

Taller per iniciar l'elaboració d'una estimació estratègica per a la lluita no violenta*

L'estimació estratègica és una comparació de les **fortaleses i les debilitats del grup de lluita no violenta i dels oponents a aquest grup**. L'estimació estratègica, ajuda a concretar **els objectius, llocs i temps per a les campanyes**.

Informació necessària

Hi ha 7 àrees sobre les quals les persones que preparen l'estimació estratègica han de buscar informació sòlida:

1. La situació general de conflicte
2. Els temes en joc i els objectius de tots dos bàndols
3. El grup oponent
4. El grup de lluita no violenta (i el grup reclamant en general)
5. Les terceres parts (amistoses, hostils, i neutrals o no compromeses)
6. Balanços de dependència

Sobre la base de la informació i el coneixement produït per aquest examen, el grup de lluita no violenta estarà més ben equipat per preparar estratègies intel·ligents de conducció del conflicte. Quan no tinguem respostes, cal preguntar-nos qui coneix un tema en particular i si aquesta persona o persones poden proveir aquesta informació.

1. La situació general de conflicte

De la llista, destaca algunes característiques especialment rellevants (afavoreixen o dificulten) per alguna de les parts

	Grup de lluita no violenta	Oponent
<ul style="list-style-type: none">• Terreny i geografia:• Transport:• Comunicacions:• Clima i estat del temps:• Sistema polític i règim govern:• Sistema Econòmic:• Sistema judicial:• Demografia:• Estrats poblacionals:• Control recursos econòmics i vitals:• Estatus de la societat civil:• Situació política general:		

2. Els temes i objectius dels grups contendents

Indica els temes en joc i els objectius més importants per a les parts

Grup de lluita no violenta	Oponent	Tercera part

¿Fins a quin punt algun d'aquests objectius són compatibles?

--

3. Coneixement del grup de lluita no violenta i del grup oponent

Indica quines són les 3 característiques i/o capacitats més rellevants tant del grup de lluita com de l'oponent:

Grup de lluita no violenta	Oponent
<ul style="list-style-type: none"> • El seu sistema polític • El seu sistema social i cultural • El seu sistema econòmic • Ideologia, doctrina, creences.. rellevant • Demografia • Grau de suport popular • Grau de suport ideològic a la seva acció • Altres: 	<ul style="list-style-type: none"> • El seu sistema polític • El seu sistema social i cultural • El seu sistema econòmic • Ideologia, doctrina, creences.. rellevant • Demografia • Grau de suport popular • Grau de suport ideològic a la seva acció • Altres:

Prioritza (1,2,3) en quines tres fonts de poder hi confien més, tant el grup de lluita com el de l'oponent:

Pel grup de lluita no violenta	Per l'oponent
<ul style="list-style-type: none"> • Autoritat o legitimitat • Recursos Humans • Capacitats o coneixements particulars • Factors psicològics o ideològics • Recursos materials • Capacitat d'aplicar sancions • Altres: 	<ul style="list-style-type: none"> • Autoritat o legitimitat • Recursos Humans • Capacitats o coneixements particulars • Factors psicològics o ideològics • Recursos materials • Capacitat d'aplicar sancions • Altres:

Prioritza quins (1,2,3,4,5) són els 5 pilars de suport dels dos grups (gent, grups i institucions) que proveeixen les fonts de poder necessàries, i marca quins són més forts (+) i quins més febles (-) en cada grup:

Del grup de lluita no violenta	De l'oponent
<ul style="list-style-type: none"> - Grups i líders morals i religiosos - Grups laborals - Grups inversors i de negocis - Funcionaris i buròcrates - Administradors - Tècnics - Policia - Presons - Forces militars - Serveis d'intel·ligència - Premsa - Inversors estrangers - Classes socials o grups ètnics - Altres: 	<ul style="list-style-type: none"> - Grups i líders morals i religiosos - Grups laborals - Grups inversors i de negocis - Funcionaris i buròcrates - Administradors - Tècnics - Policia - Presons - Forces militars - Serveis d'intel·ligència - Premsa - Inversors estrangers - Classes socials o grups ètnics - Altres:

Quin és el nivell de capacitat estratègica:

Del grup de lluita no violenta	De l'oponent
<input type="checkbox"/> alt <input type="checkbox"/> mig <input type="checkbox"/> baix	<input type="checkbox"/> alt <input type="checkbox"/> mig <input type="checkbox"/> baix

Compten amb **un lideratge competent**:

Del grup de lluita no violenta	De l'oponent
<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens	<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens

Dibuixa esquemàticament quina és l'**estructura organitzativa dels dos grups** (administració, branques organitzatives, sistema de defensa, de policia, d'intel·ligència...; mitjans de control no militar: Censura - Possessió de ràdio, televisió i premsa escrita - Control de l'educació - Mitjans financers per influir en les conductes - Control de la indústria privada o empreses estatals - Reconeixement internacional - Control de tecnologia de comunicacions - control del sistema judicial..

