuju kantor CommBank. Mereka juga membawa peti mati penuh batu bara palsu — untuk menyimbolkan investasi yang mematikan itu.

Aksi itu disertai musik dan memadukan kesungguhan dengan harapan. Nadanya berorientasi masa depan dan menyatakan visi positif dunia tanpa batu bara.[xviii]

STRATEGI DRAKULA • Di Prancis, tekanan untuk mencampakkan proyek-proyek baru energi kotor meningkat. Pemrotes baru saja meluncurkan kampanye multi-tahun untuk menghentikan fracking dan bersiap untuk mengambil lebih banyak tindakan. Aktivis melihat kesempatan saat perusahaan-perusahaan energi kotor menyelenggarakan pertemuan besar tentang pengeboran minyak lepas pantai. Semua perusahaan energi kotor besar akan hadir, seperti Total, Shell, BP, dan Exxon Mobil.

Pengorganisasi 350 Nicolas Haeringer menggambarkan strategi mereka sebagai “Les vampires sont tués par lumière,” yang berarti “Vampir terbunuh oleh cahaya.” Mereka memutuskan untuk bersikap sangat konfrontatif dan mengungkap profil pertemuan perusahaan-perusahaan mengerikan itu. Aktivis merencanakan aksi duduk dan blokade besar-besaran. Mereka menyertakan pawai dalam aksi, dan beberapa dari mereka berupaya melewati

penghalang yang dipasang polisi untuk memasuki pertemuan.

Dalam konteks ini, pawainya konfrontatif dan bahkan penuh kemarahan. Nadanya penolakan dan kemarahan.[xix]

UCAPAN TERIMA KASIH YANG MENGANCAM • Saya menjadi bagian dari kampanye yang di situ Dengan Kota kami yang dengan ogah-ogahan telah melakukan (hampir) semua yang kami minta. Itu aneh karena mereka benar-benar bukan pendukung. Tapi mereka merasakan tekanan sehingga menyerah pada tuntutan kami.

Di akhir tahun, kami ingin ada aksi lagi untuk mengatakan tekanan masih tertuju ke mereka. Tapi itu seperti tidak menunjukkan mereka target yang memusuhi. Jadi apa yang kami lakukan?

Kami membuat kardus penghargaan “Berdiri bersama Rakyat” (Standing with the People). Kami buatkan satu untuk setiap anggota Dewan Kota. Kami berpawai di luar Balai Kota — dan kemudian memasuki sidang rutin Dewan Kota. Kami menginterupsi pertemuan itu dengan meneriaki ketua dewan. Kami juga mengumumkan kami memberi mereka penghargaan! Dengan cepat kami beri setiap anggota dewan penghargaan sebelum polisi mengeluarkan kami semua dari sidang.

Pesannya adalah dorongan dan ancaman. Nadanya adalah keramahan berbalut peringatan.

Seperti yang kamu dapat lihat, taktik yang sama dapat dengan mudah memiliki beraneka nada.

Kamu dapat memilih nada melalui simbol, aksi, pembicara, dan bingkai aksi. Dengan cara ini, kamu dapat terhubung dengan perasaan orang-orang yang kamu kelola — karena aksi adalah ekspresi sesuatu yang berada dalam diri manusia.

Ini penting karena isu bencana iklim selalu berbaur dengan rasa putus asa. Orang-orang khawatir kita “Terlalu

terlambat" untuk menyelamatkan bumi. Kita perlu membuat nada yang tepat dan sesuai dengan pendirian masyarakat.

Nada harapan yang dipaksakan, misalnya, dapat membuat perasaan orang-orang semakin buruk. Jika kita berkata, "Kita dapat berhasil!" dan tidak pernah membicarakan ketakutan masyarakat, kita dapat membuat mereka merasa dalam kondisi yang lebih buruk.

Dalam hal ini, Pejuang Iklim Pasifik adalah inspirasi bagi saya. Banyak dari mereka tinggal di pulau-pulau yang terancam tenggelam karena kenaikan permukaan laut. Mereka membuat satu ungkapan: "Kami tidak akan tenggelam, kami terus berjuang." Nadanya adalah penolakan — sikap untuk tidak menerima dipandang sebagai korban.

Alih-alih kembali ke nada biasa karena itu yang kamu lihat dilakukan oleh orang-orang lain, berbicaralah dengan orang-orang di sekitarmu tentang perasaannya. Biarkan nada itu mencerminkan apa yang ada di dalam masyarakat.

ADAPTASI TAKTIK DENGAN KEJADIAN EKSTERNAL

Melihat seberapa fleksibel kita terkait nada membantu memahami bahwa kita dapat mengadaptasikan taktik agar sesuai dengan kebutuhan kita. Taktik yang sama dapat diterapkan dengan berbagai cara berbeda.

