

Breve guía para montar revoluciones.

(por el movimiento 15M/Occupy)

Índice:

Sed el 99%.

- *Piensa desde el 99%.*
- *Pregunta al 99%.*
- *Abre las puertas al 99%.*
- *Implica al 99%.*

El 99% es global.

Conquistad las mentes. Definid vosotros el imaginario.

El motor de una revolución son las emociones.

- *No seáis aburridos, y no dejéis que os aburran. La rigidez y el odio son débiles y nos debilitan.*

Organización:

Juntaos en los espacios públicos. Son vuestros. Reinventadlos.

- *Las manifestaciones son sólo una forma de protesta.*

Compaginad la calle y la red.

La unión da la fuerza. No os organicéis temática ni territorialmente.

- *La especialización lleva a la dispersión.*

Hablad, hablad, hablad.

- *Mantened siempre la escucha activa.*
- *No codificéis el mensaje.*

Cuidad el debate.

- *Que sea la propia gente la que cuide el debate.*

Decidid democráticamente. Que las minorías no decidan por vosotros.

Juntos siempre que sea posible. Múltiples el resto del tiempo.

- *Priorizar momentáneamente no significa renunciar.*
- *¿Reforma o revolución?, ¿cambiar el sistema o construir uno nuevo alternativo?.*
- *Multiplicidad, pero sin perder el peso de cada uno.*

No dejéis que las minorías venenosas maten al resto.

Horizontales siempre, incluso siendo verticales.

Fabricad espacios abiertos, maleables y llenos de personas.

- *Espacios abiertos.*
- *Espacios maleables.*
- *Somos personas, nos sentimos a gusto tratándonos como personas.*

Acciones:

La fuerza de la no-violencia.

No dejéis que os etiqueten, que os limiten. Innovad. Sorprended.

Pensad a lo grande.

- *Evalúad vuestras acciones.*

Sed activos, no reactivos. Priorizad.

- *Marcad vosotros los tiempos.*

No propongáis, haz.

- *Machacar a los demás no es un buen método para que se unan.*
 - *Grupos de afinidad.*
-

Sed el 99%. La estructura de una sociedad se basa en su aceptación por parte de la gente que la forma. Si la sociedad decide cambiar y se organiza para hacerlo, el cambio es inevitable. En este escenario, cualquier intento por parte del poder por intentar detener el cambio resulta inútil si la mayoría decide llevar a cabo ese cambio.

- *Piensa desde el 99%.* Antes de hacer una propuesta, sea una acción o una reivindicación, piensa: ¿va mi propuesta en la línea del 99%, sentirá el 99% mi propuesta como suya? Ten en cuenta que es el 99% quien tiene la fuerza para producir un cambio o para evitarlo. Si intentas imponerle a la gente algo que no sientan como suyo fracasará.

- *Pregunta al 99%.* Por lo tanto, uno de los primeros pasos fundamentales es preguntar y entender qué es lo que quiere el 99%. Y esta es una pregunta que debe mantenerse abierta siempre, en permanente construcción y enriquecimiento por parte de todos.

- *Abre las puertas al 99%.* Cualquiera tiene que sentir que los espacios, las estructuras, las acciones y las propuestas son también suyas y puede participar en su construcción o decisión, así como seguir su evolución. Si hay minorías que deciden por mí, o espacios exclusivos o que no siento como míos, no será mi revolución, y por tanto no será la revolución del 99%.

- *Implica al 99%.* Proclamar que todo el mundo puede participar de los espacios y acciones no es suficiente para que de hecho lo hagan. Conseguir que la gente participe activamente en el cambio es más importante que cualquier acción. Las minorías de activistas no cambian el mundo, por muy claro que creen que ven ellos las cosas, por lo que es fundamental generar mecanismos para que todo el mundo participe activamente. Recordad que participar no pasa sólo por ir a asambleas, manifestaciones o acciones. Participar puede ser dar un abrazo, acercar una silla, escribir un texto, mandar una postal a una persona anónima explicándole porqué somos el 99%, etc. Es fundamental que cada persona pueda encontrar o inventar la forma en la que le gustaría participar.

