

CAPITULO 10

LA ACCIÓN NOVIOLENTA COMO NEGOCIACIÓN Y EMPODERAMIENTO

Sharp señaló cinco factores que afectan al éxito de la acción noviolenta mediante procesos de acomodación del oponente, es decir, procesos que llevan al oponente hacia ceder a las demandas planteadas por el actor noviolento sin llegar a los límites de la coerción noviolenta o la persuasión noviolenta, a los que en este estudio vamos a considerar como dinámicas instrumentales y dinámicas comunicativas. Hay que tener en cuenta que, tal y como vamos a interpretarlos en esta investigación, todos los factores que hemos visto hasta ahora, los instrumentales y los comunicativos, son factores que inciden en la acomodación, que a su vez va a ser considerada como un proceso de negociación noviolenta, ya que entendemos que, incluso en los casos en los que se produce una clara victoria de la acción noviolenta coaccionando o persuadiendo, los procesos de coerción y persuasión que se han puesto en marcha se pueden interpretar desde el punto de vista compensatorio como factores que dotan a los actores de poder, no sólo ya de negociación, sino instrumental o comunicativo (capacidad instrumental o capital simbólico).

10.1 Los factores relativos a la acomodación

Pasamos, por lo tanto, a analizar los factores señalados por Gene Sharp como relativos a la acomodación del oponente y propondremos una redacción alternativa que tenga en cuenta que

son fuerzas que inciden tanto al éxito como al fracaso de la negociación noviolenta. Estos factores eran los siguientes:

- 1.- Se contempla la represión violenta como inapropiada
2. El tema no es de mucha importancia relativa para el oponente
- 3.- Ajuste en la oposición
- 4.- Minimizar pérdidas económicas
- 5.- El oponente se limita a aceptar lo que parece inevitable

10.1.1 Se contempla la represión violenta como inapropiada

Este factor hace referencia a la falta de legitimidad del oponente para poner en marcha estrategias instrumentales de represión violenta que coaccionen al actor noviolento (Sharp, 1973, págs. 734-735). No se refiere a que no tenga capacidad instrumental para poder ejercer la represión, sino a que no tiene legitimidad para ello. Al no poder actuar en esa dirección sin perder legitimidad, los mecanismos para contrarrestar las movilizaciones noviolentas estarán más mermados y el oponente, al verse con menos poder de respuesta, será más favorable a una solución negociada ante la incapacidad para poner en marcha otro tipo de estrategias. Se podría nombrar precisamente de este otro modo: "*Legitimidad o no para poner en marcha estrategias de represión violenta*". Como podemos comprobar, coincide con el factor comunicativo que habíamos denominado HEGEMONÍA y que hace referencia desde un punto de vista comunicativo a otro factor que vimos al analizar los relativos a la coerción noviolenta, como sería la capacidad para ejercer la represión por parte del Estado, que sería su contraparte instrumental. Estos factores se pueden interpretar desde un punto de vista comunicativo hacia la persuasión e instrumental hacia la coerción, pero desde el punto de vista de las dinámicas compensatorias se ha de interpretar como un factor que inciden en que el oponente ceda a las demandas y busque un acuerdo.

Hay que tener en cuenta, no obstante, que el que se carezca de legitimidad para ejercer una represión violenta no significa que el oponente no vaya a elaborar estrategias para dotarse de ella. Dado que existe un consenso muy extendido en el paradigma hegemónico de muchas sociedades en torno a que es ilegítimo responder con violencia a movilizaciones pacíficas, será, por tanto, de interés para el oponente lograr transformar en violentas movilizaciones noviolentas, ya que le permitirá ejercer estrategias de represión violenta, aunque esto sólo suceda en la forma en que son descritas en el paradigma hegemónico. Es decir, no necesita que la movilización se transforme en violenta para poder establecer una línea de represión, sino simplemente que se considere como violenta, o su equivalente en el subconsciente colectivo, como “maligna”.

