

La no violencia como método de lucha

Pedro Valenzuela Gruesso

Durante las últimas décadas se han multiplicado las críticas a la violencia y las propuestas alternativas para controlarla o erradicarla de manera definitiva. Desde diferentes perspectivas y con una variada gama de argumentos, la violencia ha sido rechazada como un fenómeno esencialmente inmoral que promueve valores militaristas y prácticas autoritarias, o por sus elevados costos en términos materiales y de vidas humanas, sus consecuencias negativas para el medio ambiente y su ineficacia como instrumento para la consecución de objetivos sociales y políticos. Las alternativas propuestas pueden clasificarse en tres grandes categorías, según que enfatizan el control de los instrumentos de guerra (Pacifismo Instrumental), el diseño de instituciones para la regulación de las relaciones entre colectividades tanto en el orden como en el interno (Pacifismo Institucional) o la transformación de valores con el fin de posibilitar la coexistencia y la tramitación pacífica de los conflictos (Pacifismo Finalista)¹.

Al igual que muchas alternativas a la guerra, la no violencia ha sido atacada o defendida con vehemencia. Como pocas otras, sin embargo, ha sido generalmente incomprendida. Mi propósito en este artículo es, por tanto, presentar una introducción general a la no violencia, con la inclusión de una breve discusión sobre los diferentes tipos, métodos y mecanismos, y sobre las condiciones que pueden conducir a su éxito o fracaso.

¿Qué es la no violencia?

Muchas de las críticas tradicionales a la no violencia parten de presunciones equivocadas. Con frecuencia, por ejemplo, se le ha equiparado con la resignación y la evitación del conflicto, y por ende con la aceptación de la

¹ Bobbio (1984). Aunque Bobbio incluye la no violencia dentro del Pacifismo Instrumental, como se verá más adelante, por lo menos una clase -la no violencia ética- tiene elementos del Pacifismo Finalista.

injusticia. Esta concepción errónea es en gran medida consecuencia de la utilización de la desafortunada expresión ‘resistencia pasiva’, expresión cada vez más desusada y rechazada, con sobrada razón, por sus adherentes y practicantes. La no violencia no es pasividad, resignación, sumisión, ni aceptación de la injusticia sino un *método de lucha* para quienes rechazan tanto la injusticia como la utilización de la violencia para combatirla.

La no violencia tampoco es esencialmente una ‘filosofía oriental’ y, por tanto, irrelevante en otros contextos culturales. El error está en equiparar la no violencia con una de sus modalidades específicas -la no violencia ética o con base en principios-, ignorando que la opción por métodos no violentos en la conducción de un conflicto es con frecuencia resultado de consideraciones desligadas por completo del pensamiento pacifista. Muchas veces la opción por la acción no violenta se debe a que la vía militar es una alternativa inexistente o a que se considera que es el método más eficaz para derrotar a un oponente y no al compromiso ético de evitar el derramamiento de sangre². Como observa Lakey (1973), “la mayoría de pacifistas no practican la resistencia no violenta, y la mayoría de las personas que practican la no violencia no son pacifistas”. Pero aún si se adopta una definición maximalista de la no violencia, es decir si se le equipara con la no violencia ética, no puede ignorarse que los principios fundamentales de, por ejemplo, el cristianismo, la religión más extendida en Occidente y Latinoamérica, tienen un profundo contenido pacifista. De hecho, Gandhi encontró una importante fuente de inspiración en el Sermón de la Montaña, al que consideraba como el documento pacifista por excelencia³.

Es necesario por tanto adoptar una concepción más amplia, minimalista o ‘consensual’⁴ de la

no violencia, como un método de lucha en el que diferentes expresiones comparten un mínimo denominador: el rehusarse a recurrir a la violencia.

La definición minimalista implica que una acción se considera no violenta independientemente de si está inspirada en principios éticos o morales o motivada y guiada por consideraciones eminentemente pragmáticas. Subyacentes a esta dicotomía entre *no violencia ética* o con base en principios y *no violencia pragmática* hay diferentes concepciones del conflicto, de la relación entre medios y fines, y de las actitudes hacia el oponente⁵.

