

## CAPITULO 9

# LOS FACTORES COMUNICATIVOS DE LA ACCIÓN NOVIOLENTA

Para construir un modelo de estudio de la acción noviolenta en el que se tengan en cuenta los factores comunicativos que influyen en la persuasión noviolenta del oponente tendremos que tener en cuenta el análisis de dinámicas comunicativas basado en la formación y transformación de esquemas cognitivos que hemos realizado en el capítulo cinco.. De esta manera lograremos superar la laguna existente en los textos de noviolencia a la hora de analizar las posibles estrategias comunicativas de un movimiento noviolento (Martin y Varney 2003, pág. 98). En este sentido vamos a empezar analizando los factores que Sharp elaboró pensando en la conversión del oponente como mecanismo de éxito de la acción noviolenta (Sharp, 1973, 707-733), transformándola a términos de la teoría tridimensional de la acción, más concretamente en base a paradigmas, y luego añadiremos las aportaciones de la teoría de la comunicación que Martin y Varney y otros teóricos destacaron como más significativas para aplicar a las teorías de la acción noviolenta. De esta manera tendremos un cuadro mucho más completo sobre las variables comunicativas que influyen en los procesos de persuasión. Empezaremos por tanto por la distinción entre factores externos e internos que Sharp había propuesto como influyente en procesos de conversión.

Así pues, vamos a hacer un breve análisis de cada uno de estos factores para ver cómo quedan engarzados en la teoría cognitiva de las dinámicas comunicativas de la acción noviolenta, o

dicho de otra manera, en la teoría de paradigmas.

## **9.1 Los factores externos**

La consideración de factores externos es de vital importancia debido a la falta de consideración de los mismos que generalmente han hecho los estrategas de la acción no violenta, centrados en las decisiones que toman los actores no violentos con respecto a los factores internos. Además, la distinción entre factores asociados al entorno y factores asociados al oponente que haremos en el capítulo 11 nos va a permitir considerar una serie de factores externos sobre los que el actor no violento sí que tiene influencia, como son los relativos al entorno, aunque sea de forma indirecta y a base de moldear su propio medio social.

Para Sharp, los factores que afectaban a las posibilidades de éxito de la conversión no violenta eran los siguientes:

- 1) Grado de conflicto de intereses
- 2) Distancia social
- 3) Estructura de personalidad de los oponentes
- 4) Sistema de normas compartidas o diferenciadas
- 5) El papel de terceras partes (Sharp, 1973, 707-733)

### **9.1-1) El grado de conflicto de intereses.**

Este factor hace referencia al hecho de que si el asunto que ha generado el conflicto “tiene gran importancia para el oponente, los actores no violentos podrán esperar razonablemente que será más difícil convertirle a sus puntos de vista que si el asunto tiene relativamente poca importancia para el oponente” (Sharp, 1973, pág. 726). Esto atañe por tanto a la gravedad de los asuntos que se cuestionan como a las consecuencias para el adversario si cede a las demandas. Aunque aparentemente se trata de un factor instrumental, a la luz de las teorías de construcción social de la

realidad vemos que se trata en realidad de un conflicto comunicativo, derivado de la forma de definir la realidad en el paradigma alternativo y el conflicto entre identidades que pudiera surgir de ello.

Esto significa que hay una dimensión del conflicto que se puede contemplar como meramente simbólica, en el que combaten entre sí diferentes definiciones de la realidad acerca de la justicia o legitimidad de una demanda social frente a intereses de ciertas élites u oligarquías. Este factor se podría redactar de la siguiente manera: *“importancia relativa de las demandas del actor noviolento”*, que recogería la idea de conflicto de intereses definido en los paradigmas que entran en conflicto, de ahí que sea “relativa”. Vemos, por tanto, que el grado de conflicto de intereses afectará dependiendo de cómo se resuelva en el paradigma hegemónico. Este factor, no obstante, no tratará de recoger la dinámica de fuerzas del oponente y el actor noviolento para influir en el paradigma hegemónico, ya que esa será recogida por factores relativos al oponente y al actor noviolento, sino que este factor va a responder a las circunstancias del entorno comunicativo en las que se desenvuelve ese conflicto y las va a considerar como un factor importante para el desenlace. Este factor alude por tanto específicamente al grado de conflicto de intereses que define la configuración de paradigmas que influyen en el conflicto, y lo podemos resumir con el término: INCOMPATIBILIDADES, que recoge esta tensión.

### 9.1-2) Distancia social

Este factor, según Sharp, indica que si el actor noviolento es contemplado por el oponente como parte del mismo orden moral será más probable que sea persuadido por él. Es decir, a mayor distancia social entre actor noviolento y su oponente más dificultad habrá para la persuasión del mismo. Schock se refería con estas palabras y la ponía como único referente posible para posibilitar la conversión:

La probabilidad de conversión se incrementa en la medida en que la distancia social entre opresores y oprimidos decrece. Si los oprimidos son vistos por los opresores como miembros de un orden moral común, la probabilidad de una respuesta de simpatía es grande. Por el contrario, si los opresores ven a los retadores como ajenos o inferiores a su orden moral, lo más probable es que sean indiferentes ante las demandas de los oprimidos. Así, género, raza, etnia, religión y lenguaje podrían ser divisiones que dan fundamento a ideologías deshumanizantes o disminuyen la probabilidad de la conversión. Además de la distancia social, la lejanía física o la carencia de comunicación entre opresores y oprimidos también podría inhibir la conversión. (...) La conversión está comúnmente mal entendida como el único o principal camino para producir el cambio político mediante la acción noviolenta. Aunque, en realidad, es el mecanismo menos probable de cambio. (Schock, 2008, págs. 101-102)

El punto de visa de Vinthagen es diametralmente opuesto, ya que al entender la acción noviolenta como una acción orientada al consenso, resulta fundamental que el actor social sea reconocido como interlocutor válido, por lo que además de trabajar el propio mensaje también tiene que trabajar los elementos del entorno social que influyen al respecto (Vinthagen, 2015, pág. 162). De esta manera, vamos a considerar que la distancia social a la que hace referencia Sharp es un factor que influye en las dinámicas comunicativas que posibilitan el empoderamiento del actor noviolento hacia la solución negociada del conflicto o hacia la transformación del paradigma del oponente. En el caso de conflicto étnico, esto parece algo bastante evidente, ya que la distancia social es extremadamente grande y se visualiza sin problemas (los ejemplos de conflicto entre palestinos/israelíes, criollos/indígenas y tameses/cingaleses así lo muestran), pero si partimos del presupuesto de que la distancia social es una construcción social

inherente al proceso de construcción de la identidad colectiva, obtendremos importantes matices a esta idea ya que, como se esforzaba en recalcar Robert Burrowes, las sociedades no son homogéneas ni conforman un todo social integrado, ya que existen minorías excluidas (Burrowes, 1996, págs. 43-48).

