

## CAPITULO 3

# **LAS DINÁMICAS DE PODER Y DOMINACIÓN**

En este capítulo vamos a hacer un repaso a lo que las diferentes teorías del poder nos pueden aportar sobre la estructuración del mismo en un sistema de dominación al construir procesos de subordinación sistemática que unos grupos sociales, que llamaremos élites o privilegiados, imponen sobre otros, que llamaremos grupos subordinados o marginales. No trataremos de sustituir los conceptos que estas nos aportan por los de la teoría tridimensional que estamos proponiendo en este trabajo, sino que lo que pretendemos es buscar la coherencia entre todas ellas, completando sus enseñanzas al compatibilizarlas con la teoría de la acción que hemos desarrollado en el anterior capítulo y sobre todo dando coherencia epistemológica a la teoría de la acción no violenta que vamos a desarrollar más adelante. Por ello en algunos casos habremos de completar teorías del poder bidimensionales con una tercera dimensión que armonice todo el sistema.

Nos interesa conocer las dinámicas de dominación porque nos ayudarán a entender las dinámicas necesarias para la resistencia, y estas a su vez nos darán las claves de los procesos necesarios para que exista o no exista acción política no violenta así como nos informarán de las claves para mejorar la efectividad de la misma. Conociendo estos procesos podremos entender por qué en unas situaciones existe movilización no violenta y en otros no y cuál es el modo óptimo de articular un movimiento. Se trata por tanto de una cuestión de gran utilidad para aquellos movimientos que están en fases iniciales y necesitan entender cómo se moviliza la gente en torno a una propuesta política no convencional como es la acción no violenta.

Dado que, tal y como desarrollamos en el capítulo anterior,

vamos a entender el poder de forma tridimensional, al identificar diversos elementos relativos al poder nos irán resultando diversas tríadas que asignaran esos elementos a cada una de las dimensiones y nos ayudarán a entender cómo funcionan los mecanismos que estructuran relaciones de poder asimétricas y las convierten por tanto en formas estables de dominación. Tal y como ha demostrado la teoría de transformación de conflictos de entre otros Adam Curle o Jean Paul Lederach, un análisis de la dominación exhaustivo es fundamental para poder elaborar una teoría de la liberación eficiente, como pretende ser la teoría de la acción noviolenta (Curle, 1972, Lederach 1995). Las deficiencias de la corriente pragmática de las teorías de la noviolencia, como son las propuestas de Gene Sharp, Robert Helvey o Peter Ackerman, que hacen un análisis deficiente de las relaciones de poder basado en las teorías de la estrategia militar de Clausewitz y Liddle Hart, hace que obvien las pautas básicas de la teoría de conflictos que llevarían la transformación de los elementos estructurales que generan los agravios políticos. Esto implica por tanto que estas no sean capaces de solucionar los problemas de fondo subyacentes a los mismos ya que se basan en elementos estratégicos para derrotar al oponente (enfoque orientado al actor) y eluden la necesidad fundamental de transformar el paradigma hegemónico o relaciones sociales asimétricas (enfoque orientado a la estructura) (Burrowes, 1996). El enfoque que proponemos para la acción noviolenta no se basará por tanto en enfrentarse a una estructura de poder construyendo otra estructura que la vaya a sustituir, como haría el enfoque clásico sobre la revolución basado en la derrota del oponente (orientado al actor). Se basa por el contrario en el uso de la acción noviolenta para empoderar a los grupos marginales y desempoderar a las élites o grupos dominantes para construir un nuevo equilibrio de poder más horizontal y con ello una transformación estructural de la sociedad (enfoque orientado a la estructura).

### **3.1 Los componentes del poder**

En el capítulo anterior vimos cómo el poder se puede entender como una forma de conseguir cooperación mediante la subordinación participativa, lo cual no significa que esa cooperación

sea voluntaria. El matiz es importante porque ese ha sido el problema de muchas teorías de la revolución, que parten de un análisis voluntarista de la movilización que las convierte en imposible de ser aplicadas por los movimientos no violentos que no partan ya de una situación de movilización de masas. También vimos cómo podemos interpretar la acción social desde tres racionalidades diferentes atendiendo a cómo nos preguntamos por las intenciones y consecuencias del acto. Si nos preguntamos sólo por los efectos sobre el medio, tendremos una racionalidad instrumental (la acción se interpreta como un instrumento de manipulación de la realidad); si nos preguntamos sobre los mensajes que se envían con los actos tendremos una racionalidad comunicativa (la acción es interpretada de forma diferente dependiendo de la identidad del espectador), si por el contrario si interpretamos los actos como un indicador de la capacidad de negociación tendremos una racionalidad compensatoria (la acción es interpretada atendiendo a la posibilidad de compensación de los diferentes actores). Estas tres dimensiones racionales pondrán a su vez en juego tres tipos de dinámicas sociales, ya prime un tipo u otro de racionalidad en la intención e interpretación de la acción social. Es por ello que hemos denominado a esta síntesis como enfoque tridimensional, y nos va a ser muy útil tanto para analizar el proceso de dominación como el de resistencia a la misma.

Así pues, si nos fijamos en los componentes del poder, es decir en las formas de conseguir la subordinación participativa (obediencia), tenemos que el enfoque tridimensional nos da una respuesta bastante clara al asignarles dinámicas instrumentales, comunicativas y compensatorias a cada uno de ellos. De esta manera la forma de conseguir obediencia interpretada desde una racionalidad meramente instrumental no tendrá en cuenta posibles mensajes en términos de amenazas o intenciones que se achacen a la acción. Se tratará de coacción pura, en la que un sujeto obliga por la fuerza a otro a realizar una conducta determinada y por tanto a subordinarse. No obstante, como veremos más adelante, las dinámicas instrumentales puras tienen poca importancia, ya que se suelen utilizar más bien como amenaza o para exigir una compensación. Es decir, son recursos con los que se dotan de poder los actores.

Desde una racionalidad comunicativa, la obediencia se consigue mediante la persuasión, lo cual lleva a procesos de influencia para establecer consensos que legitimen o no ciertas prácticas, estableciendo además todo un sistema cognitivo que informará al sujeto como debe comportarse y cómo se espera que se comporte en determinados contextos. Es decir, se establecen consensos sociales acerca del comportamiento esperado para que el grupo controle las conductas desviadas mediante la crítica y la marginación que puede llegar incluso al castigo legal o social. El control social se convierte por tanto en el mecanismo de dominación basado en la racionalidad comunicativa. Es por eso por lo que los individuos subordinados son más proclives a criticar desviaciones conductuales y los individuos empoderados son más inmunes a ellas, porque el poder ha actuado con más fuerza sobre aquellos para que acepten su propia subordinación. En esta dimensión se tendrá que tener en cuenta que el modo de interpretar los hechos será diferente cuando se haga desde el propio grupo (racionalidad autorreferencial), cuando se haga desde el grupo del oponente (racionalidad normativa) y cuando lo hagan terceras partes (racionalidad dramática). De esta manera se puede establecer un triángulo en el que los actores se sitúan en los bordes y los lados describen este tipo de relaciones. Además, los