El 99% es global. ¿Por qué limitar el cambio a un sólo país? Nuestras vidas ya no se rigen por lo que se decide a nivel nacional. No dejéis que líneas dibujadas en un mapa frenen la ola de cambio que generéis.

Los cambios se replican veloces por todo el planeta demostrándonos cómo nuestras aspiraciones más básicas son las mismas y pueden ser compartidas instantáneamente sin necesidad de traducciones culturales. Hablad cara a cara con gente de movimientos de otros países y descubriréis generalmente que las diferencias son superficiales y se limitan a lo estético o a lo anecdótico.

Por otro lado, compartir la revolución con otros países ayuda a que la gente en cada país se sienta reafirmada en formar parte de ella, e incluye a mucha más gente que podrán producir ideas, propuestas y herramientas de las que beneficiarse en todos lados. Que el colectivo crezca ayuda a que crezca a su vez la inteligencia colectiva.

Alcanzar verdaderamente el nivel global significa crear un diálogo real entre gente de todo el mundo independiente de las fronteras. No es sólo traducir lo que se haga en el país de cada uno, y crear cientos de monólogos.

Conquistad las mentes. Definid vosotros el imaginario. Si la clave de la revolución es que la gente quiera un cambio y decida llevarlo a cabo, la subjetividad de la gente es lo que aspiramos a cambiar para que se produzcan cambios objetivos. Por lo tanto esa subjetividad de cada uno, y el imaginario colectivo que construimos entre todos, será el principal campo de batalla.

La revolución es una lucha por etiquetar como posible lo que antes era considerado imposible. En el momento que esto se consigue la revolución ya ha ganado, el cambio estructural que venga a continuación es inevitable. La principal estrategia del sistema es definir “lo que son las cosas”, “la realidad”, con una imagen muy concreta, que coincide siempre con el estado actual de la sociedad, y hacer creer que cualquier cambio es imposible o dañino.

El motor de una revolución son las emociones. Eso es lo que define que las acciones triunfen o no. Es la clave, es lo que nos hace acercarnos o no a un discurso o a una propuesta, es lo que nos hace implicarnos, es lo que nos hace sumergirnos en las cosas. Si no activáis el motor emocional de la gente es imposible triunfar. Estar de acuerdo con una idea, si no nos toca por dentro, no es suficiente para que intentemos hacerla realidad.

- *No seáis aburridos, y no dejéis que os aburran. La rigidez y el odio son débiles y nos debilitan.* Cuando nos

divertimos somos creativos, empáticos y simpáticos. La risa y la festividad, la naturalidad y la informalidad, tienen mucha más fuerza, os reafirman en vuestra legitimidad, invitan a la gente a unirse, nos motivan en nuestra voluntad de cambio. Se puede tratar cualquier tema seriamente sin necesidad de tener una mueca en la cara o gritar a nadie. El odio anula y destruye la creatividad, limita los caminos, cierra vuestras opciones, os quita fuerza, os divide. No necesitáis odiar al 1% para ganar, sólo confiar en el 99%.

Organización:

Juntaos en los espacios públicos. Son vuestros. Reinventadlos. Encontraos en los espacios públicos y hablad y disfrutad y organizaos. Tomad las calles, las plazas, los parques, los mercados, los museos, el metro, el ascensor. Recuperad vuestros espacios y visibilizad al 99%, pero no os limitéis a juntaros para manifestaros. Y si hay una manifestación, aprovechad que os habéis juntado para hablar, organizaros, crear, proponer, inventar, innovad. Los espacios del 99% están esperando a que los reinventemos de nuevo.