La no violencia ética se basa en una concepción positiva del conflicto que enfatiza la unidad de medios y fines y la relevancia de los valores morales. Opera bajo la presunción de que el oponente es susceptible a la razón y capaz de responder a exhortaciones morales y de experimentar un sentido de justicia. Percibe el conflicto como un proceso de búsqueda de soluciones mutuamente aceptables en vez de unilateralmente impuestas y al oponente como un socio en el esfuerzo por satisfacer las necesidades de todos los involucrados en el conflicto⁶.

En contraste, la no violencia pragmática opera con una concepción tradicional del conflicto, es decir, lo entiende como una relación antagónica entre partes con intereses incompatibles. El oponente se percibe como un adversario al que hay que derrotar o, como mínimo, negarle la victoria, y puesto que el valor supremo es la eficacia y no se presume ningún sistema ético o moral, sus cualidades humanas o morales juegan un papel apenas secundario⁷. El Cuadro I contrasta los principios básicos de las dos concepciones.

² Ackerman & Kruegler (1994).

³ Las primeras comunidades cristianas eran pacifistas. Posteriormente, la adopción del cristianismo como la religión del Imperio Romano llevó al desarrollo de la teoría de la Guerra Justa, con importantes aportes de San Agustín y Santo Tomás.

⁴ La primera expresión es de Burrowes (1996) y la segunda de Bond (1988).

⁵ Burrowes (1996).

⁶ Boserup & Mack (1975); Fisher (1971).

⁷ *Ibid.*

**Cuadro 1.**

La dimensión pragmático-ética		
Criterio	No violencia pragmática	No violencia ética
Naturaleza del compromiso	Es el método más efectivo en las circunstancias	Éticamente es el mejor método
Medios y fines	Independientes	Inseparables
Aproximación al conflicto	Intereses incompatibles	Problema compartido
Aproximación al oponente	Causar sufrimiento, derrotarlo	Aceptar el sufrimiento impuesto por el oponente
¿No violencia como modo de vida?	No	Probablemente

Fuente: Burrowes (1996: 100).

La definición minimalista también implica que la no violencia es compatible con una variedad de métodos y acciones que pueden diferir en cuanto a sus propósitos, blancos y recursos. Como técnica de lucha, la no violencia no se basa exclusivamente, y ni siquiera principalmente, en acciones simbólicas o en el sufrimiento de los accionantes no violentos. En una clasificación comúnmente aceptada en la literatura, Sharp (1971) identifica tres métodos generales de acción no violenta: la persuasión y la protesta no violenta, la no cooperación y la intervención⁸.

El método de protesta no violenta se basa principalmente en acciones simbólicas tales como peticiones, proclamas, manifestaciones y vigilias. Dichas acciones pueden utilizarse para expresar desacuerdo, rechazo o apoyo a asuntos específicos y difieren en términos de si su objetivo principal es influir directamente sobre el oponente (persuadirlo o cambiar su actitud) o indirectamente a través de terceros, o influir

sobre el grupo agraviado para incitarlo a actuar en su propio beneficio⁹.

El segundo método -la no cooperación- implica un desafío deliberado a las relaciones con la persona, institución o régimen con que se ha entrado en conflicto y puede expresarse en el campo social, económico o político. En la *no cooperación social* el grupo no violento rehúsa continuar las relaciones normales con quienes considera han obrado mal o perpetrado una injusticia, o aceptar patrones de comportamiento o prácticas sociales específicas. Acciones concretas de este tipo de no cooperación serían el ostracismo social de grupos o individuos, el desacato de normas sociales, la suspensión de actividades públicas y el sabotaje de eventos públicos, entre otros¹⁰. La *no cooperación económica* implica la suspensión de una relación económica o el rehusarse a continuarla. El boicot de empresas y la huelga son ejemplos de este tipo de no cooperación. La *no cooperación política* implica

⁸ En nuestro concepto, la utilización del término persuasión es desafortunada. Sería más apropiado incluir la persuasión dentro de los mecanismos y no dentro de los métodos de la no violencia, como similar o equivalente a la conversión (estos términos se explican más adelante).

⁹ Sharp (1973, pp. 68-69, 117-118).

