

## CAPITULO 5

# LAS DINÁMICAS COMUNICATIVAS DE LA ACCIÓN NOVIOLENTA

De los tres mecanismos descritos por Sharp para conseguir el éxito utilizando la acción noviolenta (coerción noviolenta, conversión y acomodación) la que se encuadra dentro de un ámbito más claramente comunicativo es la conversión (Sharp, 1973). No obstante, tenemos que puntualizar que desde la teoría de la acción comunicativa de Habermas se entiende que lo que en esta investigación hemos denominado “dinámicas compensatorias” obedece a una lógica comunicativa en cuanto se equipara a la negociación noviolenta con un diálogo (Vinthagen, 2015). Nuestro enfoque es totalmente coherente con la idea de que la negociación noviolenta tiene esa perspectiva comunicativa, pero entendemos que el rasgo principal de la misma es la compensación dentro de un entorno de negociación. Dado que necesitamos una categoría para recoger al conjunto de dinámicas que influyen en la expresión o interpretación de un lenguaje, entendemos que el concepto de comunicativo es el que mejor recoge esa idea. De esta manera queda mucho más claro si calificamos como comunicativas a las dinámicas relativas a los procesos de influencia social y como compensatorias a las relativas a las negociaciones y los términos en los que se produce ese diálogo.

De la misma manera, en los párrafos siguientes vamos a justificar por qué preferimos utilizar el término de persuasión noviolenta en detrimento de la terminología habitual de las teorías de la acción noviolenta de “conversión” (Sharp, 1973, 707-733). Este término creemos que puede ser confuso en cuanto da a

entender un proceso de transformación total del oponente que no tiene por qué producirse para que cambie su esquema cognitivo. El concepto de conversión viene del lenguaje gandhiano y es empleado en este sistema filosófico precisamente para referirse a esa idea de transformación total del oponente que queremos evitar en esta investigación. No todas las perspectivas de la acción noviolenta suscriben los principios del *satyagraha* gandhiano, y ni siquiera todas las perspectivas del enfoque gandhiano, aspiran a tal transformación del oponente.

La teoría de conflictos de autores como Galtung, o Lederach prefiere evitar un enfoque orientado a la derrota del antagonista u oponente para centrarse en estrategias de acción encaminadas al cambio estructural (Burrowes, 1996). Desde este punto de vista se entiende que el proceso de persuasión noviolenta alude a fenómenos puramente comunicativos que abarcan dinámicas que no se tienen presentes en la idea de conversión, ya que la idea de persuasión noviolenta está basada en interacciones sociales de mucho mayor rango al implicar la participación de terceras partes y estructuras sociales en el proceso. De hecho, fueron estas dificultades en torno al proceso de conversión lo que llevó a George Lakey a proponer en los 60 una distinción precisamente entre la conversión y la persuasión, aunque esta última fuera entendida como un proceso de diálogo en un sentido más cercano a dinámicas compensatorias de negociación que a procesos puramente expresivos o comunicativos (Lakey, 1968). Es por ello por lo que fue posteriormente bautizada por Sharp como “acomodación”, pero cuya propuesta no recogía el enfoque de Lakey, surgido a raíz de la interpretación de la acción directa noviolenta movimiento de derechos civiles y que recuperaremos en el siguiente capítulo.

El hecho de calificar como “noviolento” al proceso de persuasión, ya que no hablamos de procesos de persuasión, sino de persuasión noviolenta, responde a la necesidad de quedar claro que estamos hablando de un proceso cognitivo basado en la interpretación de la acción política sin violencia, con las

consiguientes dinámicas comunicativas que ésta activa al eliminar expresamente la violencia del repertorio de acción política. Incluso en los casos en que la dimensión instrumental es muy evidente, como en procesos de desobediencia civil o boicot masivos, los procesos comunicativos también tienen su importancia a la hora de interpretar la acción como un mensaje que busca fomentar la adhesión en miembros tanto del propio grupo, como de círculos cercanos de terceras partes o incluso entre algunos grupos más afines dentro del propio oponente.

Por lo tanto, en nuestro modelo, tendremos que distinguir entre los diferentes tipos de interpretaciones que de un mismo hecho se realizará por cada uno de los actores sociales implicados en la acción noviolenta. Estas diferentes racionalidades las vamos a estudiar como si de un triángulo se tratase, en cuyos vértices situaremos al actor noviolento, al oponente y al entorno. En el capítulo 2 avanzamos la existencia de un triángulo comunicativo en el cual una acción noviolenta se interpreta con respecto a tres lógicas racionales diferentes: la autorreferencial, establecida por el grupo de referencia del actor que la pone en marcha, la normativa, la que se establece por el oponente y se debate en términos de legitimidad, y la dramaturgica, que afecta a la interpretación que puedan hacer terceras partes que, al contemplar una acción política, asumen el papel de testigos de la misma al no ser actores directamente implicados en el proceso. Por ello, creemos necesario añadir el epíteto de noviolenta para hablar de persuasión no sólo para señalar que se trata una forma de persuasión sin violencia, sino para indicar que se trata de convencer atendiendo a dinámicas comunicativas puestas en marcha por la acción noviolenta, y que tendrán como objetivo tanto la influencia en el propio grupo, como en los del oponente y terceras partes.

Se pueden encontrar precedentes a las ideas acerca de la persuasión noviolenta en las teorías de los socialistas utópicos de la primera mitad del XIX, que pretendían expandir su socialismo por el ejemplo de sus experiencias alternativas (la difusión por contagio

decían), aunque con poco éxito en la práctica (Castañar, 2013, págs. 50-60). Así mismo la idea de persuasión fue una idea muy importante en los teóricos de la “no-resistencia” del siglo XIX como los norteamericanos Willian Lloyd Garrison o Adin Ballou y a través de Tolstoi pasó a Gandhi (Castañar, 2013, págs. 97-109). No obstante, tal y como hemos señalado en el capítulo anterior, el primero en expresar claramente la idea fue Clarence Marsh Case en su análisis de la coerción noviolenta en 1923, precisamente para diferenciar ambos conceptos:

La persuasión es esa forma de acción social que procede por medio de convencer a otros de la justicia y conveniencia de una determinada línea de conducta. Se puede transmitir con argumentos, que es el procedimiento reconocido cuyo nombre es comúnmente aplicado, o puede buscar convencer mediante el sufrimiento propio. La persuasión mediante el sufrimiento presenta dos tipos. El primero ha sido abundantemente ilustrado en la resistencia pasiva del antiguo estilo ortodoxo. Tal vez nada ha destacado más en nuestra visión de los grandes resistentes pasivos que su voluntad y capacidad para sufrir. Este sufrimiento puede ser pasivo, propiciado a manos de otros o autoinflingido, como en lo que recientemente se denomina “huelga de hambre”. En ambos casos, el método es producir en la mente del otro un cambio de la actitud mental sin usar la coerción. En la persuasión ordinaria se convence por una serie de ideas o cadena de razonamientos. En persuasión por sufrimiento se hace por la vista de la angustia que una palabra o un simple acto de resistencia o consentimiento de su propia parte podría evitar. Cuando el sufrimiento es autoinflingido por el propósito expreso de producir tal dilema en la mente del sujeto, como en la huelga de hambre, esta forma de persuasión participa de la naturaleza de la coerción noviolenta, como se ha explica más abajo. Pero en la típica situación, donde el sufrimiento, en tanto que no es creado por uno mismo, es soportado de forma pasiva, el sujeto es persuadido y desviado de su

intención por una conjunción de admiración, gratitud, compasión, remordimiento u otra emoción poderosa, mientras que a veces su actitud hostil y amenazante se cambia en una benevolencia activa. (Case, 1923, págs. 397-98, traducción del autor).

Vemos por tanto que hay una estrecha relación entre la forma de percibir la violencia y la forma de percibir la noviolencia, en cuanto son formas de interpretar el sufrimiento, y la causa del mismo. Hay que tener en cuenta, no obstante, que esta idea de sufrimiento como motor de la conversión del oponente ha sido muy criticada por la perspectiva feminista de la noviolencia, que considera que ese sacrificio enfatiza la fuerza individual y el martirio, por lo cual se inserta en el contexto de relaciones patriarcales de afirmación de la fuerza del hombre sobre sus sentimientos (Vinthagen, 2015, pág. 214). Además esta idea choca con la idea de empoderamiento mediante la creación de autoconfianza y la mejora en el uso de las propias habilidades de forma individual o mediante la conexión con el grupo, ya que enfatiza el individualismo varonil. Esto hace que la idea de conversión por sufrimiento no haya servido a las mujeres y otros colectivos sistemáticamente subordinados, como indígenas o castas inferiores, ya que tanto el oponente como algunos sectores del entorno obvian su sufrimiento, el cual ha sido previamente normalizado en el orden social y necesita de un proceso de empoderamiento personal y grupal paralelo al de deslegitimación de la subordinación.

No obstante, el poner atención sobre la fuerza de la percepción del sufrimiento como motor de influencia social nos lleva a una distinción fundamental en la comunicación como es la distinción entre dos formas de persuasión, la racional y la irracional, la que apela al *logos* y la que apela al *ethos*, la que busca establecer argumentos la que busca crear sentimientos de empatía. Tal y como lo explica Joan Ferrés:

A la hegemonía de uno u otro de los factores que

influyen en las decisiones y comportamientos, los razonamientos y las emociones, le corresponden dos grandes vías de comunicación persuasiva, la vía racional y la emotiva, que se caracterizan a su vez por el uso preferente de uno de los dos tipos de pensamiento, el primario y el secundario, el lógico y el asociativo. La vía racional, que se rige por el pensamiento lógico, actúa por argumentación. Va de causa a efecto o de efecto a causa. La vía emotiva, que se rige por el pensamiento asociativo, obedece a otros parámetros: no actúa por argumentación sino por transferencia. Actúa por simple contigüidad, por proximidad, por similitud, por simultaneidad, por asociación emotiva o simbólica. La vía racional pretende convencer, es decir, ofrecer razones o argumentos que lleven al persuadido a asumir el punto de vista del persuasor. La vía emotiva, en cambio, pretende seducir, atraer al receptor desde la fascinación. La vía racional y la emotiva se mueven, pues, en esferas mentales distintas. Una persona que gusta desde los parámetros del pensamiento lógico es una persona que convence por su forma de pensar o de actuar. En cambio, una persona que gusta desde los parámetros del pensamiento asociativo es, por ejemplo, una persona cuyo físico recuerda, de manera consciente o inconsciente, a alguien a quien se aprecia; o una persona a la que se asocia con un momento feliz de la propia vida, aunque ella no tuviera nada que ver con esta felicidad. (Ferrés, 1996, págs. 68-73)

Esta particularidad dual del hecho comunicativo es la que se busca intencionadamente mediante el uso de la acción no violenta, ya que mediante la misma se trata no sólo de lanzar un mensaje racional acerca de la justicia de las demandas exigidas, sino que se busca también aprovechar los sentimientos de empatía que se generan al contemplar una acción pacífica o la represión violenta de la misma desvinculándose por completo de cualquier violencia asociada. Es decir, la persuasión no violenta busca aprovechar la influencia que las emociones tienen en la definición de los esquemas cognitivos para favorecer una asimilación favorable entre

el actor noviolento, la causa que defiende y los métodos que usa. Incluso en la huelga de hambre, donde se produce una agresión contra uno mismo, la causa de la misma se desvincula con el actor noviolento y la percepción de la responsabilidad queda en manos de aquel contra el cual se dirige la acción.