La forma habitual de trabajar con estas imágenes desde la noviolencia ha sido, además de aferrarse a una estricta disciplina noviolenta, mantener una firme voluntad de aceptar el sufrimiento para crear una emoción de empatía simpatía y confianza en el oponente y terceras partes (Vinthagen, 2015, pág. 216). Vinthagen denomina a este proceso como la identificación inclusiva de la noviolencia (Vinthagen, 2015, pág. 238). Sin embargo también señala la importancia de evitar el rol de activista como víctima, ya que eso perpetúa el rol del oponente como enemigo (Vinthagen, 2015, pág. 246).

No obstante, los estudios de caso empleados en esta investigación demuestran que en Ceilán el sufrimiento no se ganó al nacionalismo cingalés, y que en Colombia la estrategia para ganarse la legitimidad social por parte de los indígenas ha sido indirecta, con el apoyo de antropólogos que han dignificado las culturas nativas y organizaciones internacionales. Esto nos da pista de cómo se debe abordar el tema, al igual que otros aspectos relativos al éxito de la campaña, y considerar que la distancia social es algo externo tanto al oponente como al actor noviolento, y por tanto relativo al entorno. Eso implica necesariamente que las estrategias orientadas a ello deben estar orientadas a la transformación del paradigma hegemónico.

Si tenemos en cuenta las teorías de la construcción social de la realidad junto con la de las identidades colectivas, vemos que la distancia social es un fenómeno socialmente construido, ya que no sólo se construye socialmente una identidad colectiva, sino que ésta se construye en referencia a otras identidades colectivas que se rechazan (Melucci, 1989). De esta manera, se llega al grado

máximo de exclusión cuando se califica como “enemigo” al adversario para justificar la acción violenta contra él. Desde las teorías de la no violencia, tanto pragmáticas como ideológicas, han tratado de mantener siempre el respeto al oponente precisamente para romper la distancia social que implica el autodefinirse como enemigo, por lo que se habla de oponente y no de enemigo al describir un conflicto no violento (Sharp, 1973; Ackerman y Kruegler, 1994; Burrowes, 1996). Esto quiere decir que, aunque la distancia social sea un factor de carácter externo, existen estrategias comunicativas basadas en la disminución de la agresividad hacia el oponente y el uso de paradigmas universalistas cuyo objetivo es disminuir la distancia social. En los estudios de caso que hemos analizado en esta investigación, hemos podido comprobar que, mientras en el caso de Ceilán se construyó esa distancia social por parte del esfuerzo deliberado del nacionalismo budista cingalés, en Colombia el esfuerzo conjunto formado por movimientos indígenas, antropólogos, e instituciones de diferente calado lograron reducir la distancia social de las comunidades indígenas en el paradigma institucional, aunque siguiera latente en el paradigma contrainsurgente.

Pero aunque el actor no violento no se defina a sí mismo como enemigo siempre puede ser categorizado como tal por alguno de los paradigmas que conforman el paradigma hegemónico mediante procesos de generalización, achacando al actor no violento características de un grupo social más amplio o utilizando alguna otra etiqueta exclusiva, como puede ser “antisistema” o, a pesar de no usar la acción violenta, “terrorista”. En este sentido el uso de unas determinadas etiquetas puede ser un elemento clave para considerar a un colectivo como antagonico, ya se basen estas en ideologías, o en otros criterios para segregar colectivos, siendo la etnia o la religión algunos de los más recurrentes. Igualmente se puede utilizar el uso de este tipo de etiquetas para calificar al todo (heterogéneo) por las características antagonistas de una parte (violenta), evitando así hacer la distinción entre los grupos violentos,

noviolentos y de otro tipo. Tal y como veremos en los estudios de caso de este trabajo, este proceso será de especial relevancia en el conflicto colombiano, en el que la señalización de activistas como guerrilleros por parte de periodistas o políticos implica convertirlos en blanco de grupos paramilitares que se dedican al exterminio de la disidencia política (Ferrer & Restrepo, 2010)

Vemos, por tanto, que este factor podría resumirse con el siguiente título: *Legitimidad social del actor noviolento en el paradigma hegemónico*, y que en su forma resumida denominaremos simplemente como DISOCIACIÓN.

### 9.1-3) La estructura de personalidades de los oponentes.

Según Sharp, existen unos tipos de personalidad que son más susceptibles de conversión que otros, por lo que opina que la estructura de personalidades presente en el oponente será clave a la hora de posibilitar su conversión o no. En concordancia con la concepción voluntarista que Sharp hace del consentimiento, la propia conversión se puede ver afectada según el tipo de personalidad individual de cada persona que forma el colectivo al que nos referimos como oponente. Si nos alejamos de un enfoque orientado al actor, y en vez de conversión pensamos en persuasión noviolenta y aplicamos el análisis de marcos y la teoría de las identidades colectivas, vemos que esto no es tan sencillo, puesto que los paradigmas o marcos de referencia se forman colectivamente mediante procesos de interacción social y tan solo evidencias de graves contradicciones entre los paradigmas que se manejan y la realidad empírica pueden llevar a transformar puntos de vista esenciales, es decir, se necesita por tanto algo que genere una reacción emocional.

En la concepción de Sharp resalta que se está empleando la tradición gandhiana de conversión mediante el propio sufrimiento (*self-suffering*) (Sharp, 1973: 709-711, 717-725), que, como hemos visto más arriba, ignora los condicionantes que hacen que a nivel

individual puedan cometerse los actos más atroces de forma racional y legitimada (Milgram, 1980). De este modo el propio sufrimiento sirve como proceso comunicativo en el que se muestra la intención de transformación del conflicto hacia terceros actores que actúan de espectadores, pero es difícil, aunque no imposible, que logre superar los mecanismos que legitiman a nivel individual la violencia desencadenada contra el actor no violento. Nuestra hipótesis en esta investigación es que la persuasión no violenta no funciona como un proceso de conversión del oponente, sino como un proceso comunicativo de transformación del paradigma hegemónico.