- *Las manifestaciones son sólo una forma de protesta.* Y en una gran cantidad de casos no alcanzan sus objetivos. No os limitéis a lo de siempre. *_Innovad_Imaginad_.*

Compaginad la calle y la red. En la calle están las emociones, lo físico, lo que nos mueve. En la calle está la cara del otro, su manera de hablar o reírse, sus emociones y todo lo que nos permite empatizar con él. En la calle sentimos que somos muchos, nos da energía y nos desprendemos de la sensación de aislamiento y soledad. Nos reconocemos como el 99%.

Por otro lado la calle está limitada. En la calle hay un límite máximo de personas que pueden hablar entre sí, hay un límite a la organización, a la velocidad de transmisión de información, de organización. La organización en la calle no es escalable. Además no siempre es inclusiva, sabemos que no todos pueden acudir a encontrarse, que sólo estamos una mínima parte.

La red es un espacio ilimitado e instantáneo donde millones de personas se pueden encontrar y organizar, por encima de fronteras, uniendo culturas y países. Creando incluso lazos afectivos que de otra forma sería muy difícil crear. La red permite diferentes ritmos de encuentro y trabajo, no sólo el simultáneo; podemos estar todos a la vez o estar cuando podemos, podemos comunicarnos de varias maneras lo cual facilita la participación y la diversidad, y por tanto la inclusividad.

La red es el único espacio realmente democrático, realmente horizontal y descentralizado, donde los grandes poderes no tienen más fuerza que los ciudadanos.

Si se pierde la calle se pierde la emoción. Si se pierde la red se pierde la globalidad, y nuestro arma, informativa y organizativa, más potente.

La unión da la fuerza. No os organicéis temática ni territorialmente. Aunque en un primer momento la decisión de organizarse temática o territorialmente pueda parecer una decisión muy natural, si la base de la organización es esta, acabaréis priorizando las cuestiones temáticas o territoriales y os centraréis en ellas, en luchas y acciones parciales en las que sólo se implicará la gente del territorio o del tema en cuestión, y que por lo tanto no apelarán ni tendrán la fuerza del 99%. La división hará que no sintamos la lucha como propia, que no nos sintamos parte de la revolución; la segmentación por objetivos individuales y concretos difuminan la referencia de aquello que nos une y nos define como 99%. Por ejemplo: Si el movimiento está basado o limitado a la educación, en esa lucha probablemente tiendan a implicarse únicamente profesores, alumnos y familiares de estos, aunque a todos nos parezca la educación una de las bases fundamentales de la sociedad. Lo mismo puede ocurrir si nos centramos en pensar desde nuestro barrio o nuestra ciudad. Sin embargo, si en lugar de lo particular, la base es lo común, lo que nos une, todo el mundo pensará en todos los temas y territorios, y cada lucha parcial será pensada, propuesta y respaldada por todos. Todos seremos los encargados de velar por cada lucha parcial.

Respecto a lo territorial, además de esto, hay que tener en cuenta que las divisiones territoriales existentes no responden al sentir general. Dormimos, trabajamos y nos relacionamos pasando de unas zonas a otras, a veces incluso traspasando fronteras, comunicándonos y creando vínculos y afinidades más allá de nuestros países. El concepto de organización territorial es accidental y, especialmente gracias a las nuevas tecnologías, ha perdido el sentido.

Por supuesto, todo esto no quita que sobre esa base organizativa común no puedan existir estructuras temáticas o territoriales, pero siempre como elementos secundarios o adicionales respecto a lo realmente

colectivo y universal.

- *La especialización lleva a la dispersión.* Tendemos a organizarnos en cientos de grupos distintos para resolver cada tarea o tema concreto, lo que acaba produciendo mucha dispersión, y fragmentación en grupos pequeños que funcionan peor y en los que la gente deja de participar. Cada vez que forméis un nuevo grupo aseguraos de que hay una razón para ello, y de que hay un seguimiento del grupo que se asegura que no se dispersa y sigue siendo efectivo.

Hablad, hablad, hablad. Que la palabra lo llene todo. Que todas las opiniones se escuchen. Que toda la información aparezca. Que la gente debata y debata.