Desde el enfoque ideológico de las teorías de la acción noviolenta se considera que buena parte de la eficacia comunicativa de la misma se basa en que el mensaje debe ser congruente con la forma que se elige para transmitirlo para que tanto oponentes, como terceras partes, o miembros del propio colectivo puedan interpretar el mensaje desde un plano que emocionalmente no lo distancie. Jurgen Johansenn y Brian Martin hablan de la siguiente manera acerca de esta necesidad estratégica de congruencia, desarrollando el aforismo del teórico de la comunicación Marshall McLuhan y que dice “el medio es el mensaje”:

En el mundo del activismo, también, el medio -es decir el método usado para la intervención- es el mensaje. Según una perspectiva de la psicología llamada teoría de la «inferencia correspondiente», el público hace suposiciones sobre las motivaciones de alguien según las consecuencias de sus acciones. Cuando los activistas usan la amenaza o la violencia, por ejemplo, con bombas, asesinatos, o secuestros, muchos observadores creen que el objetivo de los activistas es destruir la sociedad. El método, es decir, la destrucción, se asume que refleja el objetivo. Por ejemplo, después del 11/9, mucha gente en los Estados Unidos creyó que el objetivo de Al Qaeda era destruir la sociedad de los Estados Unidos. Era una interpretación errónea. Muy pocos ciudadanos de los Estados Unidos sabían que los objetivos clave de Osama Bin Laden tenían que ver con la política del gobierno estadounidense en el mundo musulmán.

Lo mismo vale para situaciones de menor relieve. Si un trabajador en un piquete escupe a un encargado, el mensaje

que se da es de desprecio y de falta de respeto, lo cual puede distraer al público del auténtico mensaje: que el sueldo es insuficiente o que las condiciones laborales no son seguras. Las intervenciones tienen más fuerza cuando el método usado –el medio– está de acuerdo con el mensaje. En el movimiento norteamericano de los derechos civiles, negros bien vestidos entraron en restaurantes reservados para blancos y se sentaron con gran educación y tranquilamente en las barras de comidas, sin responder al abuso y provocaciones de la policía. Su presencia, y respetuoso comportamiento, mandó un convincente mensaje que estaba en línea con su objetivo a corto plazo (igualdad de oportunidades en el restaurante), así como con su objetivo a largo plazo de igualdad racial. Por otro lado, el abuso de los clientes blancos y la intervención agresiva de la policía, dirigida sólo a los negros en el restaurante, mandó el mensaje de que la segregación es un sistema de racismo, exclusión, y agresión. Estos convincentes mensajes ayudaron a desacreditar la segregación entre el público en el resto de Estados Unidos y del mundo.<sup>1</sup>

El ejemplo ilustra las diferentes racionalidades que hay a la hora de interpretar un acto. Si sólo se prima la racionalidad autorreferencial, destinada a afianzar posiciones de liderazgo dentro del propio grupo o sociedad de referencia, el mensaje será interpretado de forma totalmente diferente desde la racionalidad normativa o la dramática. Esa es la gran diferencia de la acción no violenta con respecto a las formas de acción violenta, ya que la

---

<sup>1</sup>Jurgen Johansen y Brian Martin: "*Emitiendo el mensaje de protesta. Creando una acción efectiva.*" en Manual para Campañas No violentas. IRG. Londres 2009, pag 60. Disponible en internet en [www.wri-irg.org](http://www.wri-irg.org) y la versión completa en inglés del artículo en:

<http://www.uow.edu.au/arts/sts/bmartin/pubs/08gm.html> .



noviolencia busca cierta empatía con el oponente y terceras partes para que puedan entender el mensaje que se está lanzando.

En esa misma línea camina la muy conocida teoría de la comunicación noviolenta de Marshall Rosenberg, aunque desarrollada en el ámbito de las relaciones interpersonales. Básicamente, la comunicación noviolenta, como la interpreta Rosenberg, se basa en preparar emocionalmente al receptor y al locutor para poder tanto formular adecuadamente las necesidades y pedir acciones concretas. Los cuatro componentes que señala serían: observación del hecho conflictivo, reconocimiento de los sentimientos que genera, identificación de las necesidades asociadas y formulación de una petición concreta (Rosenberg, 2006). Se trata por tanto un método de reflexión empática como fase analítica previa para poder elaborar un mensaje con probabilidades de éxito a la hora de influir en destinatario, en el sentido de persuadir a otra persona para cambiar determinadas actitudes. Al igual que en las relaciones interpersonales, en el ámbito social en el que se desenvuelve la acción noviolenta nos encontramos con sentimientos y necesidades generados por una situación social que pueden ser malinterpretados sino se expresan de una forma comprensible. Como la acción noviolenta se desenvuelve en un ámbito en el cual el sistema sociopolítico no permite la expresión de esos sentimientos y necesidades de los grupos sociales afectados por esa situación, ya que son grupos excluidos, estos necesitan dotarse de herramientas para que cuando se lancen a la acción política no convencional no se malinterpreten sus acciones y sean calificados como antagonistas. Este sería uno de los principales frenos comunicativos que la acción noviolenta busca evitar, ya que la valoración de las acciones de otros grupos siempre estará precedida por una categoría previa en la que cognitivamente se ha encuadrado a ese grupo, si esta categoría es sinónimo de antagonista, sus acciones serán percibidas como amenazas y se invisibilizarán sus motivaciones, esto es, los sentimientos y necesidades generados por una situación social previa sobre la que ese grupo tiene control.

## 5.1 La conversión como proceso de reordenamiento cognitivo

La idea de la conversión del oponente puede ser considerada como un antecedente de las ideas de la psicología cognitiva en cuanto hacía referencia a la transformación de los esquemas cognitivos del oponente por medio de la exposición del mismo a sentimientos morales que le supusieran un conflicto interior. Dentro del concepto gandhiano de acción directa no violenta, el *satyagraha*, el impacto moral que se ejerce sobre el oponente ejerce el papel fundamental en la conversión del mismo, ya que se hace para motivar su conversión, es decir, su transformación. Así lo explicaba él mismo:

La *noviolencia* no consiste en <<abstenerse de todo combate real contra la maldad>>, por el contrario, veo en la no violencia una forma de lucha más enérgica y más auténtica que la simple ley del talión, que acaba multiplicando por dos la maldad. Contra todo lo que es inmoral, pienso recurrir a armas morales y espirituales. No deseo embotar el filo del arma que me presenta el tirano, utilizando un tajo más cortante todavía que el suyo; procuraré apagar la mecha del conflicto sin ofrecer ninguna resistencia de orden físico. Mi adversario tiene que quedar sujeto por la fuerza del alma. Al principio quedará desconcertado; luego tendrá que admitir que esta resistencia espiritual es invencible. Si se pone de acuerdo, en vez de sentirse humillada, saldrá de ese combate más noble que antes. Podría objetarse que es una solución ideal. Estoy totalmente de acuerdo. (Gandhi, 1995, pág. 137, traducción del autor).

Uno de los grandes introductores de Gandhi en Estados Unidos, Richard Gregg profundizó en la explicación sobre los mecanismos de persuasión, para lo que utilizó las ideas de su época

sobre la existencia de energías emocionales que actuaban como fuerzas psicológicas de gran importancia (Gregg, 1935). Estas se basaban en la idea de que la ira consume más energía que los sentimientos sin ira de la acción noviolenta (es decir, que estos son más eficientes energéticamente), o que existían ciertos estímulos para motivar la desobediencia o deserción de las tropas del oponente (sugestión, imaginación, imitación, comunicación no verbal...). No obstante, también describía el proceso de conversión en términos muy similares a los de la actual psicología cognitiva:

El efecto total de estas fuerzas en la mente y el corazón del oponente violento se puede describir mejor con la palabra conversión. El proceso se puede explicar como sigue: cada persona civilizada posee tanto en su mente consciente o subconsciente un almacén de memorias morales elementales. Algunos de estos son mitos, fábulas, cuentos u otros eventos que, desde niño, se ha tomado como realidad. Algunos son relaciones morales o tipos impresos en el individuo en varias fases de su desarrollo. Algunas de ellas han sido reprimidas porque no eran consistentes con posteriores conductas. Otras han sido olvidadas simplemente por falta de uso, por falta de atención. Cada residuo de anteriores creencias o impresiones está compuesto por factores representacionales, emocionales o motores asociados en una unidad, y cada una de esas unidades parece tener más o menos energía física.

Durante una lucha prolongada entre un resistente noviolento y su oponente, los procesos psicológicos que hemos descrito, junto con una perturbación emocional y moral causada, aparentemente atrae al consciente algunos de los fragmentos elementales de memorias morales, disociados de los complejos que han estado controlando la conducta del oponente, transfiere su tono emocional y su energía física hacia alguna de sus experiencias revividas y forma nuevas combinaciones.

Junto con este cambio en los factores representacionales, emocionales y motores de las unidades psíquicas, y su reasociación en nuevas “constelaciones”, las experiencias de la lucha también tienden a inducir en el atacante una sublimación de sus deseos y energías, acercándolos a un nivel más social, redirigiéndolos hacia una más exclusiva síntesis en al cual se pueden reconciliar con los ideales de la asociación humana. (Gregg, 1935, pág. 56, traducción del autor)

En la actualidad han quedado obsoletos los términos psicológicos de los años 30 en los que se expresaba Gregg (energías emocionales), aunque el principio lógico del análisis psicológico que hemos citado más arriba no sólo sigue vigente sino que se ha convertido en el paradigma hegemónico en la ciencia psicológica.