¹⁰ *Ibid.*, pp. 69, 183-184.

el rechazo a continuar las formas usuales de participación política en las condiciones existentes¹¹, con el objetivo de protestar contra una política específica o de presionar a un adversario para forzarlo a hacer concesiones. Algunos ejemplos de esta modalidad de no cooperación serían el sabotaje de elecciones, el rehusar el reconocimiento de los resultados de una elección y diferentes formas de desobediencia civil.

El tercer método de acción no violenta -la intervención- reta de manera más directa e inmediata al oponente y normalmente se asocia con un mayor grado de iniciativa por parte del grupo no violento. A su vez, este método puede clasificarse en dos categorías -intervención negativa o positiva-, según se obstruyan o destruyan patrones de comportamiento, políticas, relaciones o instituciones que se consideran objetables o si establece nuevos patrones de comportamiento, políticas, relaciones o instituciones que se consideran preferibles.

El método de *intervención social* implica la introducción de patrones de comportamiento o de instituciones sociales que compiten o reemplazan parcial o totalmente las establecidas y que, por tanto, crean o mantienen un orden social alternativo. La *intervención económica* puede simplemente afectar la economía del oponente, en un esfuerzo por ejercer influencia sobre éste o llevar al establecimiento de arreglos económicos alternativos con respecto a la producción, la propiedad o la distribución de bienes. Por último, la *intervención política* puede involucrar la desobediencia a leyes que se consideran inmorales o ilegítimas o a leyes y normas que se consideran moralmente neutras. En este último caso la ley que se desobedece no es en sí misma objetable sino que se desconoce porque el grupo no violento no ha encontrado otra forma de expresar su protesta, o en el marco de una rebelión no violenta contra un gobierno.

En casos extremos, y como resultado de una estrategia deliberada o como una consecuencia no anticipada de la resistencia masiva o la lucha revolucionaria, la intervención política puede llevar a la creación de una soberanía dual y un gobierno paralelo.

De la anterior discusión se desprende que, pese al énfasis de la perspectiva idealista en las actitudes y la fortaleza moral de los individuos y en los medios psicológicos para influir sobre el oponente, la coacción no se descarta en las luchas no violentas. Como método de lucha, la no violencia implica con frecuencia una confrontación de fuerzas en la que las bases económicas, políticas y sociales del poder de los actores juegan un papel preponderante. En esencia, "la acción no violenta es una técnica de movilización y aplicación del poder potencial de individuos y grupos en la persecución de intereses por medio de *armas* no militares..."¹² Esto lo reconocen inclusive partidarios de la no violencia ética, como Bondurant (1959, p. 9), para quien varias de las herramientas que pueden utilizarse en una campaña no violenta «involucran un elemento de compulsión que puede llevar a un cambio en el oponente» en contra de su voluntad¹³.

La aplicación de 'sanciones no violentas' es esencialmente una técnica para participar en un conflicto y no necesariamente para resolverlo. En otras palabras, el 'bien supremo' no es la resolución de las diferencias sino la obtención de unos objetivos sociales determinados. Como una modalidad de la acción directa, la lucha no violenta no es el equivalente funcional de la resolución de conflictos sino de la violencia, en tanto que ambas son instrumentales para ejercer influencia en una situación de conflicto, mediante la generación de costos y cambios en el poder relativo de los actores. A diferencia de la violencia, sin embargo, la no violencia moviliza el poder económico, político y social del grupo no violento

¹¹Ibid, pp. 285-286.

¹² Sharp (1999).

¹³ Sin embargo, Bondurant argumenta que la diferencia en el grado de sufrimiento causado por la coerción violenta y la no violenta es tal que es «casi una diferencia cualitativa».



sin causar ‘daño físico directo’ al oponente o sus agentes¹⁴.