No estamos diciendo que no existe capacidad de elección dentro del oponente como para poder rechazar los aspectos del paradigma hegemónico que cuestionan al actor no violento, pero, desde el punto de vista de la teoría de paradigmas, está claro que esta no viene determinada o por la personalidad de cada persona, sino que es parte de procesos en los que los significados compartidos juegan un papel primordial al ser puestos en cuestión contrastándolos con la realidad empírica. En este sentido, existe un debate acerca de la capacidad de las personas para elegir el paradigma o paradigmas mediante los cuales interpretan el mundo, siendo las posturas voluntaristas duramente criticadas por las posiciones estructuralistas de varios ámbitos diferentes, como el feminismo, el marxismo, el anarquismo, o el ecologismo. (Burrowes, 1996, págs.. 43-48). Aquí entran en juego también dimensiones de carácter afectivo que pueden negar cualquier proceso racional de intento de persuasión, ya que son las que conforman la propia identidad de la persona (Melucci, 1989). Así pues, cada persona basa su visión del mundo según las fuentes de información que le son de confianza, que le han ayudado a conformar su identidad colectiva, y estas, establecen una definición emocional del mundo que puede chocar con otras al aceptar ciertos puntos de vista y rechazar otros.



Entendemos, por tanto, que la consideración de la estructura de personalidades del oponente, aunque tenía sentido en la descripción de Gregg del proceso de conversión, que es de donde lo toma Sharp, no es coherente con la interpretación de los procesos sociales que determinan la descripción de la realidad que se efectúa mediante los procesos de enmarcado (*framing*). No obstante, se hace necesario un factor que recoja las características pertenecientes al actor oponente que hacen que sea más favorable o menos a dejarse influir por las dinámicas comunicativas puestas en marcha por la acción noviolenta.

Parece claro, por tanto, que el factor relativo al oponente que realmente facilitará o impedirá el proceso de influencia en el paradigma hegemónico que hemos denominado persuasión noviolenta, será la capacidad del oponente para imponer su propia definición de la realidad, es decir, de influir o incluso conformar el paradigma hegemónico. Esto es lo que Bourdieu denominaba capital simbólico acumulado de un actor social (Bourdieu, 2001). Nuestra consideración es totalmente coherente con el análisis del propio Bourdieu, pero también con el de Foucault y Gramsci. Pero no nos interesará analizar esta capacidad en abstracto, sino que tendremos que aferrarnos a datos tangibles que podamos valorar y que, además, sean pertinentes para la valoración de las posibilidades de éxito del actor noviolento. Por eso lo que interesa del capital simbólico del oponente será su capacidad para legitimar la política que siga hacia las demandas del actor noviolento, así como la estrategia de represión que esté planteando para responder a las movilizaciones. Si no tiene capacidad para legitimar la represión, eso supondrá una erosión a su poder que le llevará a buscar salidas acomodativas.

De esta manera, podremos tener en cuenta los aspectos comunicativos de la respuesta del oponente a la acción noviolenta, una de las variables fundamentales dentro de la estructura de oportunidades políticas, tan importante en el enfoque del proceso político. Consideramos, pues, que observar la represión sólo a la

luz de las dinámicas instrumentales nos haría perder un aspecto fundamental en el que han incidido los autores de las teorías de la noviolencia, como es el proceso de “Jiu Jitsu moral” (Gregg, 1935) , “jiu jitsu político” (Sharp, 1973) opinión pública (Muller, 1983) o “*backfire*”<sup>1</sup>, que incide en la deslegitimación que genera la observación de acción violenta sobre activistas noviolentas y que es totalmente consistente con nuestro enfoque de las dinámicas comunicativas basado en la teoría de paradigmas.

De este modo se puede denominar este factor como *capacidad para legitimar la conducta hacia el actor noviolento*, que a su vez dependerá cómo realice instrumentalmente esa represión y de los medios que disponga para crear opinión. El nombre abreviado que utilizaremos será el de HEGEMONÍA, y como es lógico, lo situaremos entre los factores comunicativos relativos al oponente.

#### 9.1-4) Creencias y normas compartidas o diferenciadas.

El cuarto factor que citaba Sharp era la existencia de un “conjunto común de creencias y normas de comportamiento que proporcionarían una instancia superior sobre las partes a la que el actor noviolento podría apelar esperando encontrar entendimiento o tal vez simpatía” (Sharp, 1973, pág. 726). Esta idea puede expresar, al igual que sucedía con el factor distancia social, mediante el concepto de marcos de ligazón (que conecta los objetivos del movimiento con sentimientos no movilizados) o en términos de paradigmas observando si el actor noviolento y el oponente utilizan el mismo sistema simbólico para definir su realidad, de modo que, si comparten no sólo creencias sino también normas y actitudes, el

---

<sup>1</sup>Brian Martin ha estudiado este proceso con el nombre de “backfire”, que se puede traducir como salir el tiro por la culata. En la siguiente web ha recopilado tanto sus propios artículos como documentaciones de estudios de caso <http://www.bmartin.cc/pubs/backfire.html>, visto el 4 de abril de 2015.

proceso de persuasión se verá favorecido. Lógicamente si el actor no violento está utilizando un paradigma alternativo basado en otro código simbólico, es decir, otro cuerpo de tradiciones, creencias o normas, esto dificultará enormemente el proceso de persuasión. Este proceso de buscar símbolos compartidos concurrentes en diferentes paradigmas es lo que en el análisis de marcos han denominado como marcos de ligazón (Snow, Rochford, Worden & Benford (1986).

Este factor lo podemos, por consiguiente, renombrar como *“sistema simbólico compartido entre el paradigma del actor no violento y el paradigma hegemónico”* y que resumiremos con el nombre de CONCURRENCIA. Entendemos que es un factor externo en cuanto depende de factores históricos que no dependerá de las decisiones que tome el actor no violento.

#### 4.1-5) El papel de terceras partes

Según Sharp, podemos interpretar el papel de las terceras partes de dos formas diferentes. Por un lado haciendo referencia a las dinámicas comunicativas que entran en juego en un proceso de persuasión de colectivos de los que depende el oponente para su funcionamiento, de forma que se puedan solidarizar con las movilizaciones y por otro lado extender procesos de no-colaboración a sectores clave que imposibiliten el funcionamiento del oponente (Sharp, 1973, pág. 755). En este caso, podríamos entender que los procesos instrumentales que esas terceras partes pudieran poner en marcha como una extensión de las movilizaciones a otros sectores de la sociedad del grupo de referencia o de colectivos de fuera de ella, implicando por tanto una multiplicación tanto de la capacidad instrumental del actor no violento como de la influencia persuasiva de los mismos.