No obstante, hay algunas limitaciones en el planteamiento inicial de la conversión, ya que tal y cómo se planteó en su origen era un enfoque que estaba excesivamente orientado al actor, es decir, a la conversión del oponente como persona, en vez de estar orientado a la transformación del paradigma como estructura, la cual es la propuesta que vamos a elaborar en este capítulo. Desde el punto de vista del enfoque *satyagrahi*, cuando se hace resistencia pasiva frente a la autoridad armada competente, lo que se busca es romper esos mecanismos que convierten al activista movilizado en objetivo de la represión violenta, y forzar al agente de la represión a realizar una elección moral entre desobedecer o cometer una injusticia. En este sentido está claro que hay que distinguir entre las personas encargadas de ejercer físicamente la represión y las que toman las decisiones, que serán más afectadas por mecanismos indirectos de pérdida de legitimidad para ordenar la respuesta violenta. También hay que distinguir entre las personas, y los esquemas cognitivos colectivos que utilizan para conocer y participar en el mundo, y esa será la base del planteamiento de la persuasión no violenta, no tratar de cambiar a las personas sino a

sus esquemas cognitivos, o paradigmas.

Con respecto a la influencia personal en los agentes encargados de reprimir con violencia a los activistas noviolentos, ahora sabemos que existen mecanismos cognitivos por los cuales una persona puede cometer las mayores atrocidades sobre otras sin que su conciencia tenga problema alguno. Así pues, los psicólogos sociales que han investigado sobre el tema han señalado que la deshumanización de la víctima, la traslación de responsabilidad, la existencia de impunidad o la rutinización de la violencia pueden llevar a crear unas condiciones cognitivas tales en las que cualquier persona podría convertirse en verdugo sin problemas de conciencia (Milgram, 1980). Cuando se consigue que un agente de la represión se niegue a ejercer la violencia sobre un activista o grupo de activistas, en realidad no se ha convertido al adversario a la causa de la noviolencia, como pretendían Gandhi o Gregg, sino que simplemente se han desactivado los mecanismos cognitivos que posibilitan esa violencia. Convertirlo sería algo más, hacerlo participe de la causa de forma que no solo se negara a aceptar las órdenes, sino que incluso abandonara el cuerpo o el grupo armado, un grado superlativo de persuasión al que no renunciaría el Mahatma. Desde nuestra epistemología, aunque no neguemos esta posibilidad, entendemos que los procesos persuasivos no van por esos derroteros y que son más importantes los procesos de influencia en terceras partes para que actúen como aliados a la causa.

En este sentido, el estudio de Thomas Weber<sup>2</sup> sobre la campaña de *satyagraha* de Gandhi de 1930 arrojó como

---

<sup>2</sup>Weber, Thomas: “*The marchers simply walked forward until struck down: nonviolent suffering and conversion*. Peace and Change. N° 18(3) 1993. págs 267-289. Citado por Martin, Brian & Wendy Varney: “*Nonviolence and communication*” Journal of Peace Research n°40, Sage Publications London 2003. Pág. 214-215

conclusiones que el éxito del Mahatma no vino de la transformación moral de sus oponentes, como él pregonaba, sino de otro tipo de procesos comunicativos, como fue la influencia en la opinión pública británica y norteamericana de los informes que sobre la campaña elaboraba el periodista Webb Miller. De hecho, a pesar de la fama con la que cuenta, las grandes campañas de Gandhi por la independencia de la India (la de no colaboración de 1920, la de desobediencia civil de 1930 y la de desobediencia total de 1943) en realidad fueron sonados fracasos, una tras otra, por diferentes motivos. La primera fue paralizada por el propio Gandhi al extenderse la violencia; en la segunda Gandhi negoció anticipadamente la desmovilización al ser invitado a unas negociaciones en Londres en las que a la postre no se satisficieron las propuestas independentistas y la tercera fue desarticulada por la represión británica gracias a medidas extraordinarias propias del tiempo de guerra en que se vivía (Castañar, 2013, págs. 145-161). La independencia simultánea de Ceilán, donde no había habido movilizaciones no violentas contra el colonialismo británico, muestra cómo la independencia de la India se produjo por razones geopolíticas y no por una campaña desactivada seis años antes.

El caso es que Gandhi, aunque había tenido en cuenta una teoría de la acción social que considerara la dimensión simbólica de la acción violenta o no violenta, no había incluido en su filosofía, aunque sí en su praxis, la importancia de terceros actores, y en especial de la opinión pública británica, cosa que, en cambio, sí fue tenida en cuenta por Gregg. Éste último utilizó una analogía con el arte marcial *jiu jitsu* que utiliza la fuerza del adversario para desequilibrarlo, acuñando el concepto de "*jiu jitsu moral*" en el que "la no violencia y la buena voluntad de la víctima actúa del mismo modo que la falta de oposición física en el que ejerce *jiu-jitsu* físico, haciendo que el atacante pierda su balance moral" (Gregg, 1935, pág. 44). De este modo el uso de la fuerza por parte de oponente le hace perder legitimidad ante la opinión pública, y por tanto el necesario apoyo social para continuar con sus actividades. En este sentido para Gregg es clave la importancia de cómo es contemplado

### el conflicto por terceras personas.

Por esta razón, en una lucha entre una persona violenta y un oponente noviolento, si hay testigos o público, el noviolento gana una gran ventaja de su reacción. Cuando el público ve el coraje y fortaleza de la persona amable, no su generosidad y su buena voluntad contra el atacante, así como sus repetidas ofertas de zanjar el asunto de forma limpia, pacífica y transparente, se llena de sorpresa, curiosidad y maravilla. Si habían sido hostiles a su víctima anteriormente, al menos se parará a pensar. Su buen humor, justicia y amabilidad irradia confianza. Más tarde o más temprano su conducta consigue la simpatía del público, su admiración y su apoyo, así como el respeto del mismo oponente violento. Una vez que el respeto del oponente se ha conseguido, un gran paso se ha dado hacia la solución satisfactoria de la controversia, no importa si esta era pública o privada (Gregg, 1935, pág. 48)

Si bien Gregg, aunque desarrollara el concepto de conversión, prefirió usar el concepto de “persuasión” para referirse a las dinámicas puestas en marcha por la acción noviolenta al considerarlo más apropiado y menos radical a la hora de interpretar cómo afecta a la persona. Sin embargo, los teóricos posteriores como Lakey y Sharp optaron por recuperar el de conversión queriendo tal vez con ello recoger la tradición gandhiana de influencia mediante el propio sufrimiento en la práctica de la noviolencia (Lakey, 1968, Sharp, 1973, págs. 717-725). No obstante, hay que tener en cuenta que, cuando Sharp piensa en acción noviolenta, lo hace teniendo en mente grandes movilizaciones masivas, donde existe un gran consenso previo. Es por eso por lo que en su teoría del poder o de la movilización no tiene muy en cuenta suficientemente la necesidad que todo movimiento tiene de influir en la opinión pública de su propia sociedad o de generar nuevos consensos sociales en torno a sus propuestas. Es verdad que Sharp utiliza la idea de “jiu jitsu moral” de Gregg para describir

un efecto similar que él denomina “jiu jitsu político”, con lo que tiene en cuenta aspectos relativos a la legitimidad de la represión que se ponen en evidencia mediante la acción noviolenta. Sin embargo, no tiene en cuenta aspectos comunicativos relativos a la transformación de las estructuras cognitivas con las que el público aprehende y percibe la realidad que le rodea. Entendemos que esta transformación, proceso fundamental para un cambio social, no le interesa ya que está solamente interesado en el análisis del mero cambio político, por lo que tenemos que desarrollar un enfoque que sí tenga en cuenta ese tipo de dinámicas y procesos.

Creemos por tanto que el término de “conversión” no hace referencia a los verdaderos procesos comunicativos que se ponen en marcha mediante la acción noviolenta, aunque ese haya sido el término tradicional entre los teóricos de la misma. La forma de convencer al oponente no es meramente un proceso de conversión o transformación del mismo, sino que se trata más bien de un proceso de persuasión colectivo, es decir, de cambiar el esquema por el cual éste define la realidad, un esquema que se construye socialmente. Pero este proceso comunicativo no se establece únicamente entre dos actores sociales, sino que existe un tercer actor, múltiple, que nosotros vamos a considerar dentro del entorno y que juega un papel esencial: el público, ya que será este el que realmente tenga el poder de transformar la visión del oponente sobre el asunto en cuestión. Es decir, nuestro enfoque va a ser un enfoque que prime la importancia de la opinión pública, por lo que la influencia en la misma deberá ser el objetivo fundamental del movimiento de resistencia civil que pone en marcha las estrategias noviolentas, y no limitarse a tratar de convertir al oponente haciéndole contemplar el propio sufrimiento porque este tiene unas estructuras cognitivas que invisibilizan ese sufrimiento.

Para poder hacer esto tenemos que fundamentar el hecho de que cualquier estudio sobre las dinámicas comunicativas presentes en la acción noviolenta deberá reflejar estos tres vértices del triángulo comunicativo: actor noviolento, oponente y público. Ya que



esa va a ser la hipótesis fundamental sobre la que se basa nuestro análisis.

## **5.2 El enfoque orientado a la estructura**

Desde nuestro enfoque la opinión pública va a ser considerada como parte de esta última racionalidad dramática, ya que resume la fuerza que puede llegar a ejercer indirectamente. El tema de la opinión pública ha sido tenido en cuenta desde las tradiciones más antiguas de la noviolencia. Ya a principios de siglo XX, Lev Tolstói había hablado sobre el poder que ejerce las terceras partes, y más concretamente la opinión pública, sobre el gobierno como medio para la transformación social que evitara las trampas de la lucha armada o la acción institucional.