Apabila kita memahaminya, itu memberi kita banyak fleksibilitas — bahkan jika kita adalah sebuah kelompok lokal kecil.

Saya tumbuh di sebuah kota kecil. Saya dulu meyakini bahwa keputusan-keputusan strategi besar datang dari jauh. Itu seolah kota-kota besar atau jaringan yang jauh memutuskan apa yang sebaiknya kita lakukan (hari aksi global besar atau mobilisasi massa).

Tapi ketika belajar *mengadaptasikan* taktik, kita dapat menjadi lebih fleksibel. Kita dapat menyelaraskan

kampanye lokal dengan kejadian di tingkat nasional atau global.

Misalnya, saya bagian dari organisasi keadilan iklim lokal, Earth Quaker Action Team. Ada ikrar nasional untuk menghentikan pembangunan jalur pipa minyak Keystone XL — jalur pipa sangat besar di AS yang dapat mengalirkan sampai 700.000 barrel minyak per hari!

Ikrar itu ide yang cerdas: ajak orang-orang berkomitmen melakukan penolakan masyarakat sipil *sebelum* rencana pembangunan jalur pipa itu disetujui. Pengorganisasinasional mendorong orang mendaftar dan memobilisasi untuk aksi duduk besar-besaran di Washington, DC.

Kelompok lokal kami ingin mendukung upaya itu. Kami tidak ingin tertinggal dari kampanye nasional yang menarik dan penting. Plus, kami adalah kolega dan teman bagi orang-orang yang menginisiasi kampanye hebat untuk menghentikan Keystone XL.

Tapi kami juga tidak ingin menjeda kampanye lokal kami sendiri. Kami benar-benar sibuk berupaya menghentikan bank lokal berinvestasi pada pertambangan batu bara mountaintop-removal. Kami baru-baru ini membuat sejumlah kemajuan terkait target kami. Kampanye kami baru saja menambah beberapa anggota baru. Kami ingin energi kami terus mengalir.

Apa yang perlu dilakukan? Kami perlu cara untuk memadukan aksi lokal dengan aksi nasional, dan kami menemukannnya dengan mencermati siklus Aksi-Rekrut-Latih.

Kami perlu “Latih” orang-orang yang baru saja kami rekrut. Jadi kami hubungkan permintaan dalam kampanye nasional (ikrar penolakan masyarakat sipil) dengan pelatihan untuk anggota baru dalam kampanye kami.

Kami minta orang-orang menandatangani ikrar secara terbuka, kemudian praktik aksi penolakan masyarakat sipil

dengan menyatakan kantor lokal Keystone XL (Departemen Luar Negeri AS). Kami menyapu kantor mereka (untuk membersihkan korupsi) sampai polisi mengeluarkan kami dari gedung. Kami kaitkan aksi itu dengan sesi tanya-jawab panjang tentang teori nirkekerasan dan alasan kami memilih kampanye aksi langsung nirkekerasan.

Itu aksi yang diterima semua pihak.

Kelompok-kelompok nasional mendapat lebih banyak tanda tangan dukungan, lebih banyak perhatian, dan lebih banyak orang yang terampil dalam aksi langsung. Kampanye lokal kami memperoleh dorongan dari orang-orang baru yang bergabung hanya karena kami melakukan sesuatu pada Keystone serta menggunakan momen ini untuk membangun keterampilan baru bagi para anggota baru dalam kelompok kami.

Jarang ada kecocokan sempurna yang segala sesuatunya berjalan lancar. Dan adakalanya boleh saja mengambil keputusan untuk *tidak* menjadi bagian dari setiap aksi nasional *atau* membatalkan aksi-aksi tertentu dalam aktivitas lokal. Itu dapat merupakan pilihan yang juga tepat![xx]

Dalam gerakan Occupy, kelompok-kelompok lokal bereksperimen dengan mengubah lokasi. Ketika Occupy diluncurkan di AS, beberapa kota seperti Mineapolis dan Atlanta meluncurkan aksi berbeda. Mereka menduduki rumah-rumah yang akan disita oleh bank besar. Taktik ini menjadi cara praktis membantu orang-orang mempertahankan rumahnya.

Di sini yang penting adalah konsepnya: jadikan aksi milikmu. Sesuaikan itu dengan kebutuhan dan situasi lokal.

Ini penting khususnya karena bencana iklim lokal terjadi dan kita perlu beradaptasi.

Belajar keterampilan ini membantu kita mengorganisasi aksi-aksi yang lebih sukses. Itu juga menghadirkan tantangan tersendiri.

RENCANAKAN DUA AKSI KE DEPAN

Setelah aksi yang sukses, pertanyaan yang paling sering saya dapat adalah: “Jadi, apa aksi selanjutnya?”

Sebagai pengorganisasi, saya benci tidak punya jawaban untuk pertanyaan itu. Buang-buang kesempatan kalau kita menjawab: “Kami akan informasikan. Lihat di Facebook.”

