

DESOBEDIENCIA CIVIL ACCION DIRECTA NOVIOLENTA

CAMBIAR LA MAREA (TURNING THE TIDE)

Programa cuáquero para un cambio social no violento.

Este programa puede ayudar a los grupos de acción a elaborar estrategias, crear grupos, buscar acciones no violentas, comunicarse, adoptar actitudes personales no violentas de preparación para la acción y entrenarse para una acción directa no violenta. No hay grupo que sea demasiado grande o pequeño.

CONTENIDOS:

1. Poder
2. Planificación de campañas
3. Construyendo una sociedad alternativa
4. Toma de decisiones consensuada
5. Etapas y procesos de la transformación de conflictos
6. Apoyo a la Acción directa
7. 198 métodos de acción no violenta

PODER

*GENTE con poder en
COMUNIDADES fuertes
realizando una ACCIÓN eficaz*

El poder se puede definir como la capacidad de producir un impacto en el mundo y se puede contemplar desde varios puntos de vista:

- Poder "con": poder que emana de los grupos de personas que actúan en colaboración. Individualmente tal vez no tengan poder alguno, pero juntos son más que la suma de las partes.
- Poder "para": poder capacitador derivado de una convicción interna, un conocimiento o una habilidad adquirida, una confianza depositada o ayuda por parte de otras personas, o bien surgido de la posibilidad de utilizar recursos externos (p. ej., dinero, herramientas).
- Poder "sobre": relación de dominancia en la que prevalece la voluntad de una persona o de un grupo.

En nuestra sociedad el poder suele interpretarse como "poder sobre", es decir, la capacidad que tienen algunas personas o grupos para que otros hagan cosas que de lo contrario no harían. Sin embargo, el poder no es algo inerte que simplemente tienen algunas personas; está en las relaciones. El poder de unos depende del grado de obediencia de los otros. Esto nos lleva a la cuestión de por qué obedece la gente, por qué siguen manteniendo de forma activa o pasiva sistemas con los que en realidad no están de acuerdo.

Tomemos un colegio como ejemplo. Todas las personas que intervienen en él tienen cierto grado de poder para influir sobre su funcionamiento y sobre la gente que hay allí. Esto es posible porque todos tienen alguna ventaja o, lo que es lo mismo, fuentes de poder.

Quién tiene el poder	Fuentes de poder
Director	Tradición social, controla el dinero, concede premios y castigos, representa a la ley, tiene información, se relaciona con el mundo exterior.
Profesores	Experiencia, conocimientos, puesto reconocido socialmente, representan a la ley, carisma (a veces).
Alumnos	Número, molestia, son la razón de ser del colegio.
Tutores	Posición en el sistema.
Administradores	Pueden contratar, despedir y expulsar, poseen autoridad, controlan el presupuesto.
Cursos superiores	Tamaño y fuerza.
Cuidadores	Son clave, controlan el entorno, saben cómo funcionan las cosas, son mayores (desde el punto de vista de los niños).
Secretario/a del colegio	Controla la información y es un canal de comunicación.
Abusones	Tamaño, astucia, inteligencia, fuerza física.
Padres	Pueden recaudar fondos, sacar a sus hijos del colegio (la ley), cooperación, pueden convertirse en administradores.
Secretario de Estado	Representa a la ley, inspección, control último de los recursos, pertenece al sistema de servicio civil.

Fuentes de poder

Las fuentes de poder son los motivos por los cuales unas personas obedecen a otras; hay diversos tipos de fuentes:

- *Legitimidad (gobierno elegido democráticamente, derecho divino de los reyes)*
- *Hábito o tradición social (próximo a la legitimidad)*
- *Control de la información y de las ideas*
- *Habilidades y conocimientos*
- *Fuerza física, tamaño (o armas), capacidad para amenazar*
- *Dinero, recursos materiales*
- *"Secuaces" que llevan a cabo las órdenes de quienes tienen el poder (policía, ejército)*
- *Incentivos (dinero, status)*
- *Sanciones (multas, prisión, muerte)*
- *También está el carisma, que puede otorgar poder a alguien que de otro modo no lo tendría, o bien reforzar el poder de alguien que tenga algún otro recurso*
- *Una fuente de poder importante es la capacidad para definir la realidad, saber expresar cómo son el mundo y la gente*

Inténtalo tú: piensa en una organización en la que estés, como por ejemplo, en tu trabajo, institución educativa o club. Pregúntate a ti mismo quiénes tienen el poder en la organización, de dónde emana y por qué les obedecen otros miembros de la organización. ¿Cuántas de las fuentes de poder que hemos mencionado se dan en esa organización?