Finalmente mediante una racionalidad compensatoria la forma de conseguir la obediencia será mediante un trueque en el que se negociará la colaboración ofreciendo a cambio como compensación los recursos oportunos para conseguir la conducta deseada en la contraparte. Sin embargo, cuando lo que se busca es más que una obediencia puntual, sino establecer una dominación estable, la racionalidad compensatoria será la racionalidad dominante. En estos casos la fuerza, tanto con violencia como sin ella, será utilizada para que su eliminación se interprete como una posible compensación, algo que se puede evitar si se somete o se satisfacen las demandas planteadas. Además el sistema social establecerá los criterios para uso de esa violencia, legitimándola en ciertos casos y deslegitimándola en otros, por lo tanto la legitimidad también se interpretará de forma compensatoria ya que algunas acciones pondrán en entredicho la legitimidad de los actores. De ahí que cuando un movimiento político opta por la lucha armada

siempre construye teorías de la revolución o la guerra justa para justificar el recurso a la violencia que ejerce, y, siguiendo una racionalidad autorreferencial, cuando contradice su propio código queda deslegitimado a ojos de su propio endogrupo. Además como acto de dominación, la racionalidad compensatoria llevará a imponer las condiciones de la negociación estableciendo a priori un reparto no equitativo de los recursos, de manera que la asimetría proporcionará una situación de indefensión en la parte dominada que tendrá que acceder a subordinarse.

Tenemos por tanto tres tríadas que hacen referencia a la forma de conseguir obediencia, una sería la de los propios componentes del poder en referencia a la forma de ganar la voluntad, a saber coerción, consenso y compensación. Otra haría referencia a los actos de poder que lo posibilitan: fuerza, influencia y trueque y la tercera a los actos de dominación.

Figura 3.1 Componentes y actos de poder

Tipos de Dinámicas	Instrumentales	Comunicativas	Compensatorias
Componente del poder	Coerción	Persuasión	Negociación
Actos de poder	Fuerza	Influencia	Trueque
Actos de dominación	Castigo/amenaza	Control social	Monopolio

Hay que tener en cuenta que a la hora de establecer interpretaciones a medio o largo plazo, en la que los actos de poder se transforman en actos de dominación, la racionalidad compensatoria incluye en realidad una interpretación de las dimensiones instrumental y comunicativa, que pasan a entenderse como recursos negociados en el proceso de trueque. Aunque podamos interpretar estas de forma independiente, si se consideran sólo por separado nos estarán dando una visión parcial del hecho social. La coerción no puede entenderse sólo como un acto de fuerza, como un mero acto de poder instrumental, sino que ha de considerarse atendiendo a la interpretación en términos compensatorios porque se producirá normalmente atendiendo a criterios sociales. Los actos instrumentales implicarán por tanto un indicador de la capacidad para ejercer la fuerza, y por tanto serán un recurso fundamental. Lo mismo sucederá con los procesos de influencia de los actos comunicativos, aunque en este caso la

coherencia entre los hechos y los discursos serán la clave a la hora de dimensionar la legitimidad de un actor social, y esta será la variable que actúe como recurso del mismo. Es por ello por lo que en esta investigación vamos a considerar los factores instrumentales y comunicativos como recursos y la acción no violenta como un proceso de empoderamiento que permite al actor dotarse de recursos.

También vemos cómo la acción violenta no tiene un cariz esencialmente distinto que la no violenta, son por tanto dos tipos de acción que tienen sus racionalidades instrumental, comunicativa y compensatoria. La acción no violenta por tanto también se puede interpretar de forma instrumental atendiendo a los efectos directos que causa al interrumpir el sistema socioeconómico del oponente. También se podrá interpretar de forma comunicativa atendiendo a los marcos cognitivos que pondrá en cuestión al implicar acción política no convencional. Finalmente también será interpretada como amenaza para exigir una compensación en un proceso de negociación en el cual se estarán exigiendo ciertas demandas políticas y tendrá que dotarse de legitimidad a la par que ir deslegitimando la conducta del oponente. Es importante señalar cómo hay una corriente de pensamiento que considera que la no violencia no se puede utilizar como instrumento de dominación, sino que sólo para luchar contra la misma. Esto es así por la definición tautológica de la misma que lleva a considerar como otro tipo de acción pacífica a las formas de acción sin violencia que lejos de luchar contra una dominación tratan de imponer otra estructura de poder (Dellinger, 1970, Vinthagen, 2015). Hay así mismo otra corriente que prefiere calificar como violentas otras formas de dominación que no emplean violencia directa, y cuyo principal exponente, Johan Galtung, lo contemplaremos un poco más abajo.

Así, para conseguir algo de otra persona, la que ejerce el rol de dominador podrá forzarla a ello imponiéndole un castigo por medio de la fuerza (violencia) o la privación de afectos o recursos (no violencia), convencerla de que eso es lo correcto o comprar su colaboración a cambio de dinero u otros recursos. Por ejemplo, si en un contexto patriarcal un hombre, como sujeto privilegiado que pretende una dominación de género, es decir, quiere obtener

## Las dinámicas de poder y dominación ■

cooperación de una mujer sin tener en cuenta sus opiniones, afectos y necesidades, puede usar la fuerza, es decir, golpearla o violarla si lo que pretende son favores sexuales (coerción), convencerla de la legitimidad de su subordinación mediante su justificación lógica (persuasión) o pagar para que realice determinadas conductas (negociación).

Sin embargo, al convertirse la dominación en un hecho estable en el tiempo los actos de poder se institucionalizan y se convierten en actos de dominación. No se trata de que ocasionalmente un hombre domine a una mujer o a otra identidad de género, sino que se establece un patrón de dominación para garantizar la posición de subordinación de estas.

Al hacerse estable en el tiempo, la coerción muchas veces evitará la violencia directa y tenderá a mantenerse en forma de amenazas de futura violencia, aunque de vez en cuando necesite mostrarse para recordar esa posibilidad. El alto número de asesinatos de mujeres son una visibilización de diversos grados de violencia previa y un recordatorio a otras mujeres sobre las que se emplea violencia de que eso puede llegar a pasarles a ellas, aunque la intención del acto haya sido meramente instrumental, en el conjunto del sistema actúa como sistema de refuerzo del castigo como sistema de dominación.

Al hacerse estable la persuasión, el sometimiento se legitima mediante un sistema de usos y costumbres socialmente extendido y consagrado mediante ritos sociales que interpreta cómo debe vivirse la emoción del amor (matrimonio). Además, esa adaptación lleva al control social de conductas que se consideran desviadas, y se margina a las mujeres empoderadas que rechacen adaptarse a los patrones de la dominación patriarcal. Esto llevará eliminar posibles lazos de solidaridad de género y al aislamiento, cuya finalidad es desempoderar a las personas que trasgreden el sistema de dominación.

