

INSTRUKTIONER TILL SPELUNDERLÄTTAREN

INSTRUKTIONER OCH TIPS TILL SPELUNDERLÄTTAREN

Detta är ett gör-det-själv-spel. Vem som helst kan vara spelunderlättare, förutsatt att du känner dig bekväm med den grupp du ska underlätta för. En deltagare i en studiecirkel kan axla rollen och följa instruktionerna om alla tar gemensamt ansvar för resultatet, medan en skolklass behöver en pedagog för att få ut mer av rollspelet.

Vill du ha större kontroll över spelet och händelseutvecklingen kan du själv ta på dig rollen som sekretariat. Alla aktörer är intresserade av att ett handelsavtal ska komma till stånd. Frågan är nu om de lyckas jämkta ihop sina ibland motstridiga intressen. Rollspelet lämpar sig för en grupp om 10–50 personer och tar mellan två timmar och flera dagar att spela. Det går att genomföra alla steg vid samma tillfälle, eller dela upp spelet med förberedelser och inlämningsuppgifter mellan flera tillfällen. Antalet aktörer, personer per aktör och tid går att anpassa till önskemål och möjligheter. För att delta behöver man inte vara insatt i internationella frågor, men om deltagarna är det tillför det ytterligare dimensioner till spelet. För dem som har möjlighet till förberedelser finns några uppgifter samt hänvisningar till litteratur och Internetadresser att börja med.

Här beskrivs en variant där samtliga aktörer finns med och spelet genomförs under fem timmar vid två tillfällen (ett + fyra), men det följer också tips på hur spelet kan anpassas. Hur man väljer att göra hänger naturligtvis ihop med varför gruppen är intresserad av frågorna. Spelet har med framgång prövats både på universitet, folkhögskolor och gymnasieskolor samt som underlag för diskussionskvällar. För skolklasser kan rollspelet med fördel få utrymme i flera ämnen som samhällskunskap, geografi och ekonomi. Då rollspelet även finns på spanska och tyska och då WTO:s egen information finns på bla engelska och franska kan spelet även användas i språkundervisning.

Steg 1.

Aktörerna sätter sig in i sin roll

Dela in gruppen i aktörer. Gör gärna EU, USA och Industrigruppens delegationer större än de andra, i verkligheten kan USA ha väldigt många delegater på en förhandling där flera afrikanska länder deltar med någon enstaka representant. Gå igenom vad som kommer att ske noga. Det har hänt att deltagarna haft en oklar bild av vad som förväntas av dem. Låt alla läsa introduktionen med förberedelsetipsen. Förklara om något är oklart. Låt grupperna läsa på om sin aktör och sin position. Dela ut avtalstexten, ”Kort om...alla aktörer”, ordlistan och eventuellt inlämningsuppgift (se Förberedelser).

INSTRUKTIONER TILL SPELUNDERLÄTTAREN

Steg 2.

Inledande förhandling

Börja med att alla aktörer presenterar sina positioner för varandra (Uppgift 1). Därefter frågar sekretariatet deltagarna om de kan acceptera den föreslagna avtalstexten. Kan de det – vilket hittills aldrig har hänt – är spelet slut. Kan de inte det öppnas förhandlingarna. Ett tips är att bara låta förhandlingen fortgå en kort stund. Börja med en av avtalspunkterna och låt aktörerna tycka till om den. När det är tydligt att man inte är överens bryter ni för en första lobby-session.

Steg 3

Öppen session med lobbying

Innan lobby-passet har var och en för sig lagt upp en strategi för lobbyingen (Uppgift 4). Det kan vara strategiskt att dela upp sig för att hinna prata med många andra aktörer, men också att hålla ihop för att sätta press på andra. Både sekretariatet och spelledaren bör driva på genom att gå runt och aktivt tipsa delegationer om andras ståndpunkter och möjliga uppgörelser. Betona vikten av att alla måste ge något för att få ett avtal i hamn – det de släpper på en avtalspunkt kan de ta igen på en annan.

Steg 4.

Fortsatta förhandlingar

Aktörerna sitter var för sig i en halvcirkel kring sekretariatet som först förklarar beslutsregeln: Bara länderna får rösta och alla länder måste vara eniga för att en formulering ska accepteras. Organisationerna har dock rätt att yttra sig och föreslå lösningar. Men det är upp till respektive land att bestämma om och hur mycket man vill lyssna på olika organisationer. Sekretariatet går också igenom mötesreglerna så att alla vet hur man begär ordet och röstar (håll upp en lapp med aktörsnamnet). Sekretariatet driver aktivt förhandlingarna framåt genom att gå igenom den föreslagna avtalstexten. Under förhandlingens gång kan det löna sig att ha flera längre eller kortare avbrott för interna överläggningar eller lobby-pass. När förhandlingarna om en avtalsdel gått i stå kan två eller alla tre avtalsdelar förhandlas parallellt. Det finns då mer att ta och ge av för parterna.