Akan jauh lebih baik jika jawabannya seperti ini: “Luangkan Jumat depan untuk aksi lainnya!” (atau setidaknya “Datanglah ke pertemuan minggu depan untuk membantu kami merancangnya”).

Karena itu, saya sarankan kelompok-kelompok untuk coba merencanakan *dua* aksi di depan. Dengan cara itu, ketika aksi pertama berlangsung, aksi kedua telah terencana.

Kekuatan taktik sebagai bagian dari strategi benar-benar menjadi fokus ketika kita menyatukan semuanya. Setiap taktik dapat menjadikan taktik lain sebagai dasar untuk meningkatkan kekuatannya.

Aksi-aksi yang diumumkan jauh hari sebelumnya juga memberi waktu penentang kita untuk merasa khawatir. Pengorganisasi Saul Alinsky pernah berkata: “Ancaman biasanya lebih menakutkan daripada kejadian sebenarnya.”

Berikut ini contoh bagaimana taktik-taktik itu bekerja bersama.

Beberapa tahun yang lalu, saya menyiapkan kampanye yang direncanakan dengan tidak seperti biasanya. Kampanye ini menunjukkan sejumlah elemen yang kita bicarakan — spektrum pendukung, perekrutan di luar lingkar, segitiga terbalik. Rencana itu diadaptasi oleh beberapa generasi pengorganisasi, termasuk ahli strategi nirkekerasan Kanada Philippe Duhamel. Itu juga diambil dan diadaptasi oleh kampanye lain (mungkin kampanyemu akan memakainya juga!).

Ada dua kasino raksasa yang tidak diinginkan yang diusulkan untuk kota kami. Komunitas di situ terkunci di setiap langkah. Tidak ada masukan publik, tidak pula pelibatan. Kami diharapkan kalah dan menyerah.

Kami ingin lebih dari sekadar unjuk rasa. Kami ingin satu cara untuk melekatkan nilai-nilai gerakan ke aksi kami.

Kami pilih target itu: para politisi yang menyetujui kasino, dan dan kami melihat pilar-pilar dukungan. Kasino itu pada dasarnya memiliki pendukung di semua sisi: pejabat pemerintah kota dan provinsi, media, hakim, akademisi … hampir semua pihak yang punya kekuasaan. Aksi itu tampak tidak punya harapan. Semuanya terjadi begitu cepat sehingga kami tidak punya waktu mencerna informasi. (Terdengar tidak asing?)

Jadi kami membuat satu dilema. Kami memberi peringatan satu-bulan bahwa kami menginginkan pengeluaran semua dokumen yang sebelumnya disimpan secara rahasia. Dokumen itu termasuk gambar denah, studi dampak sosial, rencana lingkungan, pemodelan arsitektur, dan studi ekonomi. “Kami meminta semua dokumen ini dijadikan bersifat publik pada 1 Desember tengah hari,” kami mengumumkan. “Jika tidak, kami terpaksa mengambilnya sendiri, mendatangi kantor pusat Gaming Control Board dan melakukan pencarian dokumen penduduk untuk mengeluarkannya.”

Kami menetapkan batas waktu aksi. Karena kami mendukung transparansi, kami menjadikannya bersifat publik yang dapat dilihat oleh semua orang. Berikut ini tinjauan ringkas pelaksanaan aksi kami:

30 Oktober • Beri Kami (Dokumen) atau Kami Jahili: Mengirim Ultimatum

Kami membawa cara Halloween dan kaca pembesar ke wali kota dan Dewan Kota. Oh — dan kami menggunakan mesin faks wali kota (yang sebenarnya punya kita!) untuk mengirimkan tuntutan ke Gubernur, yaitu semua dokumen

dijadikan bersifat publik pada 1 Desember atau kami terpaksa mencarinya sendiri.

Beberapa ruangan media menutupi kami. Hanya lima atau enam orang yang mengikuti aksi ini (dan, sejujurnya, dua dari mereka adalah teman sekamar).

13 November • Dengar Pendapat “ Publik” Gaming Board

Kami berusaha tidak terlalu menanggapi batas waktu oposisi. Berpegang pada batas waktu kami sendiri menjadikan kami lebih kuat. Tapi mereka mengadakan forum dengar pendapat besar dan kami memperkirakan orang-orang akan hadir. Karena itu, kami merencanakan aksi. Kami beraksi membawa kaca pembesar dan seolah-olah mencari semua eksekutif kasino dan pengacara yang mengikuti pertemuan itu (“Kamu punya dokumen itu?” tanya kami, dengan mengarahkan kaca pembesar).

Media mulai menanyai kami dengan pertanyaan-pertanyaan serius. Beberapa pendukung juga menyimak saat kami meminta dukungan mereka. Dua orang lainnya setuju untuk mencari dokumen bersama kami.