- *Mantened siempre la escucha activa.* Escuchad, escuchad, escuchad. Que las diferencias se entiendan. Que se comprenda al otro. Si no nos escuchamos, no llegaremos lejos; si cada uno hace la revolución por su cuenta, fracasaremos todos. Que los debates no se conviertan en peleas por ver quién tiene razón. Aseguraos todos de que la escucha activa esté siempre presente y haya una voluntad permanente de entender lo que quiere el otro, nos guste o no. Dejad que las ideas sean las protagonistas y no las personas.

No olvidéis que la escucha activa es lo opuesto a la pasividad. Va más allá de la mera atención y respeto, elementos fundamentales pero no suficientes. La escucha activa no es simplemente esperar vuestro turno de palabra con atención. Es una actitud genuina de comprensión de lo que dice el otro, y de porqué lo dice, y de construcción a partir de lo dicho. Motivad que todo el mundo pregunte sobre lo que no entiende, que se busquen puntos de vista alternativos, que los argumentos se refuercen o se cambien.

- *No codifiquéis el mensaje.* Para facilitar la escucha activa no uséis lenguajes privados, técnicos, ni innecesariamente complejos. Expresad las opiniones de manera sencilla, clara, concisa y sintética: exponed y reforzad vuestra principal idea sin excederos en explicaciones, adornos ni tecnicismos innecesarios. El objetivo es que la mayoría pueda comprender vuestras ideas para participar en el debate y eso implica no usar lenguajes difíciles o codificados, pertenecientes a guetos y cargados de significados enlatados. Las ideas pueden mantener su complejidad a pesar de expresarse de manera simple.

Cuidad el debate. No permitáis que en vuestros espacios de debate y palabra la gente se ataque entre sí, se creen climas violentos o la gente no se atreva a levantarse y expresar dudas o estar en contra de la mayoría. Nada justifica que la palabra no sea una palabra tranquila o que haya miedo a pensar de manera diferente.

- *Que sea la propia gente la que cuide el debate.* Que sea todo el mundo los que estén atentos frente a la demagogia, la violencia o el miedo al disenso. No carguéis esta responsabilidad sobre encargados de ello. Dotaros de herramientas que os permitan actuar colectivamente ante situaciones conflictivas.

Decidid democráticamente. Que las minorías no decidan por vosotros. A la hora de tomar decisiones intentad que todo el mundo exprese su opinión, especialmente las opiniones discordantes. Dejad que los debates se desarrollen e intentad que se reformulen las posturas y se busquen consensos entre las opiniones encontradas. Pero no forcéis la síntesis ni el pensamiento homogéneo que conlleva la unanimidad. No todas las posiciones son sintetizables en una única posición. Que sea la gente la que decida cuándo el debate ya ha llegado a su fin y no se pueden acercar más las posturas y es hora de decidir. Y cuando lo hagan, decidid mayoritariamente. Aseguraos que los disensos minoritarios se recogen y pueden tener su propio recorrido y construir sus espacios (varios de ellos después de trabajarse se convertirán en mayoritarios), pero que no bloqueen el sentir mayoritario. La búsqueda del consenso (que es el cómo funciona el proceso) no se debe confundir con la unanimidad (que sería uno de las posibles exigencias al final del proceso, y que por cierto resulta totalmente paralizante, a diferencia del funcionamiento por mayorías; no repetáis el mismo error del sistema de dejar que el interés de un 1% se anteponga al del 99%). Las decisiones tomadas deben poder ser replanteadas de nuevo siempre que la gente quiera y lo justifique. Por ello no hay ningún problema en tomar una decisión errónea. La parálisis producida por el miedo a hacerlo es mucho más peligrosa.