PLANIFICACIÓN DE CAMPAÑAS

GENTE con poder en
COMUNIDADES fuertes
realizando una ACCIÓN eficaz

Las campañas suelen iniciarse ante un sentimiento de enfado o de compasión (inquietud interior del espíritu) sobre alguna injusticia que haya aparecido en las noticias. Sentimos el impulso de hacer algo de inmediato (vigilias, marchas, envío de cartas), pero si nos paramos un momento a analizar la situación y elaborar una estrategia en lugar de apresurarnos en adoptar una táctica, probablemente seamos mucho más eficaces. Aquí presentamos algunas etapas en las que se puede trabajar.

Aclarar nuestro objetivo

¿Qué es lo que realmente queremos que suceda? ¿Es negociable o no? ¿Cuál queremos que sea el resultado, el mínimo satisfactorio?

Análisis

¿Qué fuerzas actúan a favor y en contra de ese objetivo? Trata de hacer un "análisis del campo de fuerzas"

¿Qué grupos hostiles pueden impedirnos conseguirlo? ¿A qué grupos afines podemos involucrar en la campaña? Intenta elaborar un "velocímetro social"

Piensa si para conseguir estos objetivos va a ser necesario cambiar:

a) Creencias o actitudes. En ese caso, ¿por parte de quién? ¿Del público en general? ¿De grupos específicos? ¿Del gobierno o de otros altos cargos? ¿Hasta qué punto debe ser profundo este cambio? Cuanto más arraigadas estén las ideas de la gente, más se resistirán (nos resistiremos) a cambiarlas.

b) Conductas. ¿De quién? ¿Hasta qué punto pueden ser difíciles o peligrosos estos cambios?

c) Las políticas del gobierno o de otras autoridades. En ese caso, ¿están las políticas actuales muy arraigadas en su ideología?

¿Qué recursos tenemos o podemos tener? Gente, tiempo, conocimientos, dinero, contactos, Dios...

Estrategia

Dentro de un espíritu no violento: cuidando y respetando a todos, estando dispuesto a aceptar sufrimientos en lugar de producirlos, reconociendo que nadie posee la verdad absoluta, etc. Consulta la hoja independiente "La no violencia como filosofía" ("Nonviolence as a philosophy").

Comunicación: ¿Qué información o mensajes hay que transmitir y a quiénes? Por ejemplo, si estamos trabajando en favor de los refugiados, tal vez el mensaje principal que queramos difundir sea "son personas como nosotros". ¿Con qué medios de comunicación contamos?

Persuasión: ¿Qué puede persuadir a nuestros oponentes para que cambien en la dirección que queremos? ¿A quiénes escuchan y toman en serio? ¿Qué métodos podemos usar para comunicarnos con ellos directa o indirectamente?

Coerción: Si no podemos persuadir a nuestros oponentes, ¿qué tipo de presiones, actos de desobediencia o actividades podrían hacerles cambiar? ¿Cómo podríamos conseguirlo? ¿Es necesario recurrir a la acción directa?

Planificación

De momento ya tenemos una serie de ideas para emprender acciones. ¿En qué orden deberíamos llevarlas a cabo? Elaborad un calendario desde hoy hasta la fecha más conveniente detallando las actividades, las publicaciones, etc. que se van a realizar y las medidas necesarias para llevarlas a cabo.

Nota: todos podemos pensar desde un punto de vista estratégico. Basta con añadir las palabras "con el fin de..." a cualquier acción propuesta y terminar la frase.

ANÁLISIS DEL CAMPO DE FUERZAS

Anotad vuestro objetivo en la parte superior de un rotafolios. Dividid la hoja verticalmente en dos zonas. Una será para los elementos que actúan "a favor" (+) y la otra para los que operan "en contra" (-).

OBJETIVO

+	-
XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX

Escribid a cada lado las fuerzas que actúan a favor o en contra de la consecución de ese objetivo. Incluid lo siguiente: a) personas; b) grupos y organizaciones; c) sectores del público en general; d) ideologías y creencias; e) tradiciones y principios básicos de la sociedad; f) factores geográficos; g) vuestros conocimientos y recursos propios.

Echad un vistazo al resultado y elegid los elementos más fuertes de cada lado. ¿Cómo podéis contrarrestar las fuerzas que actúan contra vuestros objetivos y utilizar las que pueden ayudaros?

VELOCÍMETRO SOCIAL

neutral
desfavorable favorable
hostil partidario
muy hostil muy partidario

Dibujad un espectro como el de arriba. Poned donde corresponda a aquellas personas y grupos interesados en vuestra causa. ¿Cuántos del lado hostil podrían impedir que consiguierais vuestro objetivo? ¿Cómo podéis hacer que la gente dé un paso hacia el extremo "muy partidario"? ¿Es suficiente con que el sector hostil pase a ser neutral?