Con respecto al rol de otros actores en la posible conversión del oponente, Sharp señalaba dos diferentes aspectos; uno sería si el grupo oponente toma en cuenta las condenas de terceras partes y

como responderían éstas a la represión sobre el actor no violento (Sharp, 1973, pág. 727). Como hemos mencionado más arriba, Sharp estaría pensando en formas de persuasión personal, no en dinámicas comunicativas que minan su legitimidad. Si interpretamos en términos de legitimidad su propuesta podemos observar cómo un gobierno, por muy dictatorial que sea, puede gobernar sin legitimidad para gran parte de la población, pero necesitará del apoyo de sectores clave que serán sus fuentes de poder, que será ante los cuales se sienta vulnerable a posibles pérdidas de legitimidad. Estas dinámicas, no obstante, las hemos tenido en cuenta en el factor DIVISIÓN y no vamos a duplicar su consideración. Por otra parte la respuesta de las terceras partes a la represión del oponente será analizada dentro del factor HEGEMONÍA, que hace referencia a la capacidad para legitimar hacia el público la conducta hacia el actor no violento.

Así pues, este factor tiene que recoger el papel de las terceras partes en la influencia tanto de forma comunicativa como instrumental en el resultado de la acción no violenta. Al igual que el vector PARTICIPACIÓN, se trata por tanto no de un factor, sino de un vector, cuyo resultado favorable depende de la correcta satisfacción del resto de factores del entorno. Dado que la forma de influir sobre estas terceras partes dependerá de las dinámicas comunicativas derivadas de una racionalidad dramática, y para simplificar el modelo, lo vamos a tener en cuenta sólo como factor comunicativo pero sin olvidar que genera una potenciación tanto de los efectos comunicativos como de los instrumentales ya que, en realidad, está generando una dinámica de empoderamiento en términos de poder compensatorio que puede ser más que determinante del resultado del conflicto.

Por otro lado, como parte de nuestro análisis del entorno comunicativo deberemos tener en cuenta si las terceras partes favorables al actor no violento tienen capital simbólico suficiente como para influenciar al oponente o al paradigma hegemónico. Esto

ayudará también a conformar un plan estratégico del actor no violento, que lejos de llevarle a subestimar alianzas con actores poco influyentes deberá plantearse cómo ayudar a empoderar a esos actores aliados y cómo extender poco a poco su red de apoyos basándose en esos apoyos iniciales.

Johan Galtung habla de una manera de superar los problemas comunicativos derivados del uso de un paradigma alternativo al hegemónico mediante el proceso que denomina “gran cadena de la no violencia”. Esto se logra mediante la reelaboración de las demandas efectuada por terceras partes, creando una secuencia que va haciendo el discurso más próximo al paradigma hegemónico por parte de grupos que usan un sistema de símbolos cada vez más cercano al del propio oponente (Galtung, 1989). Esta cadena de alianzas sería una forma de superar las limitaciones impuestas por el factor CONCURRENCIA, y la justificación de por qué este factor ha de hacer referencia al paradigma hegemónico, y no al institucional. Shock habla de ello con las siguientes palabras:

Johan Galtung se refiere al poder indirecto ejercido contra el Estado a través del apoyo de terceras partes como la “gran cadena de la no violencia”, donde las dos partes de una lucha están conectadas por una concatenación de grupos intermediarios y terceras partes. En el movimiento estadounidense por los derechos civiles, por ejemplo, la clase media de blancos y el gobierno federal constituían las terceras partes que intervenían de parte de los afroamericanos del sur en su lucha contra la estructura del poder blanco. (...) El proceso global que se intensificó al final del siglo XX creó redes de trabajo que ligaron a oprimidos y a grupos intermedios, cosa que incrementó el potencial de los retadores para invocar el apoyo de terceras partes. Las organizaciones de movimientos sociales transnacionales, tales como Amnistía Internacional, Brigadas Internacionales de Paz y la Organización de Personas No Representadas concatenan a los opresores con los oprimidos a través de individuos

preocupados en otros países e instituciones internacionales. El resultado es un incremento en la fortaleza de los vínculos entre los oprimidos podría tener una gran probabilidad de éxito donde estas redes son invocadas. El hecho de que los retadores estén apoyados por terceras partes podría ser crucial en proporcionarles un gran poder de contrapeso, o en inclinar la balanza del poder a su favor. La probabilidad de una concatenación de redes de trabajo incrementa el grado de solidez que pueda alcanzar la sociedad civil doméstica y global. Por supuesto, la expansión de la sociedad civil doméstica y global es altamente heterogénea, como quiera que los prospectos de influencia de terceras partes varían en todos los países.

En las democracias, los potenciales dilemas que enfrentan quienes desafían al Estado para recibir apoyo de terceras partes incluyen la canalización del disenso en conductos menos disruptivos, el llegar a ser dependientes de fondos institucionales, y la cooptación de los líderes del movimiento. Esto podría ser menos problemático con respecto al apoyo transnacional, donde las fuentes del soporte de terceros usualmente no son parte de la estructura de poder que se está cambiando. De otro lado, surgen nuevos dilemas cuando el apoyo no proviene de la estructura de poder que se está cambiando, pues esto podría reducir los obstáculos para que el movimiento sea reprimido. Además, con el fin de atraer el apoyo de terceras partes internacionales, los retadores deben dar un viraje en los temas de su agenda o emprender riesgosas movilizaciones lo cual, a su turno, podría provocar una violenta represión estatal que las terceras partes no serían capaces de parar. Así las cosas, el creciente apoyo o estímulo internacional deben ser cuidadosamente sopesado contra las oportunidades y los constreñimientos de la nación. (Schock, 2008, págs. 118-119)

Esta vertiente internacional ha sido recogida igualmente por Ackerman y Kruegler como principio número 4, cultivar la asistencia externa, que podríamos renombrar como *principio de asistencia externa* (Ackerman & Kruegler, 1994, págs.. 32-33). Estos autores distinguen entre la influencia externa en términos defensivos y ofensivos. Los primeros consideran al apoyo externo como una forma de dar legitimidad a las demandas del actor no violento aumentando su influencia persuasiva o como una fuente de recursos materiales, lo cual mejoraría su capacidad instrumental. En términos ofensivos, la influencia externa posibilita que puedan sumarse las terceras partes a las campañas del actor no violento aumentando la capacidad instrumental del mismo. Hay que decir, no obstante, que algunos de los casos que estudiaron estos autores este principio 4 no fue operativo. En los casos de India y Polonia no había aliados potenciales y en la campaña contra Martínez en El Salvador la brevedad de la misma hizo que no diera tiempo a entrar en acción a los posibles aliados.