Del grup de lluita no violenta	De l'oponent

Indica si en cada grup **es pateixen fissures polítiques, conflictes interns**, i altres debilitats, com les existents dins del seu lideratge i les organitzacions, institucions o grups de població que hi donen suport

Del grup de lluita no violenta	De l'oponent
<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens	<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens

Estan el **lideratges actual dels dos grups sent** qüestionat des de dins, per mitjà de rivalitats, lluites de poder..

Del grup de lluita no violenta	De l'oponent
<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens	<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens

Altres vulnerabilitats i debilitats dels dos grups que poden ser identificades (marca les 3 principals 1,2,3)

Del grup de lluita no violenta	De l'oponent
<ul style="list-style-type: none"> • Vulnerabilitats i conflictes interns • Lideratge o capacitat de governar incompetents • Ser menyspreat o generar una impressió general desfavorable a la població • Manca d'estratègics entrenats • Fallida ideològica • Crisi econòmica 	<ul style="list-style-type: none"> • Vulnerabilitats i conflictes interns • Lideratge o capacitat de governar incompetents • Ser menyspreat o generar una impressió general desfavorable a la població • Manca d'estratègics entrenats • Fallida ideològica • Crisi econòmica

<ul style="list-style-type: none"> • Corrupció • Manca de capacitat de tractar amb pressió econòmica o pressió diplomàtica estrangera • Excés de suport a la repressió o forces militars com a mitjans de control 	<ul style="list-style-type: none"> • Corrupció • Manca de capacitat de tractar amb pressió econòmica o pressió diplomàtica estrangera • Excés de suport a la repressió o forces militars com a mitjans de control
--	--

4. El grup de lluita no violenta (i el grup reclamant en general)

Tenir un **coneixement ampli i detallat del grup de lluita no violenta i el "grup reclamant"** (definit com la població general que pateix a causa de les polítiques i accions del grup oponent) i altres simpatitzants potencials o actuals, és justament tan important com el coneixement sobre el grup oponent. Els interessos i intencions del grup de lluita no violenta no són molt útils per a aquesta part del estimació estratègica (encara que han de ser anotats en examinar els temes en joc i els objectius dels bàndols contendents, tal com es descriu anteriorment). En comptes d'això, l'atenció ha d'estar enfocada aquí només **en les condicions i capacitats actuals del grup**.

Quin és el grau de suport potencial i actual per al grup de lluita no violenta **per part de la població general reclamant, grups específics, institucions, i xarxes de contactes?** Quins grups poden realment ajudar?

molt poc gens

Quins **sectors de la població són els que més donen suport** o més probable que poden proveir suport i simpatia per al grup de lluita no violenta durant el curs del conflicte?

Quin és el **grau potencial i actual de suport per a la resistència dins de terceres parts** o sectors "neutrals"?

molt poc gens

Qui són els **aliats interns o externs, potencials o actuals, del grup de lluita no violenta?**

Quants del grup de lluita no violenta tenen coneixement de la teoria, mètodes i dinàmiques de la lluita no violenta

molts pocs gens

El grup reclamant o el grup de lluita no violenta tenen experiència prèvia en l'ús de la lluita no violenta? - On ha passat? - Quins sectors de la població van estar involucrats? - Com de manera competent van ser dutes a terme aquestes lluites? - Quins van ser els resultats? - Quines lliçons poden brindar aquestes lluites del passat a la situació present? - És el recompte d'aquestes lluites recordat d'una forma raonablement exacta, o s'ha perpetuat una mitologia sobre elles? Quines són les conseqüències d'això?

Pendent d'elaborar

Ja s'han efectuat preparatius per a l'aplicació de la lluita no violenta a aquest conflicte:

molt poc gens

Quina és la **capacitat d'intel·ligència i informació del grup de lluita no violenta?**

molt poc gens

Quants **recursos econòmics es troben a disposició del grup de lluita no violenta?**

molt poc gens

Quines són les **capacitats de comunicació dels resistents**?