LA CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD ALTERNATIVA

GENTE con poder en
COMUNIDADES fuertes
realizando una ACCIÓN eficaz

El cambio social no violento no puede consistir simplemente en derribar las estructuras en las que se basan la opresión y la violencia. Es necesario sustituirlas por otras alternativas basadas en los principios de la justicia, la no violencia y la igualdad. Este proyecto de construcción debe ir de la mano con otro de de-STRUCCIÓN o resistencia.

La historia nos enseña que las revoluciones que destruyen el antiguo orden y no cuentan con instituciones paralelas fuertes que satisfagan las necesidades de la sociedad pueden regresar rápidamente hacia los viejos patrones de represión y jerarquía.

Por el contrario, si se dedica suficiente esfuerzo a crear la sociedad alternativa deseada dentro del marco de la estructura existente, la revolución tendrá muchas más probabilidades de conseguir un éxito duradero. Por ejemplo, durante la Guerra Civil española, el pueblo catalán pudo instaurar rápidamente una democracia eficaz basada en los principios de ayuda e igualdad. Esto fue posible gracias a una cultura secular de cooperación campesina y de años de organización anarquista en las ciudades. Otros ejemplos más recientes podemos encontrarlos en la labor de "Solidaridad" durante la Polonia comunista y el Congreso Nacional Africano en la Sudáfrica del apartheid.

Ejemplos de cómo se complementan entre sí la resistencia y la construcción:

Características de la sociedad deseada	Resistencia	Construcción
Transporte sostenible y democrático	-Protestas en las calles -Reclamar las calles -Grupos de acción de ciclistas y peatones -Campaña contra la privatización del transporte público	-Desplazarse en bicicleta -Caminar -Compartir vehículos -Autoestopismo -Creación de servicios locales -Apoyo al transporte público - Rutas seguras hacia el colegio
Igualdad económica	-Sindicalismo - Movimientos solidarios -Grupos de acción y campañas -Organizaciones políticas en forma de partidos	-Compartir ingresos -Comercio justo -Cooperativas laborales -Sistemas comerciales -Locales basados en el intercambio -Cooperativas de crédito -Llevar una vida sencilla
Vivienda de calidad	-Asociaciones de inquilinos -Huelgas de pago de alquileres -Campañas en favor de los sin hogar	-Cooperativas de viviendas -Autoconstrucción de viviendas

Las fronteras entre la resistencia y la construcción

Los límites entre construcción y resistencia suelen ser bastante difusos. Por ejemplo, como ciclista (construcción) puedes formar parte de un grupo de acción de ciclistas (resistencia) que participe en promover el proyecto Rutas seguras hacia el colegio (construcción), así como acudir a las manifestaciones sobre Masa crítica (resistencia). Como siempre, cualquier intento de establecer una división clara entre estos dos ámbitos es un error: la resistencia y los proyectos de construcción están mutuamente relacionados y son dependientes entre sí.

Un ejercicio útil puede consistir en elaborar una tabla como la anterior basándose en ejemplos propios. Podemos aplicarla, por ejemplo, a cuestiones tales como los alimentos, la paz o la energía. Al hacerlo, se pondrán aún más de relieve las conexiones entre construcción y resistencia, y en ocasiones se pueden encontrar vínculos inesperados.

Mohandas Gandhi, cuya vida y obra sigue siendo un importante punto de referencia en todos los estudios sobre la revolución no violenta, estableció una serie de distinciones analíticas entre actividades de resistencia y de construcción durante la lucha por la independencia de la India. El concepto general en el que se inspiró fue el de satyagraha, o "La fuerza de la verdad". Este principio

fomentó la unidad entre la gente al concentrarse en una de las dos maneras de abordar el cambio social. Actualmente sigue estando vigente y además facilita la adopción de un planteamiento global por parte de cada persona que trabaja por el cambio social.

TOMA DE DECISIONES CONSENSUADA

GENTE con poder en
COMUNIDADES fuertes
realizando una ACCIÓN eficaz

Hay muchas formas de tomar decisiones en las comunidades, pero no hay ninguna perfecta. Muchos hemos crecido en una cultura que considera que lo único que puede otorgar poder a alguien es aquello de "una persona, un voto". Votar parece consistir en elegir a un ejecutor para que tome las decisiones necesarias y las ponga en marcha, y después nombrar a otro de vez en cuando. Sin embargo, para muchos, esto es una manera insatisfactoria de transferir su propio poder.

Con frecuencia, en las votaciones democráticas hay una minoría importante que no está de acuerdo con el resultado. Aunque reconocen la legitimidad de esa decisión (porque aceptan las reglas democráticas), aún pueden mostrar ante ella una resistencia activa o minarla y trabajar con la mirada puesta en la siguiente ocasión de votar.