(...) sólo se plantean dos cuestiones, y las dos están cerradas. Una es destruir la violencia por medio de la violencia, por el terrorismo, bombas de dinamita y puñales, como nuestros nihilistas y anarquistas han intentado hacer para destruir esta conspiración del gobierno contra las naciones; la otra es llegar a un acuerdo con el gobierno, haciéndole concesiones, participando en él, con la intención de gradualmente desenredar la red que atrapa al pueblo, y así liberarlo. Ambas propuestas están agotadas. La dinamita y el puñal, como la experiencia ha mostrado ya, sólo causan represión, y destruyen el poder más importante, el único a nuestra disposición, que es la opinión pública. La otra propuesta también está agotada, porque los gobiernos han aprendido cuanto pueden permitir la participación de las personas que quieren reformarlos. Admiten sólo lo que no transgrede, lo que no es esencial, y son muy sensibles con respecto a las cosas que les pueden hacer daño, sensibles porque les concierne a su propia existencia. Admiten hombres que no comparten sus puntos de vista, y que desean reformas, pero no para satisfacer las demandas de estos hombres, sino sus propios intereses o los del gobierno. Estos

■ Jesús Castañar Pérez: Las Dinámicas de la Resistencia Civil

hombres son peligrosos para el gobierno si permanecen fuera del sistema y organizan revueltas contra él, oponiendo contra el gobierno el único instrumento efectivo que posee, la opinión pública. Deben entonces neutralizar a estos hombres, atrayéndolos por medio de concesiones, para volverles inocuos (como los cultivos de microbios), y luego hacerles servir a los objetivos del gobierno, por ejemplo, oprimiendo y explotando a las masas.

Si ambas propuestas están firmemente agotadas, y son estériles, ¿qué queda por poder hacer? Usar la violencia es imposible, porque sólo causa reacción. Unirse a las filas del gobierno es también imposible, porque uno convertirá en su instrumento. Un camino no obstante permanece abierto, combatir al gobierno por medios de pensamiento, discurso, acciones vida, sin ceder al gobierno ni unirse a sus filas incrementado su poder.

Sólo esto se necesita para tener éxito. Esa es la voluntad de Dios, la enseñanza de Cristo. Sólo puede haber una revolución permanente, la moral; la regeneración del hombre interior. ¿Cómo tendrá lugar esta revolución? Nadie sabe cómo tendrá lugar esta revolución en la humanidad, pero cada hombre lo ve claramente en sí mismo. En nuestro mundo todo el mundo piensa en cambiar la humanidad y nadie piensa en cambiarse a sí mismo. Tosltói, 1990, págs.. 69-70, traducción y subrayado del autor )”

Por otro lado, uno de los autores contemporáneos que más esfuerzos ha hecho por dejar claro a las terceras partes en las dinámicas comunicativas de la acción noviolenta ha sido el francés Jean Marie Muller:

La estructura de la lucha no-violenta es tripolar. Se crea lo que llamo una “triangulación” del conflicto. El tercer polo del conflicto es la opinión pública. Hay, por lo tanto, tres

actores: los resistentes, los que toman las decisiones y la opinión pública. Y la batalla decisiva es la de la opinión pública. Convencer a quienes toman las decisiones será muy difícil, en particular si se trata de los poderes públicos. Ciertamente, quienes toman las decisiones son mujeres y hombres y, no digo esto por principio, quienes, como cualquiera, están en capacidad de comprender las exigencias de la justicia. Pero, al mismo tiempo, tienen el riesgo de encontrarse prisioneros de su propio poder, de ser los rehenes del sistema que tienen por función defender. Si no se dejan convencer por lo justo de nuestra causa, posiblemente se vean obligados por la presión de la opinión pública (Muller, 2006).

Este punto de vista tiene en cuenta las fuentes del poder sobre las que se asienta el dominio del oponente y asume que los procesos de conversión directa son extremadamente dificultosos, pero pone de manifiesto la gran importancia de las dinámicas comunicativas de carácter social en los procesos de persuasión.

Otra visión de la importancia comunicativa de la acción noviolenta es la elaborada por Johan Galtung en lo que se conoce como “Gran Cadena de la Noviolencia”, en la que la acción comunicativa de un actor noviolento influye en terceras partes que, a su vez, influyen en otros colectivos más cercanos cada vez al oponente hasta que se puede producir esa comunicación que es imposible de forma directa, por partir de sistemas simbólicos diferentes o por la distancia social construida en el paradigma hegemónico (Galtung, 1989). Esta visión de Galtung es totalmente coherente con el análisis de marcos, y el concepto de marco de ligazón que desde esta perspectiva se propone como eslabón que conecta el marco de referencia propio del movimiento con los de la sociedad. Ambos enfoques hacen referencia a una aproximación indirecta en los mecanismos de persuasión, pero, desde la perspectiva de la cadena de la noviolencia, se pone más énfasis en los actores y en la del análisis de marcos de ligazón priman más los elementos simbólicos de los discursos, paradigmas o marcos.

Hay que señalar que Brian Martin y Wendy Varney, que han sido las personas que se han encargado de recopilar y aplicar las teorías de la comunicación al campo de la acción noviolenta, han señalado que los efectos comunicativos de la misma van un poco más allá, pues consideran que tiene cinco dimensiones, cuatro de las cuales se pueden asimilar a los diferentes tipos de racionalidad que vimos en el capítulo 2: 1) Diálogo con el oponente (racionalidad normativa), 2) Preparación del diálogo con el oponente (racionalidad compensatoria), 3) Movilización de terceras partes (racionalidad dramatúrgica), 4) Diálogo dentro del propio grupo (empoderamiento colectivo o racionalidad autorreferencial) 5) Diálogo interno (empoderamiento individual) (Martin & Varney, 2003a).

Lógicamente la racionalidad instrumental, que por definición se establece en un ámbito no social y por tanto no comunicativo, no se considera en esta propuesta, que no obstante si considera el empoderamiento individual como parte de la misma. Desde nuestro enfoque el diálogo interno lo vamos a tener en cuenta no como una dimensión racional en sí misma, sino como parte de la racionalidad autorreferencial en la cual el individuo va aprendiendo las habilidades necesaria para llevar a cabo acción política. Entenderemos por tanto el empoderamiento individual como algo que se consigue gracias a la conexión con otras personas y la participación en colectivos, por lo que la lógica de la racionalidad autorreferencial también recogerá esos aspectos. No obstante, en nuestro modelo sí que dejaremos un espacio al desarrollo personal propiamente dicho, y lo situaremos en las fases previas a dar el paso del pensar la realidad desde el punto de vista del yo a pensarlo desde el nosotros. Ese proceso estará reflejado en la adopción de una identidad colectiva que permitirá canalizar afectos y miedos (emociones) en la percepción e interpretación de la realidad social. En el capítulo 7, en el cual se habla de la fase de preparación para la acción noviolenta, hablaremos de ello. Por otro lado, entendemos la preparación del diálogo como una forma de racionalidad compensatoria porque, tal y como veremos en el siguiente capítulo,

se busca empoderar al actor con recursos con los que pueda compensar en el acuerdo al que se busca llegar dialogando.

Por otro lado, al hablar de acción noviolenta, vemos que desde los autores y activistas de la corriente ideológica se ha apostado por una idea universalista que tiende a considerar a todas las personas como hermanas o iguales (ya sea desde tradiciones religiosas o socialistas/anarquistas). Sirva, como ejemplo, el título de la antología de textos de Gandhi *Todos los hombres somos hermanos* (Gandhi, 1995). Este universalismo tiene gran importancia a la hora de entender y gestionar el conflicto ya que buscará deliberadamente evitar esa dualidad amigo/enemigo que tiende a primar en la acción violenta. Gregg se refería a esta idea con las siguientes palabras:

La violencia se basa en el miedo y la ira, y los usa hasta el extremo. Hemos visto que estas dos emociones se basan en la idea de separación, de división. La resistencia noviolenta, por otro lado, se basa en la idea de unidad. La hipótesis de los resistentes noviolentos es que el factor más fuerte en los seres humanos, a largo plazo, es su unidad, que ellos tienen más en común como una familia humana que como individuos separados. El supuesto básico del que parten esos hombres de paz creativos es que sus oponentes, no importa como externamente parezcan o cual sea su pasado histórico, son en el fondo decentes y tienen en sus corazones al menos una chispa de buen espíritu que puede sacado y reforzado en la acción. Los resistentes noviolentos tienen evidencias biológicas, psicológicas e históricas de esta creencia. Si no fuera verdad, la raza humana habría dejado de existir hace mucho tiempo. (Gregg, 1935, pág. 71)

Más allá de la posible ingenuidad o no de esta última afirmación, o que muchos teóricos y activistas hayan optado por la acción noviolenta por motivos prácticos más que morales, lo importante es que en el enfoque ideológico de la acción noviolenta

hay un esfuerzo por evitar orientar el conflicto hacia la derrota del oponente. De ahí la propuesta de conversión del mismo mediante estrategias comunicativas basadas en la visualización del propio sufrimiento voluntario acompañado de la negativa a infringirle daño. Esta idea moral de respeto a la humanidad del oponente no existe, no obstante, en las teorías o movimientos pragmáticos, que entienden la conversión como una forma de derrotar al oponente en vez de como un medio de superar la dicotomía victoria-derrota. Sin embargo, esta idea de universalismo incita al no considerar el conflicto como algo orientado al actor, es decir, a la derrota del oponente, sino a la transformación estructural del entorno en el que ambos, actor noviolento y oponente, se mueven. Esa es la interpretación que, desde la perspectiva gandhiana, ha recopilado Robert Burrowes aplicando avances de la perspectiva de Investigación para la Paz o de la teoría de la resolución de conflictos (Burrowes, 1996), haciendo con ello coherente la idea de conversión del oponente con la de transformación estructural al recuperar el universalismo presente en ambas.

Burrowes se basa en la consideración de que es falso el supuesto que afirma que las sociedades nacionales son un todo perfectamente integrado en el que no hay exclusión social por concepto de minorías étnicas o culturales, clase, género, edad u otro tipo de discriminación (Burrowes, 1996). Esto implica que tanto las teorías que conciben la sociedad como una asociación voluntaria de gente que comparte ciertos valores y crean instituciones para facilitar la cooperación son falsas y lo mismo con las que consideran a la coerción como el elemento que cohesiona la sociedad. Según la teoría del conflicto de John Burton, la apariencia de cohesión despista, y los individuos y grupos tienen muchos valores divergentes, e incluso esos valores que se consideran como compartidos frecuentemente impiden la satisfacción de las necesidades humanas universales para todos los grupos o personas de la sociedad, dando lugar a conflicto (Burton, 1990). Esta idea del conflicto, compartida también por el gran referente en la investigación para la paz Johan Galtung, (Galtung, 1985), es, por

tanto, estructural y la propuesta de Burrowes se traduce en que una estrategia de acción noviolenta debe de ser coherente con esta visión y no limitarse al enfrentamiento con el oponente, sino tratar de atacar las causas estructurales del conflicto (Burrowes, 1996). Esto no ocurre en las teorías pragmáticas de la noviolencia, especialmente en el campo de la defensa civil, que se centran en meras estrategias para vencer al oponente. Por lo tanto, para Burrowes la estrategia empleada debe estar en total consonancia con una teoría del conflicto que sólo conciba la posible resolución del mismo si se involucra a todos los individuos y grupos implicados y si se actúa sobre las causas estructurales del mismo.

