

რიდერი სოციალური მუშაობის ბაკალავრიატის სტუდენტებისთვის

ადვოკატირება მაკრო სოციალურ გარემოში

ადვოკატირება

სოციალური მუშაკები ადვოკატირების ხერხს დიდი ხანია იყენებენ. ამ თავში განხილულია ადვოკატირებასთან დაკავშირებული ძირითადი ღრებულებები და შეზღუდვები, ადვოკატირებადთან დაკავშირებული სააგენტოების ძირითადი ვალდებულებები; ადვოკატირების მიმართ ტიპური დამოკიდებულებები. ეს თავი მიმართულებას მოგცემთ, როგორ გამოიყენოთ ადვოკატირება მაკრო დონეზე და განიხილავს ადვოკატირების რამდენიმე ტაქტიკას.

ადვოკატირება - ძირითადი ღირებულებები და შეზღუდვები

სოციალურ მუშაკთა ეროვნული ასოციაცია (NASW) და სოციალურ მუშაკთა კანადური ასოციაცია (CASW) სოციალურ მუშაკს ავალდებულებს მონაწილეობა მიიღოს ადვოკატირებაში. ეს ვალდებულება წარმოიშობა სოციალური სამუშაოს ძირითადი სახელმძღვანელო პრინციპებიდან - პატივი ვცეთ სოციალური სამუშაოს ძირითად ღირებულებებსა და ვიმუშაოთ ჩვენი საზოგადოების ყველა წევრის კეთილდღეობის ასამაღლებლად. ადვოკატირება ზუსტად შეესაბამება სოციალური სამუშაოს ღირებულებებს. ჯგუფები, რომლებსაც ადვოკატირებას უწევენ, დროთა განმავლობაში იცვლება, მაგალითად, 1960-იან წლებში ძირითადი სამიზნე ჯგუფი „ფერადკანიანი“ მოსახლეობა იყო - ამ დროს დაიწყო ამ ადამიანების სამოქალაქო უფლებების დაცვა. 1980-იან წლებში დაიწყო კანონმდებლობის შემუშავება შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე ადამიანებისთვის. ყველა შემთხვევაში, მაკრო დონეზე არსებულმა ძალისხმევამ ორივე უმცირესობათა ჯგუფისთვის მნიშვნელოვნად შეცვალა ცხოვრების ხარისხი და შესძლებლობები.

მაკრო დონეზე ადვოკატირების ძირითადი სარგებელი არის ის რომ, „შეტევა“ ხდება მთავარ პრობლემებზე და არა მხოლოდ სიტუაციური, კრიზისული შემთხვევების დროს. ეს სოციალურ მუშაკებს ეხმარება რეალურად ჩაერთონ პრობლემების მოგვარებაში; კლიენტებს კი ხელს უწყობს წინაარმდეგობების დაძლევისა და პიროვნული უნარების განვითარებაში.

ფაქტორი, რომელიც აფერხებს ადვოკატირების ეფექტურობას არის ის, რომ თავისი ბუნებით, ადამიანური და სოციალური პრობლემები არ იძლევა მასობრივი ცვლილების განხორციელების საშუალებას. ხშირად, მხოლოდ ერთი ნაწილის „შეკეთების“ ან მხოლოდ პირველადი ნაბიჯების გადადგმის საშუალება გვეძლევა. განვიხილოთ როგორი წარმატება ჰქონდა ადვოკატირებას აფრიკელი ქალებისთვის არჩევნებში მონაწილეობის უფლების მიღების პროცესში. მიუხედავად იმისა, რომ კანონი საკონსტიტუციო დონეზე დამტკიცდა, ის მაინც არ გვაძლევდა გარანტიას, რომ ყველა ქალი დააფიქსირებდა საკუთარ აზრს

არჩევნებში. შემდეგი ნაბიჯი იყო ხალხის წახალისება დაეცვათ საკუთარი უფლებები. დღესაც საჭიროა რომ ადამიანებს „დავამალოთ“ დარეგისტრირდნენ ხმის მისაცემად; ეს არის დამატებითი ნაბიჯები იმისთვის რომ ხალხი დავავალდებულოთ მონაწილეობა მიიღონ არჩევნების პროცესში.

