

## **CAPITULO 6**

# **LAS DINÁMICAS COMPENSATORIAS DE LA ACCIÓN NOVIOLENTA**

La tercera forma de conseguir el éxito mediante la acción noviolenta era, según Sharp, la acomodación, en la que el oponente cede a todas o algunas de las demandas sin haber sido coaccionado o persuadido, sino simplemente por un cálculo utilitario, es decir, por propia voluntad, pero sin estar de acuerdo con las demandas Sharp, (1973, págs. 733-741). Sin embargo, cuando el oponente se acomoda, no cede simplemente sin más, sino que espera algo a cambio, generalmente el cese de las movilizaciones noviolentas. Es decir, la acomodación no es un proceso mediante el cual simplemente el oponente cede a las pretensiones, pues por definición no ha sido convencido de la conveniencia de satisfacer las demandas del actor noviolento, sino que se trata del resultado de un diálogo en el que se han puesto en marchas dinámicas de poder compensatorio mediante las que ambas partes se han ido dotando de una capacidad de negociación, para que se ceda en todas o algunas de las reivindicaciones. Nuestro enfoque se va a separar del de Gene Sharp y otros teóricos de la noviolencia que consideran que el verdadero resultado de unas negociaciones no va depender de debates sobre legitimidad, sino de un análisis en términos de poder instrumental de las capacidades políticas del adversario. En sus propias palabras:

Una negociación no significa que las dos partes se sientan juntas, como iguales, y conversan hasta resolver el

problema que se produjo entre ellas. Es necesario recordar dos verdades. Primera, que en las negociaciones no es la relativa justicia de los puntos de vista en conflicto y sus objetivos lo que determina el acuerdo negociado. Segunda, que el contenido de éste lo determinará la capacidad de poder de cada parte. Se deben considerar varias preguntas difíciles. ¿Qué puede cada una de las partes hacer después si la otra decide no llegar a un acuerdo en la mesa de negociaciones? ¿Qué puede hacer cada una de las partes, después de alcanzado el acuerdo, si la otra rompe su palabra y usa de la fuerza de la que dispone para conquistar sus objetivos a pesar del acuerdo.

En las negociaciones no se llega a un acuerdo sobre lo bueno y lo malo de las cuestiones sobre el tapete. Aunque sobre esto pueda discutirse mucho, los verdaderos resultados de las negociaciones se derivan de una evaluación realista de las situaciones de poder absoluto y relativo de los grupos contendientes. ¿Qué pueden hacer los que luchan por la democracia para asegurarse de que un mínimo de sus declaraciones no serán denegadas? ¿Qué pueden hacer los dictadores para mantenerse en control del poder y neutralizar a los demócratas? En otras palabras, si se llega a un acuerdo, lo más probable es que sea el resultado estimado que cada parte haga de la capacidad de poder de ambas, y, en consecuencia, calcule cómo podría terminar la lucha abierta entre los dos. (Sharp, 2003, pág. 12).

No obstante, tal y como hemos visto en nuestro análisis de las dinámicas instrumentales y comunicativas de la acción noviolenta, en el caso del actor noviolento, su capacidad de negociación viene derivada de la su capacidad de disrupción, es decir, para interrumpir el normal funcionamiento del sistema, pero también de lo legítimo que se contemplen sus pretensiones a ojos de la opinión pública. Es decir, tiene un componente instrumental derivado de la capacidad de coerción noviolenta que pueda hacer (o

se prevea que pueda hacer) mediante las dinámicas instrumentales de la acción noviolenta, al resultar más cómodo para el oponente ceder a las pretensiones del actor noviolento que continuar con el enfrentamiento ante la interrupción o pérdida de eficacia de sus actividades. Por otro lado, tiene un componente comunicativo que depende del poder simbólico acumulado, o lo que es lo mismo, la capacidad para influir sobre el paradigma hegemónico (proceso que se traduce en presiones de la opinión pública), en un proceso en el que al oponente le tiene más cuenta ceder a las demandas ante la pérdida de legitimidad que le ocasiona no hacerlo. Podemos hablar por tanto de un capital instrumental (que denominaremos capacidad instrumental) como de un capital simbólico que se convierten en los recursos del actor noviolento cara a la exigencia de demandas al oponente que entendemos según nuestra epistemología como un proceso de intercambio en el que se negocian atendiendo a esas capacidades.