Burrowes ha sido el autor que más ha incidido en hacer coherente una teoría de la acción no violenta con la influencia de terceras partes (Burrowes, 1996). De esta manera, este activista australiano distinguió tres dominios en los objetivos estratégicos de la contraofensiva (es decir, de la parte de la estrategia destinada a minar las fuentes de poder del oponente). Los dos primeros harían referencia al oponente, siendo el primero las tropas del mismo y el segundo los grupos sociales que le apoyan, pero por el contrario, el tercer dominio sería la sociedad de los aliados del oponente, más concretamente los grupos que apoyan la política de alianza (Burrowes, 1996, págs. 264-268). Además Burrowes clasificó las formas de intervención no violenta que puede llevar a cabo un aliado del actor no violento, estas eran las siguientes:

■ Jesús Castañar Pérez: Las Dinámicas de la Resistencia Civil

- 1) Campañas locales en otros países
- 2) Movilizaciones internacionales
- 3) Asistencia humanitaria no violenta
- 4) Desarrollo y reconciliación no violenta
- 5) Testimonio y acompañamiento no violento
- 6) Intercesión, mediación y protección no violenta
- 7) Solidaridad no violenta
- 8) Interposición no violenta

(Burrowes, 1996, 268-270, sintetizadas por López, 2012, pág. 105-106)

Este vector lo redactaremos, por tanto, de la siguiente manera: “*simpatía e influencia de terceras partes*”, o, de forma abreviada, como ALIANZAS. De esta manera recogeremos la estrategia comunicativa de búsqueda de alianzas políticas por parte del actor no violento así como la capacidad de estos aliados de influir en el conflicto ya sea de forma instrumental o de forma comunicativa.

Creemos, no obstante que conviene distinguir entre alianzas políticas propiamente dichas y el contexto geopolítico internacional que influye para que las potencias o bloques de potencias afines o antagónicas se posicionen a favor o en contra del movimiento para satisfacer sus propios intereses. Así pues, para poder diferenciar estos aspectos de la política de alianzas con actores sociales propiamente dichos que queremos que recoja el vector alianzas vamos a utilizar otro factor, que denominaremos GEOPOLÍTICA, y que recogerá la influencia del contexto de las relaciones internacionales. De esta manera podremos evaluar de forma diferente la política de alianzas a nivel de política exterior y a nivel de sociedad civil tanto interna como externa.

A modo de resumen, en el cuadro 9.1 podemos ver los factores comunicativos externos de Sharp elaborados en términos de las dinámicas comunicativas de la teoría de paradigmas.



Figura nº 9.1 Los factores comunicativos externos

- 1) **FACTOR INCOMPATIBILIDADES:** Importancia relativa de las demandas del actor no violento en el paradigma hegemónico
- 2) **FACTOR DISTANCIA:** Construcción de la distancia social con respecto al actor no violento en el paradigma hegemónico.
- 3) **FACTOR HEGEMONÍA:** Capacidad para legitimar la conducta hacia el actor no violento
- 4) **FACTOR CONCURRENCIA:** Sistema simbólico compartido entre el paradigma del actor no violento y el paradigma hegemónico
- 5) **VECTOR ALIANZAS:** Simpatía e influencia de terceras partes.
- 6) **FACTOR GEOPOLÍTICA:** Influencia del contexto de las relaciones internacionales

Fuente: Elaboración propia

## **9.2 Los Factores internos**

Si repasamos los factores internos que citaba Sharp como condicionantes del mecanismo de la conversión, vemos que procedían de la teoría gandhiana sobre el conflicto:

Factores internos (según Sharp):

- 1.- Contenerse de violencia y hostilidad
- 2.- Intento de ganar la confianza del oponente
- 3.- Contenerse de humillar al oponente
- 4.- Hacer visible el sacrificio por la propia causa
- 5.- Mantener contacto personal con el oponente.
- 6.- Llevar a cabo trabajo constructivo

7.- Demostrar confianza en el oponente

8.- Desarrollo de empatía, buenas intenciones y paciencia hacia el oponente

(Sharp, 1973, págs.. 727-731)<sup>2</sup>

A primera vista podemos ver que, entre todos estos factores, existe uno, el primero, que aunque relacionado con el resto por su relación con las dinámicas comunicativas, necesita considerarse como un factor con peso suficiente como para considerarle. Le vamos a denominar factor DISCIPLINA, o minimizar la violencia al máximo. Más abajo desarrollaremos la problemática específica que le concierne. Por otro lado, el resto de factores pueden ser agrupados bajo el título “trabajar las condiciones de comunicación con el oponente” y juntos darían lugar a un factor que podríamos denominar DIÁLOGO y que recogiera los factores recopilados por Sharp (excepto, lógicamente, el primero). Esta diferenciación nos ha sido especialmente útil para el caso del movimiento Nasa en Colombia, donde los problemas existentes en la disciplina noviolenta han sido contrarrestados por una excelente disposición al diálogo, trabajando enormemente las condiciones de la comunicación en un contexto de gran represión violenta por parte de todos los actores armados.

### **9.2-1 DIÁLOGO: Trabajar las condiciones de comunicación con el oponente**

Si bien estos siete factores señalados por la perspectiva gandhiana como formas de reducir el conflicto intergrupal estaban

---

<sup>2</sup> Estos factores estaban basados en la recopilación del pensamiento gandhiano que hicieran Janis y Katz titulada “la reducción del conflicto intergrupal”, y que a su vez se basaban en el análisis que Arne Naess hiciera de las normas de Gandhi para la acción noviolenta (Naess, 1957, págs.. 140-155).

orientados hacia la mejora de las posibilidades de la conversión del oponente, podemos tratar de interpretarlos desde nuestro enfoque como elementos importantes del proceso de persuasión no violenta como forma de trabajar la comunicación con el oponente en aras a un proceso de influencia en el paradigma hegemónico. Esto a su vez permitirá mejorar la situación de poder del actor no violento de cara al proceso de negociación no violenta.