ამავდროულად, ზოგიერთი მიზანი უბრალოდ ვერ განხორციელდება, იმის გამო რომ კლიმატი და გარემოება არ უწყობს ხელს ცვლილების განხორციელებას. მაგალითად, ძალიან ძნელია წარმატებით გაუკეთო ადვოკატირება ახალ, გამბევად პროგრამებს, როცა მთლიანი პოლიტიკური პროცესი ორიენტირებულია გადასახადებისა და მთავრობის დანახარჯების შემცირებაზე.

ადვოკატირების ერთი ძალიან მნიშვნელოვანი შეზღუდვა არის გამბედაობის ნაკლებობა და პრობლემებთან გამკლავების არცოდნა. აპათია პროგრესისა და სოციალური სამართლიანობისთვის ყველაზე დიდ საფრთხეს წარმოადგენს. აპათია შეიძლება იმით იყოს გამოწვეული, რომ ბევრს არ სჯერა თითქოს მას შეუძლია გავლენა მოახდინოს ძირითად სოციალურ-საზოგადოებრივ პრობლემებზე. სხვა შემთხვევაში, არაკომპეტენტურობის გრძნობა იწვევს ეჭვს იმის შესახებ, თუ როგორ დავიწყოთ ცვლილების განხორციელება.

სააგენტოს ვალდებულებები ადვოკატირებასთან დაკავშირებით

სხვადასხვა სააგენტო განსხვავებულად უყურებს რისკის ქვეშ მყოფი მოსახლეობის ადვოკატირების პროცესში საკუთარ ჩართულობას. ზოგიერთი სააგენტო ადვოკატირებას თავის ერთ-ერთ მთავარ მისიად მიიჩნევს. იმ თავშესაფრების უმეტესობა, რომლებიც ოჯახური ძალადობის სფეროში მუშაობს, მზად არის აამოქმედოს და აღასრულოს მკაცრი კანონები ოჯახური ძალადობის წინააღმდეგ და განავითაროს ახალი პროგრამა, რომელიც ქალებს საკუთარი თავის მხარდაჭერაში დაეხმარება. სხვა სააგენტოები დიდ ძალისხმევას დებენ იმაში, რომ მათი სერვისები ყველა მოქალაქისთვის ხელმისაწვდომი გახდეს. ისეთი სააგენტოებისთვის როგორცაა, მაგალითად, American Civil Liberties Union და Children's Defense Fund , ადვოკატირება მათი სამუშაოს ძირითადი საქმიანობაა.

სამწუხაროდ, ისეთი სააგენტოებიც არსებობს, რომლებსაც ადვოკატირება მათი ორგანიზაციის მისიად არ მიაჩნიათ. თუ სააგენტოს, რომელშიც მუშაობთ, არ სჯერა რომ ადვოკატირება მნიშვნელოვანია სოციალური მუშაკებისთვის, იმის შანსი რომ თქვენ აზრს შეაცვლევინებთ, ძალიან დაბალია. მხოლოდ პროფესიის მიმართ თქვენს ერთგულებას და კლიენტებისადმი პროფესიულ ვალდებულებებს შეუძლია სიტუაციის შეცვლა.

მაკრო დონეზე განხორციელებული ადვოკატირების შესაძლებლობები

გავიხსენოთ, რომ ადვოკატირებას შეუძლია ადამიანს საკუთარი ცხოვრებისა და პრობლემების გაკონტროლება-მოგვარებაში დაეხმაროს; ასე რომ, ადვოკატირება შეიძლება განვიხილოთ საკუთარი თავის დახმარებისა და გაძლიერების საშუალებად.