Tal y como vamos a entender el proceso de acción política en este estudio, tanto la coerción noviolenta como la persuasión noviolenta son casos extremos en los que no ha dado tiempo al oponente a acomodarse a una negociación. La eliminación de sus fuentes de poder (desintegración), la disrupción puesta en marcha por la acción noviolenta (coerción noviolenta), por un cambio de opiniones respecto al asunto en su propio seno (conversión) o por la presión de la opinión pública (lo que aquí hemos denominado persuasión noviolenta), cuando no llegan al extremo de otorgar el éxito al actor noviolento, se pueden interpretar también como dinámicas de poder compensatorio que pueden ayudar equilibrar la balanza hacia un lado o hacia otro. Esta visión del poder como intercambio entiende que es imposible separar los procesos de coerción y persuasión, y que deben integrarse en un modelo teórico que recoja cómo influyen los procesos instrumentales y comunicativos en la acomodación del oponente.

Así, el modelo de estudio de la acción noviolenta que vamos a proponer, la negociación noviolenta refleja las dinámicas de poder

compensatorio (derivadas de la interacción de las dinámicas instrumentales y comunicativas) que se ven envueltas en todo el proceso de movilización no violenta. Pero lo que algunas veces se entiende por negociación (los actores implicados sentados en una mesa entablando diálogo), no será más que una fase que puede darse o no darse en el proceso, que, en realidad, es un asunto a largo plazo en el que primará la interpretación que se hace de las diferentes acciones políticas de cada contendiente en clave de poder de negociación.

Como se puede suponer intuitivamente, cuando en un conflicto surge un actor que emplea la acción no violenta, el propio conflicto se transforma notablemente y se hace necesario transformar determinados parámetros con respecto a cómo se interpreta la negociación entre actores armados (para un resumen de este tema ver Fisas, 1998, págs. 191-205). Es por eso por lo que al igual que se ha hecho necesario para nuestro análisis denominar coerción no violenta y persuasión no violenta a la coerción y a la persuasión ejercidas por la acción no violenta, se nos hace necesario añadir el calificativo “no violento” a la palabra “negociación”, para con ello llegar al concepto de “negociación no violenta”, que nos va a servir para entender los procesos compensatorios que se ponen en marcha cuando uno de los actores está empleando la acción no violenta. Se trata por tanto de un proceso de negociación en el cual una de las partes en vez de usar el diálogo directo, usa la acción no violenta para dotarse de poder, para empoderarse, y conseguir arrancar las concesiones gracias al cambio en el balance de poder. La negociación no violenta muchas veces tomará la forma de una concesión o un cambio en las políticas del oponente como resultado de su valoración del poder propio y del resto de actores, y tendrá la apariencia de una acomodación, pero será siempre resultado de un estudiado cálculo de coste beneficios derivado de las dinámicas de poder compensatorio.

La diferencia fundamental entre los procesos de negociación no violenta y los procesos de negociación en los que las diferentes

partes cuentan con grupos armados radica en que este caso la negociación acaba siendo una legitimación de las conquistas conseguidas mediante la fuerza (Sharp, 2003, pág. 12). En estos casos de negociación entre actores armados, el conflicto se produce con actores dotados de capacidad para ejercer una violencia que, además de imponer poder coercitivo de carácter instrumental, tiene la misión de dotar los actores armados un poder negociación frente a su oponente en el caso de que no se produzca una victoria definitiva y las partes se vean abocadas al diálogo (Riches, 1988). Se usa la violencia para compensar la debilidad del grupo, el desempoderamiento, pensando que va a empoderarlo, pero no lo hace, sino que lo condena a unas formas de poder que no liberan, sino encadenan. Es decir, en el caso de negociación entre grupos armados, no interviene para nada la cuestión de la legitimidad de las demandas que motivaron la acción violenta, sino tan sólo la capacidad de mantenerlas por la fuerza (Muller, 1983). No queremos decir con esto que no influyan los factores comunicativos en este tipo de negociación, sino que se negociará atendiendo principalmente a criterios ajenos a la legitimidad o no de los actores, legitimidad que vendrá dada por las dinámicas comunicativas de sus acciones.