Encuadrar la persuasión noviolenta dentro del ámbito simbólico/comunicativo de la acción social implica tener en cuenta los tres tipos de racionalidades del triángulo comunicativo: la racionalidad normativa, que busca deslegitimar al oponente o “convertirlo”, la autorreferencial, que busca cohesionar al grupo de referencia en torno a la propuesta estratégica, y la dramaturgica, que busca cambiar la actitud hegemónica con respecto a ese tema, lo que a su vez puede provocar el cambio político. Mediante la acción noviolenta, por tanto se trata no sólo de persuadir al oponente, sino que es mucho más importante un cambio en la actitud hegemónica, en los esquemas por los cuales la sociedad define la realidad, en la opinión pública al respecto, ya que el oponente tendrá que obrar de acuerdo con la legitimidad que le proporcione ésta.

Se trata, pues, de una estrategia comunicativa indirecta, en el cual se intenta crear un nuevo consenso social a través de la influencia en sectores sociales claves para ello. Esta opción por una estrategia comunicativa indirecta implica que se deje de lado la vieja idea de conversión del oponente, ya que lo que se propone es una concepción del conflicto que evite basarse en el actor y se centre más en el cambio de estructuras, en este caso cognitivas. Se trata, de un análisis mucho más realista de lo que realmente implica un proceso de persuasión social, ya que no se trata de “convertir” a tu

causa a una persona determinada, sino cambiar la manera de pensar hegemónica respecto a un asunto, lo que vamos denominar más abajo como “paradigma hegemónico”. Una vez que se cambie el paradigma hegemónico se producirá paulatinamente un realineamiento en los marcos de referencia que llevará a la transferencia de lealtades de algunos individuos. Estos dejarán de apoyar al oponente al ponerse de manifiesto las contradicciones de su discurso con el descrito por el paradigma hegemónico, que es el que acaba dando la legitimidad social. El oponente habrá quedado dividido (y por tanto debilitado) gracias a la persuasión indirecta de algunos de los miembros de las organizaciones que lo sostienen.

En este sentido hay que decir que algunos autores sobre noviolencia han utilizado términos bastante similares al de paradigma hegemónico que vamos a utilizar aquí. Burrowes empleaba el término “cosmología social” para hablar de esa relación que existe entre la sociedad y el paradigma hegemónico, constando la importancia de lo que llama patrón de uso de materia y energía (es decir, el uso de modelos económicos sostenibles o insostenibles) y la concepción del conflicto y sus formas de abordarlos, dentro y fuera de las normas y canales establecidos, como la clave que conecta el mundo de las ideas con la realidad social. Lo describe de esta manera:

Tal como se define en esta investigación, una cosmología social de una sociedad consiste en cuatro componentes que se refuerzan mutuamente: el patrón de uso específico de la sociedad de energía y materia, su particular conjunto de relaciones sociales, su filosofía prevaleciente sobre la naturaleza de la sociedad (que incluye una concepción de la naturaleza humana), y sus estrategias para lidiar con conflictos. Estos componentes se describen como "que se refuerzan mutuamente" porque cada uno contribuye a dar forma, así como refleja la cosmología social en que se desenvuelve. Por ejemplo, una filosofía de la sociedad (que normalmente se expresa como un conjunto de creencias espirituales, religiosas



o ideológicas) justificará el patrón de uso de energía y materia, el conjunto de relaciones sociales y las estrategias para abordar los conflictos que son características de esa sociedad. Mientras las primeras cosmologías sociales se desarrollaron en respuesta a la interacción entre tres elementos primarios –las fuerzas evolutivas inherentes en los seres humanos, la naturaleza del entorno local de energía y materia, y el carácter de las relaciones entre las primeras sociedades-, muchas cosmologías posteriores han sido también moldeadas por imperativos culturales profundos: aquellas características de cosmologías anteriores que, por diversas razones, han sobrevivido para convertirse en hegemónicas. Aunque ha sido reconocida la conexión entre la ideología y las relaciones sociales, este estudio sostiene que un patrón de uso de energía y materia de la sociedad, así como sus estrategias para abordar los conflictos, son tan importantes como las relaciones sociales y la filosofía en la determinación de la naturaleza de esa sociedad. A su vez, esta cosmología forma otras características de una sociedad, incluyendo su concepción de la seguridad. (Burrowes, 1996, págs.. 1-2, traducción del autor)”

Cabe constatar, por tanto, que al hablar de persuasión noviolenta estamos moviéndonos en el ámbito de lo que unos actores definen y consideran como realidad y cómo convencer a los otros para cambiar su propia definición de la realidad, y que para ello se emplean dinámicas comunicativas en las que se interviene decisivamente en las relaciones sociales (sistema sociopolítico), en la producción y distribución de recursos (sistema económico), en el sistema de valores (sistema cultural) y en los canales habituales de resolución de conflictos (sistema político-judicial) así como las pautas sociales acerca de los canales de transmisión de información alternativos. Vamos a necesitar, por tanto, un análisis sociológico sobre los procesos cognitivos de estructuración de la realidad para poder comprender como afecta a los mismos la elección de una estrategia de acción noviolenta y obtener un modelo en el que poder ubicar las dinámicas de acción interpretadas desde una racionalidad

comunicativa. Comprobaremos así que el conflicto político en el ámbito comunicativo se establece entre construcciones enfrentadas de la realidad en la que en el proceso de elección de estrategias un actor político debe siempre de justificar el por qué rechaza las vías institucionales para resolver el conflicto así como por qué rechaza la tradicional vía no convencional, la violencia, al construir un repertorio nuevo de acción política para empoderarse.

Por otro lado, desde la óptica de la opinión pública, la persuasión puede confundirse con los procesos de acomodación en los que el oponente cede a las demandas del actor no violento sin estar convencido de ello, como resultado de un mero cálculo utilitario al perder legitimidad. Aparentemente en este supuesto, el oponente cede a la presión de la opinión pública sin estar convencido de la justicia de las demandas, por lo que, en realidad, se acomoda ya que no ha cambiado su punto de vista y lo que ha hecho ha sido aceptar un cambio ante el desgaste a su legitimidad que supone el proceso de acción no violenta. Sin embargo, hay que recordar que desde nuestro enfoque las dinámicas comunicativas puestas en marcha por la acción no violenta serán uno de los recursos del actor no violento para dotarse de poder negociador y obligar al oponente a ceder ante sus demandas. Así pues, la persuasión no violenta no hará referencia a un cambio en la forma de ver el problema por parte del oponente, lo cual será un caso extremo de persuasión no violenta, la conversión propiamente dicha, sino un proceso de transformación de las tendencias del paradigma hegemónico y el institucional producido a raíz de las dinámicas comunicativas puestas en marcha por la acción no violenta. Desde nuestra perspectiva, que no está centrada en el actor, no será tan importante esa conversión personal, y por tanto no nos interesa tanto si el oponente está convencido o no de la aceptación de las demandas, sino que lo que nos interesará será el análisis de la transformación del paradigma hegemónico y el institucional. Por eso tampoco consideraremos que el mecanismo de la acomodación sea un mecanismo válido para entender los mecanismos compensatorios de la acción no violenta, tal y como desarrollaremos

en el siguiente capítulo. En nuestro análisis queremos sustituir los tradicionales conceptos de coerción noviolenta, conversión y acomodación por la idea de que los mecanismos de la acción noviolenta responden a dinámicas instrumentales, comunicativas y compensatorias que intervienen en los procesos de acción política, a las que interpretaremos como factores presentes en un proceso de negociación efectuado desde el punto de vista del poder compensatorio. De esta manera consideraremos que los movimientos noviolentos ponen en marcha dinámicas que podremos interpretar como instrumentales o comunicativas que influirán en la interpretación desde una racionalidad compensatoria del poder que tienen a la hora de presentar sus demandas.

Vamos a centrarnos ahora en cómo se forman los consensos sociales para poder interpretar después los procesos que influyen a la hora de persuadir mediante la acción política.

### **5.3 La teoría de paradigmas**

Al aproximarnos a los diferentes estudios sobre la construcción social de la realidad, lo primero que llama la atención es que existen diferentes líneas de pensamiento en cuanto al análisis del poder que pueden ejercer de los sistemas simbólicos, que son al fin y al cabo los elementos que conforman los esquemas cognitivos de la persona (Bourdieu, 2001, págs.. 87-99). Hay una primera perspectiva, de carácter cognitivo y proveniente del idealismo neokantiano, que considera a los sistemas simbólicos como sistemas de conocimiento que estructuran la realidad social mediante el establecimiento del sentido inmediato del mundo. Este sería el punto de vista que entiende los sistemas simbólicos como una construcción social de la realidad, y que incide en el carácter de estructurante de la realidad social que tienen los sistemas simbólicos. Así como se narra en muchos relatos míticos la creación del universo, incluido el bíblico Génesis, nombrar el mundo es crear el mundo, tal es la fuerza de los sistemas simbólicos para los que lo

que no tiene nombre no existe. Dicho de otro modo, lo que consideramos como existente es aquello que podemos nombrar, de ahí la necesidad de poner nombres a todo lo que nos rodea, o la necesidad de renombrar procesos políticos que satisfacemos con esta investigación.

Si profundizamos en esta primera perspectiva, la kantiana, deberemos tener en cuenta que el marco de la misma ha sido establecido principalmente por la psicología cognitiva de autores como Chomsky, Bruner, Vygotsky o Piaget, que estudia cómo los humanos entienden el mundo en el que viven, procesan la información y adaptan su conducta con forme a esquemas cognitivos previos que a veces tienen que ser adaptados ante disonancias producidas por nueva información recibida. En las teorías de la construcción social de la realidad que desarrollaron primero Alfred Schutz y posteriormente Peter Berger y Thomas Luckman, en la vida cotidiana los constituyentes esenciales de la aprehensión de esta realidad son el simbolismo y el lenguaje simbólico (Berger & Luckman, 1968). De este modo, a través de la construcción de la realidad que es posible mediante sistemas simbólicos (como el mito, el arte, la ciencia, la religión, las noticias periodísticas...), se construyen esquemas cognitivos, que aquí vamos a denominar paradigmas, y se otorga un sentido inmediato del mundo que nos rodea.