20 November • Pengiriman Petisi dan Mencuci Jendela untuk Transparansi

Kami datangi kantor Gaming Control Board … untuk mencuci jendelanya. Ya kamu tahu — itu untuk membantu mereka menjadi lebih transparan. (Kami menyampaikan petisi juga.)

Aksi itu menyenangkan — dan saat itu orang-orang mulai menyukai aksi kami. Nada kami ringan dan riang. Aksi kami mendapat liputan media yang baik. Kami menggunakan pers sebagai cara menekan target (kami mendesak para reporter untuk memberi mereka pertanyaan yang sulit). Kami terus mengetuk pintu tetangga dan meminta mereka bergabung dengan kami. Sebagian besar

dari mereka kini telah mendengar tentang kami dan, jika tidak mendukung, mereka menjadi ingin tahu.

23 November • Terima kasih kepada Pelapor Dunia
Kami mengirim surat dukungan dan mendorong orang-orang di Gaming Control Board untuk menjadi pelapor (whistleblower). Kami beri mereka amplop coklat untuk dikirim balik beserta dokumen.

Sejujurnya, dalam hal ini kami jarang berhasil. Batas waktunya terlalu sempit (hanya tiga hari setelah aksi lain? Saya tidak akan pernah melakukannya semepet itu lagi!). Tapi setidaknya kami menindaklanjuti komitmen kami.

11 Desember • Akhir Ultimatum
Kami telah menyatakan secara terbuka bahwa jika dokumen tidak dibuat terbuka, kami terpaksa mengumumkan niat kami untuk mencarinya sendiri.

Tapi catat bahwa pada hari itu kami tidak *mengadakan* aksi. Kami hanya mengadakan konferensi pers. Kami gunakan waktu demi keuntungan kami — membuat para penentang kami semakin cemas (“Selanjutnya apa ?”). Waktu juga membantu pendukung kami yang enggan. Itu hari pertama para politisi mulai mendukung kampanye kami.

10 Desember • Pelatihan Pencarian Dokumen Nirkekerasan
Pelatihan sangat penting! Kita belajar banyak hal — dan pelatihan adalah kesempatan untuk merekrut lebih banyak orang. Tiga orang baru mendaftar ikut aksi setelah melihat pelatihan!

11 Desember • Pencarian Dokumen Nirkekerasan
Aksi kami adalah pesan kami. Kami berusaha memasuki kantor mereka dan membebaskan dokumen.

Dilema itu menempatkan oposan kami dalam ikatan ganda. Jika Gaming Control Board tetap merahasiakan

dokumen, mereka membenarkan kecurigaan publik mereka menyembunyikan suatu kejahatan. Jika mereka mengeluarkan dokumen, kami meraih kemenangan dalam transparansi. Kami menang apa pun yang terjadi.

Dan apa yang terjadi?

Gaming Control Board tidak ingin memberi kami dokumen itu. Mereka memanggil polisi yang kemudian menangkap 14 orang dari kami (kami dikenai dakwaan ringan pelanggaran aturan).

Tapi beberapa hari berikutnya orang-orang menyatakan dukungannya kepada kami. Semakin banyak pejabat terpilih, semakin banyak anggota serikat pekerja. Pemerhati lingkungan mulai melihat kerusakan yang dapat ditimbulkan kasino. Dan para politisi pemalu, seperti baling-baling, menunjuk jalan kami.

Kampanye untuk transparansi selesai ketika Gaming Control Board memberikan hampir semua dokumen yang kami minta.[xxi]

Tapi kampanye tidak berakhir di situ. Kampanye menciptakan kampanye baru — dan itu adalah perjuangan multi-tahun bagi kita untuk dapat berhasil, seperti yang akan terjadi pada perjuangan perubahan iklim.

Dalam kampanye itu, kamu dapat melihat bagaimana bagian-bagian berikut ini menyatu: menentukan nada (nada kami gembira), menyesuaikan taktik dengan tanggal eksternal (mengintegrasikan dengar pendapat dengan jadwal kami), dan merencanakan taktik lebih dahulu (jika tidak, saya yakin kami mungkin tidak akan mampu bertahan).

Satu teori tambahan tentang taktik akan membantu saat kita temukan taktik yang tepat untuk kita.

DEMONSTRASI DILEMA

Kamu mungkin telah melihat kelompok memblokade jalan atau melakukan aksi duduk di kantor politisi. Terkadang itu

berhasil dan terkadang tidak — itulah yang sebenarnya terjadi pada taktik apa pun.

Tapi satu hal yang mungkin kerap menghilangkan spektrum pendukung adalah ketika kita*berada di jalan mereka tapi kita tampak tidak memiliki alasan yang kuat untuk itu.* Kita tahu tujuan kita benar — tapi penting untuk kampanye terkait bagaimana para pendukung potensial melihat taktik kita.