Por el contrario, en un proceso de negociación noviolenta (recordemos, sin mesa de negociaciones), al entrar en juego dinámicas de poder compensatorio, el debate se establecerá por un lado en términos instrumentales ligados a la capacidad de realizar y mantener un proceso coerción noviolenta, pero, por otro, también se produce en términos comunicativos que hacen referencia a la legitimidad tanto de las reivindicaciones como de la actuación del oponente. Este es precisamente el terreno en el que le actor noviolento quiere que se desenvuelvan la contienda, ya que su principal baza es precisamente la legitimidad de sus reclamaciones, legitimidad que le lleva por coherencia a elegir como estrategia la acción noviolenta. Precisamente, nuestro enfoque considera que una de las ventajas de la noviolencia sobre la violencia es que esta última forma de acción permite incorporar elementos relativos a la

legitimidad de las demandas en el debate político (Muller, 1983).

El punto de partida de la negociación noviolenta se produce por tanto cuando un actor social opta por la acción noviolenta como estrategia de lucha y se convierte en actor político, con lo que inicia un proceso de empoderamiento que se puede analizar desde el punto de vista del poder compensatorio e interpretarse como una negociación constante, o una presión para cambiar las condiciones en las que se mantiene el diálogo con el oponente para con ello forzar un acuerdo. En esta negociación, que hemos denominado negociación noviolenta, el actor noviolento mediante sus estrategias instrumentales y comunicativas estará a la vez lanzando mensajes sobre su capacidad de negociación que serán tenidas en cuenta ante la posibilidad del oponente de acomodarse a sus exigencias o mantenerse en sus posturas y articular respuestas represivas o comunicativas como las señaladas por Piven y Cloward que veremos en el capítulo siguiente (Piven y Cloward, 1979, págs. 27-30).

De hecho, la acción noviolenta ha sido también interpretada como una forma de dotarse de poder de negociación, de forzar al adversario a negociar, a hacer concesiones, tal y como se esforzó en recalcar Martin Luther King<sup>1</sup> en su conceptualización de la acción directa noviolenta (King, 1963). En este sentido cabe señalar que recoge aportaciones de los principales autores y autoras de la tradición noviolenta norteamericana, que adaptaron a Gandhi al contexto occidental de ese país. Los más difundidos fueron Richard Gregg, Krishnalal Shridharani o Jean Boundurant, y en todos ellos la negociación (o más bien el intento de diálogo) estaba presente en los primeros estadios de la movilización y se pasaba a las fases de acción directa noviolenta cuando se constataba la negativa del

---

<sup>1</sup>Así lo ha resaltado Joan Gomis: “*Martín Luther King, un hombre que tuvo un sueño de igualdad*”. en Enrique Prat (ed): “*Pensamiento Pacifista*”. Icaria. Barcelona 2004. págs 121 a 133.

oponente, situado en una posición de poder, a negociar con el actor no violento (Gandhi, 1995, Gandhi 2001; Gregg 1935, Shridharani 1939, Boundurant, 1958). Un aspecto clave del *Satyagraha* de Gandhi era la voluntad para emprender negociaciones en cualquier momento, disposición que fue duramente criticada a nivel estratégico por otros miembros del Congreso Nacional Hindú, especialmente al desmovilizar la campaña de desobediencia civil al inicio de los años 30 sin haber conseguido los objetivos planteados, sino tan sólo una invitación a una mesa de negociaciones (Castañar, 2013, págs. 149-153). De este modo, el *satyagraha*, aunque en su retórica hable de la conversión del oponente, en su desarrollo práctico se basa en realidad en formas de acción que sirvan para “empoderar” al actor, es decir, darle poder para que pueda negociar sus demandas ante un oponente asimétricamente asentado en el poder.

En este sentido, el autor que añadió al esquema del *satyagraha* un componente más claramente enfocado hacia la negociación no violenta fue Martin Luther King, que era un activista que no buscaba tomar o destruir el poder, sino que luchaba por arrancar derechos políticos y civiles para un importante sector de la población que no los poseía (King, 1963). Por ello no le interesaba tanto los aspectos relativos a instituciones alternativas cómo conseguir forzar a sus poderosos oponentes a concederles los derechos inalienables que exigían. Es por ello lógico que entendiera la acción directa no violenta y la desobediencia civil como formas de forzar la negociación y a ésta como el objetivo último de la movilización. Lo explicó con las siguientes palabras:

Ustedes podrían preguntar, ¿pero por qué la acción directa? ¿Por qué las sentadas, marchas, etc.? ¿No es la negociación un camino mejor? Ustedes tienen toda la razón al desear la negociación. De hecho, éste es el propósito de la acción directa. La acción directa no violenta busca crear una crisis tal (y establecer una tensión creativa tal) que una comunidad que constantemente se niega a negociar se vea

abocada a enfrentarse al tema. Busca dramatizar la cuestión para que no pueda seguir siendo ignorada. Acabo de referirme a la creación de una tensión como parte de la resistencia no violenta. Esto puede resultar chocante. Pero debo confesar que no tengo miedo a la palabra tensión. He trabajado y dado sermones honestamente en contra de la tensión violenta, pero existe un tipo de tensión constructiva no violenta que resulta necesaria para el crecimiento. (...) Por lo tanto el propósito de la acción directa es crear una situación tan crítica que inevitablemente abra la puerta a la negociación. Por eso estamos de acuerdo con ustedes en que es necesario negociar. Durante demasiado tiempo nuestro amado Sur nos ha sobrecargado con el intento trágico de vivir en un monólogo en lugar de un diálogo.<sup>2</sup>

A pesar de lo originalidad del planteamiento de Luther King frente a los arriba mencionados de décadas anteriores, en realidad recogía con estas palabras la visión que de la acción no violenta se había ido desarrollando en Estados Unidos por los integrantes de una generación anterior, curtida en las cárceles norteamericanas durante la Segunda Guerra Mundial y que ya incluso durante la misma empezó a aplicar sus principios en las luchas por los derechos civiles de los afroamericanos y de resistencia a la guerra (Castañar, 2013, págs. 229-250). No está de más recordar que el propio Shridharani fue durante los años 40 una influencia decisiva en activistas como Bayard Rustin, James Peck o George Houser, objetores de conciencia encarcelados varios años durante la Segunda Guerra Mundial y que fundaron CORE (*Congress of Racial Equality*, Congreso de Igualdad Racial), la primera organización en aplicar tácticas de acción no violenta en la lucha por los derechos civiles afroamericanos (Tracy, 1996). Esta generación entendería la

---

<sup>2</sup>Una versión de este texto se puede leer en Staughton Lynd y Alice Lynd Alice (Editores): *“Nonviolence in America, a documentary history”*. Orbis Books. Nueva York 1995. Pág 256-257. Texto original de 1963,



acción noviolenta con su doble dimensión de persuasión-coerción y enlazaría con la anterior, la de la Primera Guerra Mundial, más centrada en la persuasión (con el término de conversión), gracias a la labor de veteranos activistas como A. J. Muste, que participaron con entusiasmo en la nueva estrategia de acción directa que estos planteaban. Muste ya en 1940 había escrito otro clásico de la teoría de la noviolencia: *Non-violence in an aggressive world*, en el que optaba también por una solución intermedia en este debate entre persuasión-coerción (Muste, 1940).

Así pues, la combinación entre coerción y persuasión se recogía desde tiempo atrás entre los textos teóricos de otros activistas que habían llevado un estudio más sistemático de la acción noviolenta y que asesoraron en numerosas ocasiones al reverendo King, como hizo el propio Muste en numerosas ocasiones (Tracy, 1996). Entre los componentes de esa generación de objetores de conciencia de la Segunda Guerra Mundial que dinamizó la praxis de los movimientos sociales proponiendo nuevas formas de hacer y entender la acción noviolenta, uno de los más preocupados por aspectos teóricos fue el conocido pacifista radical Dave Dellinger, editor de la revista *Liberation*, y posteriormente conocido líder contra la guerra de Vietnam. Este activista hablaba de esta mezcla entre llamamientos (persuasión) y presiones (coerción) como forma de articular y conseguir las demandas políticas de un movimiento (en este caso el de los derechos civiles).

La noviolencia puede empezar, como empezó con el joven Gandhi o como empezó con muchos negros americanos, como una técnica para combatir a un desagradable opresor por el que no se tiene ningún cariño. Pero en algún lugar a lo largo de la línea, si un movimiento noviolento tiene que hacer frente a profundos miedos y privilegios, su estrategia debe fluir de un sentido de la unidad subyacente a todos los seres humanos. Por lo tanto, para bien o para mal, deben emerger las acciones cruciales, semi-espontáneas e imaginativas, en el medio de la crisis.