Existe, además, otra perspectiva de carácter estructuralista que se centra en la función de estructuras estructuradas de los sistemas simbólicos, es decir, se centra más en el *opus operatum* que en el *modus operandi*, más en el "quién" que en el "cómo" o el "qué". Así se parte del punto de vista de que los sistemas simbólicos sólo pueden ejercer un poder estructurador en tanto que ellos mismos están estructurados de alguna forma concreta. Es una visión que complementa la primera, pues, analizando los sistemas simbólicos en cuanto procesos en sí mismo estructurados, podemos averiguar cómo estructuran la realidad social. De esta manera cada uno de estos sistemas de símbolos o paradigmas establecerá por sí

mismo una definición de la realidad dotada de sentido propio, articulada mediante la lógica interna de los símbolos que emplea y los significados que transmiten.

Finalmente, la tercera perspectiva, proveniente del análisis marxista y del weberiano, se centra en los sistemas simbólicos en su papel de instrumentos de dominación de unos grupos sobre otros. Es decir, se centra en las funciones políticas de los sistemas simbólicos y deja de lado el estudio de su estructura lógica y su función de conferir el sentido al mundo. Desde esta perspectiva se entiende que existe en toda sociedad una cultura hegemónica que define la realidad para el resto de la sociedad pero que sin embargo, tan sólo contribuye a la integración de la élite ya que disimula y legitima las subordinaciones, de forma que obliga a todas las subculturas a definirse por su distancia respecto a esa cultura hegemónica (Gramsci, 1978). De esta manera, los sistemas simbólicos hegemónicos al estructurar una realidad normalizan la dominación de un determinado grupo social sobre el resto, es decir, la presentan como un hecho natural, como si fuera inherente al propio funcionamiento del mundo, pero que en realidad ésta ha sido definida por sistemas simbólicos elaborado por agentes de producción al servicio de esas élites . Como dijimos en capítulo 2, Michel Foucault denominó "disciplina" a esta mecánica de poder basada en la normalización, y consideraba que en la modernidad este era el mecanismo principal de dominación (Foucault, 2002, págs. 33-47).

Estas tres perspectivas se pueden sintetizar en la siguiente frase: "En tanto que instrumentos estructurados (con una lógica específica) y estructurantes (pues definen la realidad) de comunicación y conocimiento, (los sistemas simbólicos) cumplen la función política de instrumentos de imposición o de legitimación de la dominación que contribuyen a asegurar la dominación de un grupo social sobre otro" (Bourdieu, 2001).

Desde nuestra perspectiva de análisis de la resistencia civil,

esto nos lleva a la idea de una pugna entre el paradigma hegemónico y los diferentes sistemas simbólicos de los paradigmas alternativos que compiten con aquel a la hora de dar sentido al mundo. Esta idea es muy similar a lo que Thomas Kuhn denominó como paradigmas científicos para referirse a las distintas formas de plantearse la relación con el objeto de estudio en las distintas ciencias y cuyo uso se ha extendido ya a ámbitos no científicos (Kuhn, 2004). Para este autor las revoluciones científicas consistían en la sustitución de un paradigma científico hegemónico por otro diferente de los muchos alternativos al cambiar las preguntas que se hacían en el proceso de investigación. En el ámbito social cabe constatar un comportamiento similar, aunque cada paradigma se establece entre los sistemas simbólicos encargados de dotar de sentido al mundo y define por sí mismo una realidad social. Nosotros utilizaremos el concepto paradigma para referirnos a definiciones de la realidad social, se tratará por tanto de un marco cognitivo que describe la realidad social, diferente a los paradigmas científicos aunque similares en muchos aspectos, ya que ambos establecen diferentes definiciones de la realidad que pueden ser incluso contradictorias dependiendo del relato que se haga del mismo hecho social. Por lo tanto, en el sentido en que lo vamos a usar, el paradigma es sinónimo del concepto de marco de referencia del análisis de marcos. Si preferimos el concepto de paradigmas es solamente por su mayor uso en el ámbito coloquial con ese mismo sentido.

Utilizando este bagaje epistemológico, Melucci señaló la existencia de una distribución de la información asimétrica a través de la sociedad, lo que genera nuevos conflictos relacionados precisamente con la lógica de la distribución social de la información (Melucci, 1988, págs. 361-381). Para este autor, estos conflictos están relacionados con la aparición de una nueva forma de movilización social que proviene de la expresión de las contradicciones percibidas por el contraste entre la experiencia vivida y una distribución social de la información que refrenda la lógica de la dominación. Esto implica la idea de que es necesario

una nueva definición del problema para que se puedan conformar los actores políticos (los que ponen en marcha esa movilización social). Esta perspectiva es totalmente coherente con el concepto de enmarcado (*framing*) que surge de la propuesta del análisis de marcos y que describe el proceso de inscribir agravios en marcos globales (paradigmas) que identifican una injusticia, atribuir la responsabilidad de la misma a otros y proponer soluciones.

Según el análisis de marcos, los movimientos sociales utilizan significados culturales existentes dentro de los paradigmas más extendidos a la vez que crean otros nuevos en la confluencia existente entre la cultura de la población hacia la que se lanza el mensaje y sus propios valores y fines percibidos directamente por su experiencia vital. Este es el proceso que Snow y Bedford denominan “alineamiento de marcos”. Si se adaptan demasiado bien a la cultura hegemónica pierden la fuerza de su oposición y el apoyo de sus activistas más militantes, si se alejan demasiado no lograrán movilizar a la población al no encontrar nexos de unión con ella (Snow & Benford, 1988). El simbolismo empleado por el movimiento será, por tanto, el objeto de estudio principal para ese enfoque, pero siempre en relación con las formas de producirlo por parte del movimiento, como, por ejemplo, el papel de los medios de comunicación y cómo afectan estos a las formas de movilización y también a la elaboración de los símbolos. Schock resume de la siguiente manera las aportaciones del análisis de marcos al estudio de los movimientos no violentos:

“El proceso a través del cual los movimientos vinculan intereses y orientaciones individuales con sus actividades, fines e ideologías es llamado marco de alienación; hay cuatro tipos de estos marcos: de ligación, extensión, amplificación y transformación. Los marcos de ligazón equivalen a ligar una organización de movimiento social con conjuntos de sentimientos no movilizados. Los de extensión implican extender las fronteras de los primeros marcos del movimiento, para abarcar intereses que son incidentales con los fines

## ■ Jesús Castañar Pérez: Las Dinámicas de la Resistencia Civil

primarios pero muy sobresalientes para atraer potenciales adherentes. Los de amplificación implican activar valores o creencias latentes que son inherentes a las poblaciones oprimidas pero que hasta ahora no han inspirado acción colectiva. Los de transformación ocurren cuando un nuevo conjunto de creencias gana ascendencia, funcionando como una nueva clase de marco de referencia dominante. (Schock, 2008: 82-83)

Una característica de los paradigmas sociales o marcos de referencia, que se puede dar también entre los paradigmas científicos, es que las personas normalmente no se manejan por un único paradigma con el que otorgan sentido al mundo, sino que utilizan los realizados por las diferentes estructuras en las que depositan su confianza, como por ejemplo, ciertas instituciones públicas, ciertas organizaciones religiosas o iglesias, ciertos partidos políticos, ciertos medios de comunicación y sobre todo, comunidades o colectivos en las que se escucha la opinión de terceras personas por las que afectivamente se siente respeto. La teoría organizacional ha dejado patente cómo los diferentes grupos sociales conforman sus propios paradigmas y cómo se establecen dinámicas de cohesión de grupo para generar un pensamiento grupal coherente con la propia estructura y entorno de la organización (Crozier y Friedberg, 1977), de ahí que una persona pueda utilizar un paradigma cuando está en el trabajo, y otro cuando está participando en otra organización. Brian Martin y Wendy Varney han resumido del siguiente modo la conexión entre organización y definición de la realidad:

La comunicación dentro de cualquier organización está conformada por la estructura de la propia organización: ciertas cosas se dicen fácilmente y otras no se expresan en absoluto. En una organización jerárquica, es difícil expresar puntos de vista que desafíen los intereses de las elites o cuestionen la propia estructura jerárquica. Además, las elites de la organización pueden tener acceso a información no disponible



para los demás y tener además control sobre las declaraciones oficiales de la organización. La comunicación se forma también por el entorno, dependen especialmente de otras organizaciones y los que controlan una parte interesada en la propia organización. Las prácticas de comunicación tienden a desarrollarse para reflejar lo que ayuda a la supervivencia de la organización en su forma actual y en su entorno. En el caso de una organización jerárquica esto significa interactuar a través de élites, que existe control sobre la transferencia de información no oficial y una extrema sensibilidad a lo que se requiere para mantener el poder y la influencia. Dentro de las limitaciones y las influencias de la estructura de la organización y su entorno, las formas estándar de entender el mundo desarrolladas en cualquier organización persisten mientras son gradualmente modificadas por distintas influencias, tales como nuevo personal, cambios ambientales o cambios estructurales. Estas formas estándar de comprensión del mundo constituyen una realidad socialmente construida. A nivel general, a un marco coherente de ideas y prácticas se le puede llamar paradigma, mientras que, en el contexto de la toma de decisiones sobre un propósito en particular, a la cohesión se le suele denominar pensamiento grupal. Aquellos que desafían los paradigmas o el pensamiento grupal son comúnmente ignorados, despedidos o atacados.

Como resultado de estos procesos, se puede decir que las organizaciones actúan como filtros de la comunicación. De la gran diversidad de información que llega a la organización a través de canales, sólo una pequeña porción es tratada como relevante o importante. La información creada desde las organizaciones refleja paradigmas y estructuras organizativas. En el caso de organizaciones jerárquicas, las elites controlan la nueva información clave, especialmente los que son tratados con respeto por la mayoría de los otros. Quienes se comunican haciendo caso omiso de la cadena de mando, como los “chivatos”, son atacados sin piedad. (Martin & Varney, 2003,

pág. 130, traducción del autor)

De este modo, queda claro que los paradigmas se elaboran colectivamente por grupos u organizaciones, pero tal y como señala la semiótica, todas las personas son capaces de manejar diferentes esquemas simbólicos que se elaboran en cada uno de estos ámbitos atendiendo a una valoración subjetiva de la credibilidad que se otorga a la fuente y adaptar su comportamiento y discurso a cada circunstancia. Por supuesto, las élites se pueden encargar de que haya cierto monolitismo entre los diferentes paradigmas o marcos de referencia principales que a pesar de mostrar variedad de puntos de vista, al no tener fisuras entre sí y provenir de instituciones y medios de comunicación de masas con gran difusión, acabarán conformando un paradigma de tal capital simbólico que será hegemónico y se impondrá al resto.