Steg 4.

Reflektion

Låt deltagarna fundera reflektera över vad det var som hände.

Förslag på frågor att fundera över är: Vad fastnade de för i spelet? Var det:

Maktförhållandena? Förhandlingssituationen? Aktörernas argumentation? Något annat?

n Hur gick det för er aktör? Skulle ni göra likadant igen?

n Var detta realistiskt?

Gör två korta informationsrundor där en grupp i taget redogör för hur de svarade på frågorna ovan. Gör en avslutningsrunda med alla deltagare där frågorna är: "Om du får ta med dig en sak från rollspelet - vad tar du med dig då?" "Ge exempel på något som var bra med spelet liksom något som kan bli bättre."

INSTRUKTIONER TILL SPELUNDERLÄTTAREN

Varianter

n Om ni är få, använd bara EU, USA, Indien, Moçambique och Rättvisegruppen.

Spelunderlättaren kan vara sekretariat. Fyll sedan på med Bondealliansen, Industrigruppen, Brasilien och Sekretariatet, förslagsvis i den ordningen.

n Om ni endast har lite tid till förfogande, koncentrera er på uppgift 1 och 2 och välj endast en eller två av avtalsdelarna. Med bara en avtalsdel är dock risken stor att förhandlingarna strandar då väl lite finns att förhandla om.

n Ta en längre paus mitt i förhandlingsmomentet, kanske flera dagar för förberedelser.

n Genomför rollspelet på ett internat, gärna med möjlighet till "nattmangling"!

Tips

till spelunderlättaren

Före spelet, att ta med

- länder- och organisationslappar och ev. flaggor som de kan ställa på sina bord
- klisterlappar som de kan sätta på sig själva för att visa vem de representerar
- overheadbild med avtalstexten
- aktuella pressklipp som visar på hur mycket handelsfrågor figurerar i det dagliga nyhetsflödet och vilka politikerområden de påverkar
- Ett inledningstal som kan konstrueras från skrifter på WTO:s hemsida som sjunger handelns lov i alla väder
- Läs avtalet och förbered förklaringar på alla termer som finns där.
- Vad är varje aktörs dilemma? Vad är varje aktörs förhandlingsvaluta? Vad tjänar respektive förlorar varje aktör?

INSTRUKTIONER TILL SPELUNDERLÄTTAREN

Under spelet

- Din roll som spelunderlättare innebär att du leder gruppen mellan de olika stegen. Underlättaren bör vara aktiv utan att ta för mycket plats, d v s gå runt och ”smörja” processerna med tips, fakta och förslag - lågmält för att stödja, inte styra, deltagarnas egna beslut. Du är i princip en del av sekretariatet (se aktörskortet). Kanske är det du som är sekretariatet. Uppmuntra deltagarna! Ge dem eventuellt alla aktörskorten.
- Lämna i läxa att göra klart formulerade ändringsförslag
- Låt dem välja ut representanter som går till olika avtalsgrupper, en grupp för varje avtal.
- Då det finns knutar att lösa mellan bara två parter så kan sekretariatet säga till dessa att hitta ett sätt att lösa problemet i enskilt rum.
- Tydliggör något av de ojämlika maktförhållandena i världen genom att öppet behandla EU, USA och Industrigruppens delegationer fördelaktigt; ge dem godis, låt dem tala först, instruera sekretariatet att gynna dem etc.
- Se till så att USA, EU och Industrigruppen förstår att ursprungsavtalet som sekretariatet har skrivit redan är i deras favör. Om de släpper några saker så vinner de ändå. Det värsta vore om inget avtal kom till stånd.
- Förklara för USA att deras system med exportkrediter inte påverkas av det avtal som tar upp ”exportsubventioner”
- Uppmuntra aktörerna att skicka ”fax” till varandra under förhandlingarna för att komma överens om detaljer. Speciellt organisationerna blir lätt passiva i den här fasen. Skicka själv fax för att diskret trycka på aktörerna mot kompromisser.
- Blanda grupperna vad gäller män och kvinnor och folk som inte känner varandra.
- Om ni vill fördjupa er, använd några eller alla förberedelseuppgifter som inlämningsuppgifter. Reglera omfattningen genom att specificera den tid deltagarna ska lägga ner på arbetet.
- Uppmuntra deltagarna att klä sig efter sin aktör – det gör stor skillnad, även för vuxna.
- Om ni är flera grupper, låt någon grupp vara demonstranter utanför de andras förhandlingar.