<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens
--

Com es transmeten les comunicacions?

<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens
--

Com són de segurs són aquests mitjans?

<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens
--

5. Les terceres parts

Resulta molt important avaluar els rols potencials de les terceres parts a favor de qualsevol dels dos bàndols durant el curs del conflicte. "Terceres parts" es defineixen aquí com qualsevol grup, institució o sector, intern o extern, que no és inicialment una part directa del conflicte.

Indica quins els 5 suports que les terceres parts poden donar a un o altre dels grups:

Al grup de lluita no violenta	A l'oponent
<ul style="list-style-type: none">• Assistir a les relacions públiques• Proveir assistència o pressions diplomàtiques• Proveir assistència financera• Proveir assistència militar o policíaca• Proveir assistència tècnica i educacional• Proveir àrees de seguretat• Aplicar pressions econòmiques• Proveir coneixement sobre lluita no violenta	<ul style="list-style-type: none">• Assistir a les relacions públiques• Proveir assistència o pressions diplomàtiques• Proveir assistència financera• Proveir assistència militar o policíaca• Proveir assistència tècnica i educacional• Proveir àrees de seguretat• Aplicar pressions econòmiques• Proveir coneixement sobre lluita no violenta

Els estratègics hauran de determinar posteriorment quines terceres parts han de ser festejades per a una possible assistència futura, i quins grups han de ser minats per eliminar la seva assistència a l'oponent.

6. Balanços de Dependència

En el desenvolupament d'estratègies per a la lluita, és important determinar **quin dels dos costats contendents és dependent de l'altre, de quina manera i fins a quin grau.**

Quin grau de dependència global té un grup amb l'altre que dificulta poder assolir seus objectius del reclamant:

El grup de lluita no violenta depèn de l'oponent	El grup de l'oponent depèn del grup de lluita no violenta
<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens	<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens
Especialment en què?	Especialment en què?

Si l'estimació estratègica revela que **el grup de lluita no violenta és més feble que la força requerida per a una lluita de grans proporcions contra el grup oponent, llavors en aquest moment no s'ha de llançar una lluita que requereixi una gran força.** No hi ha substitut ni cap drecera a la fortalesa d'un moviment de lluita no violenta. Si el grup és més feble del que es necessita, l'acció ha de prendre només formes limitades, potser simbòliques, les quals poden generar algun impacte sense necessitat de comptar amb una gran força.

El grup de lluita no violenta està preparat en relació a l'oponent per emprendre una lluita de grans proporcions?

<input type="checkbox"/> molt <input type="checkbox"/> poc <input type="checkbox"/> gens
--

Les accions més ambicioses han de ser en aquest moment **posposades fins que s'hagin pres mesures efectives per enfortir el grup de lluita no violenta amb relació al grup oponent**. Clarament, els majors esforços en aquesta situació haurien d'anar a **enfortir a la població i les institucions que estan primàriament afectades pels temes que es reclamen**, així com en **desenvolupar la capacitat del grup per lliurar en el futur una lluita no violenta amb més força**. Un dels factors més importants, **és el coneixement que la tècnica de l'acció no violenta ha de ser usada**. **S'han d'emprendre passos deliberats per obtenir i disseminar aquest coneixement**.

El grup de lluita no violenta necessita millorar el coneixement i les capacitats de l'acció no violenta

molt poc gens

Una vegada que aquest coneixement és adquirit, **el desenvolupament i la implementació d'estratègies intel·ligents, i no simplement l'ús de mètodes no violents, és el que permetrà que la lluita no violenta sigui tan efectiva com és possible**. La capacitat de desenvolupar aquestes estratègies descansa en una adequada comprensió del context en què es vol conduir la lluita. El propòsit primari de l'estimació estratègica és proveir aquesta comprensió.

Aquest **estimació estratègica serà de gran ajuda per poder escollir els mètodes específics a utilitzar durant el conflicte**.

Per exemple, si el grup **oponent és altament depenent del grup reclamant per satisfer certes necessitats, els mètodes de no cooperació poden ser altament efectius**. No obstant això, si no existeix tal dependència, és molt poc probable que la no cooperació sigui útil en aquest cas.

*Extret i adaptat de la traducció de la versió castellana de:

Apéndice A. CÓMO PREPARAR UN ESTIMADO ESTRATÉGICO PARA LA LUCHA NOVIOLENTA
Sharp, Gene. *Cómo Librar la Lucha Noviolenta: Prácticas del Siglo XX y Potencial del Siglo XXI*