Resumiendo, , entre los muchos paradigmas que las personas manejan cotidianamente, sobresalen algunos dotados de un capital simbólico de tal magnitud, es decir, de gran credibilidad y gran extensión social, que hace que el resto de paradigmas tengan que medirse con respecto a ellos. De este modo se establece un paradigma hegemónico por consenso entre los distintos paradigmas dotados de capital simbólico suficiente como para que el resto de paradigmas de su propio ámbito se definan conforme a la distancia que mantienen respecto a ellos. Es decir, esta hegemonía no parte de un consenso social que recoja las perspectivas dotadas de menor poder de influencia, sino sólo las del consenso elaborado por las élites que en algunos contextos mostrará falsamente una apariencia de diversidad.

Así, el paradigma hegemónico define por sí mismo una realidad que se impone a la naturaleza, es decir, que la interpreta calificando como "naturales" o "normales" ciertos elementos de la misma pero que en realidad son resultados del orden social que privilegia a los grupos que han impuesto su definición de la realidad. Este paradigma hegemónico, cumple las funciones señaladas por

Bourdieu como establecedoras de un orden social que, a su vez, estructura a los demás paradigmas. En este sentido, las instituciones públicas, por poner un ejemplo, se presentan a sí mismas, en un tipo de paradigma que vamos a denominar institucional, con unos objetivos que deberán estar de acuerdo con el consenso establecido por el paradigma hegemónico para que puedan ser consideradas como instituciones legítimas pero a la vez definen lo que es legítimo y lo que no. Esto lleva a que en los ámbitos institucionales todos los sistemas simbólicos están adaptados a esa visión, es decir, están estructuradas por el paradigma hegemónico, mientras que a la vez están contribuyendo a estructurarlo debido a su gran capacidad de influencia social. Por lo tanto, las estructuras simbólicas estructuradas por el paradigma institucional son a la vez los principales elementos simbólicos estructurantes del paradigma hegemónico, que está elaborado precisamente por una conjunción de diferentes paradigmas dotados del suficiente capital simbólico como para imponer su visión. Y esta es precisamente la dificultad que tienen que superar paradigmas secundarios que proponen definiciones de la realidad alternativas a la proporcionada por el paradigma hegemónico, ya que tienen que incluir elementos simbólicos discordantes en un sistema de símbolos cerrado, con lo cual es muy difícil introducir críticas al sistema institucional que delimita y define el propio paradigma hegemónico.

Por tanto, el paradigma hegemónico es un sistema de comunicaciones cerrado y estructurado por los paradigmas dotados de gran poder de comunicación (capital simbólico), entre los que destacan los paradigmas institucionales, en el cual se bloquea la entrada de significados críticos, pues necesitan de una traducción al sistema de símbolos del paradigma hegemónico. Dicho de otra forma, el idioma simbólico que habla el paradigma hegemónico es completamente distinto del que hablan las críticas desde fuera del sistema, por lo que no se pueden llegar a entender jamás. Esto implica una dificultad muy grande para que los paradigmas alternativos, en cuanto a marcos de referencia que se separan del paradigma hegemónico como pueden ser los elaborados por

movimientos noviolentos, puedan extender su problematización con el paradigma hegemónico y traten de buscarse la forma de dotarse de capital simbólico. Si un movimiento lo que pretende es influir en la opinión pública como forma de llevar a cabo un proceso de persuasión no violenta, tiene que tener en cuenta estos problemas de incompatibilidad simbólica que harán que sus acciones sean interpretadas de forma totalmente diferente por parte del paradigma de cada actor, ya que cada uno parte de esquemas cognitivos diferentes. De ahí la importancia de la hipótesis de que partimos de sociedades heterogéneas con diferentes grupos de identidad que establecen diferentes paradigmas que interpretan la realidad.

Esto nos lleva, siguiendo a Michel Foucault, a conceptualizar a los paradigmas alternativos como sistemas de saber minoritarios, que establecen definiciones de la realidad que nacen de un contacto directo con las circunstancias históricas y entran en conflicto con el paradigma hegemónico cuando este contradice esta realidad alternativa más empírica (Foucault, 2002, págs.. 22-24).

Hemos por tanto de incidir de nuevo en la idea de los sistemas simbólicos como sistemas de dominación y la existencia de filtros creados en la transmisión de la información que hacen que se conforme un paradigma hegemónico establecido tanto por las organizaciones del gobiernos como por los medios de comunicación de masas (es decir, corporaciones empresariales con ánimo de lucro en el entorno capitalista u organizaciones estatales en países donde se controla por el gobierno). Este paradigma logra establecer como verdad indiscutible y natural el orden establecido por la dominación, lo cual a su vez lleva a considerar la obediencia o la subordinación como un deber moral, necesario y legítimo, y a que insubordinarse requiera grandes esfuerzos para legitimar una conducta que no se puede explicar desde los parámetros definidos por el paradigma hegemónico.

Se puede constatar, por tanto, que cualquier definición de la realidad alternativa a la impuesta por el paradigma hegemónico se

tienen que medir con éste, pues este conforma lo que llamamos opinión pública. Esta está compuesta por la intersección de muchos paradigmas diferentes que, a su vez, dependen no sólo por variables racionales derivadas de la existencia de filtros en el proceso comunicativo, sino por emociones vinculadas a la identidad de cada individuo o actor social. Por lo tanto, el paradigma hegemónico no es patrimonio del oponente, por muy poderoso que sea, sino del entorno, ya que recoge la totalidad de las relaciones sociales que generan visiones de la realidad que pueden ser contradictorias entre sí. Por consiguiente, lo que tendremos que evaluar como factor que incide en las posibilidades de éxito del actor no violento será tanto la capacidad del oponente como la suya propia para influir en el paradigma hegemónico.

A pesar de la tremenda capacidad de influencia del paradigma hegemónico, siempre existirán esos paradigmas alternativos que partirán de experiencias colectivas diferentes, de ciertas disonancias cognitivas que parten de una experiencia vital individual o colectiva que contradice la definición de la realidad elaborada por el paradigma hegemónico con la que entrarán en conflicto. De esta manera, estos paradigmas minoritarios tendrán que medirse con respecto a su distancia con la descripción de la realidad efectuada por el paradigma hegemónico, y efectuarán un discurso más o menos elaborado que describirá la realidad de forma totalmente evidente para los miembros del colectivo que la realiza. Es por eso que estos paradigmas, que denominaremos alternativos, serán fundamentales en nuestro análisis de la acción no violenta, ya que serán los que elaboren los actores no violentos como parte de su desafío político. En este sentido es muy importante destacar que este no es un proceso enteramente racional, sino que las variables afectivas tienen una importancia clave, al tratarse de nada menos que la elaboración de la identidad personal, la cual no es una entidad monolítica, sino que se conforma gracias a los diferentes grupos sociales con los que se interactúa (Melucci, 1989). Tenemos, por tanto, además del concepto de paradigma hegemónico y opinión pública, otro elemento clave a la hora de entender los procesos de

definición de la realidad, como es el de identidades colectivas, ya que el paradigma puede ir asociado en mayor o menor medida con una identidad en la que los componentes afectivos tendrán una importancia igual o mayor con los componentes meramente racionales derivados de la experiencia vital. La identidad colectiva nos proporcionará el elemento irracional que existe en la aprehensión de la realidad, ya que en esta priman las variables emocionales sobre las racionales. Asimismo, nos proporcionará la referencia para el tipo de racionalidad comunicativa que se ponga en marcha, al establecer cuál es el grupo de referencia sobre el que actúa la racionalidad autorreferencial, los grupos del entorno sobre los que actúa la racionalidad dramática y el grupo oponente sobre el que actúa la racionalidad normativa.

#### **5.4 La diferente percepción del conflicto violento y noviolento**

Al aplicar a la teoría de la acción noviolenta el análisis de la estructuración de la realidad mediante paradigmas (o marcos de referencia), observamos que, tal y como nos muestran el análisis de marcos y la teoría de las identidades colectivas, el conflicto político, en general, consiste también en una lucha por la definición de la realidad. Cada movimiento político, incluidos los partidos políticos, elabora una definición moral de la realidad en la que se parte de una descripción del mundo que tiende a presentar los propios intereses como buenos o naturales, es decir, a legitimarlos. En todos estos paradigmas o marcos se define como justo lo que conviene a los grupos que los elaboran, creando con ellos una lógica ética que permite legitimar esos intereses. Cuando el paradigma resultante está integrado dentro del consenso establecido por el paradigma hegemónico y la opinión pública, no existe conflicto y el grupo se adaptará a las normas establecidas también por el propio sistema. Por el contrario, cuando, por sus diferentes intereses o experiencia vital, desde algunos grupos minoritarios se elaboren paradigmas o marcos de referencia que contradigan la visión del paradigma

hegemónico, se producirá una disonancia cognitiva que puede generar conflicto si se articulan formas de acción política para propiciar un cambio político o social.

No podemos considerar, no obstante, como conflictiva la existencia de dos paradigmas contradictorios si a pesar de la disonancia cognitiva producida entre ambos no existe una negación de la realidad definida por el otro. De este modo el conflicto político se activa no cuando un colectivo establece una definición de la realidad que pugna con el paradigma hegemónico, sino cuando empieza a actuar para conseguir un objetivo político. Sobre este proceso hablaremos en el capítulo 7, relativo a las dinámicas de resistencia, por el momento lo que nos interesa es entender que cuando un colectivo actúa, tiene que elegir su estrategias (describiéndolas en su relato de la realidad), bien violentas, incruentas, institucionales o no violentas, y una vez que elige su estrategia, cada tipo de acción elegido transmitirá un tipo de mensaje u otro, legitimando o deslegitimando sus demandas a los ojos del resto de actores.