Efter spelet

- Renskriv avtalstext och skicka ut till dem som deltog.

SPELET OM VÄRLDSHANDELN

- en av/dramatisering av handelsdiskussionen

INSTRUKTIONER TILL SPELUNDERLÄTTAREN

Förhandlingstabell. Översikt över hur de olika aktörerna förhåller sig till avtalet som det står.

Aktör	Patent	Jordbruk	Investering	Dilemma	Förhandlingsvalutor
EU	+ Läkemedelsindustri	- Skydda eget jordbruk. Multifunktionellt. + Försiktighetsprincipen.	+ Utveckla industri	För frihandel för att främja sin egen industri och tjänstesektor men mot frihandel för att skydda sin egen jordbruksindustri (och textilindustri) som anses vara multifunktionell. För frihandel men vill ändå ha rätt till att säga nej till varor som kan leda till skador (försiktighetsprincipen).	Stor marknad med köpstarka konsumenter Sänka subventioner och exportsubventioner Bistånd Tekniköverföring
USA	+ Läkemedelsindustri	+ §1. - Försiktighetsprincipen	+/- Har bilaterala avtal.	Inget dilemma. För frihandel. Kringgår §1 i jordbruksavtalet med exportgarantier.	Stor marknad med köpstarka konsumenter Bistånd Starka regionala avtal Tekniköverföring
Indien	- Skydda egen industri - Biologiska resurser.	- Livsmedelssäkerhet - Försiktighetsprincipen	- Skydda egen industri.	För frihandel för export av textilier, läkemedel och jordbruksprodukter men mot för att skydda egen industri och jordbruk.	Växande marknad
Brasilien	- Skydda egen industri - Biologiska resurser.	+ Stor och effektiv jordbruksproduktion. - Försiktighetsprincipen	-/0 Skydda egen industri men förhandlingsbart	För frihandel för att främja sin jordbruksindustri men mot för att skydda inhemsk industriutveckling.	Växande marknad
Mozambique	- Vill ha tillgång till billiga/kopierade läkemedel - Biologiska resurser	- Försiktighetsprincipen - Livsmedelssäkerhet	- Bygga upp egen industri	För frihandel för att främja sin jordbruksindustri men mot för att skydda inhemskt jordbruk för livsmedelssäkerhet.	Svag förhandlingsposition. Kan hota med att stjälp förhandlingarna.
Bondealliansen	- Biologiska resurser - Läkemedel	- Livsmedelssäkerhet	- Skydda egen industri	Vill inte ha avtal på jordbruk men vill få bort EU:s subventioner till sitt jordbruk.	Organisering av bönder som kan leda till politiska kriser inom framförallt Brasilien och Indien.
Rättvisegruppen	- Biologiska resurser - Läkemedel	-/+ Fattiga men inte rika borde få skydda sitt jordbruk + Försiktighetsprincipen	-	Vill inte ha avtal på jordbruk men vill få bort EU:s subventioner till sitt jordbruk.	Västerländsk opinion vilket kan leda till politiska kriser
Industrigruppen	+	+ §1 - Försiktighetsprincipen	+	Inget dilemma eftersom de inte bär några kostnader. Kostnader för ett avtal faller på nationer att betala.	Tekniköverföring Teknikbistånd Arbetsstillfällen
Konfliktområden	mediciner, HIV/AIDS biologiska resurser – att patentera liv, grödor och liknande	Försiktighetsprincipen livsmedelssäkerhet subventioner	skydda egen produktion främja export av egna företagsprodukter och tjänster skydda offentliga sektorn		

SPELET OM VÄRLDSHANDELN

- en av/dramatisering av handelsdiskussionen

INSTRUKTIONER TILL SPELUNDERLÄTTAREN

Materialet

Spelet om världshandeln består av fyra sorters kort:

- 1.** Introduktion till spelet med förslag till förberedelser
- 2.** ”Kort om...alla aktörer” samt den föreslagna avtalstexten
- 3.** Utförligare beskrivning av varje aktör och dess position inför förhandlingarna
- 4.** Instruktioner och tips till underlättaren