Esto no significa que los negros, por ejemplo, deban amar de una forma emocional o sentimental a aquellos que les están encarcelando, disparando, golpeando o empobreciendo. No es necesario que sientan afecto personal por los complacientes blancos liberales. Pero no es suficiente con abandonar sus puños, palos, cócteles molotov y armas de fuego. La auténtica no violencia requiere una conciencia de que los opresores blancos y las víctimas negras están mutuamente atrapados en un conjunto de relaciones que violentan los mejores instintos de todos. Un camino ha de encontrarse para escapar de la trampa y liberar a ambos conjuntos de víctimas. Los llamamientos a la razón o la decencia tienen poco efecto (excepto en casos aislados) a menos de que vayan acompañados de presiones tangibles (en el bolsillo, por ejemplo) o por las inconveniencias asociadas a sentadas, ocupaciones, huelgas, boicots u obstruccionismo no violento. Pero para que la lucha tenga alguna ganancia duradera debe apelar al hombre completo, incluido su incrustado sentido de decencia y solidaridad, sus anhelos para recapturar la inocencia perdida cuando los seres humanos eran personas para ser amadas, no objetos para ser gobernados, obedecidos o explotados. (Dellinger, 1965, págs. 90-96, traducción del autor).<sup>3</sup>

La feminista Barbara Deming encontró en la necesidad de este equilibrio, al que con la metáfora de la “doctrina de las dos manos” (una con la que se abraza y otra con la que se empuja) la esencia de la acción no violenta. Con estas palabras discutía los argumentos de Fanon y otros abogados de la acción violenta de esa

---

<sup>3</sup>El texto aparece también en la antología: Staughton Lynd y Alice Lynd (Editores): *“Nonviolence in America, a documentary history”*. Orbis Books. Nueva York 1995. Pag 401.

## época de apogeo del movimiento de los derechos civiles en Estados Unidos (años 50-60):

Este es el meollo de mi argumento: podemos poner más presión en el antagonista por el cual mostramos preocupación humana. Es precisamente la solicitud por la persona en combinación con una interferencia obstinada con sus acciones lo que puede darnos un grado especial de control (precisamente en nuestros actos con cariño, si prefieres -en el sentido que respetamos sus derechos humanos- y veracidad - en el sentido que representa plenamente nuestras objeciones a su violación de nuestros derechos). Ponemos sobre él dos presiones, la presión del desafío a él y la presión de nuestro respeto por su vida, y sucede que en combinación estas dos presiones singularmente eficaces.

Un efecto conseguido es elevar el “nivel de conciencia” para aquellos envueltos en la lucha, en ambas partes. Porque los derechos humanos del adversario son respetados, a través de sus acciones, y sus prácticas políticas, esas acciones, esas políticas y su naturaleza real se convierten en el centro de la atención. El asunto no puede ser evitado. El antagonista no puede tomar la interferencia con sus acciones como algo personal, porque su persona no está amenazada, y se le fuerza a empezar a tomar conciencia de la realidad del agravio contra él. Y aquellos en la rebelión comprometidos con la disciplina de respeto por todas las vidas humanas, y capacitados por su disciplina para evitar el trance que Fanon describe como “donde el rostro de otro me llama al vértigo” está capacitado para ver más y más claramente lo que Oglesby dice: el enemigo no son unos cuantas personas, sino el sistema entero” y estudiar ese sistema.

Cuanto más se dramatizan los asuntos reales y cuanto más se saca la lucha del ámbito personal, más control se empieza a ganar a los adversarios por parte de aquellos en

rebelión noviolenta. Se trata de ser capaz al mismo tiempo de interrumpir todo el funcionamiento habitual del oponente, haciéndole imposible operar dentro del sistema como hace habitualmente, pero también de moderar su respuesta, haciéndole imposible simplemente contraatacar sin pensar o usar toda su fuerza. Es como si se pusieran dos manos sobre él, una calmándole, haciéndole formularse preguntas, y la otra haciéndole moverse”<sup>4</sup>.