La estrategia más habitual que utilizan los gobiernos es la de transformar las movilizaciones noviolentas en disturbios, ya sea mediante la colocación de infiltrados que provocan actos violentos o mediante el uso ineficiente de la policía que pasará a ser contemplada como la agredida, en vez de la agresora. Si tiene a su disposición los medios de comunicación de masas eso será relativamente sencillo de conseguir, pues, podrá manipular el lenguaje con el que se describen los hechos, podrá incitar a acciones puntuales de violencia y podrá incluso utilizar infiltrados violentos para lograr extender una imagen deformada del movimiento y lograr que no sea descrito como pacífico en el relato del paradigma hegemónico (Martin y Varney, 2003a). Esto nos aporta una enseñanza básica, el actor noviolento no sólo tiene que ser pacífico, sino que tiene que parecerlo también.

10.1.2) El oponente trata de librarse de un fastidio, es decir, el tema es de una importancia relativa menor.

Este factor hace más referencia a elementos ideológicos que a económicos, que como veremos a continuación está recogido

en otro factor expuesto más adelante. En este caso, el tema en litigio no es para el oponente lo suficientemente trascendental como para mantener un enfrentamiento con el actor noviolento, y sufrir las consecuencias negativas del mismo (Sharp, 1973, págs. 735-736). Como podemos ver, ya hemos recogido esta idea dentro del factor INCOMPATIBILIDADES.

En este sentido cabe recalcar que puede haber disonancias entre los que el oponente dice, que irá en consonancia con el paradigma institucional o el hegemónico, y lo que el oponente piensa realmente desde su paradigma oculto, que puede tener discordancias con el mismo para esconder intereses privados. Por las razones que alegamos en su momento, consideramos que nos es mucho más útil un enfoque menos centrado en el actor que en el sistema, lo cual nos llevará a sospechar que la agenda oculta del oponente deberá ser legitimada de alguna manera para que concuerde con el paradigma hegemónico para poder ser llevada a cabo. Es por eso por lo que consideramos que lo que realmente influye en el proceso es el relato que se haga de la realidad y de la capacidad del mismo para imponerse a la realidad.

Por lo tanto, aunque el oponente tenga intereses ocultos en el asunto, si no es capaz de legitimarlos en el paradigma hegemónico, no podrá establecer políticas que los defiendan abiertamente, por lo que lo que hay que tener en cuenta es la descripción del asunto que se haga en el paradigma hegemónico. Por otro lado, los verdaderos intereses, tanto del oponente como del resto de actores, siempre permanecerán ocultos y no se podrán analizar o demostrar, de hecho, una de las más importantes tareas del actor noviolento es precisamente demostrar las incongruencias entre lo que hace y lo que dice el oponente, para evidenciar esa agenda oculta y deslegitimar su acción política. Por lo tanto, al igual que en el caso anterior, este es un factor que ya hemos recogido en los factores relativos a la persuasión.

10.1.3) Se produce un ajuste de la oposición dentro de su propio grupo

Este factor tiene en cuenta las diferentes corrientes de opinión dentro del oponente, recogiendo la falta de consenso dentro del mismo a la hora de ceder o no a las demandas. Esto afecta a las posibilidades de acomodación si el sector del oponente persuadido logra que el resto acepte acomodarse a las demandas aunque no haya sido convencido para ello (Sharp, 1973, págs.736-737). Este factor ya está recogido entre los factores instrumentales con el nombre de DIVISOR.

Se puede añadir además una reflexión acerca de la diferencia entre enfoque basado en el actor (el oponente) o en la estructura (el sistema), de manera que, desde un enfoque centrado en el actor, podría tener relevancia esta cuestión, pero no en un enfoque centrado en la estructura, en el cual no está tan claro qué grupos conforman en oponente, en cuanto todos participan en mayor o menor medida del sistema. Desde la perspectiva estructural, que entiende la persuasión como un proceso global de transformación del paradigma hegemónico, ya se contempla la participación de terceras partes en la persuasión del oponente.

10.1.4) Se trata de minimizar las pérdidas económicas

Este factor reflejaría un análisis utilitario en el cual los perjuicios en términos económicos ocasionados por las movilizaciones noviolentas superarían a los beneficios de mantener sus posturas, y hace que para minimizar las pérdidas se ceda a las demandas del actor noviolento (Sharp, 1973, págs. 737-738). Estamos de nuevo ante un caso que se superpone las dinámicas instrumentales con la acomodación, ya que si bien se cede a las demandas voluntariamente, se puede considerar que ha sido coaccionado a ello por las presiones sobre el bolsillo, con lo que serán dinámicas de tipo instrumental las que se estén activando.