La efectividad de la no violencia

Con frecuencia se ha argumentado que la no violencia es un método de lucha menos efectivo que la violencia, con perspectivas de éxito sólo en el muy largo plazo y exclusivamente en el marco de regímenes democráticos. Pero si bien es cierto que el recurrir a la no violencia no garantiza la consecución de objetivos, también lo es que ésta es una característica que comparte con la violencia. Abundan los ejemplos de luchas violentas que han fracasado estruendosamente o que han resultado contraproducentes para una causa determinada. Latinoamérica, por ejemplo, ha sido un continente de muchas rebeliones armadas pero pocas revoluciones exitosas. Por otro lado, la violencia no necesariamente reduce el marco de tiempo de una lucha, como lo atestiguan innumerables ejemplos de movimientos rebeldes alrededor del mundo que han operado por décadas sin obtener o siquiera acercarse a la victoria. Por último, abundan también los casos en que la no violencia ha demostrado ser un método eficaz, no sólo para alcanzar objetivos limitados en el contexto de regímenes democráticos sino también para resistir invasiones, expulsar poderes coloniales o derrocar dictaduras militares y gobiernos autoritarios. Como mínimo, pues, hay que decir que el éxito o fracaso tanto de las luchas violentas como de las no violentas depende de múltiples factores cuya importancia varía de acuerdo con el tipo y el contexto específico del conflicto.

Dicho esto, sin embargo, es evidente que uno de los problemas con la literatura sobre la no violencia es que se ha ocupado principalmente de sus fundamentos filosóficos y métodos específicos de acción, relegando a un segundo plano el estudio de las condiciones que inciden en su éxito o fracaso. No obstante, la importancia de este último punto no ha pasado

desapercibida. De hecho, Sharp explícitamente exhorta a trascender el interés en la naturaleza y las características de las técnicas de la no violencia y a profundizar en el estudio de su funcionamiento en conflictos en que el oponente recurre a la violencia. Pero tras reconocer que la “acción no violenta sólo puede tener éxito cuando las condiciones necesarias existen o han sido creadas” (p. 705) -verdad de a puño que, como advertimos antes, es también aplicable a la violencia- se limita a identificar los factores que pueden afectar su resultado y a presentar, sin explorar sistemáticamente, algunas proposiciones.

Hay que comenzar por señalar que la acción no violenta puede llevar a la obtención de los objetivos del grupo que a ella recurre a través de diferentes mecanismos, denominados por Lakey (1968) conversión, persuasión y coerción.

La conversión ocurre cuando el oponente accede a los objetivos del grupo no violento porque ha experimentado un cambio en sus convicciones. *La persuasión* implica que el oponente no ha cambiado su visión ni perdido la capacidad para resistir las pretensiones del grupo no violento. Sharp (1973, p. 706) se refiere a este segundo mecanismo como *acomodación* y sugiere que puede ocurrir porque el oponente considera que un asunto no es tan importante después de todo, porque ha cambiado de opinión sobre el oponente pero no sobre el asunto en disputa o porque puede perder más si el conflicto continúa que si concede en ese momento. *La coerción* presupone que el oponente se ve forzado a hacer concesiones porque ha perdido su capacidad para mantener el *statu quo*¹⁵.

Parte del debate entre adherentes de las concepciones ética y pragmática gira alrededor del criterio para determinar el éxito o el fracaso de las luchas no violentas. Mientras que los últimos considerarían exitosa una campaña no violenta en la medida en que se logren los objetivos del grupo no violento, los primeros exigen además la conversión del oponente. Así,

¹⁴ Bond (1992).

¹⁵ Sharp (1999) añade un cuarto mecanismo que no había considerado en sus trabajos previos: desintegración, que significa que la acción no violenta ha causado el colapso del sistema de gobierno del oponente. Podría considerarse esta categoría como un caso extremo de coerción.

en la perspectiva pragmática la rebelión no violenta de los esclavos contra la esclavitud es exitosa si logra abolir esta institución, mientras que en la perspectiva ética es además necesario que el esclavista se convenga de la inmoralidad y la injusticia de la esclavitud.