ადვოკატირება შეიძლება მოიცავდეს ისეთი ჯგუფის ფორმირებას, რომელშიც გაერთიანებულები იქნებიან მსგავსი ინტერესებისა ან პრობლემების მქონე ადამიანები; ადამიანები, რომლებსაც არ შეუძლიათ დამოუკიდებლად, მარტო იმუშაონ მიზნის მიღწევის გზების დასახვაზე.

ადვოკატირება შეიძლება გულისხმობდეს მოცემული პოლიტიკის ან კანონის ინსტიტუციონალურ, საზოგადოებრივ ან სხვა დონეზე შესაცვლელად გაწეულ ძალისხმევას. ასევე, მონაწილეობას ახალი სერვისების დაგეგმვაში ან იმ გზების შემუშავებაში, რომლებსაც სააგენტოები რესურსების სხვადასხვა პროგრამაში განაწილების დროს იყენებენ.

ადვოკატირება შეიძლება მოიცავდეს ისეთი კანონის შემუშავებას, რომელიც მიმართული იქნება ჰომოფობიის წინააღმდეგ. კანონები და პოლიტიკა, რომელიც კრძალავს ჰომოსექსუალი მამაკაცების სამხედროში მსახურს, გავლენას ახდენს ასეთი ადამიანების მშობლებზე - ისინი ცდილობენ იზოლაციაში მოაქციონ შვილები და უფრო მეტად უჭირთ გაუგონ მათ. სწორედ ასეთი შემთხვევების თავიდან ასარიდებლად არის საჭირო ადვოკატირება.

ცნობილია, რომ ლგბტ ჯგუფის წარმომადგენლები ხშირად არიან ძალადობის, დისკრიმინაციის, ჩაგვრისა და იზოლაციის მსხვერპლი. ამის მიზეზი კი არის ხალხის რეაქცია მათ სექსუალურ ორიენტაციაზე. ასევე, თანამედროვე კვლევების შედეგებმა აჩვენა, რომ არატრადიციული ორიენტაციის მქონე მოზარდებში თვითმკვლელობა უფრო გავრცელებული, ვიდრე მათ თანატოლებში, რომლებიც ტრადიციული სექსუალური ორიენტაციით ცხოვრობენ. თუმცა, როდესაც გავაცნობიერებთ რომ აღნიშნული ჯგუფი რისკის ქვეშაა, სოციალური მუშაკები შეეცდებიან უფრო ეფექტურად გაუწიონ ადვოკატირება პროგრამებს, რომლებიც შეამცირებს არსებულ რისკს. უცხოეთში ბევრი სკოლის ბიბლიოთეკაში არსებობს წიგნები, რომლებშიც ლგბტ ჯგუფის წარმომადგენლების ცხოვრებაზე ინფორმაცია ისეთი ფორმითაა გადმოცემული, რომ ისინი შეურაცხყოფილნი არ დარჩნენ.

მაკრო დონეზე განხორციელებული ადვოკატირების პრინციპები

ადვოკატირება შეიძლება მიმართული იყოს ინდივიდზე, ჯგუფებზე, ორგანიზაციებზე, საჯარო და კერძო ადამიანთა სერვისების სააგენტოებზე, საკანონმდებლო ორგანოებზე, სასამართლო სისტემებზე და/ან სამთავრობო პირებზე. ჩამონათვალი იმიტომ არის ასეთი გრძელი, რომ ნებისმიერმა მათგანმა შეიძლება რომელიმე საზოგადოებრივ ჯგუფს ხელი შეუშალოს საჭირო სერვისის მიღებაში ან უბრალოდ არაჰუმანურობა გამოიჩინოს.