Juntos siempre que sea posible. Múltiples el resto del tiempo. Sed constructivos. No os obstinéis en lo que cada uno cree que es el camino correcto. Siempre que sea posible actuad juntos, y cuando no lo sea abrid varios caminos y trabajad en el vuestro sin atacar el de los otros. Si realmente os equivocabais será bueno que haya gente trabajando en otras opciones. Cuidado con fabricar propuestas de consenso artificiales en las que parece que todo el mundo se ve reflejado pero que no contentan a nadie, esto suele desaprovechar lo más interesante de cada idea.

- *Priorizar momentáneamente no significa renunciar.* En el caso de que en algún momento se quiera tomar alguna decisión que afecte a todo el movimiento y en la que en ese punto no se puedan abrir varios caminos,

recordad que en cualquier momento futuro se podrán tomar otras decisiones o probar otras vías. Todas las decisiones son revisables, y para tomar las más adecuadas muchas veces tenemos que pasar primero por varias erróneas. Que el no coincidir con la decisión tomada no os haga intentar evitar que se tome. No antepongáis vuestra posición individual a la del resto.

- *¿Reforma o revolución?, ¿cambiar el sistema o construir uno nuevo alternativo?*. Huid de las preguntas que llevan a dicotomías innecesarias o artificiales. La realidad y sus opciones están llenas de matices, no sólo hay que escoger entre opuestos, se pueden construir varias opciones simultáneamente. Una división común ocurrirá entre gente que quiera pequeños cambios estructurales y los que quieran grandes cambios; o entre los que quieran tomar el control de este sistema y cambiarlo, y los que quieran construir uno nuevo alternativo. No dejéis que el debate se centre en esto. Recordad que, pese a todo, os une la voluntad de cambio. Abrid los dos (o más) caminos e intentad que la gente de cada uno de ellos avance todo lo posible. Abrir varias posibilidades siempre será mejor que tener sólo una, y además no hacerlo sería imponerle una visión del cambio a una parte importante de la gente. Muchas veces lo que parece opuesto a primera vista, se vuelve compatible si soltamos la tendencia a competir. La rivalidad, los opuestos lineales y las dicotomías son funcionales a la lógica del capitalismo.

- *Multiplicidad, pero sin perder el peso de cada uno*. Sondead qué aceptación tienen las diferentes propuestas entre la gente. Es un elemento fundamental a la hora de entender lo que quiere el 99%, y a la hora de elegir qué priorizar.

No dejéis que las minorías venenosas maten al resto. Siempre surgirán individuos (pocos, pero muy gritones) que intentarán imponer su imaginario personal, utilizar la fuerza de la revolución para su propia lucha personal, la que tienen como prioritaria, con lenguajes añejos, obsoletos, caducos, persistiendo en maneras de hacer las cosas que nunca han terminado de funcionar porque ni sus formas ni sus propósitos apelan al 99%.

Con frecuencia estas personas hacen creer al resto que cualquiera que no piense como ellos “le está haciendo el juego al sistema”, que una postura opuesta a la suya “es un insulto a las víctimas del sistema”, que si no gritas consigas extremistas no estás del lado de “los oprimidos”, utilizarán la demagogia para igualar lo mayoritario con lo totalitario, os acusarán de intentar romper el grupo, pervertirán los conceptos de inclusividad y se las darán de “verdaderos revolucionarios”, llevarán los temas genéricos a lo personal y al ataque de los demás. En general, ante la escasez de argumentos, buscarán imponer sus razones desde el enfrentamiento, utilizando la demagogia, la victimización e incluso la violencia. Sus intervenciones serán por lo general destructivas, excepto cuando la mayoría acepte su pensamiento único. La escucha activa estará siempre ausente.

Las situaciones que tienden entonces a generarse suelen coaccionar a la gente para que exprese lo que piense porque convierten el disenso y la diferencia en confrontación.