El mecanismo específico que finalmente opera en una situación concreta está en gran medida determinado por el método de lucha seleccionado. Puesto que el objetivo de conversión se asocia principalmente con la perspectiva idealista o ética de la no violencia, hay una tendencia a concebir las actitudes y la fortaleza moral de los individuos como los factores esenciales y a recurrir a medios psicológicos, compatibles con la protesta no violenta, para influir sobre el oponente. Es probable que los métodos de no cooperación e intervención no lleven a cambios en la estructura de preferencias del oponente a través de la conversión sino de la acomodación y la coerción, y que obtengan resultados más rápidos, puesto que sus efectos son más difíciles de tolerar por un periodo prolongado de tiempo. Por otro lado, es común que una combinación de mecanismos opere en la misma situación, lo que dificulta atribuirle el éxito de una campaña no violenta exclusivamente a uno de ellos. Por ejemplo, aunque una campaña específica tenga como propósito la conversión del oponente, la lucha no violenta puede producir otras fuerzas de cambio que obliguen a un oponente a hacer las concesiones del caso antes de que pueda operar el proceso de conversión. Ello, sin embargo, no niega la posibilidad de que estos métodos por lo menos debiliten la convicción del oponente sobre la justicia o la moralidad de sus opiniones previas.

Pero aunque la identificación de la correlación entre el método seleccionado y el mecanismo de operación constituye un avance, queda un largo trecho por recorrer en lo referente a la identificación de los factores que pueden incidir en la activación de un mecanismo específico para la consecución de objetivos. En relación con la conversión, por ejemplo, Lakey no ofrece ninguna pista en este sentido y se limita a

afirmar que el objetivo de conversión "exige mucha paciencia". Sharp va mucho más lejos, argumentando que factores internos y externos afectan la probabilidad de conversión. Los primeros, sin embargo, son más una serie de recomendaciones sobre cómo actuar, aunque podrían formularse a manera de hipótesis con base en el grado de acatamiento de esas normas por parte del grupo no violento. La recomendación principal es la de distinguir entre el adversario y el conflicto que con él se tiene. Un ejemplo de este principio es la insistencia de Martin Luther King en que la lucha de los negros en Estados Unidos no era contra los blancos sino contra el sistema de dominación de los blancos; es decir, la lucha no era contra quienes cometían injusticias sino contra las estructuras que permitían y reproducían la injusticia. Consistente con la primera admonición y con la concepción del oponente en la perspectiva ética, la segunda recomendación es la de evitar acciones que lleven al oponente a percibir la campaña no violenta como un ataque personal. El objetivo es ganar la confianza del oponente, lo cual exige transparencia en las intenciones y los planes de acción, abstenerse de humillarlo, mantener la comunicación, realizar sacrificios y demostrar empatía hacia su perspectiva, sus sentimientos y dilemas, al tiempo que se enfatiza la oposición a políticas o estructuras específicas.

Como factores externos, Sharp menciona la estructura de personalidad del oponente, el papel de terceros, la contradicción de intereses y la distancia social entre los adversarios. La discusión sobre estos factores, sin embargo, es problemática. Aunque la presunción subyacente es que el sufrimiento voluntariamente aceptado y la demostración de valentía y heroísmo por parte del grupo no violento pueden ser decisivos para cambiar imágenes negativas y establecer bases para la empatía, no es claro cómo exactamente la empatía llevaría a la conversión y no, por ejemplo, a la acomodación, mediante el cambio de opinión sobre el grupo no violento.

Igual ocurre con el argumento de que la posibilidad de conversión es menor entre mayor



sea la distancia social, es decir, entre más débiles sean los sentimientos de camaradería o comprensión, entre menos compartidas sean las creencias y normas de comportamiento -por ejemplo, si el oponente está convencido de su derecho o deber de dominar-, o entre más se perciba el grupo no violento o el grupo agraviado como ajeno o traidor a un orden moral o como inferior o inhumano. Pero aunque es plausible el argumento de que una gran distancia social aumenta la posibilidad de que el oponente sea relativamente indiferente al sufrimiento del grupo no violento, también lo es que una menor distancia social aumente la posibilidad de acomodación y no necesariamente de conversión.

Por otro lado, si bien es cierto que la resistencia a la conversión varía de acuerdo con la estructura de la personalidad, el énfasis en la conversión individual es problemático en conflictos colectivos puesto que, como lo señala el mismo Sharp, los miembros individuales con frecuencia subordinan su propio sentido de responsabilidad, estándares de comportamiento y juicios morales a la política de la colectividad superior (política, étnica o religiosa) en cuyo nombre se lucha.