Saya kerap berpikir tentang saat-saat saya melihat kawan-kawan pemrotes memblokade jalan ketika Partai Republik mengunjungi kota asal saya. Pemrotes ingin membuat gangguan, tapi yang diganggu juga sesama warga Philadelphia. Salah seorang dari jendela rumahnya meneriakkan sentimen banyak orang di kota itu, “Saya juga benci orang-orang partai Republik — tapi saya perlu menjemput anak saya.”

Taktik itu tidak menghasilkan efek yang diinginkan.

Kita tidak dapat menghilangkan kemungkinan itu. Tapi kita dapat menguranginya.

Mungkin salah satu pelajaran pokok bagi gerakan yang ingin terlibat dalam konfrontasi adalah bagaimana mengadakan *demonstrasi dilema*.

Demonstrasi dilema adalah aksi yang memaksa target membiarkan kamu untuk melakukan sesuatu yang kamu inginkan atau untuk ditampilkan setidak masuk akal mungkin saat mereka menghentikan kamu melakukan aksi itu.

Demonstrasi dilema memberikan keuntungan apa pun tanggapan pihak lawan. Aktivis gerakan duduk Hak-Hak Sipil memasuki restoran kecil dan memesan segelas kopi. Jika mereka mendapat segelas kopi itu, bagus — tindakan diskriminatif gagal! Jika sebaliknya mereka ditangkap atau dipukuli, para aktivis masih mendapat manfaat. Kekerasan yang melandasi rasisme terungkap dan gerakan itu berkembang.

Rahasia merancang dilema adalah pengkampanye perlu menciptakan manfaat untuk diri mereka sendiri tidak peduli apa pun yang terjadi. Itu tidak akan berhasil jika demonstran tidak dapat menciptakan manfaat dengan salah satu cara tertentu — jika pengorganisasi aksi duduk, misalnya, memandang mendapatkan segelas kopi (atau dipukuli dan dipenjara) sebagai suatu kekalahan.

Dalam kampanye transparansi melawan kasino, aksi pencarian dokumen adalah *melakukan* pekerjaan yang kami inginkan.

Itu berada di jantung dari sebagian besar aksi-aksi langsung yang berpengaruh.

Aksi itu sangat berbeda dengan taktik seperti unjuk rasa, pawai atau kesiagaan, yang lebih bersifat simbolis. Itu berbeda dengan aksi langsung lainnya seperti blokade umum, yang menghalangi para pengendara tapi tujuannya tidak diperjelas oleh aksi. Demonstrasi dilema mengambil sebagian dari visi kami dan menerapkannnya.

Itu juga memberi*logika aksi.* Logika aksi adalah tingkatan sejauh mana orang luar gerakan dapat memahami makna aksi karena pesannya melekat pada aksi itu sendiri, bukan pada penandanya.

Demonstrasi dilema telah diterapkan dengan hasil yang sangat baik:

- Dihadapkan pada pembangunan jalur pipa minyak raksasa yang menembus teritorinya, tetua suku Indian Standing Rock Sioux LaDonna Brave Bull Allard mendirikan kamp. Kamp itu berupa penghalang fisik yang memblokade jalur pipa, namun hakikatnya lebih dari itu. Itu kamp untuk pelestarian budaya dan perlawanan spiritual. Kamp menjadi simbol internasional, bahkan apabila kamp aktualnya juga menjadi pagar fisik terhadap jalur pipa minyak itu.
- Demonstrasi dilema kembali diadakan di kampanye yang sama melawan jalur pipa minyak Keystone XL.

Masyarakat adat, pemilik tanah, petani bersama berbagai organisasi pendukung, meluncurkan Solar XL. Kali ini mereka mendirikan panel surya aktif ("gelombang perlawanan energi terbarukan") persis di rute jalur pipa minyak. Di setiap kasus, para penentang menghadapi dilema: menghancurkan kamp atau panel surya — atau membiarkan mereka memblokade jalur pipa?

- Gandhi adalah ahli taktik yang jenius dan pencipta demonstrasi dilema yang brilian. Pendudukan Inggris di India menindas rakyat dalam banyak hal. Gandhi ingin menemukan aksi yang dapat ditiru di tempat lain, bermakna, dan menantang kekuasaan Inggris. Ia tahu garam dibutuhkan semua orang untuk hidup. Inggris mendapatkan banyak uang karena hanya mereka yang boleh menjual garam. Jadi Gandhi berkampanye mengajak rakyat membuat garam sendiri. Jika orang-orang diizinkan membuat garam, mereka akan senang sekali. Tapi kerajaan Inggris memilih represi — dan tindakan itu mencabik-cabik ide bahwa Inggris punya hak memerintah India dan mempercepat kepergian mereka.
- Kelompok Neo-Nazi rutin berpawai di satu kota kecil di Jerman. Penduduk tidak senang dengan aksi itu. Tapi aksi protes tandingan tidak pernah berpengaruh besar. Maka kelompok aktivis Recht gegen Rechts (Kanan melawan Kanan) tampil dengan strategi berbeda — "jalan maraton terpaksa." Untuk setiap meter pawai Neo-Nazi, uang didonasikan ke sebuah organisasi yang mengkhususkan diri membantu mantan anggota Neo-Nazi melepaskan diri dari gerakan itu. Dilemanya jelas: jika mereka memilih berpawai, ini menghasilkan dana. Tapi jika mereka memilih tidak, mungkin memang itu yang diinginkan penduduk kota.[xxii].