ადვოკატირებასთან დაკავშირებული ვალდებულებები გულისხმობს რამდენიმე პრინციპის დაცვას:

პირველი, უნდა ვიმუშაოთ იმისთვის, რომ გავზარდოთ კლიენტებისთვის სოციალური სერვისების ხელმისაწვდომობა. არ არის საკმარისი ჯგუფებს შევთავაზოთ ჩვენი სერვისები იმის გარკვევის გარეშე, იღებენ თუ არა ისინი სხვა სახის დახმარებას. უნდა უზრუნველვყოთ, რომ ყველამ, ვისაც დახმარება სჭირდება, მიიღოს ჩვენი სერვისი; არ უნდა გამოვიდეთ მხოლოდ საკუთარი ინტერესებიდან; ჩვენ უნდა შევუსაბამოთ სერვისი ხალხს და არა პირიქით.

ხანდახან სერვისები აკმაყოფილებს მოთხოვნილებებს, მაგრამ არსებობს პრობლემები, რომელთა გამო კლიენტებს უჭირთ ამ სერვისების გამოყენება. მაგალითად, სერვისი ისეთ დროს შეიძლება იყოს შემოთავაზებული, როცა კლიენტი სამსახურშია; ან შეიძლება კლიენტს ძალიან დიდხანს მოუხდეს ლოდინი სანამ საჭირო დახმარებას მიიღებს.

ადვოკატირების მეორე პრინციპი გულისხმობს კლიენტებისთვის სერვისის ისე მიწოდებას, რომ მათ თავი შეურაცხყოფილად არ იგრძნონ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სერვისის მისაღებად ისინი არ უნდა ჩავარდნენ დამამცირებელ, ღირსების შემზღალავ მდგომარეობაში. მაგალითად, სიტუაცია, სადაც სერვისის მისაღებად კლიენტი ვალდებულია საათობით იდგეს ბინძურ, ხალხით სავსე ოთახში. ასეთ დროს საჭიროა ადვოკატირება, რადგან მსგავსი სიტუაციები შეურაცხყოფას აყენებს კლიენტების ღირსებას.

სერვისის მიწოდება ხანდახან ისეთ ადგილებში ხდება, რომ ესეც იწვევს კლიენტის უხერხულობას. ერთი დიდი ქვეყნის სოციალური მომსახურების სააგენტომ სოციალური მუშაკების მაგიდები გიგანტურ დაწესებულებაში საბითუმო მაღაზიის მსგავსად განათავსა. მაგიდებს შორის არც კედლები იყო, არც სხვა სახის დანაყოფები; ყველას შეეძლო გაეგო და დაენახა რაზე საუბრობდნენ კლიენტები და სოციალური მუშაკები.

ადვოკატირები მესამე პრინციპი სოციალურ მუშაკებს ავალდებულებს იზრუნონ რომ ყველას, ვისაც დახმარება სჭირდება, თანაბარი ხელმისაწვდომობის შესაძლებლობა ჰქონდეს. სხვადასხვა მიზეზის გამო შეიძლება ეს ბალანსი დაირღვეს და სოციალურ მუშაკმა უნდა იზრუნოს მის გამოსწორებაზე.

მაკრო დონეზე ადვოკატირების სახელმძღვანელო

ქვემოთ მოყვანილი სახელმძღვანელო პრინციპები დაგეხმარებათ ადვოკატირების პროცესის სწორად წარმართვაში :

გააცნობიერეთ სიტუაციის სიღრმე და სირთულე

როდესაც ადვოკატორების მიზანი ორგანიზაციის შეცვლაა, თქვენ მაქსიმალურად ცდილობთ შეცვალოთ მისი წევრების ღირებულებები, შეხედულებები და მრწამსი. როდესაც ორგანიზაცია თავის ფუნქციას ცუდად ასრულებს ან ზიანს აყენებს თავის კლიენტებს, ადვოკატორება შეიძლება ერთადერთი გონივრული ალტერნატივა აღმოჩნდეს. მიუხედავად ამისა, ისეთ ორგანიზაციებსა თუ სააგენტოებში, რომლებშიც ბევრი რამეა შესაცვლელი, ადვოკატორების გაწევა ძნელია. ცხადია, სჯობს ისეთ პრობლემებზე გააკეთოთ ფოკუსირება, რომლებიც რეალურად დაძლევადა და არ შეეჭიდოთ ყველაფერს ერთიანად.