Por último, una de las formas en que el poder compensatorio se hace estable en el tiempo es llevando a la persona subordinada a una situación de necesidad al negarla la

propiedad de recursos como tierras, trabajo o incluso dinero para que se vea obligada a establecer una relación asimétrica o incluso de dependencia total. Es decir, se la priva de poder de negociación para que no pueda ofrecer recursos con los que compensar la no colaboración, por lo que la cooperación se consigue por necesidad. Pero otras formas de privar de poder de negociación a las mujeres es sometiéndolas a violencia puntual ejercida como castigo por transgredir códigos de conducta impuestos y la exclusión social de las que opten por otros modos de vida.

Si esta relación de poder está institucionalizada existirá un monopolio de la violencia legítima, un sistema de legitimación de relaciones sociales y una exclusión en la propiedad de los recursos que llevará a esa persona o grupo a una situación de vulnerabilidad y exclusión que la lleva a aceptar la situación de subordinación y colaborar rutinariamente con el sujeto dominador. No obstante, eso no significa que lo haga de forma voluntaria, sino porque no tiene recursos para no someterse al haber sido desempoderada por los mecanismos de la dominación. La prostitución es un ejemplo máximo de dominación patriarcal, ya que, incluso cuando se ejerce libremente, reproduce o refleja violencia, asimetría y marginación, así como un sistema de legitimación que se puede contemplar en la existencia de tópicos falsos altamente extendidos, como que es “el oficio más viejo del mundo” o que se produce en un entorno de libertad (en un contexto de libre mercado).

Por lo tanto, para poder luchar contra la dominación es un requisito fundamental el empoderamiento en diferentes aspectos: instrumental, para poder defenderse frente a las amenazas de violencia, comunicativo, para no asumir el control social, y compensatorio, para dotarse de recursos económicos que puedan garantizar autonomía. Es esto precisamente lo que señalan diferentes teorías del poder como dominación, ya que si atendemos a las estructuras que se han creado para transformar ese poder que quiebra la voluntad en algo estable y duradero, es decir, en una dominación, tenemos dos tríadas que se refieren a lo mismo pero con nomenclatura diferente. La aportación de las teorías de la noviolencia al respecto es que la violencia no es efectiva ni necesaria en cuanto si bien puede empoderar en un primer



momento según un punto de vista instrumental, va a ser contraproducente posteriormente desde un punto de vista comunicativo. Por lo tanto el constante recurso a la violencia por parte de actores sociales marginales que tratan de empoderarse para luchar contra una dominación parte de un análisis deficiente de los procesos comunicativos que no tiene en cuenta la racionalidad dramática, no aprovecha al máximo la racionalidad normativa y se centra tan sólo en la racionalidad autorreferencial. Es decir, muchas veces el actor trata de dotarse de poder frente a otros actores que pugnan por el liderazgo en el grupo de referencia, el subordinado, pero no establece una buena estrategia de liberación.

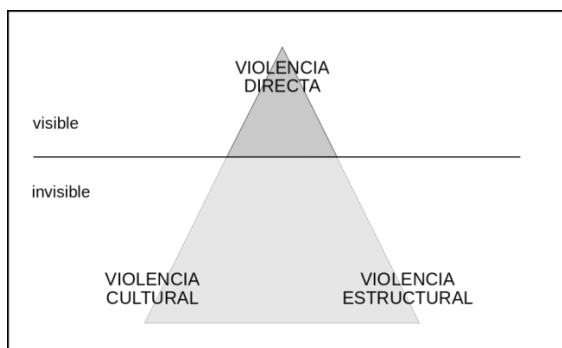
### 3.2 Los mecanismos de dominación

Por un lado, si usamos la nomenclatura de Michel Foucault para referirnos a estas mismas dinámicas coercitivas y comunicativas de los mecanismo de la dominación, distinguiríamos entre soberanía y disciplina (Foucault, 1975). Esta propuesta es de carácter bidimensional, por lo que, tal y como vimos más arriba, habría que completar con dinámicas que reflejen la dimensión compensatoria de la estructuración del poder en forma de dominación. Esta vendría determinada por la asimetría en los recursos que se negocian, de modo que las personas que controlan los recursos podrán imponer las condiciones a las que no tienen acceso a ellos y se verán obligadas a obedecer la voluntad de la otra parte para conseguirlos.

Esta tríada es equivalente por un lado a la que se podría enunciar en términos gramscianos como fuerza, para referirse a las dinámicas coercitivas, y hegemonía para las comunicativas, visión bidimensional que habría que completar igualmente con la perspectiva compensatoria añadiendo la desigualdad como sinónimo de asimetría. Por otro lado, ambas tríadas serían totalmente compatibles con la distinción de Johan Galtung entre violencia directa, violencia cultural y violencia estructural en la teoría que es conocida como la pirámide de la violencia (Galtung, 1985). La violencia directa recogería dinámicas instrumentales de las que surge la violencia, y haría referencia al uso de la fuerza física para cometer un daño. La violencia cultural sería las

dinámicas comunicativas puestas en marcha para legitimar esa violencia directa mientras que la violencia estructural hace referencia a todos aquellos factores que limitan las potencialidades del ser humano. Este concepto recoge por tanto dinámicas compensatorias que se basa en la distribución asimétrica de recursos de forma que unos determinados actores sociales se quedan sin poder de negociación frente a los actores que monopolizan esos recursos y les niegan su acceso.

Figura 3.2: La pirámide de la violencia de Galtung



Estas dos últimas formas de violencia, la cultural y la estructural, serían formas invisibles de violencia en cuanto por un lado posibilitan la violencia directa creando un paradigma de legitimación social, y por otro generan daño y sufrimiento mediante mecanismos estructurales o sistémicos de distribución asimétrica de recursos. La perspectiva de Galtung es no sólo que la desigualdad sea una forma de imponer poder y generar una dominación, sino que además esta asimetría genera un daño en los colectivos dominados, que no pueden ya sólo negarse a colaborar con la dominación, sino si quiera desarrollarse plenamente como personas. La pobreza y la violencia se legitiman en el paradigma dominante mediante procesos de hegemonía cultural que llevan a la normalización y el disciplinamiento que él denomina violencia cultural, por lo que, como veremos más adelante, el proceso de liberación cognitiva que rechace tanto la legitimación de violencia

directa como la estructural será un requisito fundamental y previo al surgimiento de una posible acción política en respuesta.