- Sebuah kawasan di kota saya, Philadelphia, tidak memiliki fasilitas pengambilan sampah atau barang daur ulang. Mereka mengelola pengambilan sampah untuk wilayah itu dan mengirim tagihan untuk layanan yang mereka berikan. Ketika layanan tidak dibayar, mereka membuang sampah minggu berikutnya di depan Balai Kota. Pemerintah kota mendapatkan dana untuk melakukan pengumpulan sampah minggu berikutnya!
- Pejuang Iklim Pasifik mendapatkan demonstrasi dilema dengan menengok kembali ke tradisi lama demi menyelamatkan pulau mereka. Dengan dukungan dari para tetua, mereka membuat kano tradisional ukiran tangan. Pejuang dari 12 negara berbeda membawa kano itu ke Newcastle, Australia. Di situlah salah satu pelabuhan batu bara terbesar di dunia. Selama sehari, para pejuang membawa kano dan memblokade pelabuhan batu bara — mengkonfrontasi kapal-kapal raksasa pengangkut batu bara yang berlayar melewati terusan. Aksi mereka adalah pesan mereka: masa depan berakar pada tradisi lampau kamu, bukan batu bara yang lebih banyak.

Ketika kami berhasil mendapatkan demonstrasi dilema, kami memperkuat kampanye kami. Aksi-aksi ini tidak mungkin diabaikan oleh oposan kami — dan memaksa mereka membuat pilihan yang sulit (menekan kami atau membiarkan gerakan untuk membuat prestasi nyata).

LANGKAH SELANJUTNYA

Dapatkan alat bantu untuk taktik kreatif di kelompokmu, seperti “Action Accordion” dan “How to create a campaign plan: the paper plate challenge” (Cara membuat rencana kampanye: tantangan plat kertas) — dan temukan panduan

mengadakan aksi berpengaruh dengan logika aksi kuat di trainings.350.org.

Pelajari lebih lanjut konsep-konsep itu di kursus online peningkatan keterampilan "Advanced Campaigning" di trainings.350.org/online-skillups

Bab 5: Penutup

BANYAK DARI KITA YANG TELAH mengalami dampak krisis iklim. Di seberang jendela, saya dapat melihat kenaikan permukaan laut berdampak pada pasang surut sungai di tempat saya. Musim yang panasnya tidak seperti biasa mengganggu pola migrasi buruh. Gelombang panas naik dan mengancam kesehatan golongan lansia di lingkungan saya.

Fakta ini mengganggu karena kejadian yang lebih buruk bisa datang. Bahkan jika kita dalam tingkat tertentu berhasil mengatasinya, dampak dari perbuatan kita kepada Bumi telah sangat luas.

Karena itu, saya kembali ke apa yang saya pikir merupakan fundamen gerakan: *Hubungan.* Hubungan dengan sesama, dengan diri sendiri, serta dengan tetua gerakan kita dan semangat kekeluargaan dari mereka yang mendahului kita. Juga dengan flora dan fauna di sekeliling kita dan Bumi.

Gerakan berada pada bentuk terbaiknya saat mereka menumbuhkan cinta. Mereka *wujud* harapan bersama di tengah deretan panjang keanehan.

Dalam kelompok dan kampanye kami, kami membina hubungan. Jalinan dan struktur kemasyarakatan ini adalah cara kita melihat krisis saat ini. Mereka dapat berupa jaringan yang perlu disesuaikan, transisi, dan meneruskan perlawanan, meskipun individu dapat menjalankan atau meninggalkan perannya. Kelembutan sikap dan

kepeduliaan terhadap sesama di setiap langkah mendekatkan antara kita.

Untuk melakukan itu, kita perlu cinta kasih di dalam diri. Penting bagi kita untuk menentukan batasan-batasan yang sehat untuk jiwa kita agar langkah cepat, urgensi, dan aneka tuntutan hidup tidak membuat kita kewalahan. Seperti kulit yang menjadi batas antara kita dengan dunia, kita perlu bbatasan-batasan — dengan berita dan sumber-sumber media sosial. Itu berarti mengambil jeda dari media sosial. Itu juga berarti tetap sadar apa yang kita lakukan setelah mendengarkan berita agar itu tidak memborbardir kita setiap saat.