Así pues, Sharp señala cuatro formas de conseguir aumentar la confianza que desprende el actor no violento: 1) Veracidad, o ajustarse a la realidad lo máximo posible, por ejemplo, evitando descripciones exageradas de los agravios o demandas que se plantean o de los efectos de la represión. 2) Transparencia, o anunciar los planes de acción. 3) Caballerosidad, ofrecer ayuda al oponente o posponer movilizaciones cuando éste esté en dificultades. 4) Apariencia, evitar una aparente conducta ofensiva que crea barreras en la comunicación (Sharp, 1973, págs. 727-728). Con respecto a evitar la humillación del oponente, está claro que, para convertir al oponente, es necesaria una simpatía previa que se verá contravenida si se le humilla públicamente, pero Sharp añade que esta regla implica evitar movilizaciones masivas y confiar en el poder de un número reducido pero determinado que sea capaz de producir el cambio en el corazón del oponente (Sharp, 1973, pág. 728). A la hora de hacer visible el sacrificio por la propia causa para Sharp será importante que éste sea mostrado por las propias personas que sufren los agravios y no sean otras personas las que asuman los riesgos, pues serán considerados como forasteros que se entrometen en asuntos de terceros (Janis & Katz, 1959, pág. 86). Las malas experiencias con cristianos apoyando intocables en la campaña de Gandhi en a favor de éstos últimos en Vykom o la de blancos apoyando los derechos civiles en el lejano sur apoyarían estas tesis (Sharp, 1973, pág.729). Por otro lado, el trabajo constructivo al que se refiere Sharp está más relacionado con participar en otras actividades sociales para el bien común, tales como trabajo humanitario, cosa que tendrá como efecto comunicativo la reducción de la hostilidad hacia el propio grupo

(Sharp, 1973, pág. 729). El contacto personal se puede hacer mediante cartas o participaciones en conferencias, pero manteniendo el tono amistoso y tratando de empatizar con el oponente para entender sus motivaciones, objetivos e intenciones (Janis & Katz, 1959, pág. 86) y llegar a un proceso de conversión tanto por vías emocionales como por vías racionales (Sharp, 1973, pág. 730). Demostrar confianza en el oponente implica para Sharp dar la oportunidad para solucionar el conflicto sin utilizar la acción noviolenta, atendiendo a todas las solicitudes para negociar que éste haga, aunque se realicen para desviar las fuerzas de la campaña noviolenta (Sharp, 1973, pág. 730). Finalmente, desarrollar empatía, buena voluntad y paciencia hacia el oponente, actitud ya presente en realidad en el resto de factores recuperados por Sharp de la teoría gandhiana.

Desde el punto de vista de una teoría de la acción noviolenta no orientada al actor, como la que estamos desarrollando desde nuestro enfoque, vemos que existe gran confusión a la hora de interpretar quién es realmente el oponente contra el cual se dirige la acción. Sharp menciona casos de intentos de conversión de soldados británicos por parte de *satyagrahis* gandhianos en el movimiento independentista indio o entiende como imposible la conversión de terribles cuerpos policiales como la GESTAPO (Sharp, 1973 pág. 730), sin embargo, desde nuestra perspectiva orientada a la estructuras, estas personas no son el oponente, pertenecen a sus cuerpos de seguridad y pueden ser un objetivo estratégico sobre el que lanzar la campaña de acción noviolenta, pero también pueden no serlo, ya que en realidad son un actor diferente. Burrowes señala precisamente a los cuerpos de seguridad o fuerzas del oponente como uno de los tres dominios sobre los que orientar la acción noviolenta, junto con el conjunto de la sociedad de la élite del oponente y las sociedades de los aliados de las élites de los oponentes (Burrowes, 1996, pág. 256).

Si introducimos el concepto de paradigma hegemónico

como elemento principal de nuestra propuesta de sustituir la idea de conversión por la de persuasión no violenta a esta visión gandhiana sobre los factores que inciden en la conversión obtenemos que estos no funcionan persuadiendo directamente a las tropas del oponente, sino mejorando la percepción colectiva del actor no violento como fuente legítima de información veraz. Dicho de otras palabras, aumenta la credibilidad del actor no violento, y con ello su capital simbólico a la hora de influir en el paradigma hegemónico. Esta diferenciación no será banal, tal y como demuestran los casos de nuestro estudio, pues, mientras que el Partido Federal se aferró a estos principios gandhianos y no logró influir en el paradigma hegemónico, el movimiento indígena de Cauca ha trabajado el diálogo siguiendo principios derivados de su propia percepción del conflicto y sin tratar de convertir a los sicarios contra los que se enfrentan, sino estableciendo diálogos públicos y abiertos directamente con las organizaciones, que son las que tienen que legitimar la conducta de sus tropas. Tal y como veremos cuando abordemos su estudio, el resultado ha sido una gran credibilidad frente al antagonismo agresivo que cosecharon los tamiles con actuaciones mucho más disciplinadas.

### **9.2-2) DISCIPLINA: Reducir la violencia al mínimo**

Kurt Shock ha señalado la divergencia entre el enfoque del proceso político y las teorías de la no violencia en cuanto a este punto mediante el uso del concepto “flanco radical” (Schock, 2008, págs. 110-112). Por un lado, los académicos provenientes del enfoque del proceso político han señalado tanto efectos positivos como negativos de la existencia dentro de un movimiento de una minoría que opta por posiciones más extremas y recurre a la violencia, dividiendo el movimiento entre el flanco radical y el flanco moderado. El efecto positivo se produciría al hacer que las demandas del flanco moderado parezcan más razonables y se resuelvan a su favor las crisis que pudieran provocar desde el flanco radical. Los efectos negativos sucederían cuando el flanco radical desacredita con sus acciones al resto del movimiento e impide el

apoyo de terceras partes. Los teóricos de la no violencia añaden, además, que el uso de la violencia permitirá la justificación de la represión y favorecerá por tanto al oponente (Schock, 2008, pág. 111). Por otro lado, hay estudiosos de los movimientos sociales que han matizado los posibles efectos positivos del flanco radical alegando que hacen que las acciones del flanco moderado pierdan capacidad de disrupción (Schock, 2008, pág. 110).

El principal problema al respecto señala Shock es que atendiendo a estrategias, no está relacionado ser “radical” con “ser violento”, ya que pueden existir flancos radicales que opten por estrategias no violentas más disruptivas que las del flanco moderado (Schock, 2008, pág. 256). Con respecto al asunto específico acerca del uso de la acción violenta y la efectividad del movimiento social vuelve a haber división en torno a los estudiosos, si bien se han señalado igualmente efectos positivos en algunos casos, los efectos negativos no han podido ser negados. Sin embargo, y esto es fundamental, Shock matiza, no obstante, que los efectos positivos se pueden achacar tanto a la acción violenta como a la no violenta, ya que en realidad provienen de la capacidad de ambas para interrumpir el sistema, de ser disruptivas (Schock, 2008, pág. 111) y concluye que la insurrección no armada “no tiene que depender de la existencia de un flanco radical o de la amenaza de violencia para tener éxito” (Schock, 2008, pág. 262).