En el ejemplo de la subordinación indígena en Colombia podemos detectar claramente tanto los componentes como los actos de poder que han estructurado una dominación duradera. En primer lugar a los pueblos nativos se les ha aplicado la fuerza (acción violenta) en un proceso de coerción que generó tanto el sometimiento inicial como el desarraigo y la pérdida de su sistema político tradicional (Correa, 2005). También se les persuadió de que su lugar en el orden cósmico era la subordinación al colono europeo mediante la sustitución de su sistema de valores por una versión racista del cristianismo colonial, que pregonaba un consenso moral en torno al concepto de raza, y su clasificación jerárquica (Correa, 2005). Finalmente los grandes terratenientes se han ido apoderando de las tierras ancestrales indígenas gracias a procesos de negociación individual sobre las parcelas en los que los grandes propietarios, monopolizadores de la propiedad, imponían sus condiciones y expulsaban a los indígenas de sus propias tierras, haciéndolos trabajar para ellos mediante la institución del terraje en concepto de pago del arrendamiento (en trabajo, en vez de en especie o en moneda). No sólo se abusaba por la desproporción en los recursos monetarios, sino también al forzar la negociación individual de las parcelas aprovechándose de procesos previos de coerción e imposición de consenso (García, 2007).

Figura 3.3 Mecanismos de poder y dominación

Tipos de Dinámicas	Instrumentales	Comunicativas	Compensatorias
Mecanismo del poder	Soberanía	Disciplina	Asimetría
Mecanismo de dominación	Fuerza	Hegemonía	Desigualdad
Tipo de violencia	Directa	Cultural	Estructural

### 3.2 Las aportaciones desde el feminismo

La teoría de género nos da además otras dos tríadas más o menos coherentes con la teoría tridimensional del poder pero que nos proporcionan sobre todo nuevas maneras de interpretar la acción de los procesos compensatorios. Una cosa que tienen en

común con las teorías de Foucault, Gramsci y Galtung que acabamos de ver más arriba, es que tratan de superar la visión que prima la violencia directa como elemento único o primordial de las relaciones de poder y buscan otras formas de poder sutil que se utilizan por los grupos privilegiados para imponer la dominación sobre los grupos marginales. Precisamente, una primera tríada que nos aporta el enfoque feminista es la distinción entre poder visible, poder invisible y poder oculto (Weneklasen y Miller 2002, págs. 47-50). El poder visible trata de los aspectos perceptibles del poder político: normas formales, estructuras, autoridades, instituciones y procedimientos de toma de decisiones y tiene dos mecanismos principales para discriminar o excluir del mismo a los grupos marginales. Una es la ejecución de políticas discriminatorias que excluyen directamente a estos grupos marginales, aunque muchas veces se presenten con la apariencia de neutralidad al no responder a las necesidades o características de estos grupos acabarán excluyéndolos. Un ejemplo de esto puede ser la ejecución de políticas de salud que no satisfacen las necesidades de mujeres (u otros grupos sociales marginales, como por ejemplo, indígenas) o el establecimiento de requisitos para el empleo en base a criterios de género, edad o formación (Weneklasen y Miller 2002, pág 47). El otro mecanismo del poder visible para excluir a los grupos subordinados es el del uso de estructuras de toma de decisiones cerradas que no recogen las voces de estos colectivos excluidos. Como podemos ver, el poder visible refleja dinámicas instrumentales en cuanto se refiere a formas de imponer dominación basadas en el uso de instrumentos que transforman la realidad directamente. Esta idea de poder visible permite superar la idea que la violencia directa es la única forma instrumental de imponer la dominación, y habla de los mecanismos que Foucault describió como soberanía.

Frente a este poder visible se situarían otras dos formas de poder más sutil, como son el poder oculto y el poder el invisible. Este último alude claramente a los procesos comunicativos de disciplinamiento mediante hegemonía cultural señalados por Foucault o Gramsci y considerados por Galtung como violencia cultural al legitimar otras situaciones de violencia directa o de discriminación e exclusión de determinados grupos o colectivos marginales. Esta forma de poder no actúa solamente creando

consensos que legitiman o normalizan la dominación, sino que también implican el control al acceso de la información o directamente el falseamiento de la misma por parte de las instituciones que la distribuyen, por ejemplo negando la toxicidad de contaminantes que afectan a determinadas comunidades (Weneklasen y Miller 2002, pág. 49).

Finalmente el poder oculto sería el que determina los asuntos a discutir en la agenda política, haciendo que los asuntos que conciernen a los grupos excluidos queden incluso fuera del debate político. El poder oculto hace por tanto referencia cierto tipo de dinámicas que facilitan la asimetría en las negociaciones, y que hacen por tanto que los mecanismos de compensatorios para imponer el poder actúen para garantizar condiciones asimétricas. Esto nos lleva a ampliar el concepto de dinámicas compensatorias a más allá que el propio acto de negociar la colaboración o no, sino que implicarán también el desenvolvimiento de las circunstancias para generar asimetría o condiciones de negociación favorables para una u otra parte. Más adelante veremos precisamente que esta idea nos llevará a que gran parte de la acción política y la acción noviolenta se base en la mejora de las condiciones de negociación mediante procesos de participación y empoderamiento colectivo.

La segunda tríada que la teoría feminista ha elaborado para entender la aplicación del poder y la dominación es la diferenciación entre los ámbitos o esferas pública, privada e íntima, también expresadas a veces como reinos de poder (Weneklasen y Miller 2002, pág. 51). La esfera pública hace referencia a la cara visible del poder, por lo tanto se corresponde con las dinámicas instrumentales del mismo, y cómo afecta éste a las personas en diferentes aspectos de su vida tal y como ésta se muestra a los demás. En este sentido no es una idea de poder muy diferente a la de soberanía de Foucault, la de violencia directa de Galtung o la de poder visible de la teoría de género. Lo interesante de esta tríada, como en las otras, es que señala otras dos esferas de la vida de las personas donde el poder actúa de forma menos evidente, la privada y la íntima. La esfera privada hace referencia a las relaciones personales que no están expuestas al público, principalmente dentro de la familia pero también dentro del círculo de amistades más o

menos estrechas, en actividades de ocio. En este ámbito también existen relaciones de poder que se estructuran cuajando formas de dominación estables y rutinarias. La esfera íntima por el contrario tiene que ver con la identidad, la autoestima, la psicología o la relación con el propio cuerpo y la salud. Si reinterpretemos estas esferas en términos del tipo de dinámicas de dominación que las afectan vemos que la esfera íntima sería la que es gobernada por dinámicas comunicativas que hacen que la persona adapte su identidad y sus pensamientos más íntimos a los intereses de los grupos dominantes o hegemónicos. De la misma manera, se puede considerar que las dinámicas compensatorias que se derivan del monopolio de los recursos la forma de hacer que la dominación llegue a la esfera privada, no sólo ya por parte de las élites que dominan la sociedad, sino también por parte de las personas más cercanas que se dotan de poder en el ámbito privado y excluyen a otras en para garantizar su papel subordinado.