Batasan adalah sesuatu yang baik. Kita perlu keterbukaan — terus membuka diri untuk mereka yang kita ketahui terdampak krisis iklim. Hati kita harus tetap terbuka — dan melebarkan cinta itu kepada semua yang menderita. Itu termasuk mencari cerita tentang perjuangan orang-orang menentang ketidakadilan. Mempelajari penindasan tidak membuat kita lebih kuat, tapi mempelajari *perlawananlah* yang mengajari keterampilan yang kita butuhkan.[xxiii]

Dalam mempelajari perlawanan, kita belajar tentang cara orang-orang menemukan *keseimbangan* dalam melakukan ini. Terdapat beragam pilihan aksi pelajar Mongolia. Beberapa menolak permintaan orang tua mereka untuk menghentikan aksi dan memfokuskan perhatian pada kegiatan sekolah. Mereka menganggap momen itu terlalu penting untuk dilewatkan. Beberapa yang lain bagaikan gelombang — mendukung dorongan besar dan kemudian kembali bergelut dengan tugas sekolah. Masing-masing mencari ritme yang tepat untuk diri dan situasi mereka. Gerakan perlu begitu banyak peran — ada begitu banyak cara untuk berpartisipasi.

Fakta dan pemahaman itu melindungi jiwa kita untuk perjalanan jauh. Urgensi kini berarti kita harus memiliki

pijakan yang kuat. Kita perlu terus berbagi apa yang kita pelajari dengan orang lain — agar kita dapat saling mendukung guna menemukan jalan keluar bersama.

Hanya jika berpijak kuat maka kita dapat yakin melangkah dan membangun kampanye yang menyentuh jiwa, cinta dan semangat banyak orang. Kita dapat pindahkan batu karang nilai-nilai sosial aktif dan spektrum pendukung saat kita bekerja dari hati. Kita temukan taktik kreatif bukan ketika sibuk dengan pikiran kita sendiri tapi ketika kita dipenuhi oleh kreativitas.

Karena itu, kamu berperan dalam perjalanan ini. Jadi silakan dapatkan dan gunakan buku ini. Bantu iklim kita untuk menjadi lebih baik. Bergabunglah dengan kami berjuang menghentikan bencana krisis iklim yang siap menerjang. Dan tetaplah mencintai dengan dalam, luas dan berani.

Tentang Kontributor

Daniel Hunter adalah Associate Director Global Trainings di 350.org. Daniel mendedikasikan hidupnya mendukung aktivis akar rumput di seluruh dunia untuk mengekspresikan kesungguhan hati mereka dalam aksi.

Ia menulis cerita nyata yang menyenangkan tentang penyelenggaraan kampanye dalam buku berjudul *Strategy and Soul*. Daniel juga menulis buku *Building a Movement to End the New Jim Crow* serta kontributor buku *Beautiful Trouble* dan*We Have Not Been Moved.*

Ia meluncurkan beberapa situs web yang bertujuan mengajari khalayak tentang perubahan sosial, termasuk FindingSteadyGround.com, the Global Nonviolent Database, dan terkini Trainings.350.org.

J'ziah Cook (artis) adalah artis visual yang suka film horor dan seni dan benci masakan pedas. Ia suka (dan benci) almamaternya, University of the Arts di Philadelphia.

Kamu dapat melihat lebih banyak karyanya di @virgo_artistry di Instagram. Atau mengirimkan email ke jziahabundantcook@gmail.com.

Daphne Philippoussis (artis) adalah artis visual yang suka menjelajahi seni — baik seni musik atau seni rupa. Daphne suka Margaret Atwood dan rintik hujan di jendelanya. Ia akan kuliah di Tyler School of Art, Temple University.

Kamu dapat melihat lebih banyak karyanya di @killedmykactus. Atau mengirimkan email ke dphilippoussis@icloud.com.

Greta Thunberg (pengantar) adalah aktivis yang mengawali protes terhadap pemerintahnya sendiri, Swedia, atas kurangnya tindakan terhadap krisis iklim. Ia memulai Skolstrejk för klimatet ("Jeda sekolah untuk iklim”), ketika ia meninggalkan sekolah dan menggelar aksi duduk di luar gedung Parlemen.

Banyak orang mengikuti aksi ini yang akhirnya membantu memicu gerakan global ratusan ribu pelajar bergabung dengan aksi mogok iklim.