Como podemos ver, esta visión es totalmente coherente con la propuesta que queremos hacer en este estudio de no contemplar por separado los procesos de conversión, coerción y acomodación e integrarlas dinámicas instrumentales y comunicativas bajo la mirada del poder compensatorio como factores que influyen en procesos de negociación noviolenta que generan la acomodación del oponente. Se podría argumentar contra esta visión que existen casos evidentes tanto de éxito de la acción noviolenta tanto por efectividad de la coerción como de la persuasión noviolenta en los que no es necesario este punto de vista. No obstante, como hemos ido viendo en los apartados anteriores, tanto los procesos de coerción como los de persuasión normalmente no son procesos instrumentales puros (desintegración), o comunicativos puros (conversión), y mientras que en los procesos de coerción intervienen dinámicas tanto instrumentales como comunicativas, ya que la deslegitimación del orden institucional es fundamental para procesos instrumentales que necesitan gran participación o el apoyo de sectores del oponente, en los procesos de persuasión sucede igualmente que intervienen también dinámicas instrumentales, por ejemplo ante la necesidad de

---

<sup>4</sup>Este texto fue publicado en la revista “Liberation” en febrero del 68, y aparece también en Staughton Lynd y Alice Lynd (Editores): *“Nonviolence in America, a documentary history”*. Orbis Books. Nueva York 1995. Pag 405 en adelante, la cita es de la página 415-6.

canales de información efectivos para contrarrestar la hegemonía (Martin & Varney, 2003a). En general todo hecho instrumental siempre será interpretado también con respecto a distintas racionalidades comunicativas (autorreferencial, dramática y normativa), y servirá como indicador de la capacidad de compensación que pueda ejercer ese actor social o político.

Por otro lado existen ciertos casos en los que pueden surgir dudas acerca de si se han de clasificar como coerción, persuasión o acomodación. Este sería el caso de una negociación a la que se ha llegado contra la voluntad del oponente, que se ve obligado en la misma a ceder a todas o parte de las demandas del actor no violento. Si el oponente no quiere negociar, pero es obligado a ello, se podría tratar de una coerción no violenta, ya que en esa negociación tendrá que acceder a todas o parte de las demandas y como tal fue interpretada por Clarence Marsh Case (Case, 1923, pág. 402). Sin embargo, en la visión de King, Dellinger o Deming, claramente lo que se pretende no es coaccionar al oponente, sino hacer que se acomode, es decir, hacer que ceda a todas o parte de las demandas voluntariamente merced a la presión, instrumental o comunicativa, que se haya ejercido sobre él. Se trata de una brillante solución al problema moral que tenían los pacifistas que se oponían a la coerción no violenta como forma de acción política. No existiría coerción en cuanto el oponente acepta por propia voluntad acceder a todas o parte de las demandas, pero al no haber sido persuadido para ello ha tenido que acomodarse.

El propio caso de la campaña contra la segregación de la población de color en los autobuses de Montgomery en la que se inició Luther King como activista político es un ejemplo de las dificultades ante las que nos encontramos. Esta campaña, basada sobre todo en el boicó, se solucionó con una resolución del Tribunal Supremo de los Estados Unidos que consideraba ilegal la segregación (Sharp, 1973, págs. 95-97). Sin embargo, esta sentencia no hubiera sido suficiente por sí misma sin la campaña de acción no violenta, como muestra el hecho de que ya hubiera una sentencia en ese sentido con respecto a los autobuses interestatales

que los activistas de CORE habían tratado de evidenciar en los años cuarenta (Tracy, 1996). Sin duda alguna, los blancos de Montgomery no fueron persuadidos para acabar con la segregación de los autobuses de su ciudad (Sharp, 1973 pág., 97), pero los procesos comunicativos puestos en marcha durante la movilización fueron esenciales para que no se cuestionara la decisión del Tribunal Supremo y poco a poco fue cambiando el paradigma hegemónico hasta aceptar el hecho como algo normal aunque su alcance no fue tan grande como para eliminar el racismo y la discriminación institucional (McAdam, 1982, pág. 232). Otras campañas parecidas, conocidas como *Freedom Rides*, se tuvieron que poner en marcha para hacer valer la sentencia en otros lugares, enfrentándose igualmente a grandes dificultades hasta que se logró cambiar el paradigma hegemónico (Tracy, 1996, Ackerman & Kruegler, 2000).

Vemos por tanto que la distinción entre éxito mediante la coerción noviolenta o éxito mediante la acomodación del oponente en realidad lo que añade es confusión a la hora de plantear estrategias coherentes con los mecanismos de cambio elegidos por el movimiento, principio propuesto por Peter Ackerman y Christopher Kruegler como orientación estratégica fundamental (Ackerman y Kruegler, 1994).

