

## ALLEGATO 2 PER LE ONG



Accendi il dibattito sull'energia

### Strategie di persuasione e negoziazione per le ONG ambientaliste

#### Il potere della persuasione:

Per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità, è essenziale sensibilizzare l'opinione pubblica, creare consenso e negoziare efficacemente con governi, aziende e altri attori. Questo documento fornisce linee guida per organizzare campagne di sensibilizzazione e affrontare situazioni di tensione con strategie persuasive e negoziali.

#### 1. Campagne di sensibilizzazione

##### Obiettivi delle campagne:

- Informare e coinvolgere il pubblico sui temi della crisi climatica ed energetica.
- Mobilitare le persone affinché sostengano le proposte delle ONG.
- Influenzare le decisioni politiche e aziendali attraverso il supporto popolare.

##### Fasi per organizzare una campagna efficace:

###### 1. Identificare il messaggio principale:

- Focalizzarsi su un messaggio chiaro, emotivamente coinvolgente e facilmente comprensibile, come "Un futuro pulito per i nostri figli" o "L'energia verde è la soluzione per tutti."

###### 2. Conoscere il pubblico di riferimento:

- Analizzare chi è più influenzabile o interessato alla causa, ad esempio giovani attivisti, famiglie preoccupate per il futuro, o consumatori consapevoli.





### 3. Sfruttare i canali di comunicazione:

- Social media: Creare contenuti visivi, video brevi, infografiche e post interattivi.
- Eventi pubblici: Organizzare marce, flash mob, conferenze o giornate informative.
- Media tradizionali: Collaborare con giornalisti per pubblicare articoli, interviste e report sulle problematiche ambientali.

### 4. Creare alleanze:

- Collaborare con altre ONG, scuole, università, associazioni locali e celebrità per amplificare il messaggio.

### 5. Monitorare i risultati:

- Raccogliere feedback e dati per misurare il successo della campagna e migliorare le azioni future.

## 2. Coinvolgere l'opinione pubblica

### Strumenti per coinvolgere il pubblico:

#### 1. Storytelling:

- Raccontare storie vere di comunità colpite dai cambiamenti climatici o di successi raggiunti grazie a soluzioni sostenibili. Le storie personali creano connessione emotiva e spingono all'azione.

#### 2. Piattaforme di partecipazione:

- Creare petizioni online, sondaggi e spazi per raccogliere idee e opinioni dai cittadini.

#### 3. Gamification:

- Progettare attività ludiche come giochi online, quiz interattivi o sfide per incentivare l'interesse sui temi energetici.

#### 4. Campagne di pressione:

- Inviare lettere aperte, campagne e-mail o hashtag virali per spingere politici e aziende a prendere decisioni concrete.

## 3. Tecniche per negoziare in situazioni di tensione

### Preparazione alla negoziazione:





Accendi il dibattito sull'energia

- Conoscere l'interlocutore: Studiare le priorità e i punti deboli delle altre parti, come aziende o rappresentanti governativi.
- Definire gli obiettivi: Identificare i punti irrinunciabili e le aree dove si può trovare un compromesso.
- Preparare argomenti solidi: Basare le proposte su dati scientifici, studi economici e proiezioni di impatto.

## Tecniche persuasive durante la negoziazione:

### 1. Creare empatia:

- Ascoltare attivamente le esigenze degli altri interlocutori e mostrare comprensione per le loro difficoltà.

### 2. Proporre soluzioni win-win:

- Dimostrare come le politiche sostenibili possano portare benefici economici e sociali anche agli interessi contrari. Ad esempio, spiegare come le rinnovabili possano creare nuovi posti di lavoro.

### 3. Semplificare i messaggi:

- Presentare i temi in modo semplice e chiaro, evitando tecnicismi che possono confondere o alienare il pubblico.

### 4. Evitare confronti diretti:

- In situazioni di tensione, mantenere la calma e reindirizzare la conversazione verso soluzioni concrete, piuttosto che concentrarsi sui conflitti.

## Strategie in caso di stallo:

- Proporre un mediatore neutrale per facilitare il dialogo.
- Suddividere i problemi complessi in questioni più semplici e affrontarle una alla volta.
- Offrire concessioni minori in cambio di compromessi significativi.

## Conclusione

Le ONG possono esercitare una forte influenza attraverso campagne ben strutturate, una negoziazione strategica e un dialogo costruttivo.

*Il cambiamento è possibile. Costruiamolo insieme.*