Cuando eso ocurra, evitad el enfrentamiento directo, no les deis más espacio o voz que la que se merecen. Neutralizad estas situaciones hablando de ellas; os daréis cuenta de que mucha gente se sentirá igual pero no sabrá cómo decirlo. Es importante tener mecanismos que eviten que estas minorías “radicales” acaparen más atención de la que vale la pena, porque su lucha no es la del 99%. Manteneos alerta, la fuerza de la colectividad es lo único que consigue pararlos, como a todos los pertenecientes al 1%.

Horizontales siempre, incluso siendo verticales. Funcionar horizontalmente y en red hace que seáis muy difíciles de desmontar por el sistema, además de ser lo único realmente democrático. Aseguraos de que cualquier persona puede proponer o organizar cualquier cosa, sin tener que pasar por ningún mecanismo, estructura o permiso de nadie. La ausencia de líderes es importante para que el movimiento sea realmente del 99% y la gente comprenda que son ellos los que deben decidir. Que las posiciones más comprometidas (como portavoces, moderadores o cualquiera que genere tensiones alrededor) sean rotatorias es una excelente solución.

Si en algún momento la mayoría decide que es necesario algún tipo de verticalidad, que esté siempre controlada totalmente por la gente desde la horizontalidad y esta idea esté siempre clara y presente para todo el mundo, dentro y fuera del movimiento.

Fabricad espacios abiertos, maleables y llenos de personas.

- *Espacios abiertos*. Los espacios deben ser abiertos para permitir que todo el mundo pueda participar. Que los que no lo han hecho nunca se sientan invitados y motivados a hacerlo, que los que lo han hecho puedan volver a hacerlo en cualquier momento, sin necesidad de una dedicación constante. No solo deben ser

abiertos a que cualquier persona participe, sino en el sentido de intentar que esa participación sea lo más fácil posible. Si para participar en un espacio hay que seguir miles de protocolos, al final sólo los que ya lo conocen podrán participar, el resto de la gente estará siendo implícitamente excluida. Aparte de la apertura a las personas, también deben ser abiertos a las ideas, que ninguna idea sea censurada o reprimida, todas tienen en principio que poder ser expresadas por igual.

- *Espacios maleables.* Sin embargo para que sea posible la comunicación y la creación en esos espacios a partir de la suma de voces individuales, es inevitable que tengan que establecerse una serie de reglas de juego, más o menos explícitas. A menudo, estas reglas tienden a volverse más complicadas con el tiempo, al ir tratando de abarcar todas las posibles situaciones que surjan, lo que va en detrimento de la apertura anterior; y por otro lado tienden a volverse dogmáticas. Lo óptimo sería que por el contrario, dichas reglas sean lo más sencillas posibles, para facilitar la participación a cualquiera, y por otro lado que estén abiertas al cambio, y orientadas a ser cambiadas en todo momento, para que puedan optimizarse continuamente. Eso creará espacios orgánicos, vivos, en vez de espacios cristalizados, condenados por sus propias fallas internas.

- *Somos personas, nos sentimos a gusto tratándonos como personas.* Esto implica respeto, empatía, generosidad, etc. Y aunque seamos muchos, seguimos siendo personas. La naturalidad, la informalidad, son cercanas. Las fórmulas complicadas, de burocracia, de lenguajes enrevesados, nos aíslan y separan. “Keep it simple”, que todo sea sencillo, que todos lo entiendan. Detrás de ideas sencillas puede haber conceptos potentes y complejos.

Acciones:

La fuerza de la no-violencia. La no-violencia es un arma infinitamente más fuerte que la violencia. Permite que todo el mundo participe de ella (hombre y mujeres, jóvenes y mayores, con papeles y sin papeles, valientes y cobardes). La no violencia impide que el sistema nos etiquete o deslegitime nuestro mensaje. Permite múltiples formas de acción en lugar de limitarnos a una lucha física concreta en la que el sistema tiene mucha más fuerza que nosotros.

No dejéis que os etiqueten, que os limiten. Innovad. Sorprended. Si os cuelgan etiquetas os simplifican y os convierten en un movimiento sin profundidad. Os reducen a un estereotipo al que nadie más va a querer sumarse o comprender.