გუნდურ მუშაობას ხშირად უკეთეს შედეგამდე მივყავართ

მართალია, მარტო მომუშავე ადამიანსაც შეუძლია მივიდეს დასახულ მიზანამდე, მაგრამ ჯგუფი უფრო აადვილებს ძირითადი შედეგის მიღწევას. მაკრო დონეზე ადვოკატორება საუკეთესოდ მაშინ მუშაობს, როდესაც ერთსა და იმავე მესიჯს ბევრი ადამიანი აჟღერებს. სხვებთან თანამშრომლობა ზრდის ინდივიდუალური მცდელობის ძალასა და გავლენას.

ადვოკატორება ზოგჯერ აგრესიულობას გულისხმობს

გახსოვდეთ, რომ ყოველთვის თავაზიანი და სასიამოვნო ადამიანი ვერ იქნებით. გამუდმებით თავაზიანობა ნიშნავს, რომ ხანდახან უსამართლობასა და წყენაზე თვალს ხუჭავთ. თუ ცვლილების განხორციელება გასურთ, გაითვალისწინეთ რომ დრო და დრო მოწინააღმდეგეებსაც გაიჩინოთ. გახსოვდეთ, რომ დღევანდელი მტრები ხვალინდელი მოკავშირეები არიან. სააგენტოს დირექტორი, რომელიც განაწყენებულია თქვენზე იმის გამო რომ თქვენ მიუთითეთ მის შეცდომაზე, შემდეგ წელს სწორედ თქვენ აგირჩევთ აღნიშნულ შეცდომაზე სამუშაოდ. როდესაც სისტემაში ცვლილებისკენ მივილტვით, აგრესიულობა შეიძლება ღირსებადაც ჩაითვალოს.

ზოგჯერ დათმობა ძლიერი მხარე უფროა, ვიდრე სისუსტე

ზოგიერთ შემთხვევაში, საჭიროა იყოს უფრო დამთმობი, თბილი და მეგობრული. უნდა შეგეძლოთ სიტუაციის მიხედვით განსაზღვროთ თქვენი ქმედებები. მარია ენდრიუსი ამ შემთხვევის მაგალითია. ის ერთ-ერთი ყველაზე ნაზი, თბილი და უკონფლიქტო სოციალური მუშაკია „Frank County Department of Human Services“-ში. ის ყველას მოსწონს. თუმცა, როდესაც სააგენტომ დაიწყო ბიუჯეტის შემცირების ვარიანტის განხილვა, რაც გულისხმობდა მოზარდებისა და მარტოხელა დედების მომსახურებისთვის გაწეული ხარჯების მნიშვნელოვნად შემცირებას, მარია, შეიძლება ითქვას, ყველაზე ძლიერ ადვოკატად გადაიქცა. იგი დაუპირისპირდა სააგენტოს ადმინისტრაციას და წარუდგინა მათ აღნიშნული ჯგუფის საჭიროებები და ის შედეგები, რომლებიც შეიძლება მოჰყოლოდა სერვისის შემცირებას. მან აღნიშნა რომ შემოთავაზებული შემცირებები პირდაპირ წინააღმდეგობაში მოდიოდა სააგენტოს მთავარ მისიასთან - დაეხმაროს საზოგადოების დაუცველ ჯგუფებს. მარია საუბრობდა გარკვევით, გრძნობით და უფროსებს სწორი გზისკენ

მიუთითებდა. ზოგიერთი უფროსი განაწყენებული დარჩა მისი ქცევით, თუმცა, მარიას არგუმენტებმა უმრავლესობის ხმით გაიმარჯვა. სხვების განაწყენების რისკის მიუხედავად, მარიამ გადადგა ეს ნაბიჯი, რადგან მარტოხელა დედებს ამ სისტემაში ადვოკატირებას სხვა არავინ გაუწევდა.