De forma similar, Burrowes señaló como uno de sus doce componentes estratégicos la concepción de la violencia del movimiento y un código de disciplina (Burrowes, 1996, pág. 179), e igualmente Ackerman y Kruegler señalaron como principio estratégico número nueve “mantener la disciplina no violenta” y dejaron claro, desde su punto de vista de la no violencia pragmática, que la acción no violenta no implica “ser no violento”, sino “actuar no violentamente” (Ackerman & Kruegler, 1994, pág. 42). Mantener la disciplina no violenta consiste por tanto para estos autores en saber qué comportamientos se espera en cada circunstancia y por qué es

esencial para el triunfo estratégico. Los activistas deben encargarse de convencer al público que participa en sus acciones y darles instrucciones para cada acto concreto (por ejemplo, no llevar armas, alcohol, drogas a los actos, hacer resistencia pasiva si hay cargas etc.) y, así como desmarcarse de luchas y actos armados paralelos (Ackerman & Kruegler, 1994, pág. 42).

Por otro lado, es importante señalar que Ackerman y Kruegler también se dieron cuenta de que este principio fue contradicho por la resistencia danesa a la ocupación nazi (Ackerman & Kruegler, 1994, pág. 246). Este episodio se produjo en unas circunstancias excepcionales dentro de la Segunda Guerra Mundial en la que las terceras partes eran favorables al uso de la violencia en cuanto eran actores armados en sí mismos. La resistencia civil al principio se planteó principalmente como violencia incruenta, con comandos de saboteadores poniendo bombas y transformando manifestaciones en disturbios. Pronto se vio que la crudeza del Reich ponía inútilmente en peligro muchas vidas, por lo que se fue optando por huelgas masivas que paralizaban la aportación económica del país al esfuerzo bélico, con mejores resultados y menos riesgos. El objetivo no era por tanto liberarse de la ocupación, ya que esa fue tarea delegada en las fuerzas aliadas, sino evitar la colaboración económica del país con el régimen nazi así como salvar al máximo número posible de personas, especialmente la comunidad judía. Por lo tanto, contra un oponente despiadado es mejor utilizar la acción noviolenta no por los efectos persuasivos que esta pueda ejercer sobre el mismo, sino por las ventajas instrumentales que tiene al exigir menos riesgos (tal y como vimos en el análisis del factor PARTICIPACIÓN). A esa misma opinión llega el militar Robert Helvey:

Para un movimiento noviolento tener un componente militar es una gran desventaja. Interfiere con la dinámica de la lucha noviolenta, hace la captación de voluntarios para el movimiento mucho más difícil, abre la posibilidad de que al movimiento se le acuse de ser un frente terrorista de lucha

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

armada, hace difícil obtener el apoyo de la comunidad internacional, y propicia una reacción más violenta por parte del régimen. La realidad es, sin embargo, que algunos grupos de la oposición a veces se niegan a "abandonar" esta opción a pesar de saber por experiencia que los costos son muy superiores a las ventajas que representa. Si estos grupos no pueden ser convencidos a pasar a un conflicto no violento sin un componente armado, pero la población bajo su control o influencia se considera esencial, las actividades armadas deben distanciarse del movimiento, y la estrategia debería considerar la posibilidad de la eliminación gradual del uso del componente militar. (Helvey, 2004, pág. 65).

Desde nuestro enfoque, el descuido de la disciplina no violenta o la apología de actos de violencia incruenta o lucha armada implicarían un descuido de consideración de las dinámicas comunicativas basadas en una triple racionalidad (es decir, olvidar la interpretación que hacen de los hechos tanto el oponente como los testigos), así como del potencial de disrupción que puede tener la acción no violenta. Vemos, por tanto, que estas aportaciones de Shock, Burrowes, Ackerman y Kruegler, Helvey y Sharp son totalmente coherentes entre sí con nuestro enfoque y pueden ser sintetizadas con un solo factor que recoja los efectos de estas dinámicas comunicativas. Este se podría denominar: *Reducir al mínimo la violencia* y simplificarse con el título de DISCIPLINA.

### 9.2-3 COHESIÓN: Un factor relativo a los procesos previos a la acción no violenta

Frente a las respuestas puramente morales o estratégicas que ha dado el enfoque de la acción no violenta (Sharp, 1973; Burrowes, 1996) y que hemos incorporado en nuestro modelo analítico como factor DISCIPLINA y factor DIÁLOGO, hay que tener en cuenta las aportaciones que desde otros enfoques se han hecho a las dinámicas comunicativas puestas en marcha por el actor



noviolento en su accionar político.

Así, la teoría de la mediación organizacional de la protesta de Wendy Pearlman reconoce la importancia de procesos de cohesión previos como condicionantes del tipo de acción violenta o noviolenta (Pearlman, 2011: 1-26). Para esta autora, la dificultad de la organización de la acción noviolenta implica necesarios procesos de cohesión grupal y social que cuando faltan hacen que los grupos activistas opten por la lucha armada. En consonancia con esta perspectiva, la teoría de la movilización de recursos se ha esforzado en recalcar que la predisposición a utilizar la violencia depende de las capacidades (factor interno) y posibilidades (factor externo) de movilización, de manera que se optaría por la lucha armada cuando ven frustradas las vías pacíficas, convencionales o disruptivas (noviolentas). La interpretación que del terrorismo hace Giles Kepel sería totalmente coherente con esta visión, ya que relaciona el auge del terrorismo islamista con su declive político (Kepel, 2002). Desde el punto de vista que aporta Pearlman, la necesaria cohesión para llevar a cabo una movilización noviolenta se convierte en una variable previa que hace que se considere a los movimientos armados como provenientes de grupos que no cuentan con el consenso social necesario para generar un cambio social mediante la acción noviolenta.

En nuestro modelo esto se ha de traducir necesariamente en la existencia de un factor previo que recoja no sólo dinámicas comunicativas relativas al propio actor, sino también organizativas (instrumentales) y las condiciones del entorno político que posibilitan o restringen esa cohesión, es decir, todo el proceso previo que aluda a la capacidad para aglutinar y cohesionar al endogrupo en torno al proyecto político del actor noviolento, y lo vamos a denominar factor COHESION. En el capítulo 7, hemos visto que estos procesos eran los siguientes:

**1.- Proceso cognitivo de reconocimiento del problema.** Si no se produce resulta en normalización: se considera la situación como el

estado normal de las cosas (Foucault, Bourdieu, Gramsci)

2.- **Proceso emocional de rechazo del problema.** Si no se produce da como resultado la creación de estrategias individuales de adaptación a la situación.

3.- **Proceso de empoderamiento grupal.** Si no se produce el conformismo causa una situación de indefensión aprendida que lleva al sometimiento y la pasividad (Martín-Baró)

4.- **Proceso de organización de la acción colectiva.** Si no se produce la desorganización lleva a formas de resistencia cultural de carácter individual y no político (James Scott).