Catatan

[i] Peter Ackerman dan Jack DuVall, *A Force More Powerful: A Century of Nonviolent Conflict* (New York: St. Martin's Press, 2000).
[ii] Dapatkan panduan segitiga terbalik (dan alat bantu strategi lainnya) di Trainings.350.org.
[iii] Srdja Popovic et al., *Nonviolent Struggle: 50 Crucial Points* (Belgrade, Serbia: CANVAS, 2006), www.usip.org/sites/default/files/nonviolent_eng.pdf.
[iv] Untuk fakta lebih lanjut tentang perubahan iklim, tonton "Do the Math" di math.350.org atau ikuti kursus online tentang Ilmu Dasar Perubahan Iklim (Climate Science) di Trainings.350.org/online-skillups.
[v] Pelajari lebih lanjut tentang kampanye ini di kursus online interaktif — Introduction to Campaigning 101 — di Trainings.350.org/online-skillups.
[vi] "The June 16 Soweto Youth Uprising," *South African History Online,* 21 Mei 2013, https://www.sahistory.org.za/topic/june-16-soweto-youth-uprising.
[vii] Dapatkan panduan spektrum pendukung (dan alat bantu strategi lainnya) di Trainings.350.org.
[viii] Pelajari lebih lanjut kampanye fracking di Brazil di kursus online — Introduction to Campaigning 101 — di Trainings.350.org/online-skillups.
[ix] Untuk buku tebal yang bermanfaat, silakan baca karya Taylor Branch berjudul*Parting the Waters: America in the King Years* (New York, New York: Simon and Schuster, 1988).
[x] Informasi lebih lanjut tentang model Aksi-Rekrut-Latih: gofossilfree.org/usa/divestment-guide-train/.
[xi] Cerita ini ada di buku pegangan berjudul "Increase Your Volunteers' Involvement: Using the Ladder of Engagement" di Trainings.350.org.
[xii] Dapatkan panduan tangga pelibatan (dan alat bantu pengorganisasian lainnya) di Trainings.350.org.
[xiii] Koleksi pelajaran tentang gerakan: Marcel Taminto, et al, *Beautiful Rising: Creative Resistance from the Global South* (New York & London: OR Books, 2017).
[xiv] Pelajari lebih lanjut penguatan-gerakan Otpor dalam film *Bringing Down a Dictator,* yang sutradarai oleh Steve York (Washington, DC: A Force More Powerful Films, 2001), DVD.
[xv] Sejumlah cerita di film itu berasal dari studi kasus 350 yang mereka namakan Organising Story-telling Labs. "How to Recruit More People" di trainings.350.org/labs.
[xvi] "Making Escalated Actions Bold and Safe Despite Repression" di: trainings.350.org/labs (lihat di atas).

[xvii] "How to Influence a Political 'Frenemy'," di: trainings.350.org/labs (lihat di atas).
[xviii] "How to win by thinking like your opponent" di: trainings.350.org/labs (lihat di atas).
[xix] "How France fought to keep it in the ground" di trainings.350.org/labs (lihat di atas).
[xx] Learn Earth Quaker Action Team's campaign strategy in George Lakey, *How We Win: A Guide to Nonviolent Direct Action Campaigning* (Melville House Books, 2018) atau baca situs web mereka: www.eqat.org.
[xxi] Baca selengkapnya tentang kampanye ini di buku yang sangat menarik karya Daniel Hunter, *Strategy & Soul* (Philadelphia: Hyrax Books, 2013) www.strategyandsoul.org.
[xxii] Buku ini dan taktik jitu lainnya diulas di Actipedia, actipedia.org/project/german-town-tricks-neo-nazis-marching-against-themselves.
[xxiii] Temukan strategi untuk tetap membumi di tengah krisis: www.findingsteadyground.com.

Kalau kamu ingin tahu cara membangun gerakan strategis yang kuat yang dapat membuat capaian besar untuk aksi iklim, inilah panduan untukmu.

Panduan Perlawanan Iklim menyatukan beragam pelajaran dari gerakan keadilan iklim. Paparan diawali dengan mematahkan beberapa mitos umum tentang bagaimana gerakan sosial dapat berhasil. Ulasan kemudian mendalami alat bantu kampanye dan kerangka kerja yang dapat kamu gunakan. Uraian diakhiri dengan informasi tentang cara mengembangkan kelompok serta memakai aksi dan taktik yang kreatif dan berdampak. Bu-ku ini dipenuhi cerita tentang pejuang iklim dari seluruh dunia dan pelbagai gerakan bersejarah. Panduan ini memuat kebijakan dan inspirasi praktis guna membuatmu lebih efektif, lebih aktif, dan siap menghadapi peristiwa se-lanjutnya.

"Buku penting untuk momen penting. Kalau kamu pen-asaran dengan pertanyaan 'Bagaimana saya dapat mem-bantu mengubah dunia?', buku ini memberimu beberapa jawaban yang tepat."
Bill McKibben, founder 350.org

"Jika setiap pemimpin muda punya buku ini, kita akan menjadi kekuatan yang jauh lebih besar untuk diperhi-tungkan."
Hazel Macmillan, Youth Climate Striker

ISBN 978-0-359-67267-7
90000
9 780359 672677