Igualmente vimos que existían dudas en los casos en los que el Estado se acomoda a la opinión pública sobre debe encuadrarse dentro de procesos de persuasión noviolenta, en los que hemos incluido mecanismos indirectos que permiten tener en cuenta dinámicas comunicativas relacionadas con la formación de consenso social. Si la opinión pública presiona al oponente para que acceda a las demandas del actor noviolento surge la duda de si considerar ese proceso como una forma de persuasión noviolenta o una acomodación derivada de procesos comunicativos.

Con ello se tendría en cuenta el hecho de que, en una sociedad democrática, el oponente no es simplemente el que toma las decisiones, sino que toda la sociedad participa de las mismas

mediante el sistema representativo, con todas las limitaciones de este, por lo que el proceso comunicativo no se dirige sólo hacia el gobierno, sino hacia la sociedad (Muller, 1983). Si el oponente aceptara las demandas porque ha habido un cambio de gobierno tras unas elecciones en las que ha resultado vencedor un partido político más afín a las reivindicaciones del actor no violento, parece claro que se trata de un proceso de persuasión no violenta en el que ha funcionado la división de las élites (lo que vamos a llamar factor DIVISIÓN). Pero si el gobierno cediera simplemente como estrategia electoral para no distanciarse mucho de la opinión pública, entonces parece más bien que el gobierno se ha acomodado. En sociedades regidas por dictaduras sucederá igualmente que el gobierno necesitará del apoyo de las élites, y aunque su fuente de poder tenga una base de coerción más potentes, también necesitará de legitimidad en sectores clave de la población, que podrán presionar en pro de las demandas del actor no violento, puede haber casos que hagan dudar acerca de si se trata de procesos de acomodación o de persuasión. Vemos, por tanto, que al igual que pasaba con los límites entre la coerción y la acomodación, los límites entre la conversión/persuasión y la acomodación también generan dudas, y aportan poco de cara a los debates estratégicos que se establecen a la hora de optar por unas formas de acción no violenta u otras. Está claro por tanto que la persuasión no violenta se refiere al cambio del paradigma hegemónico mientras que la negociación no violenta lo que busca es la acomodación del adversario, que ceda a las demandas, sin valorar por qué lo hace.

El terreno resbaladizo de la coerción, la persuasión y la acomodación será superado si, en vez de pensar las estrategias no violentas en estos términos, pensamos en términos de dinámicas instrumentales, comunicativas y compensatorias que influyen mediante procesos de coerción o persuasión en las posibilidades de éxito de la acción no violenta al dotar de mayor o menor poder de negociación al actor no violento.

## **6.1 La negociación noviolenta como diálogo y consenso**

Por lo tanto, según la perspectiva del poder compensatorio, que contempla el poder como una relación de intercambio desigual, es difícil interpretar una posible mesa de negociaciones como la única forma de negociación posible, sino que toda acción política se puede interpretar en torno a dinámicas que muestran la capacidad y la voluntad para la negociación hasta que esta finalmente se produce, sea de la forma que sea. Al actuar noviolentamente en realidad cada petición que se hace al Estado, cada acto de desobediencia, cada manifiesto público se puede interpretar en sí mismo como un acto de dotarse de poder de negociación en cuanto son formas de plantear demandas. Vinthagen, siguiendo a Habermas, lo entendía como una forma de reestablecer las condiciones ideales para que exista un diálogo en la que todas las partes tengan igual oportunidad de ser escuchadas, de forma que se tengan en cuenta las necesidades de todas ellas (Vinthagen, 2015, pág. 128). La acción noviolenta es por tanto desde este punto de vista una forma de dotarse de voz para los colectivos marginados o subordinados en el orden existente, de empoderarse para revertir esa situación de infravaloración.

Al igual que evitábamos en el capítulo anterior caer en las trampas de un enfoque orientado al actor, en las dinámicas compensatorias tenemos que tener en cuenta que la trampa es caer en un enfoque orientado a la victoria. El objetivo de la acción noviolenta no es derrotar al oponente, sino llegar a un acuerdo para que ceda a las demandas, y esto se hace poniendo presión sobre él en forma de coerción noviolenta (en forma de disrupción de su sistema social mediante procesos de no-colaboración e intervención sin violencia) y persuasión noviolenta (creando un marco de legitimidad en el paradigma hegemónico). Esto no significa que no exista la posibilidad de poner el objetivo en la coerción noviolenta o la conversión del oponente, sino que el mecanismo compensatorio que actúa va a tener en cuenta los dos tipos de dinámicas. Con esto nos estamos separando notablemente de las propuestas



estratégicas de Gene Sharp o Peter Ackerman (Sharp 1973, 2004, Ackerman & Kruegler, 1994) y del resto de teóricos que proponen distinguir entre los diversos mecanismos de cambio para orientar estratégicamente el movimiento hacia uno de ellos.