El compromiso es otro método para tomar decisiones, generalmente a través de la negociación. En él, dos o más bandos presentan sus posturas y se aproximan hacia su oponente dando pasos en forma de concesiones. Sin embargo, esto suele dar lugar a la insatisfacción de todas las partes, ya que nadie consigue lo que quería en realidad.

El consenso puede ser un modo más creativo de llegar a una decisión. En teoría, el consenso es el resultado de las mejores ideas de todos y concede prioridad a la cohesión y a la estabilidad del grupo en lugar de buscar respuestas rápidas. Tal vez sea un proceso lento y arduo el reconocer que si un miembro del grupo tiene un problema es como si lo tuvieran todos. No obstante, cuando se escucha a las voces minoritarias, la decisión a la que se llega muchas veces es mejor que la que puede imponer rápidamente una mayoría simple, y es más probable que el resultado sea bien acogido por todo el grupo.

La vía del consenso no funciona bien cuando el grupo carece de cohesión, cuando hay personalidades dominantes que lo debilitan, cuando no hay datos suficientes para tomar una decisión, cuando ninguna opción es viable o cuando el asunto en cuestión es trivial. También se ha criticado su tendencia a desembocar en decisiones conservadoras. Todos los miembros del grupo tienen la posibilidad de bloquear cualquier decisión con la que estén en profundo desacuerdo, aunque el abusar de este "veto" puede dificultar el proceso.

Para los grupos que llevan a cabo acciones y campañas, la toma de decisiones consensuada no es sólo un método para llegar a una decisión, sino también una manera de hacer comunidad y de crear confianza, sensación de seguridad y apoyo mutuo. Requiere paciencia y estar dispuesto a situar al grupo en primer lugar. No resulta adecuado para tomar decisiones rápidas, pero puede ayudar a sentar las bases sobre las que tomar decisiones de emergencia aceptadas por todo el grupo. Se trata de un sistema que con la práctica y el compromiso continuos se vuelve cada vez más fácil y rápido.

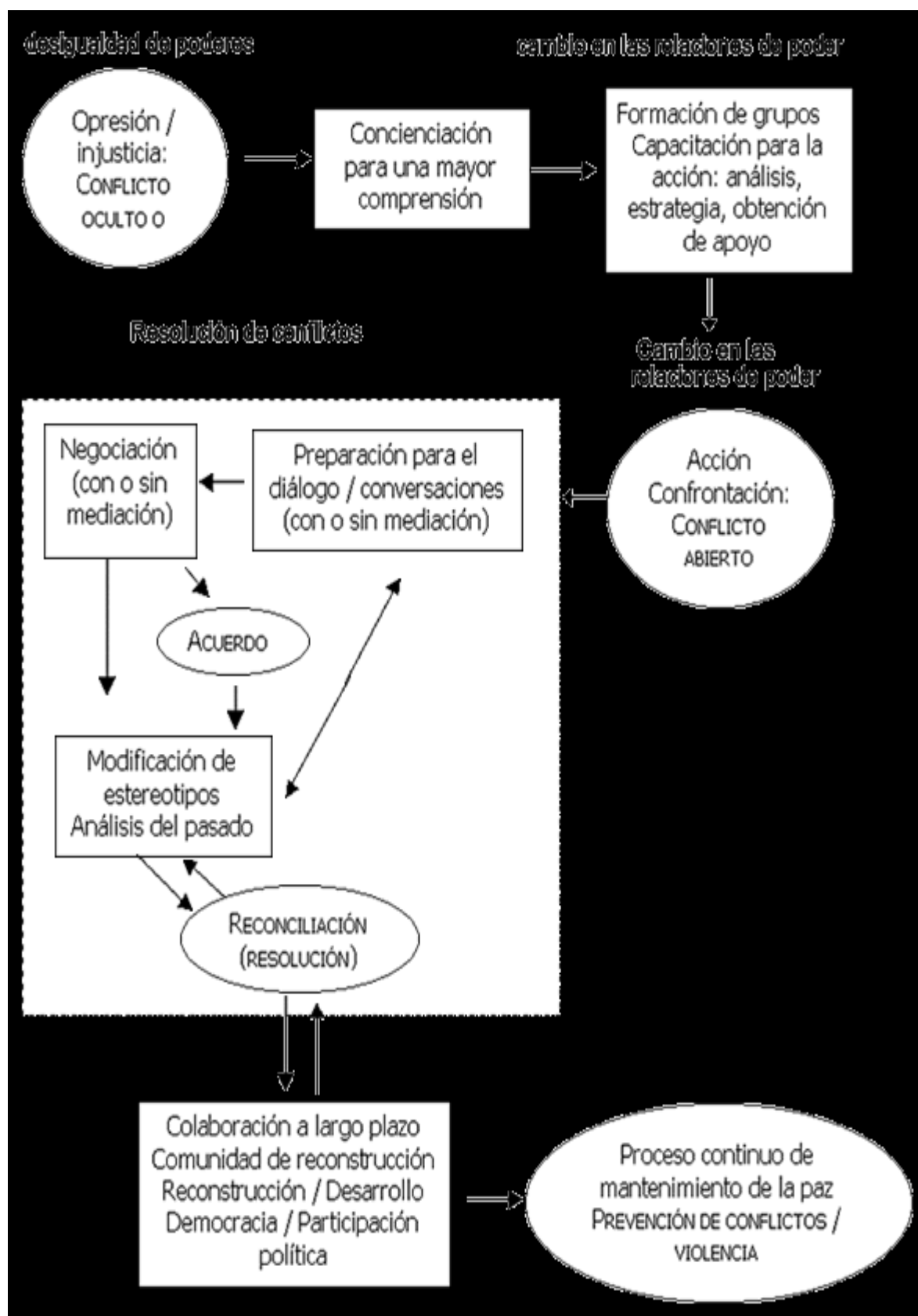
El requisito número uno para el consenso es el compromiso de cada uno de los miembros del grupo para hacerlo funcionar. Todos los implicados deben tener una mentalidad activa y de búsqueda, sin ideas preconcebidas sobre un plan de acción y sin estar dispuestos a sacar adelante ese plan como sea. Es muy importante contar con un moderador fuerte e imparcial. Funciona del modo siguiente:

La toma de decisiones consensuada

Se define y se da un nombre al problema o a la decisión que hay que tomar. Facilita mucho las cosas hacerlo de manera que se separen los problemas y las cuestiones de los aspectos personales.

ACLARACIÓN	1. Iniciar una tormenta de ideas sobre posibles soluciones. Escribirlas todas, incluso las disparatadas. Mantener la energía para hacer propuestas rápidas y racionales.	
	2. Abrir una ronda de preguntas para aclarar la situación.	
	3. Debatar las opciones anotadas. Modificar unas, eliminar otras y elaborar una lista corta. ¿Cuáles son las favoritas? Para abreviar este proceso, un grupo de trabajo se puede encargar de hacer elecciones razonadas para someterlas después a la consideración de todo el grupo.	¿Hacen falta más propuestas? ¿Se han propuesto combinaciones o variaciones? Retomar punto 1
DECISIÓN	4. Formular las propuestas o la elección entre ellas de manera que estén claras para todos.	
	5. Debatar los pros y los contras de cada propuesta, asegurándose de que todos tienen ocasión de aportar algo.	
	6. Si hay alguna objeción importante, regresar al paso 5 (esto es lo que lleva más tiempo). A veces es necesario volver al paso 4.	SÍ Debate Nueva propuesta Volver al punto 4
	7. Si no hay ninguna objeción importante, redactar la decisión y comprobar que todos están de acuerdo.	
	8. Tener en cuenta las objeciones menos importantes e introducir enmiendas amistosas	
	9. Debatar.	
	10. Comprobar que existe consenso.	
Algunas herramientas útiles: - <i>Sesiones de aproximación</i> - <i>Tormentas de ideas</i> - <i>Pequeños debates en grupo</i> - <i>Comprobar que existe acuerdo sobre puntos concretos de la propuesta</i> - <i>Breve silencio para reflexionar</i>		

El movimiento pacifista ha adoptado tradicionalmente el método del consenso debido sobre todo a que constituye un intento deliberado de compatibilizar sus métodos con sus objetivos. Si queremos que haya un mundo en paz en el que todos vivan con igualdad y justicia relativas, tenemos que poner en práctica esa forma de vida aquí y ahora.



APOYO A LA ACCIÓN DIRECTA

GENTE con poder en
COMUNIDADES fuertes
realizando una ACCIÓN eficaz

Algunas personas no se deciden por la Acción directa porque creen que implica quebrantar la ley. Hay activistas que están dispuestos a asumir el riesgo que supone la desobediencia civil, pero hay muchas labores igualmente importantes que se pueden llevar a cabo para apoyar esas acciones. A continuación te mostramos algunas sugerencias para que puedas elegir la más adecuada. Mira la lista para ver para cuál podrías estar preparado o te gustaría aprender a hacer.