Es importante señalar, no obstante, que esta tríada referida a los ámbitos donde actúa el poder, las esferas de poder, no tiene una correspondencia unívoca con los tres tipos de dinámicas, ya que en realidad se pueden observar como las dinámicas instrumentales, comunicativas y compensatorias pueden afectar a los ámbitos público, privado e íntimo. Por ejemplo en la esfera pública puede haber control de la información sobre ciertos elementos, o una legitimación de ciertos roles que acompañan estatus privilegiados o subordinados, a la vez que una asimetría social en la distribución del acceso al conocimiento, la propiedad, el trabajo u otros recursos fundamentales. De la misma manera la esfera íntima se puede ver afectada no sólo por procesos comunicativos que conformen la definición de la realidad, sino que los procesos instrumentales tales como la violencia, o la amenaza de la misma, también influirán en esta esfera al generar emociones de temor y sumisión que serán reforzadas por la ideología, a la par que la exclusión a ciertos recursos sociales también serán fundamentales a la hora de conformar la visión de la propia posición en el esquema del mundo y las relaciones personales. Finalmente, la esfera privada también se puede ver afectada por dinámicas instrumentales, especialmente de violencia, pero también de noviolencia, negando la habitual colaboración, y por dinámicas

## Las dinámicas de poder y dominación ■

comunicativas que legitiman la posición de la persona en ese ámbito familiar o de relaciones de amistad del ámbito privado.

Por tanto todas las dinámicas de poder pueden afectar a todas las esferas de poder, y la conexión unívoca que se produce entre dinámicas y esferas afecta tan sólo a las relaciones preponderantes a la hora de establecer un sistema estructurado de dominación social, sin que por ello se quiera negar la importancia de otro tipo de dinámicas que afectan con igual saña a las diferentes esferas de la vida de las personas. Se trata por tanto de tres dimensiones que se producen en paralelo a las dinámicas instrumentales, comunicativas y compensatorias que hemos recopilado más arriba porque son ámbitos diferentes donde se desenvuelven las personas. A estos tres ámbitos personales habría que añadirle otros tres ámbitos sociales, como son el local, el regional y el global, en los que a su vez afectarían cada una de los tipos de dinámicas de dominación.

En esto hay que señalar que una de las virtudes de la teoría de género ha sido la de posibilitar la identificación de este tipo de sistemas de dominación en el ámbito privado e íntimo, cosa que será fundamental para poder establecer una teoría de la liberación integral, como pretende ser la teoría de la acción noviolenta que estamos estableciendo en este trabajo.

Figura 3.4 Tipos y esferas de poder

Tipos de Dinámicas	Instrumentales	Comunicativas	Compensatorias
Tipo de poder	Visible	Invisible	Oculto
Esfera de poder preponderante	Pública	Íntima	Privada

En el ejemplo de la subordinación de la comunidad indígena en el Cauca colombiano se pueden observar cómo los diferentes tipos de poder actúan para posibilitar la dominación que se ejerce sobre ella. Por un lado se ejerce sobre ella un poder visible, en forma de leyes, sanciones y acoso violento por parte de diferentes grupos armados, a la vez que por otro lado, tal y como vimos más arriba, habría un poder invisible que legitima todas esas dinámicas instrumentales, tal y como habían señalado ya las teorías de

Foucault, Gramsci y Galtung. Lo que aporta de novedoso el análisis del tipo de poder que aporta la teoría de género es la constatación de que las tradicionales demandas sobre las tierras que ha efectuado la comunidad indígena se sacan de la agenda política al negárseles durante tanto tiempo el reconocimiento a las formas colectivas de propiedad de la tierra o la especificidad de la problemática indígena, subsumida en el planteamiento individualista que se elabora desde los intereses de los terratenientes, así como en el de clase social que plantea la insurgencia comunista. Como veremos más adelante, la acción no violenta se puede interpretar como un acto no sólo ya de empoderamiento del actor que la pone en marcha, sino una forma de sacar a la palestra los asuntos que le interesa que sean debatidos y que de otra manera quedarían excluidos del debate público mediante las dinámicas de poder oculto.

De la misma manera, sin nos acercamos a las esferas de poder vemos cómo las personas de etnia indígena en las Américas o las castas inferiores en India y Sri Lanka son marginadas en la esfera pública por las políticas que se ponen en marcha para asegurar su subordinación al orden poscolonial europeo, criollo o británico. También se puede comprobar que existe una legitimación de esa marginación que es asumida por la propia comunidad indígena o las castas inferiores en su esfera íntima, llevándola al disciplinamiento en conductas subordinadas que llevan a normalizar y aceptar ese orden social. Es no obstante en la esfera privada donde se produce una dominación más directa, al dar importancia los individuos a la “raza” o la casta (conceptos que son construcciones sociales) a la hora de establecer relaciones interpersonales y considerar la existencia de una jerarquía racial en la que la “indígena” y la “paria” son las categorías inferiores. Esto hace que en las relaciones personales se margine al indígena o las castas inferiores en interacciones de la vida cotidiana.

La jerarquización está presente también en las formas de relacionarse dentro de la familia, de manera que las mujeres indígenas o parias viven una doble subordinación como indígenas/parias y como mujeres. Esa subordinación la podría impedir dotarse del poder suficiente como para organizarse para participar en la lucha



por la liberación colectiva de la comunidad indígena o la casta intocable, que si no tuviera en cuenta que el empoderamiento de la mujer indígena o paria implica empoderamiento de la comunidad indígena o la casta intocable, perdería muchas oportunidades para su propia lucha colectiva. De ahí la importancia de los grupos de mujeres en todas las luchas de liberación, de especial relevancia a la hora de buscar alternativas pacíficas a los conflictos armados, como es la situación de Colombia.

### **3.3 Las fuentes del poder y la gobernanza**

La siguiente tríada haría referencia a las fuentes del poder, es decir, a los elementos que proporcionan poder a un individuo u organización. En el ámbito de las dinámicas instrumentales de poder, la fuente del mismo sería la posibilidad de actuar ya sea violenta o no violentamente para coaccionar otro individuo o colectivo, concepto que se puede resumir en el término “capacidad”. Esta propuesta nos permite superar la vieja y errónea idea de que la violencia es la única fuente de poder instrumental, ya que como veremos más adelante detenidamente, la coerción se puede realizar también mediante mecanismos no violentos, por lo que la fuente de poder no es sólo la capacidad para ejercer la violencia, sino también la capacidad para ejercer la no violencia. En el ámbito de las dinámicas comunicativas la fuente del poder sería la credibilidad, como concepto que recoge las posibilidades de persuadir de tiene un actor social. Esta propuesta nos permite igualmente superar la idea de que el conocimiento o la información en sí mismas son fuentes de poder, ya que de poco servirán en manos de sujetos sin credibilidad social. No obstante, la información y el conocimiento pueden servir para otorgar credibilidad a los sujetos sociales ya que proporcionan por un lado capacidad de acción, y por otro credibilidad al generar coherencia entre el discurso emitido y la realidad experimentada. Como veremos más adelante, la falta de coherencia entre ambos será uno de los mecanismos que lleve a la búsqueda de paradigmas alternativos que eviten esa disonancia entre la experiencia y la explicación.