En la acción violenta se manifiesta ante todo una voluntad de antagonismo y la forma de negociar en términos de dinámicas compensatorias es atendiendo sólo a la capacidad para ejercer la violencia, sin tener en cuenta aspectos relativos a la legitimidad de las demandas planteadas. De esta manera se pierde la posibilidad de usar efectivamente las dinámicas comunicativas y los mensajes que lanza la acción política estarán dirigidos sólo hacia los miembros del endogrupo del actor, ya que al emplear la violencia estas pasan a un segundo plano en la visión de víctimas y espectadores. Es decir, en la acción violenta se pierde el poder compensatorio que puedan tener los mensajes que se lanzan con la propia acción política. Es por ello que los análisis estratégicos de la teoría de la acción noviolenta basados en la estrategia militar, como son los de Sharp y Ackerman & Kruegler, basados en Clausewitz o Liddle Hart, tienden a menospreciar la importancia de los aspectos comunicativos relativos a la legitimidad ya que parten de situaciones en las que los actores monopolizan la producción simbólica.

En cambio, en la acción noviolenta, aunque se mantiene una actitud de confrontación, la voluntad que se muestra es precisamente de negociación, al mantener el respeto por la humanidad del oponente, y, además de tener en cuenta los aspectos instrumentales de la coerción noviolenta que se está ejerciendo, se tienen en cuenta también aspectos relativos a la legitimidad de las demandas, lo cual es, sin duda, una notable ventaja sobre la acción violenta. Ya vimos en el apartado correspondiente cómo los teóricos de la noviolencia, desde Tolstói, usualmente han tenido en cuenta esta necesaria coherencia entre medios y fines, no sólo en sentido estratégico o ideológico (recordemos la frase de Gandhi, "el fin está contenido en los medios, como la semilla en el árbol"), sino también como estrategia

comunicativa (Tolstói, 1990; Muller, 1983; Case, 1923, Gregg; 1937, Shridharani; 1939, Muste 1940; Boundurant, 1958; Deming 1970; Dellinger 1970; Ackerman & Kruegler, 1994; Burowes, 1996, etc.).

De este modo, el conflicto generado por la acción política noviolenta se puede interpretar como un proceso de negociación constante en términos de gobernanza (legitimidad y efectividad/coerción) en la que se produce por tanto un juego de desgaste en las dos partes. En la parte noviolenta el desgaste vendrá por el agotamiento que produce la movilización así como los efectos que la represión que puedan ejercer los grupos armados, y en el oponente, por la quiebra de su propia legitimidad al ejercer violencia contra población desarmada y desde el punto de vista instrumental a los propios problemas que la coerción noviolenta ejerza sobre ellos. Así pues el quid de la cuestión consiste en llegar al punto crítico tras el cual el oponente considera más beneficioso acceder a las demandas de los actores noviolentos, por efecto de suma de las dinámicas instrumentales y las comunicativas, o el punto crítico en el cual se agotan los movimientos noviolentos.

Como se puede comprobar, el enfoque que mantenemos en esta investigación que considera a las dinámicas compensatorias como las dinámicas fundamentales en el desarrollo de la acción noviolenta, es por tanto totalmente coherente con la propuesta de Vinthagen de considerarla como un tipo de acción orientado al consenso, de manera que la acción noviolenta lo que hace es buscar unas mejores condiciones de superar una situación de bloqueo comunicativo (Vinthagen, 2015, pág. 128). Desde nuestra perspectiva lo que se busca mediante la acción noviolenta, por tanto, es encontrar una síntesis entre dos puntos de vista separados mediante una interacción dialéctica en la que para llegar a nuevo consenso la acción noviolenta deba continuar hasta que los procesos comunicativos y coercitivos lleven el conflicto a un ajuste de las posiciones (Vinthagen, 2015, pág. 325).