Atención médica:

- primeros auxilios y suministros
- masajes
- apoyo en situaciones de estrés

Información especializada:

- investigación de fondo
- conocimientos sobre el entorno local
- información política actualizada
- averiguar dónde alquilar letrinas portátiles

Publicidad:

- listas de direcciones
- octavillas
- fotocopias
- tratamiento de textos

Transporte:

- llevar a todos a una actividad y traerlos de vuelta
- ayuda para manejar sillas de ruedas y cochecitos
- alquiler de minibuses

Cocina:

- proporcionar y comprar comida
- planificación de picnics y comidas
- bebidas calientes

Equipo:

- almacenamiento
- preparación de banderas
- asientos
- pancartas y palos de sujeción
- ropa impermeable y contra el frío
- amplificador, megáfono

Apoyo moral:

- mantener alta la moral
- letras de canciones y cánticos
- consignas y percusión
- bromas y entretenimiento
- hacer de "pañó de lágrimas"

Información:

- llevar la lista de participantes y de sus personas de contacto
- cadena telefónica
- mapas
- horarios
- hojas informativas

Observador de aspectos legales:

- observar lo que sucede
- tomar anotaciones
- horas, nombres, números de los agentes que practican detenciones
- dónde se hacen las detenciones

Medios de comunicación:

- lista de contactos de los medios de comunicación
- redacción de comunicados de prensa
- gestión informática
- correo-e- fotografía / vídeo
- hablar con la prensa sobre la acción
- portavoz

Otros

¿En qué ayudarías tú?

198 MÉTODOS DE ACCIÓN DIRECTA

GENTE con poder en
COMUNIDADES fuertes
realizando una ACCIÓN eficaz

Los activistas de la lucha pacífica tienen todo un arsenal de "armas no violentas" a su disposición. A continuación figuran 198 de ellas, clasificadas en tres grandes categorías: persuasión y protesta no violenta, desobediencia (social, económica y política) e intervención no violenta. En el volumen dos del libro "The politics of nonviolent action", de Gene Sharp, se describen y se muestran algunos ejemplos históricos de cada uno de estos métodos.

MÉTODOS DE PERSUASIÓN Y DE LUCHA NO VIOLENTA

Declaraciones formales

1. Alocuciones públicas
2. Cartas de rechazo o de apoyo
3. Declaraciones por parte de organizaciones e instituciones (declaración de los sacerdotes en la Francia de Vichy contra la deportación de judíos)
4. Declaraciones públicas firmadas
5. Declaraciones de acusación y de revelación de intenciones
6. Peticiones en grupo o en masa

Comunicación dirigida a públicos más amplios

7. Eslóganes, caricaturas y símbolos (grupo judío Baum en Berlín, 1941-42)
8. Banderas, carteles y otros medios de comunicación visual
9. Octavillas, folletos y libros
10. Periódicos y revistas
11. Grabaciones, radio y televisión
12. Escritura aérea y terrestre

Representaciones en grupo

- 13. Delegaciones
- 14. Premios satíricos
- 15. Grupos de presión
- 16. Montar guardias con piquetes
- 17. Elecciones satíricas

Actos públicos simbólicos

- 18. Exhibición de banderas y de colores simbólicos (bandera republicana en España)
- 19. Uso de símbolos en la vestimenta (uso voluntario de estrellas judías amarillas durante la Segunda Guerra Mundial en señal de solidaridad)
- 20. Oración y ritos
- 21. Reparto de objetos simbólicos (ratas, basura, etc.)
- 22. Desnudos de protesta
- 23. Destrucción de bienes propios (té en la Norteamérica colonial)
- 24. Luces simbólicas (velas, etc.)
- 25. Exhibición de retratos
- 26. Pintadas de protesta
- 27. Uso de signos y nombres nuevos (uso de la denominación "Polonia" en 1942)
- 28. Sonidos simbólicos
- 29. Reclamaciones simbólicas (plantación de semillas para reclamar territorios)
- 30. Gestos groseros

Presiones sobre los individuos

- 31. "Perseguir" a las autoridades
- 32. Burlarse de las autoridades
- 33. Confraternización (ganarse a las personas con una estrategia amistosa deliberada)
- 34. Vigilias

Representaciones dramáticas y musicales

- 35. Bromas y sketches satíricos
- 36. Representaciones teatrales y musicales
- 37. Cantar

Procesiones

- 38. Marchas
- 39. Desfiles (marchas organizadas en señal de protesta)
- 40. Procesiones religiosas
- 41. Peregrinaciones (Gandhi en 1947)
- 42. Desfiles motorizados

Homenajes a fallecidos

- 43. Luto político
- 44. Funerales satíricos (p. ej., de la "Libertad")
- 45. Manifestaciones en funerales
- 46. Homenajes en el lugar de enterramiento

Asambleas públicas

- 47. Asambleas de protesta o de apoyo
- 48. Reuniones de protesta
- 49. Reuniones de protesta camufladas ("banquetes" políticos en Rusia, 1904-1905)
- 50. Seminarios