Pero, para poder tener en cuenta el papel del desgaste económico, hay que incluir en el análisis el propio perjuicio económico que las movilizaciones pueden causar al propio actor no violento. El caso de la huelga ilustra perfectamente cómo las movilizaciones pueden afectar económicamente al oponente pero también al propio actor no violento, cuyos activistas se ven privados de su fuente de ingresos. En los estudios de caso que hemos investigado, las movilizaciones del Partido Federal en Ceilán, cuyas huelgas afectan mayormente a los propios tamiles que las llevaban a cabo, muestran también la importancia del asunto.

Es por ello que vamos a considerar este factor como una dinámica instrumental que se adscribe dentro del actor no violento pero que haga referencia al balance económico que arrojen las movilizaciones, con la idea de que pueda implicar más costes, y ser, por tanto, más disruptiva, para una de las partes. Creemos además que este factor puede recoger además los problemas de abastecimiento derivados de la acción no violenta, que brindarán al movimiento la posibilidad de resistir al desgaste de la lucha y que se discutieron en el apartado 8.4.2. Este factor se podría expresar del siguiente modo: "balance económico de las movilizaciones" y ser resumido con el título de LOGÍSTICA. Se trataría por tanto de una variable que puede afectar en doble sentido, bien hacia el agotamiento del actor no violento, bien al del oponente o incluso hacia los dos.

10.1.5) El oponente se limita a aceptar lo que puede parecer inevitable

Este factor recoge la idea de una posible anticipación a una previsible posterior mayor pérdida de poder por parte del oponente. Esta situación se daría en el caso de que la perspectiva sea de que las movilizaciones no violentas vayan a aumentar y el oponente elija voluntariamente ceder a las demandas antes de perder más legitimidad o capacidad de acción (Sharp, 1973, págs.738-9). Este

factor sería el que más puramente describe dinámicas compensatorias que se ponen en marcha mediante el proceso de negociación noviolenta. No vamos a considerarlo, por tanto, igual que las dinámicas instrumentales y comunicativas en las que nos interesará establecer un vector que nos informe sobre la tendencia positiva o negativa de la misma, sino que se está haciendo referencia a la propia clave de nuestro modelo, centrado en la consideración del proceso de acción política como una negociación en la que el poder de negociación actual deberá recoger tanto la presión ejercida por las dinámicas instrumentales y comunicativas puestas en marcha así como interpretar en términos de expectativas las distintas capacidades políticas de cada uno de los actores. Podría argumentarse que las expectativas dependerán a su vez entre otras cosas de las capacidades actuales de cada actor, pero, en realidad, ese proceso de creación de expectativas es lo que hemos denominado dinámicas compensatorias y serán las que finalmente motiven la acomodación del oponente mediante un proceso de negociación noviolenta.

10.2 El funcionamiento de la negociación noviolenta

Desde un punto de vista del poder compensatorio se ha de considerar todo el proceso de resistencia noviolenta como un proceso de negociación en el que ambas partes se dotan de cierto poder de negociación que dependerá de la capacidad instrumental para coaccionar por cada una de las partes y del capital simbólico acumulado (legitimidad) de las mismas. Dado que los actores se dotan de poder de negociación poniendo en marcha acción política, es por ello por lo que la acción noviolenta se ha de interpretar como un mecanismo de empoderamiento para actores sociales frágiles. Así las dinámicas instrumentales y las comunicativas se convierten en los elementos compensatorios que intervienen en ese proceso de diálogo habermasiano, es decir, en los elementos con los que se negocia, que se ofrecen como compensación.