La identificación de los intereses en juego como uno de los factores centrales supera la tendencia a reducir el conflicto simplemente a sus manifestaciones conductuales. Como argumentan Boserup y Mack (op.cit.), es innegable que las conductas negativas en una situación de conflicto pueden obstaculizar la búsqueda de soluciones y en la mayoría de casos agravar las contradicciones. Pero es claro que en muchos casos la contradicción de intereses es independiente de la conducta de las partes y que, en consecuencia, el oponente reacciona de manera negativa, pese a percibir como positivas las acciones del grupo no violento. Es pues importante que Sharp rescate la importancia de este factor. Sin embargo, el argumento de

que la probabilidad de conversión será mayor en la medida en que terceros valorados por el oponente reaccionen desfavorablemente a la represión contra el grupo no violento y menor en la medida en que haya intereses vitales en juego, y que por ende las consecuencias de acceder a las demandas de los no violentos se perciban como demasiado onerosas, parece más relevante para explicar el funcionamiento de los mecanismos de acomodación o coerción no violenta -asociados más con la correlación de fuerzas y cálculos de costo beneficio- que la aceptación de la inmoralidad o la injusticia de una situación.

Un problema adicional es que, en la práctica, en diferentes campañas no violentas los principios éticos y pragmáticos se entrelazan, en la medida en que se combinan diferentes métodos o se privilegia una aproximación específica al tiempo que se recurre a acciones normalmente asociadas con una aproximación diferente¹⁶. El problema radica en que las dos aproximaciones son incompatibles cuando se utilizan en conflictos colectivos. Mientras que las técnicas negativas dependen para su efectividad de la polarización, es decir del establecimiento de fronteras claras entre los antagonistas, los medios positivos apuntan a la eliminación de las mismas¹⁷. Por otro lado, aunque las acciones positivas tienden a generar reacciones positivas, en una secuencia de acciones negativas una sola acción positiva probablemente será percibida por el oponente de manera negativa y desechada como una treta. En cuanto a los otros dos mecanismos de la no violencia, Sharp identifica los siguientes factores:

Acomodación:

- ◆ Severidad de la contradicción de intereses.
- ◆ Todos los factores que inciden en el mecanismo de conversión.
- ◆ Apoyo real o potencial para los accionistas

¹⁶ Bruyn & Rayman (1979). Boserup & Mack argumentan que la tenacidad para perseverar en la aproximación positiva pese a experiencias desalentadoras presupone una incapacidad para no aprender de ellas, o una actitud dogmática basada en una estrategia de largo plazo comprendida y apoyada por todo el grupo o en un grado considerable de indoctrinamiento.

¹⁷ Boserup & Mack presentan este argumento en el contexto de la defensa no violenta frente a invasiones, pero su aplicabilidad en otros tipos de conflictos colectivos es evidente.

no violentos y su causa tanto en el interior del oponente como entre terceros.

- ◆ Efectividad de la represión del oponente.
- ◆ Pérdidas económicas producidas por el conflicto.
- ◆ Fortaleza presente y fortaleza estimada del grupo no violento en el futuro.
- ◆ Cálculos sobre las posibilidades de victoria o derrota y sus consecuencias.

Coerción no violenta:

- ◆ Fortaleza numérica de los accionantes no violentos, tanto en términos absolutos como en relación con la población en general.
- ◆ Grado de dependencia del oponente en los accionantes no violentos para sus fuentes de poder.
- ◆ Capacidad del grupo no violento para aplicar las técnicas de la acción no violenta.
- ◆ Capacidad para sostener el reto y la no cooperación por un período prolongado.
- ◆ Simpatía y apoyo de terceros para el grupo no violento, si el oponente depende de ellos.
- ◆ Los medios de represión y control a disposición del oponente y la capacidad para utilizarlos durante un tiempo prolongado.
- ◆ Oposición dentro del grupo oponente contra las políticas o contra la represión.