Finalmente en el ámbito de las dinámicas compensatorias la fuente del poder serían los recursos que se disponen para negociar

la colaboración y que serán los que determinen el poder de negociación de un determinado actor social. En el ámbito de las relaciones sociales el principal recurso sería la propiedad o control de esos recursos negociables, de manera que los podemos ofrecer como contraprestación a la colaboración. Sin embargo también hemos visto que, desde nuestro enfoque tridimensional, las dinámicas compensatorias serían más bien una interpretación de las dinámicas instrumentales y comunicativas como formas de empoderamiento para dotarse de mejores posibilidades en la negociación de colaboración. En este sentido, la fuente del poder en el caso de conflicto político sería la capacidad de acción legítima, ya que agruparía la idea de capacidad con la de credibilidad. Podemos distinguir por tanto entre fuentes de poder social, que serían la capacidad, la credibilidad y control de los recursos negociables, y las fuentes de poder político, que serían igualmente la capacidad y la legitimidad pero en el ámbito compensatorio no sería la propiedad sino la capacidad para realizar acción legítima, o simplemente esta última como síntesis de las otras dos.

Figura 3.5 Fuentes del poder

Tipos de Dinámicas	Instrumentales	Comunicativas	Compensatorias
Fuente del poder social	Capacidad Social	Credibilidad	Control de los recursos (propiedad)
Fuente del poder político	Capacidad Política	Legitimidad	Capacidad de acción legítima

Esta idea será de radical importancia a la hora de entender el mecanismo por el cual la acción no violenta adquiere su lógica de conflicto ya que nos lleva directamente al concepto de gobernanza, que es entendida normalmente como suma de efectividad (dimensión instrumental) y legitimidad (dimensión comunicativa) y a la que hemos de añadir un componente que atienda a la dimensión compensatoria de la acción social, y que se podría resumir bajo la idea de reciprocidad. De esta manera la idea de gobernanza recogería uno de los elementos fundamentales del buen gobierno, como es la necesidad del gobierno de proporcionar contrapartidas a cambio de la colaboración con el mismo, ya sean privilegios económicos o meramente sociales en forma de status.

Figura: 3.6 La gobernanza y la quiebra de la gobernanza

Tipo de dinámicas	Instrumentales	Comunicativas	Compensatorias
Componente de la gobernanza	Efectividad	Legitimidad	Reciprocidad
Mecanismo de resistencia	Disrupción	Deslegitimación	Empoderamiento
Mecanismo de éxito	Coerción noviolenta	Persuasión noviolenta	Acomodación

Dado que el desafío que establece la acción noviolenta va a asentarse sobre una pugna en la gobernanza, cada uno de los elementos de esta llevará asociado un mecanismo que la acción política del actor político que laza el desafío pone en marcha para combatir el funcionamiento normal del gobierno. En el ámbito instrumental el proceso de bloquear el eficaz funcionamiento del sistema social se conoce como disrupción, y es una propiedad que existe tanto en la acción noviolenta como en la acción violenta. En el ámbito comunicativo se puede hablar de un proceso deslegitimación del sistema como proceso que quiebre la gobernanza por la parte de la legitimidad. Y, he aquí la novedad del enfoque, también existirá un proceso de empoderamiento de unos actores y desempoderamiento de otros que lleve a obtener recompensas a los actores que se impliquen en el desafío y a bloquear las contrapartidas que el Estado pueda dar a los que colaboren con la dominación, cooptando para la causa del desafío a actores sociales que antes apoyaran al status quo. El empoderamiento individual y social se convierte por tanto un uno de los factores claves de la acción noviolenta, en igual o mayor medida que los de disrupción y deslegitimación que eran hasta ahora los únicos considerados como tales.

### 3.4 Los mecanismos de la acción noviolenta

La interpretación tridimensional de la dominación que hemos visto en las páginas precedentes, será de vital importancia para la consideración estratégica que tenga que hacer un movimiento político que la pretenda desafiar, porque cada una de estas dimensiones, y no por casualidad, está relacionada con un mecanismo por el cual se puede conseguir el éxito del mismo y

dicho mecanismo por el que se opte ha de ser un elemento central de toda consideración estratégica. En esta investigación vamos a tratar de hacer una revisión crítica a los planteamientos clásicos formulados por Sharp al respecto (Sharp, 1973), con la idea de que se basan en una epistemología deficiente, de manera que al aplicar las ideas que sobre el poder o la acción hemos ido recopilando a lo largo de los párrafos precedentes podamos no sólo hacer un análisis más certero sobre el funcionamiento histórico de la acción noviolenta, sino también ayudar a realizar planteamientos estratégicos más atinados. No sólo trataremos de superar la teoría del poder de Sharp y la visión que ha transmitido a la corriente pragmática acerca del funcionamiento de la acción noviolenta, sino que también trataremos de hacer una teoría de la acción noviolenta compatible con la teoría del conflicto y la teoría de género, y supere las limitaciones al respecto que supone aceptar ideas estratégicas de Clausewitz o Liddle Hart, basadas como es sabido en la idea de derrotar al oponente en vez de en transformar el consenso social al respecto.

La teoría de la acción noviolenta clásica anterior a Sharp había distinguido tradicionalmente entre sólo dos mecanismos, denominados desde los años 20 como conversión y coerción noviolenta (Case, 1923<sup>1</sup>, pág. 397; Gregg, 1935, Shridharani, 1939; Boundurant, 1958, pág. 11). Como se puede ver, estos mecanismos recogerían las dinámicas instrumentales y comunicativas de la acción social en un momento en el que en el plano teórico es estaba empezando a constatar la importancia de estas últimas en las relaciones de poder (Castañar, 2013). Paralelamente a la propia reflexión teórica sobre la existencia de dinámicas compensatorias, en los años 60 se empezó a considerar la acción noviolenta como una forma de forzar el diálogo cuando el oponente se negaba a atender las demandas de un grupo social (King, 1963, Dellinger, 1970; Deming 1970), lo cual le llevó a George Lakey a promover la idea de la existencia de un tercer mecanismo, que no obstante

---

<sup>1</sup> Clarence Marsh Case sería uno de los pocos que usaría el término persuasión noviolenta, pero su obra es anterior a la de Gregg .

denominó “persuasión” para distinguirlo de los procesos de conversión de tipo gandhiano pero que hubiera sido más afortunado si hubiera denominado como “colaboración” o el que se usó después “acomodación” (Lakey, 1968). Para Lakey, el proceso de persuasión no hacía referencia a procesos comunicativos, que para él estaban recogidos en la idea de conversión, sino que hacía referencia a los procesos surgidos cuando el oponente no había cambiado sus puntos de vista sobre la cuestión, no había sido convertido, y todavía mantenía intactos los medios para gobernar pero accedía a la demandas del actor no violento (Lakey, 2013). Poco después Sharp incluiría esta visión tridimensional (a pesar de que fuera contradictoria con su propia teoría del poder de carácter monodimensional) y estableció la distinción ya clásica entre conversión, coerción no violenta y acomodación (Sharp, 1973, págs.705-775). Esta distinción entre tres tipos es totalmente coherente con la epistemología que hemos desarrollado para el estudio de la acción no violenta al equiparse los procesos de conversión con las dinámicas comunicativas, los procesos de coerción no violenta con dinámicas instrumentales y los procesos de acomodación con dinámicas compensatorias. No obstante, a pesar de esta coincidencia, será fundamental revisar estos conceptos a la luz de los diferentes enfoques que hemos señalado más arriba para poder asegurarnos de que los mecanismos reflejan fielmente las dinámicas de poder presentes en la acción no violenta ya que deberemos hacer bastantes ajustes a los mismos para poder reflejar toda esa epistemología que Sharp no tuvo en cuenta.