Si un movimiento está poniendo en marcha con éxito dinámicas instrumentales que interrumpan el normal funcionamiento del sistema social del oponente podrá negociar con este el fin de la campaña a cambio de la concesión de las demandas (acomodación) o podrá llegar a directamente forzarlo a que las conceda al haberle arrebatado el poder para mantenerse en sus posiciones. Así pues, la coerción noviolenta pura sería un caso extremo por el cual las dinámicas instrumentales son lo suficientemente fuertes como para conseguir por sí mismas los objetivos del movimiento. No obstante, no es así como funciona la coerción, ya que como hemos visto en el capítulo octavo, tiene un componente de amenaza y cálculo de compensación que lleva a forzar el acuerdo. De esta manera, casi toda forma de coerción se puede interpretar como una acomodación, como una forma de forzar el acuerdo. Únicamente cuando el actor social desaparece como tal, al desmantelarse por completo su estructura organizativa de poder, se puede dejar de entender el proceso como una negociación. Aunque sean casos poco frecuentes, históricamente sí que se han producido, lo que ha llevado a Sharp a proponer el mecanismo de desintegración (Sharp, 2004). Desde nuestro punto de vista, este sería el único caso posible donde el éxito se consigue por coerción pura, pero incluso en este caso, las dinámicas comunicativas también juegan un papel primordial al posibilitar la extensión de las dinámicas instrumentales a otros actores. En esta investigación mantenemos por tanto, que contrariamente a la teoría de Gene Sharp, la coerción noviolenta no es un proceso puro, sino que se tiene que interpretar en el marco de las compensaciones que se ponen en marcha en un proceso de negociación noviolenta que lleve a forzar la acomodación del oponente.

Si ese movimiento por el contrario tiene gran éxito con dinámicas comunicativas que lo legitimen frente a terceros actores y a la vez deslegitime la conducta del oponente podrá negociar igualmente el fin de la campaña antes de que el este pierda todo su

crédito. Si por el contrario esa acomodación no se produce y las dinámicas comunicativas siguen deslegitimando al oponente los grupos sociales que lo apoyan y sobre los que descansa su poder podrían dejar de hacerlo, poniendo en marcha procesos instrumentales de no cooperación que forzarían un similar proceso de coerción noviolenta. Esto sucedería porque las dinámicas comunicativas logran realmente un cambio en el paradigma hegemónico, con lo que cualquier actor, incluido, el oponente, se verá deslegitimado socialmente para actuar en contra del consenso social establecido, convirtiéndose en vulnerable a procesos instrumentales. Es decir, desde este punto de vista las dinámicas comunicativas ejercen como retroalimentación de la fuerza de las variables instrumentales al sumar aliados a la causa del movimiento noviolento.

También podría darse no obstante un proceso de conversión puro, mediante el cual la acción noviolenta transforma tanto al oponente que este por sí mismo cambia sus políticas respecto a la situación que genera el conflicto. No obstante creemos que si consideramos al oponente como un agregado de individuos, y esta conversión se produce parcialmente, produciéndose la división en el mismo, el fenómeno que sucede es el relatado anteriormente y que consiste en realidad en un proceso de instrumental por efecto de la no colaboración de sus propios subordinados, o de la insubordinación de los mismos para forzar una acomodación. También puede pasar que terceros actores se sumen a las presiones y mediante su influencia fuercen la acomodación. Por lo tanto, el éxito de la acción noviolenta merced a la efectividad de los factores comunicativos también se puede interpretar como un proceso de acomodación, en el que ya sea por influencia de terceros o por división en los grupos que lo componen, el oponente acepta las demandas. Una persuasión tan rápida que transforme los puntos de vista del oponente en su totalidad, sin ejemplos históricos que lo confirmen, no nos parece un proceso probable, y por tanto se debe desestimar en una planificación estrategia.

■ Jesús Castañar Pérez: Las Dinámicas de la Resistencia Civil

En esta investigación mantenemos por tanto que, contrariamente a la teoría gandhiana, los factores comunicativos tienen una importancia transcendental en el éxito de la acción noviolenta, pero no por la conversión del oponente, sino por la cadena de alianzas que ponen en marcha hasta forzarlo a acomodarse.

Así pues, consideramos que la acción noviolenta puede derivar únicamente en tres procesos finales: 1) el éxito de la acción noviolenta imponiendo todas o parte de sus demandas (ya sea por efecto de mecanismos de coerción noviolenta o de la persuasión de algunos sectores del oponente), 2) la acomodación de ambos actores a un acuerdo pactado o tácito en el que no se tienen por qué satisfacer todas las demandas, y 3) el agotamiento de la acción noviolenta por efecto de la represión o la desorganización.