Retiradas y renunciaciones

- 51. Abandonar la reunión
- 52. Guardar silencio

53. Renuncia a honores

54. Darse la vuelta

MÉTODOS DE DESOBEDIENCIA SOCIAL

Exclusión de personas

55. Boicot social

56. Boicot social selectivo

57. Inactividad al estilo Lisístrata (en "Lisístrata" de Aristófanes, las mujeres juraron no mantener relaciones sexuales con sus maridos hasta que éstos no pusieran fin a la guerra)

58. Excomunión

59. Interdicto religioso (excomunión aplicable a una zona o distrito)

No colaboración en acontecimientos, tradiciones e Instituciones

60. Suspensión de actos sociales y deportivos

61. Boicot de asuntos sociales

62. Huelga de estudiantes

63. Desobediencia social (confraternización con los parias en la India)

64. Retirada de instituciones sociales

Retirada del sistema social

65. Quedarse en casa

66. Desobediencia personal total

67. "Huida" de trabajadores

68. Proporcionar asilo con connotaciones religiosas

69. Desaparición colectiva

70. Emigración de protesta (hijrat)

MÉTODOS DE DESOBEDIENCIA ECONÓMICA: BOICOTS ECONÓMICOS

Acciones por parte de los consumidores

71. Boicot de los consumidores

72. Negarse a consumir productos boicoteados

73. Política de austeridad

74. Impago de rentas

75. Negarse a alquilar

76. Boicot nacional de consumidores

77. Boicot internacional de consumidores

Acciones por parte de trabajadores y de productores

8. Boicot de trabajadores

79. Boicot de productores

Acciones por parte de intermediarios

80. Boicot de proveedores y de distribuidores

Acciones por parte de propietarios y directivos

81. Boicot de intermediarios

82. Negarse a alquilar o a vender propiedades

83. Cierre patronal

84. Rechazo de ayuda sectorial

85. "Huelga general" de comerciantes

Acciones por parte de propietarios de recursos financieros

86. Retirada de depósitos bancarios

87. Negarse a pagar tarifas, efectos y pagos sobre valoraciones

88. Negarse a pagar deudas o intereses

89. Retirada de fondos y de créditos

- 90. Rechazo de impuestos
- 91. Rechazo de dinero procedente del gobierno

Acciones por parte de los gobiernos

- 92. Embargo dentro del país
- 93. Listas negras de intermediarios
- 94. Embargo de los vendedores a otros países
- 95. Embargo de los compradores a otros países
- 96. Embargo comercial internacional

MÉTODOS DE DESOBEDIENCIA ECONÓMICA: HUELGA

Huelgas simbólicas

- 97. Huelga de protesta
- 98. Huelga sin previo aviso (huelga relámpago)

Huelgas agrícolas

- 99. Huelga de campesinos
- 100. Huelga de trabajadores agrícolas

Huelgas de grupos especiales

- 101. Rechazo de trabajos forzados
- 102. Huelgas de presos
- 103. Huelgas de oficios (p. ej., de costureras)
- 104. Huelgas profesionales (asalariados o autónomos)

Huelgas sectoriales normales

- 105. Huelga en el centro de trabajo
- 106. Huelga sectorial
- 107. Huelgas de solidaridad (prohibidas durante el régimen de M. Thatcher)

Huelgas restringidas

- 108. Huelga al detalle (dejar de trabajar o marcharse de uno en uno)
- 109. Huelga "paragolpes" (cada vez en una empresa distinta)
- 110. Huelga de trabajo lento
- 111. Huelga de celo
- 112. Huelga de bajas por enfermedad
- 113. Huelga por dimisión
- 114. Huelga limitada (p. ej., negarse a trabajar fuera de las ocho horas diarias)
- 115. Huelga selectiva

Huelgas multisectoriales

- 116. Huelga generalizada (sin llegar a participar la mayoría de los sectores económicos)
- 117. Huelga general

Combinaciones de huelga y de cierre económico

- 118. Hartal (suspensión de la actividad económica en señal de protesta política, India)
- 119. Paralización económica (todo el mundo)

MÉTODOS DE DESOBEDIENCIA POLÍTICA

Rechazo de la autoridad

- 120. Interrupción o retirada del apoyo
- 121. Negarse a mostrar apoyo en público
- 122. Libros y alocuciones en favor de la resistencia

Desobediencia ciudadana hacia el gobierno

- 123. Boicot de los órganos legislativos
- 124. Boicot de elecciones

- 125. Boicot de empleos y cargos públicos
- 126. Boicot de departamentos, agencias y otros organismos gubernamentales
- 127. Retirada de las instituciones educativas gubernamentales
- 128. Boicot a organizaciones respaldadas por el gobierno
- 129. Negarse a colaborar con los agentes de la autoridad
- 130. Retirada de carteles y distintivos propios
- 131. Rechazo de nombramientos
- 132. Negarse a disolver las instituciones existentes