El sistema es lento y pesado, vuestra fuerza está en la rapidez, en la fluidez, en el dinamismo. Cuando los movimientos se vuelven predecibles, cuando el lenguaje y las costumbres se vuelven los de la vieja escuela, entonces quedas identificado, te vuelves previsible, y tus movimientos no causan efecto alguno, porque el 1% sabe cómo jugar esas cartas desde hace tiempo. Rompedle los esquemas una y otra vez. Atacad por donde no se lo esperen. Reaccionad de manera imprevista. No estéis nunca donde esperan que estéis. Elegid siempre vosotros el juego al que jugar. Elegid siempre juegos en los que vosotros ganáis. Cada vez que ellos propongan su juego, como un enfrentamiento violento, salid corriendo y plantead uno nuevo.

Pensad a lo grande. Tendemos a pensar desde lo cotidiano y lo común que nos rodea, y a etiquetar sin mucha reflexión como imposible cosas que realmente están a nuestro alcance. Pensad a lo grande, como si tuvierais todos los medios a vuestra disposición, y muchas veces descubriréis que realmente los tenéis. A menudo descubriréis nuevas posibilidades, y en algunos casos que todo era muchísimo más fácil de lo que parecía. Si algo merece la pena, si se ve una mínima posibilidad, y se prevé una gran recompensa, no dejéis de intentarlo.

Aspirad siempre a ganar con vuestras acciones. No caigáis en hacer por hacer. No convirtáis las acciones en un modo de vida.

- *Evalúad vuestras acciones.* Antes y después de cada acción o propuesta evaluad el efecto que puede tener y que ha tenido, para que os ayude a la hora de decidir los siguientes pasos.

Sed activos, no reactivos. Priorizad. No os convirtáis en un movimiento de respuesta y reacción a lo que haga el sistema. Eso os quema y os limita a una forma de enfocar las cosas muy concreta y muy fácil de neutralizar. La urgencia de reaccionar ante hechos puntuales os hace priorizar lo que quizás no sea una prioridad. No intentéis abrir todas las luchas existentes, centraos y priorizad. Si la acción es global, irá en contra de la totalidad.

- *Marcad vosotros los tiempos.* Que el tiempo a la hora de proponer acciones, dar respuesta a los medios, o

proponer contenidos venga dictado por lo que más os convenga a vosotros. No dejéis que es lo impongan desde fuera, o desde dentro a través de la urgencia ante tantas cosas que habría que cambiar, o a las que habría que responder.

No propongas, haz. El que cada vez que alguien haga una propuesta se comprometa a ponerla en marcha (al menos a organizar un grupo para darle forma y llevarla a cabo en el caso de que necesite a más gente) hace que los espacios sean muchísimo más productivos; invita a la gente a pensar más las cosas antes de proponerlas. Cada vez que alguien no lo haga así, recordádselo con esa frase: “No propongas, haz”.

- *Machacar a los demás no es un buen método para que se unan.* Para animar a que la gente participe, no reclaméis, os quejéis y critiquéis a los otros con un: “Es que la gente...”. Así no conseguiréis que se motiven a participar. Decidles que les necesitáis, que al grupo le vendría fenomenal su ayuda, que hacen falta personas que sepan de esto o aquello, etc. Cuando uno se siente útil participa por deseo, no por obligación, y esa es la verdadera potencia colectiva.

- *Grupos de afinidad.* Motivad que la gente se acostumbre a organizarse en grupos en cuanto tengan una idea (en muchos casos grupos de afinidad, grupos de amigos o gente que piensa de un modo similar; no hay necesidad de estructuras burocráticas) y empiecen a llevarla a cabo. No sólo es más efectivo y evita posibles actitudes destructivas cuando las ideas todavía no están del todo maduras, sino que promueve una actitud activa, ante la vida y la sociedad, fundamental para el cambio.

[Copia, traduce y distribuye este texto hasta el infinito]