5.- **Proceso de elección de estrategias no convencionales.** Si no se produce se llega a formas de acción política convencional (partidos, sindicatos, etc.). A partir de este proceso se puede hablar ya de acción no violenta, y por tanto se establecen los tres actores del triángulo comunicativo que el conflicto no violento pone en marcha.

La principal diferencia con el factor PARTICIPACIÓN, radica en el factor COHESIÓN atiende a procesos previos, ya se trata de condiciones necesarias para que exista el propio movimiento, y se refiere por tanto a las causas. El factor PARTICIPACIÓN por el contrario es una consecuencia del correcto desempeño en esos factores internos. Además, una vez puesto en marcha el proceso de acción no violenta, el factor COHESIÓN deberá recoger la necesidad de unidad a lo largo del proceso político, mientras que el factor PARTICIPACIÓN recogerá la cantidad de gente que participa en las movilizaciones, no sólo que simpatice con el movimiento. Es decir, un movimiento con gran cohesión podrá poner en marcha acciones poco participativas, por ser elitistas o exclusivas y, por el contrario, un movimiento con gran capacidad de convocatoria podría dividirse en dos estrategias que compitan por el apoyo del público.

Es importante tener en cuenta por tanto que recoge dos aspectos. Por un lado recoge los procesos previos necesarios para posibilitar la propia existencia de la acción política no violenta a gran escala que acabamos de recodar más arriba. Por otro lado, una vez puesto en marcha el movimiento, este factor atenderá tan sólo a la unidad de la sociedad o grupo de referencia en torno a la estrategia no violenta para poder incluir en el análisis los problemas que surgen cuando un movimiento tiene dos organizaciones que compiten entre sí. En el caso de un análisis histórico de un movimiento no violento, el factor nos será muy útil para centrarnos en el origen del mismo y la capacidad para mantenerse unido conforme la resistencia avanza. En el caso de un análisis estratégico este factor hará referencia igualmente a los condicionantes necesarios para que el movimiento pueda despegar, y logre superar la fase inicial de preparación, así como a la necesidad de unidad posterior. El proceso de identificación del grupo de referencia con los objetivos, estrategias y tácticas del actor no violento y su cohesión en torno a los mismos será pues el aspecto fundamental a tener en cuenta, primando una racionalidad autorreferencial sobre la dramática la normativa, más presente en fases más avanzadas.

#### **9.2-4 TRANSMISIÓN: El canal de comunicación**

Hemos visto más arriba que los autores sobre estrategias no violentas han descuidado el análisis de los procesos comunicativos, y en especial el papel de los medios de comunicación de masas en el proceso de persuasión no violenta, en el cual juegan un papel primordial en cuanto suponen un filtro con la realidad que actúa en beneplácito de la defensa del orden establecido, lo cual afecta definitivamente a la actividad de un movimiento no violento. Brian Martin y Wendy Varney son las personas que se han encargado de tratar de rellenar ese hueco al tratar de conjugar las teorías de la no violencia con las teorías de la comunicación, extrayendo conclusiones y sugerencias para ayudar a mejorar las estrategias de los movimientos no violentos (Martin &

Varney, 2003b). Lo que hicieron fue aplicar la teoría matemática de la comunicación, desarrollada en los años 40 por Claude Shannon, que se centra en el problema técnico sobre cuanta información puede ser mandada por un canal de transmisión al contexto de la acción noviolenta. A esta teoría se la conoce como el modelo de transmisión y distingue entre fuente, mensaje, transmisor, señal, ruido, receptor, y destino. Se adapta muy bien a la teoría de la cadena de la noviolencia, que puede ser concebida como una cadena de emisores y receptores, cada uno de ellas sujeta a un emisor, pero hay que tener en cuenta que es más efectiva para tratar con interrupciones en el flujo de información que con temas de contenido. Así pues, la interrupción, desviación o malinterpretación de la información puede venir de problemas con la fuente (en el caso de la acción noviolenta el actor noviolento, y puede deberse a miedo a represalias, autocensura, falta de entendimiento del problema...), problemas del transmisor (falta de tecnología o acceso a ella), problemas del canal (censura por gobiernos u olvido en los medios de comunicación), problemas de mensaje (problemas lingüísticos, problemas culturales, dificultades para explicar procesos complejos) y problemas del receptor (prejuicios). (Martin & Varney, 2003b, págs. 103-05.).

Nuestro enfoque, no obstante, considera un triángulo comunicativo en el que no se transmiten mensajes en sí mismos, sino que se interpretan hechos (la acción noviolenta) atendiendo a tres tipos de racionalidades (autorreferencial, normativa y dramática) determinados principalmente por tres paradigmas cognitivos: el alternativo, el institucional y el hegemónico. En este esquema se ha tenido en cuenta tanto a los actores como a los mensajes, por lo que para falta de introducir un factor relativo al canal y al transmisor. Así pues, habría que añadir a los factores externos los problemas asociados a la transmisión del mensaje. Este podría denominarse: *Existencia de transmisores y canales de comunicación eficientes*, y se podría resumir con el nombre de TRANSMISIÓN. Lo vamos a considerar como parte del entorno de

la acción no violenta, ya que, aunque pueda ser modificada por el actor mediante la construcción de medios de transmisión efectivos, es una característica del medio social en el que se desarrolla la acción no violenta. Curiosamente, lo tenemos que considerar como un factor instrumental en cuanto no es un factor que se refiera a las características del sistema simbólico en el que se desarrolla la acción no violenta en el cual se desenvuelven los factores comunicativos (problemas del mensaje) sino que se refiere a las herramientas para comunicarse.

De esta manera tenemos ya seis factores externos y tres internos relativos a la persuasión no violenta. A modo de resumen estos se pueden ver en el cuadro 9.2

Figura 9.2: Los factores comunicativos

**Factores Externos**

**INCOMPATIBILIDADES:** Importancia relativa de las demandas del actor noviolento.

**DISOCIACIÓN:** Distancia social en el paradigma hegemónico hacia el actor noviolento.

**HEGEMONÍA:** Capacidad para legitimar la conducta del oponente.

**CONCURRENCIA:** Sistema simbólico compartido con el paradigma hegemónico.

**ALIANZAS:** Simpatía e influencia de terceras partes.

**GEOPOLÍTICA:** Influencia del contexto de las relaciones internacionales

**Factores internos**

**DISCIPLINA:** Reducir la violencia al mínimo.

**DÍALOGO:** Trabajar las condiciones de comunicación con el oponente.

**COHESIÓN:** Procesos previos al desafío noviolento relativos a la unidad del actor noviolento

Factor instrumental que incide en las dinámicas comunicativas

**TRANSMISIÓN.** Existencia de canales de transmisión eficientes.

Fuente: elaboración propia