მიიღე ფაქტი, რომ ყოველთვის ვერ მოიგებ

ხანდახან, შეიძლება თქვენმა ადვოკატირებამ შედეგს ვერ მიაღწიოს, თუმცა, ამის მიუხედავად, მაინც შეგიძლიათ ოპონენტს არ მისცეთ საშუალება მიაღწიოს თავისას; ან შეგიძლიათ სცადოთ მისი დარწმუნება რომ თქვენი იდეები გაითვალისწინოს. შესაძლოა ვერ მოახერხოთ ქალაქში ახალი თავშესაფრების აშენება, მაგრამ შეგიძლიათ შეაჩეროთ უკვე არსებული თავშესაფრების დახურვა.

ადვოკატირების ტაქტიკა

ადვოკატირების პროცესში შეიძლება მრავალფეროვან ტაქტიკას მივმართოთ; მათი უმრავლესობა სოციალური მუშაკის სასწავლო პროგრამის ნაწილია:

დარწმუნება

ამ პროცესის დროს სამიზნე ჯგუფს ვაწვდით დამატებით ინფორმაციას, რომელმაც შეიძლება გავლენა მოახდინოს მათ გადაწყვეტილებაზე. Hoffman-მა და Sallee-იმ გამოყვეს დარწმუნების 3 მეთოდი.

პირველი მეთოდი, *ინდუქციური კითხვები*, გულისხმობს სამიზნე ჯგუფისთვის ისეთი კითხვების დასმას, რომლებიც მას დააფიქრებს საკუთარ საბოლოო გადაწყვეტილებაზე; თუ მიგაჩნიათ რომ ვიღაცამ ცრუ ინფორმაციაზე დაყრდნობით მიიღო გადაწყვეტილება, შეგიძლიათ იკითხოთ მოიპოვება თუ არა აღნიშნული ინფორმაცია საჯარო ჩანაწერებში. მომდევნო კითხვა შეიძლება იყოს - გადაამოწმა თუ არა ვინმემ რამდენად ემთხვევა ვერბალურად გადმოცემული ინფორმაცია გამოქვეყნებულ მასალას.

დარწმუნების მეორე მიდგომა არის -*არგუმენტების ჩამოთვლა საკითხის ორივე მხარესთან დაკავშირებით*. ეს გულისხმობს, არა მხოლოდ თქვენი პოზიციის მტკიცებას, არამედ საწინააღმდეგო მოსაზრებისა და მასთან დაკავშირებული ფაქტების აღიარებას. ამ მეთოდის უპირატესობა ის არის, რომ ამით თქვენი ოპონენტები აცნობიერებენ, რომ კარგად გაიაზრეთ მათი პოზიცია და ამის მიუხედავად მაინც მიგაჩნიათ, რომ საკუთარი პოზიცია უკეთესია. დავუშვათ, გსურთ პროგრამის შემუშავება, რომელიც ნარკოტიკებზე დამოკიდებული ადამიანების ერთჯერადი შპრიცებით უზრუნველყოფას გულისხმობს; კვლევებზე დაყრდნობით თქვენ იცით რომ მსგავსი პროგრამების არსებობა ამცირებს შიდსის ეპიდემიის გავრცელებას. ამავდროულად, უნდა შეგეძლოთ თქვენი პოზიციის საწინააღმდეგო არგუმენტების ჩამოყალიბება და შემდეგ მათი გაბათილება.