La cuestión de los mecanismos de éxito es muy importante para una teoría de la acción no violenta entre otras cosas porque as diferentes corrientes que han propuesto o utilizado la acción no violenta como práctica política se diferencian entre sí en la valoración que hacen de cada uno de estos métodos. Sharp lo explicaba así:

“Defensores y activistas de la no violencia no están de acuerdo en sus actitudes hacia estos mecanismos (conversión, acomodación y coerción). Con demasiada frecuencia sus actitudes se han simplificado, centrándose primariamente en los extremos de la extrema conversión o la coerción no violenta

total. Así, exponentes de una no violencia derivada de convicciones religiosas que enfatizan la conversión ven frecuentemente la coerción no violenta como más cerca de la violencia que a sus propias creencias. Partidarios de la coerción no violenta (por ejemplo, de usar la huelga general para lograr la revolución social) a menudo niegan incluso la posibilidad de conversión del oponente. También hay posiciones medias. La elección del mecanismo preferido influenciará en la conducta de la lucha, incluyendo la estrategia, tácticas y métodos usados, las declaraciones públicas hechas, el “tono” del movimiento y las respuestas a la represión del oponente” (Sharp, 1973, pág. 706, traducción del autor).

Así pues, si profundizamos un poco en los mecanismos de éxito vemos que en el caso de la coerción no violenta “el oponente no ha cambiado sus ideas acerca de los asuntos y quiere continuar la lucha, pero es incapaz de hacerlo, las fuentes de su poder y medios de control le han sido arrebatados sin el uso de la violencia. Esto puede haber sido efectuado por el grupo no violento por oposición o bien por la no-colaboración de su propio grupo, o alguna combinación de ambas” (Sharp, 1973, págs. 741). Esto implica el éxito absoluto de la dimensión instrumental de la acción, de forma que el adversario ha perdido su poder de actuar. Hay que añadir que después de 1989 Sharp añadió una cuarta forma de éxito tras observar la incapacidad de algunos regímenes de la órbita soviética para mantener una legitimidad y capacidad de renovación que les posibilitara hacer frente a una acción del tipo “poder popular”. Denominó a esta forma de éxito de la acción no violenta como desintegración del oponente, interpretando que éste había colapsado. Creemos, sin embargo, que esta idea no aporta nada nuevo al concepto de coerción no violenta, y que éste ya recoge la incapacidad del oponente para hacer uso de sus fuentes de poder y la desintegración de su sistema de mando, o lo que es lo mismo, recoge igualmente dinámicas instrumentales. Nuestro enfoque no implicará una gran transformación de la concepción del funcionamiento de la coerción no violenta, que ha sido explicada con detalle por autores de la corriente pragmática (Sharp, 1973, Sharp, 2004, Akerman & Kruegler 1994, Helvey 2004, etc.)

Por otro lado, mediante la conversión “el oponente ha sido tan cambiado internamente que él mismo desea hacer los cambios deseados por los activistas no violentos” (Sharp, 1973, págs. 707). Se trata del éxito absoluto de la dimensión comunicativa de la acción, encuadrado en el aspecto conativo de la función expresiva, mediante la cual se convence al adversario para que cambie su actitud amoldándose a la perspectiva del actor no violento. La conversión del oponente no significa que todas las personas cambien su opinión al respecto del conflicto, sino que la opinión dominante sí, y se considera impropia la antigua opinión discordante.

El concepto de conversión tiene claras evocaciones de la ética gandhiana y genera grandes dudas en cuanto al proceso comunicativo puesto en marcha que tan extensamente describiera Richard Gregg utilizando principios psicológicos de su tiempo que pronto quedaron desactualizados (Gregg, 1935) Por estos motivos y por ajustarse más a la realidad del proceso que queremos describir, utilizaremos el concepto de persuasión no violenta en vez de conversión, y lo entenderemos no como un proceso de transformación psicológico ni como un proceso de transformación de los puntos de vista del oponente, sino como un proceso de transformación del paradigma hegemónico. Esta diferencia no es en absoluto banal porque se pasa de un punto de vista orientado al actor a un punto de vista estructural en el cual más que la transformación del oponente como tal se produce una dinámica de influencia en diferentes sectores sociales que son las claves de la fuente del poder del oponente (Burrowes, 1996). En este mecanismo por lo tanto el cambio de paradigma es radical en el enfoque que vamos a proponer.

Finalmente, mediante el tercer mecanismo de éxito, la acomodación “el oponente no está de acuerdo con los cambios (no ha sido convertido) y puede continuar la lucha (no ha sido coaccionado no violentamente), pero, a pesar de ello, ha llegado a la conclusión de que es mejor conceder algunas o todas las demandas. El oponente puede ver que los asuntos no son tan importantes a fin de cuentas, que los activistas no son tan malos

como había pensado o puede esperar perder más continuando con la lucha que cediendo” (Sharp, 1973, pág. 733): Se trata por tanto de un cálculo de coste/beneficios en el que el adversario ha superado un punto crítico en el que no le es rentable continuar resistiéndose a las demandas de los actores noviolentos. Sin embargo, este desbordamiento del punto crítico no se produce por dinámicas ajenas al resto de mecanismos, sino por una interpretación desde el punto de vista del poder compensatorio de las dinámicas instrumentales y comunicativas a las que nos hemos referido al hablar de coerción noviolenta y persuasión noviolenta.

FIGURA 3.7 Teoría tridimensional de la dominación

Tipo de dinámicas	Instrumentales	Comunicativas	Compensatorias
Componente del poder	Coerción	Persuasión	Negociación
Actos de poder	Castigo	Influencia	Trueque
Actos de dominación	Amenaza	Control social	Monopolio
Mecanismo del poder	Soberanía	Disciplina	Asimetría
Mecanismo de dominación	Fuerza	Hegemonía	Desigualdad
Tipo de violencia	Directa	Cultural	Estructural
Tipo de poder	Visible	Invisible	Oculto
Esfera preponderante	Pública	Íntima	Privada
Fuente del poder social	Capacidad Social	Credibilidad	Control de los recursos (propiedad)
Fuente del poder político	Capacidad Política	Legitimidad	Capacidad de acción legítima
Componente de la gobernanza	Efectividad	Legitimidad	Reciprocidad
Mecanismo de resistencia	Disrupción	Deslegitimación	Empoderamiento
Mecanismo de éxito (Sharp)	Coerción noviolenta	Conversión	Acomodación
Mecanismos según el modelo tridimensional	Coerción noviolenta	Persuasión noviolenta	Negociación noviolenta