Podemos observar por tanto que hay una valoración, de carácter moral, que todo paradigma lleva implícito consigo, y es su posicionamiento con respecto a las condiciones para considerar legítima la violencia en general que permite juzgar cada tipo de violencia en particular. Por supuesto, cualquier reflexión acerca de la legitimidad o no de algo, tema central de la racionalidad normativa, será siempre una reflexión moral, pues legitimidad implica una idea de justicia, bondad, naturalidad o bien. podemos comprobar cómo el paradigma institucional tiende a establecer un marco normativo por el cual se legitima el uso de la violencia en determinados casos, y este en sistemas políticos que cuentan con legitimidad es aceptado por el paradigma hegemónico. Si se trata de una sociedad estatal, se definirá el monopolio de la violencia por las distintas instituciones estatales creadas a este fin, y se legitimará este monopolio en base a unos presupuestos morales apoyados en la idea de bien común. Cualquier otro paradigma que pugne por el monopolio de la violencia

implicará competencia en la racionalidad normativa, ya que matizará estos presupuestos de legitimación si está de acuerdo con ellos o elaborará una teoría de la guerra justa o de la revolución violenta que considere apropiada. De la misma manera, si en vez de ello elige formas de acción no violentas estará asumiendo la falta de legitimidad de las formas de acción institucionales, con lo que también estará participando de un conflicto en el contexto de la racionalidad normativa. Asimismo, aunque no estará pugnando por legitimar su propia acción violenta, ya que los medios que usa serán por definición sin violencia, ello no le eximirá de tener que legitimar sus acciones pues estas se saldrán igualmente de las establecidas por el sistema institucional, que son las que el paradigma hegemónico considerará legítimas. Así pues tendrá que librar una batalla en el ámbito de la racionalidad normativa de la dimensión comunicativa, que es como hemos visto, una dimensión con tres racionalidades.

Así pues, parece claro que para elegir una estrategia de acción violenta será necesario enmarcarse en un paradigma que legitime esa violencia, a pesar de que el resto de componentes del triángulo comunicativo no realicen esa misma valoración ya que se estarán moviendo dentro del marco de otro paradigma en el que adoptarán la visión de víctimas o testigos. Del mismo modo, para elegir una estrategia de acción no violenta será necesario dotarse de un paradigma que la legitime, bien por deslegitimación moral de la acción violenta proveniente de una ideología universalista en caso de partir de una perspectiva ética, o por una valoración de la ineffectividad de la violencia o mayor probabilidad de éxito de la acción no violenta si la perspectiva es pragmática, o por una mezcla de ambas. En cualquier caso el paradigma deberá proveer también descripciones de otras experiencias tanto de movilizaciones violentas como no violentas junto con una valoración de la moralidad y la efectividad de las mismas. De ahí la importancia de los estudios históricos sobre movimientos no violentos y la necesidad de un modelo analítico que estudie con rigurosidad los problemas relativos a la acción no violenta a la hora de romper el discurso hegemónico



de la violencia que describe la no violencia como algo poco realista, efectivo o práctico.

De la misma manera, la elección de estrategias violentas, incruentas o no violentas tendrá un importante efecto sobre el propio paradigma, el marco de referencia del endogrupo, al conformar incluso su identidad en un sentido o en otro. Se trata en este caso de la racionalidad autorreferencial de la dimensión comunicativa. Si bien frente a terceros actores un determinado grupo social puede parecer un actor homogéneo, está claro que cara al propio grupo las cuestiones estratégicas serán los elementos diferenciadores de las identidades políticas aun cuando se compartan los objetivos. Por ejemplo, el movimiento sufragista de finales del XIX y principios del XX puede ser contemplado como un único movimiento, pero había en el mismo, al igual que en casi todos los movimientos políticos, diferentes organizaciones cuyas diferencias radicaban precisamente en las diferentes estrategias y tácticas desarrolladas. Estas diferencias estratégicas entre los diferentes actores sociales del grupo social de referencia serán valoradas por los miembros del endogrupo, que decidirán a quién dan su respaldo y poco a poco adaptarán sus esquemas cognitivos a la propuesta de narración que el actor con el que se identifican haga. Por lo tanto, en la dinámica autorreferencial lo que prima es una competencia por el liderazgo de ese grupo de referencia.

Tal y como veremos cuando hablemos de los factores relativos, la cohesión grupal del grupo de referencia será no sólo un factor determinante para el éxito de la resistencia civil, sino también será un elemento necesario incluso para facilitar la propia existencia de acción no violenta, ya que se necesita un alto grado de capacidad organizativa para llevar a cabo. Por eso en los primeros estadios de resistencia, lo que prima es la racionalidad autorreferencial, y por eso muchas veces actores políticos sin grandes apoyos ni posibilidades instrumentales se lanzan a campañas de violencia terrorista. La poca efectividad instrumental del terrorismo (efectuado en una posición de asimetría) y sus desventajas comunicativas en

cuanto a racionalidad normativa o dramatúrgica, que condenarán esa violencia y considerarán a todo el colectivo como un antagonista, se compensarán con los beneficios en cuanto a racionalidad autorreferencial, ya que su interés es en el liderazgo del endogrupo, no en el éxito de la resistencia. También por eso es vital el ensayo de la acción no violenta en estas primeras fases, así como la elección de objetivos intermedios realizables, para que así se ganen apoyos necesarios para la campaña principal al primar en el inicio una racionalidad autorreferencial.

Por otro lado, y atendiendo a una racionalidad dramatúrgica, la elección de estrategias no violentas también tendrá influencia sobre el resto de paradigmas del entorno. Estos interpretarán los actos del actor no violento, así como sus declaraciones políticas, pues todos tienen un criterio definido sobre los casos en que la violencia es legítima y se posicionan automáticamente ante los actos realizados. Si se elige actuar con violencia, el oponente y el público elaborarán un juicio moral sobre esos hechos violentos, probablemente condenatorio, ya que lo primero que se valorará es un acto de violencia cometido sobre el propio grupo por otro grupo que se declara con ello antagonista. Sin embargo, si se actúa sin violencia se elaborará otro en el cual la valoración moral al hecho particular no tendrá tanta importancia, ya que se habrá eliminado la percepción del movimiento como una amenaza, con lo que será más fácil dirigir el debate hacia las demandas que plantea el actor no violento. Esto permitirá ampliar la red de aliados necesaria para la transformación del paradigma hegemónico, cuyos valores, al estar definidos entre otros por el monopolizador del poder, elaborará siempre una crítica a toda violencia que no venga del mismo. De ahí el esfuerzo que hay en los medios de comunicación por manipular la información y disfrazar como hechos violentos o amenazas sucesos que no han tenido ese carácter, porque así refuerza la imagen antagonista del actor que la protagoniza. De ahí la importancia no sólo de actuar sin violencia, sino de explicitar la no violencia o el carácter no violento del movimiento, y repetirlo hasta que se filtre una imagen no antagonista del actor que pueda permear en los filtros

simbólicos puestos como barrera al cambio social por las élites dominantes.

La negativa a usar la violencia creará por tanto unas condiciones más favorables a la resolución favorable del conflicto (Dellinger 1970; Muste 1940; Zunes, 1999), no sólo incidiendo en un posible cambio de actitud del oponente como dicen los autores clásicos (Gregg, 1935; Lakey 1968; Sharp 1973), sino favoreciendo el juego de alianzas a favor del actor noviolento al permitir que sectores del público e incluso del oponente se conviertan en aliados del actor noviolento (Sharp, 1973; Ackerman & Kruegler, 1994, Burrowes, 1996, Galtung, 1989). Esto nos lleva a plantearnos la persuasión noviolenta no como un mero proceso de conversión del oponente, sino como un proceso indirecto de transformación del paradigma hegemónico mediante la participación de terceras partes. Este proceso influirá también en el oponente, pero no “convirtiéndolo”, sino simplemente adaptado las posiciones de algunos de sus componentes, los que no se sientan amenazados por las demandas planteadas por el actor noviolento, al nuevo paradigma hegemónico redefinido gracias a la acción noviolenta que ha puesto en marcha el actor movilizad.

Se trata, por tanto, de un enfoque menos orientado hacia el actor (el oponente), no ya sólo como individuo sino incluso como colectivo, que pone énfasis tanto en las causas estructurales del conflicto como en las vías estructurales de resolución del mismo. Así evita, además, caer en la trampa de negar la posibilidad del oponente para cambiar o rectificar su actitud. De esta manera se podrá incluir en el análisis la racionalidad dramaturgica sin olvidarse de la normativa ni la autorreferencial.

Así pues, mientras que, tal y como hemos visto en el capítulo anterior, las dinámicas instrumentales de la acción noviolenta son igual de potentes que las dinámicas instrumentales de la acción violenta, ya que se basan en la disrupción como fuente de poder, las dinámicas comunicativas son totalmente diferentes en cuanto el uso

de métodos violentos o noviolentos cambian totalmente la valoración moral que se hace de la acción política y con ello la posibilidad de tejer alianzas con terceras partes. En este sentido las dinámicas comunicativas establecidas por la acción noviolenta generan un marco más favorable para la transformación del conflicto de forma que se puedan garantizar la satisfacción de las necesidades a todas las partes, en consonancia con la teoría del conflicto de John Burton (Burton, 1990).

Como consideraremos al paradigma hegemónico como algo relativo al entorno, esto nos llevará a entender que el oponente tiene su propio paradigma, que denominaremos paradigma institucional si es el Estado, así como el propio actor noviolento tendrá su marco de referencia, el paradigma alternativo. Esto será de especial utilidad para poder centrarnos en las contradicciones que existen entre el paradigma alternativo con el institucional y el paradigma hegemónico y cómo estas pueden aprovecharse en una campaña noviolenta. También puede explicar cómo una campaña orientada a la conversión del oponente puede fracasar al no tener en cuenta los problemas de comprensión del mensaje derivados del uso de símbolos con significados diferentes, o la irracionalidad de los procesos que lo conforman. Cualquier estudio analítico de un movimiento noviolento histórico tendrá que tener en cuenta por tanto las relaciones establecidas por estos tres tipos de paradigmas entre sí, y analizar cómo las acciones noviolentas afectan a la descripción de la realidad de cada una de las partes atendiendo a las diferentes racionalidades que operan en cada una de ellas: normativa, dramática y autorreferencial. Es lo que hemos llamado el triángulo comunicativo, en el cual serán muy importantes tanto los aspectos racionales (sistemas simbólicos que elaboran discursos lógicos que conforman marcos cognitivos) como los irracionales (percepción de miedos y amenazas a la propia identidad colectiva que influyen igualmente en esos marcos cognitivos).