სიმტკიცე დარწმუნების მესამე მეთოდია. ბევრი ადამიანი წინააღმდეგობის გაჩენისთანავე ნებდება. სამიზნე ჯგუფი შეიძლება თქვენგან სწორედ დანებებას ელოდება. სოციალური მუშაკი, რომელიც მტკიცე და შეუპოვარია, აუცილებლად მოიგებს დამატებით ქულებს. წარმოვიდგინოთ, რომ თქვენ ჯგუფთან ერთად მუშაობთ რეგიონის ბავშვებისთვის გასართობი ცენტრის შექმნაზე. თქვენ მოძებნეთ მიტოვებული შენობა, სამოქალაქო ჯგუფი კი დაგპირდათ რომ დააფინანსებდა მის გარემონტებას. დაპირებების მიუხედავად, ქალაქის მერმა არაფერი მოიმოქმედა. ასეთ შემთხვევაში, მოთხოვნის განაცხადის განმეორებითი შეტანა შეიძლება ეფექტური აღმოჩნდეს.

სამიზნე ჯგუფისთვის უხერხულობის შექმნა

ადამიანების უმეტესობა საკუთარ თავს ღირსეულ პიროვნებად თვლის და მიიჩნევს, რომ ადამიანებს სამართლიანად ექცევა. შესაბამისად, გვწყინს, როდესაც ვიღაც ჩვენზე მიუთითებს და ამბობს, რომ ისეთები არ ვართ, როგორც თავს წარმოვაჩინეთ. იგივე შეიძლება ვთქვთ ორგანიზაციებსა და მათ წევრებზე, რომლებიც აღნიშნავენ რომ ძალიან მგრძობიარენი არიან კლიენტების საჭიროებების მიმართ. როდესაც ოპონენტი მედიის საშუალებით ცდილობს თქვენს შეცდომებზე ყურადღების გამახვილებას, შედეგად შეიძლება თქვენში არეულობა გამოიწვიოს. ასეთ ქცევას შეიძლება ორი შედეგი მოჰქვეყნოს: პირველი, შეუძლია სამიზნე ჯგუფს უბიძგოს საკითხის თქვენთვის სასურველი მიმართულებით განხილვისკენ და მეორე, შეიძლება საპირისპირო შედეგი მოიტანოს - სამიზნე ჯგუფში უარესი წინააღმდეგობა გამოიწვიოს. ამდენად, სამიზნე ჯგუფის „გაღიზიანება“ შეიძლება რისკის მომცველი იყოს.

ადგილობრივ გაზეთებში წერილების გამოქვეყნებამ (მითუმეტეს თუ ბევრი წერილი დაიბეჭდება) შეიძლება სამიზნე ჯგუფის ყურადღება მიიპყროს. ქუჩაში ფლაირების დარიგება, სადაც სააგენტოს შეცდომებზეა ყურადღება გამახვილებული, სავარაუდოდ სამიზნე ჯგუფს უხერხულობას შეუქმნის და თანამშრომლობისკენ უბიძგებს. კიდევ ერთი გზაა დემონსტრაციები - რომლებმაც სამიზნე ჯგუფებში ასევე შეიძლება გამოიწვიოს უხერხულობა და ისინი ცვლილებებისკენ მომართოს.

პოლიტიკური ზეწოლა

პოლიტიკური ზეწოლა გულისხმობს, სასურველი ცვლილების გასატარებლად პოლიტიკური გავლენის ჩარევს. თუმცა ყველა სააგენტო, ორგანიზაცია და შექმნილი სიტუაცია არ არის მგრძობიარე პოლიტიკური ზეწოლის მიმართ. საჯარო ორგანიზაციები უფრო მგრძობიარეები არიან ისეთ საკითხებში, რომლებიც პოლიტიკაში მოღვაწე ადამიანებს ეხებათ (არც არის გასაკვირი- ისინი სწორედ ამ ადამიანების კონტროლის ქვეშ არიან). არჩეულ ოფიციალურ პირებს შესაძლოა დაუკავშირდნენ ამომრჩევლები და სთხოვონ იმ საკითხების შესწავლა, რომლებიც მათ კომპეტენციაში შედის.