Alternativas a la obediencia ciudadana

- 133. Mostrarse reacio y tardar en cumplir las normas (p. ej., pago de impuestos)
- 134. Desobediencia cuando no existe supervisión directa
- 135. Desobediencia popular
- 136. Desobediencia camuflada
- 137. Negarse a disolver una asamblea o reunión
- 138. Sentada
- 139. No colaborar en reclutamientos y deportaciones
- 140. Ocultarse, huir y usar identidades falsas
- 141. Desobediencia civil de las leyes "ilegales" (p. ej., al pago del impuesto sobre la sal en la India colonial)

Acciones por parte de los gobiernos

- 142. Negarse selectivamente a proporcionar ayudas gubernamentales
- 143. Bloqueo de líneas de mando e información
- 144. Obstaculización y obstrucción (científicos involucrados en la investigación atómica en la Alemania nazi)
- 145. No colaboración administrativa en general
- 146. No cooperación judicial
- 147. Ineficacia deliberada y no cooperación selectiva por parte de los agentes de la autoridad
- 148. Levantamiento militar

Acciones gubernamentales a escala nacional

- 149. Evasivas y retrasos cuasilegales
- 150. No colaboración por parte de ciertos departamentos gubernamentales

Acciones gubernamentales a escala internacional

- 151. Cambio de representaciones diplomáticas y de otros tipos
- 152. Retraso y cancelación de encuentros diplomáticos
- 153. Retirada del reconocimiento diplomático
- 154. Ruptura de relaciones diplomáticas
- 155. Retirada de organismos internacionales
- 156. Negarse a pertenecer a organismos internacionales
- 157. Expulsión de organizaciones internacionales (la Liga de Naciones expulsó a la URSS tras atacar Finlandia en 1939)

MÉTODOS DE INTERVENCIÓN NO VIOLENTA

Intervención psicológica

- 158. Autoexposición a los elementos
- 159. Ayuno:
 - a) Ayuno de presión moral (San Patricio para un trato mejor a los esclavos)
 - b) Huelga de hambre (incluso llegando a la muerte)
 - c) Ayuno satyagrah (Gandhi, llegar a la autoconsciencia a través del sacrificio)
- 160. Juicio inverso (los defensores piden cuentas a fiscales y autoridades)

161. Acoso no violento

Intervención física

162. Ocupación con sentada

163. Ocupación de pie

164. Entrar en medios de transporte público

165. Adentrarse en el agua (por ejemplo, en una playa)

166. Dar vueltas en grupo

167. Ocupación rezando

168. Incursión no violenta

169. Incursiones aéreas no violentas (p. ej., lanzando octavillas)

170. Invasión no violenta

171. Interposición no violenta (con el cuerpo)

172. Obstrucción no violenta (usando el cuerpo como barrera física)

173. Ocupación no violenta

Intervención social

174. Establecimiento de nuevas pautas sociales (mezcla social saltándose las barreras)

175. Sobrecarga de instalaciones

176. Enlentecimiento de negocios legales

177. Entrar en un lugar hablando

178. Representación teatral tipo guerrilla

179. Instituciones sociales alternativas

180. Sistema de comunicación alternativo (p. ej., periódicos alternativos)

Intervención económica

181. Huelga inversa (acudir a trabajar)

182. Encierro en el lugar de trabajo

183. Apropiación no violenta de terrenos

184. Quebrantamiento de bloqueos (Berlín durante la guerra fría)

185. Falsificación con fines políticos

186. Comprar recursos para impedir que otros accedan a ellos

187. Aprehensión de bienes

188. Dumping (venta deliberada por debajo del precio de coste)

189. Compra selectiva

190. Mercados alternativos

191. Medios de transporte alternativos

192. Instituciones económicas alternativas

Intervención política

193. Sobrecarga de los sistemas administrativos (exceso de cumplimiento de la legalidad por parte de los ciudadanos en protesta por la intervención de EE.UU. en Vietnam)

194. Divulgación de la identidad de agentes secretos

195. Búsqueda activa de encarcelamiento

196. Desobediencia civil a leyes "neutras"

197. Trabajo sin colaboración

198. Doble soberanía y gobierno paralelo (Irlanda, 1919)

Fuente: Gene Sharp, The politics of nonviolent action (3 vols.). Porter Sargent, Boston, 1973.

Tomado de la pagina:

http://www.nodo50.org/moc-carabanchel/documentos/cambiar_marea/cambiar_marea.htm