De esta manera esta crisis que posibilita el cambio puede darse por las grietas construidas en torno a su legitimidad creadas por las dinámicas comunicativas puestas en marcha por la persuasión noviolenta, junto con el entorpecimiento de la efectividad de su sistema de mando debido a las dinámicas de coerción noviolenta derivadas de las acciones de no-colaboración o intervención noviolenta. La acomodación se puede interpretar por tanto como un proceso de negociación propio del poder compensatorio descrito por Galbraith, pero también, desde el punto



de vista de Crozier y Friedberg, como una relación de intercambio en la cual las dinámicas instrumentales de la coerción noviolenta y las dinámicas comunicativas de la persuasión noviolenta son los recursos utilizados por la parte débil para obligar al oponente a un diálogo constructivo. Se trata por tanto de un proceso de quiebra de la capacidad de gobierno de un poder establecido en el que se darán dinámicas instrumentales y comunicativas que afectarán a la legitimidad y efectividad de un sistema, por lo que para denotar la diferencia con el proceso de acomodación descrito por la teoría de Sharp, utilizaremos el concepto de negociación noviolenta para referirnos a este tercer mecanismo que recoge las dinámicas compensatorias.

Para nuestro análisis nos interesará resaltar que estos mecanismos para el éxito están relacionados con las dinámicas de poder antes expuestas. De este modo podemos observar cómo la coerción noviolenta vendría dada por el carácter instrumental de la acción noviolenta, la persuasión noviolenta por el carácter comunicativo y la acomodación por el aspecto compensatorio de la negociación. Como se puede comprobar, las tres posibilidades implican cierta quiebra de la gobernanza, en el caso de la persuasión desde el lado de la legitimidad, en el de la coerción noviolenta desde la efectividad, mientras que en la negociación mediante acción noviolenta se altera la reciprocidad mediante el empoderamiento. Así pues, parece conveniente utilizar y los estudios de Sharp y otros teóricos de la acción noviolenta para analizar la coerción noviolenta, las teorías sociológicas sobre la formación del consenso junto con algunos aspectos del análisis de marcos para analizar los procesos de persuasión. Por el contrario, para el caso de la negociación noviolenta, en vez de adaptar los factores que se han propuesto para la acomodación, deberemos encontrar los procesos de ajuste de la gobernanza por efecto de las dinámicas instrumentales y comunicativas puestas en marcha en los procesos de coerción noviolenta y persuasión noviolenta.

En los capítulos siguientes vamos a buscar los elementos que influyen en cada uno de los tres mecanismos uno por uno para luego detenernos a buscar los factores inherentes a cada racionalidad y unirlos construyendo un modelo triangular,

estructurando de esta manera un modelo analítico integral que nos sirva como herramienta a su vez para estructurar un modelo estratégico.

Esta tarea empieza con una revisión de las teorías de la coerción noviolenta a partir de las aportaciones de los propios teóricos de la noviolencia para así recoger las dinámicas instrumentales que influyen en la acción noviolenta y que darán lugar a los factores de éxito que buscamos. La referencia fundamental a nivel epistemológico será precisamente la primera obra sistemática sobre noviolencia, el clásico “*Nonviolent Coercion*” de Clarence Marsh Case (Case, 1923) a lo que habrá que añadir las puntualizaciones que desde otras perspectivas de las teorías de la noviolencia se le ha hecho. De esta manera partiremos de los factores que Sharp señaló como decisivos sobre la coerción noviolenta (Sharp, 1973) y los completaremos con los señalados por otros estrategas de la acción noviolenta, ya que han aportado el punto de vista de los movimientos, es decir, cómo afrontan o deben afrontar la problemática relativa a estrategias de coerción del oponente. Luego los asignaremos a cada uno de los vértices del triángulo de nuestro análisis, el actor noviolento, el oponente o el entorno.

En el estudio de la persuasión noviolenta hemos partido e las aportaciones de teóricos clásicos de la noviolencia como Richard Gregg, que sistematizó a principio de los años 30 del siglo XX el punto de vista gandhiano orientado a la conversión del oponente, pero tendremos que tener en cuenta los estudios sociológicos de la formación de consensos sociales y la hegemonía para poder matizar y transformar los factores señalados por Sharp como claves del éxito de este mecanismo. Esto nos llevará a centrarnos en la persuasión noviolenta, en vez de la conversión, y a tener en cuenta las teorías de construcción social de la realidad de Alfred Schutz desarrolladas por Peter Berger y Thomas Luckman (Berger y Luckman, 1968), el análisis de los sistemas simbólicos de Pierre Bourdieu (Bourdieu, 2001), la teoría de marcos de Erving Goffman (Goffman, 1975) Robert Snow y Robert Benford (Snow y Benford, 1988) o la teoría de las identidades colectivas de Alberto Melucci (Melucci, 1998). Uniendo todas estas aportaciones tendremos que

construir una teoría con la que se puedan matizar y completar los factores señalados por Sharp para el éxito de la conversión del oponente.

Para el análisis de la negociación noviolenta como un intercambio de poder hemos utilizado la concepción de la acción directa noviolenta de Martin Luther King y los teóricos del movimiento de los derechos civiles y el pacifismo radical norteamericano de los años 50 y 60 del siglo XX, que la ven como una forma de obligar al oponente a tomar parte en una negociación (Castañar, 2013, pág. 239). Esto hace que todo el proceso de la acción noviolenta se pueda interpretar desde el punto de vista de poder compensatorio como un proceso de empoderamiento, tal y como hemos planteado en nuestra epistemología. Una de nuestras hipótesis de las que partimos hace referencia a la pertinencia de la recuperación de estas teorías, que quedaron relegadas al olvido debido a su desaparición en la teoría del poder de Sharp y a su interpretación de la negociación como un proceso de acomodación. Creemos que la superación de este obstáculo a la comprensión de la acción noviolenta, junto con la adopción de un punto de vista estructural y no orientado al actor, serán las principales virtudes teóricas de esta investigación.

En el análisis de cada una de estas dimensiones racionales distinguiremos entre los factores que son inherentes al propio movimiento, y los llamaremos factores internos, y las oportunidades culturales, sociales y políticas que influirán en su posible éxito, a las que denominaremos factores externos, eso sí, sin perder de vista las estrategias que los movimientos noviolentos pueden desarrollar para crear oportunidades a su favor. Tendremos en cuenta los avisos que se han hecho sobre los abusos del concepto estructuras políticas al confundirlo con otros procesos colectivos (culturales, marcos de referencia, etc...) o con recursos a disposición de los movimientos (McAdam, Macarthy y Zald, 1998, pág. 275). Por lo tanto, entre los factores externos distinguiremos a los factores relativos al entorno que como tal pueden ser susceptibles de ser transformados por la acción de los movimientos noviolentos y factores relativos al oponente, sobre los que el actor noviolento tan sólo tendrá una pequeña influencia de forma indirecta.