სახელმწიფო დონეზე, სოციალურ მუშაკს შეუძლია მიმართოს საკანონმდებლო ორგანოს წარმომადგენელს ისეთი საკითხების მოგვარებისთვის, როგორცაა, მაგალითად- ფსიქიკური პრობლემების მქონე და სხვა რისკქვეშ მყოფი ჯგუფების დაფინანსება. საკანონმდებლო პირი კი შეიძლება დაუკავშირდეს ფსიქიკური ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული შესაბამისი სახელმწიფო უწყების უფროსს და ჰკითხოს, რატომ არ იღებენ ფსიქიკური პრობლემების მქონე ადამიანები კანონით გამოყოფილ სერვისებს. ხშირად, მსგავსი მოქმედებები სააგენტოების გააქტიურებას იწვევს.

პეტიციების შეგროვება

პეტიციების შეგროვება გულისხმობს მოქალაქეთა ხელმოწერების შეგროვებას, იმ მიზნით რომ სააგენტომ / ორგანიზაციამ სხვაგვარად დაიწყოს ფუნქციონირება. სოციალურ მუშაკს შეუძლია სამეზობლოს ქალაქის მასშტაბით პეტიციების შეგროვებაში დაეხმაროს. აღნიშნული პეტიცია შეიძლება ითხოვდეს საპატრულო მომსახურების გაუმჯობესებას, რათა შემცირდეს ნარკოტიკების გამოყენება და ძალადობის რაოდენობა. პეტიციების შეგროვება შეიძლება როგორც სახლების კარდაკარ შემოვლით, ასევე ქალაქის ცენტრალურ ქუჩებზე სიარულით, სადაც ბევრი ხალხი იყრის ხოლმე თავს. ასევე, პეტიციების შესაგროვებლად შეგვიძლია ვესტუმროთ სილამაზის სალონებს, ბარებს და სხვადასხვა მაღაზიას. პეტიციების შეგროვება საკმაოდ მარტივია და ეს შეიძლება ჩვენთვის დაბრკოლებად იქცეს; პროცესის სიმარტივის გამო მან სამიზნე ჯგუფზე შეიძლება სასურველი გავლენა ვერ მოახდინოს. სამიზნე ჯგუფმა შეიძლება ჩათვალოს, რომ ხალხი, რომელმაც პეტიციას ხელი მოაწერა, სინამდვილეში მაინცდამაინც არ წუხს და არ არის გარკვეული აღნიშნულ საკითხში. სავარაუდოდ, ყველაზე ეფექტურია, თუ პეტიციებს საჯარო ფორუმებზე გამოვაქვეყნებთ.

საკანონმდებლო ადვოკატირება

საკანონმდებლო ადვოკატირება ზოგად ადვოკატირებას ჰგავს, რადგან ისიც საზოგადოების ფართო ჯგუფებთან მუშაობს; იგი მოიცავს კანონმდებლობის შეცვლას, იმისთვის რომ კლიენტებმა გარკვეული სარგებელი მიიღონ.

საკანონმდებლო ადვოკატირება სოციალური სამუშაოს არსის ნაწილია, რადგან საკანონმდებლო სფეროში მიღებული გადაწყვეტილებებიდან ძალიან ბევრი ეხება სოციალური სამუშაოს პროგრამებს, სოციალურ მუშაკებსა და მათ კლიენტებს. ამგავრად, შეუძლებელია სოციალური მუშაკი არ იყოს ჩართული საკანონმდებლო ადვოკატირების პროცესში.

გარდა ამისა, ხშირად კანონმდებელს უხდება ისეთი კანონპროექტების შესახებ გადაწყვეტილების მიღება, რომელზეც საკმარის ინფორმაციას არ ფლობს და საჭიროებს სხვადასხვა სპეციალობის მქონე პროფესიონალების ჩართვას, რაც ზრდის „სწორი“ კანონმდებლობის მიღების შესაძლებლობას.