El criterio de selección para cada categoría, sin embargo, no es muy claro. Puesto que los factores identificados son elementos tradicionalmente considerados como constitutivos del poder de las partes de un conflicto, no es evidente por qué algunos figuran en ambas categorías mientras que otros se consideran válidos para una y no para la otra. Pareciera que lo que explica que el mecanismo que finalmente opera en un conflicto es el balance de poder entre el oponente y el grupo no violento, de manera que en la acomodación es suficiente para forzar concesiones -con base en la realidad o en los cálculos hacia el futuro-mientras que en la

coerción se ha inclinado decididamente en favor del grupo no violento.

Diferentes autores comparten la opinión de que la importancia de cada factor varía de acuerdo con el grado en que afecta las bases de poder del oponente.

Una movilización masiva, por ejemplo, puede resultar imposible de controlar, o puede afectar las fuentes de poder que dependen de la fuerza de trabajo. Lakey (1979) explica el frecuente éxito de acciones como el boicot y la huelga con base en la posición estratégica del grupo no violento y la dependencia del oponente.

Por otro lado, como lo mencionamos antes, diversos autores han rescatado la importancia de la contradicción de intereses. Zunes (1994), por ejemplo, sugiere que entre más limitados sean los objetivos del grupo no violento, es decir, entre menos amenacen con alterar radicalmente el *statu quo*, mayor será la posibilidad de éxito. Burrowes capta esta dimensión del objetivo estratégico de la acción no violenta mediante la diferenciación entre no violencia reformista y no violencia revolucionaria. Quienes practican la no violencia reformista identifican políticas específicas de la élite como las causantes de los problemas sociales y adelantan campañas de corto y mediano plazos para cambiarlas dentro del marco social existente. En contraste, quienes practican la no violencia revolucionaria están guiados por un análisis estructural de las relaciones políticas y económicas y convencidos de la necesidad de un cambio más fundamental.

Su marco temporal de operación es mucho más largo, y campañas específicas con un marco de tiempo más reducido son conducidas en el contexto de una estrategia revolucionaria de largo plazo.

La efectividad de la no violencia para la consecución de objetivos limitados es más fácilmente reconocida que su efectividad para producir cambios estructurales. El principal

**Cuadro 2.**

La dimensión reformista-revolucionaria		
Criterio	No violencia reformista	No violencia revolucionaria
Análisis del conflicto	Problema de políticas	Problema estructural
Objetivo	Cambio de políticas	Cambio estructural
¿Programa constructivo?	No	Sí
Marco de tiempo	Corto/mediano plazos	Largo plazo

Fuente: Burrowes (1996: 100).

argumento es que la pretensión de cambios estructurales genera en los defensores del *statu quo* una reacción más decidida y aumenta la probabilidad de una represión violenta. Sin embargo, como argumentan AcKerman y Kruegler (1994), pese a que tanto las luchas violentas como las no violentas confrontan obstáculos estructurales que anteceden su desarrollo, en repetidas ocasiones la acción no violenta ha demostrado su efectividad para superarlos y cambiar el contexto del conflicto en favor del grupo no violento. Con frecuencia, quienes tienen la capacidad de recurrir a la represión violenta se han abstenido de hacerlo, o la represión ha fracasado o generado consecuencias imprevistas para quienes la ejercen. En consecuencia, las luchas no violentas han producido profundos cambios de estructuras políticas, como resultado del derrumbe de dictaduras y regímenes autoritarios, totalitarios o coloniales en los más diversos contextos geográficos y culturales.

Por otro lado, muchas campañas no violentas han sido más improvisadas que planeadas y más reactivas que estratégicas, lo que con frecuencia no sólo ha puesto en riesgo a los participantes sino también llevado al cinismo y al rechazo prematuro de la no violencia o a la adopción acrítica de métodos violentos. La violencia, por supuesto, es también con frecuencia resultado de explosiones espontáneas. Pero el punto es

que éstas, al igual que las expresiones de no violencia con similares características, son normalmente ineficaces o fácilmente controlables, puesto que por su misma naturaleza carecen de mínimos elementos que permitan augurar (no garantizar) alguna posibilidad de éxito. Esa posibilidad se ve fortalecida en la medida en que los grupos involucrados en una lucha determinada, de carácter violento o no violento, reúnan ciertas condiciones en términos de organización, liderazgo, bases de movilización y recursos colectivos. Pero, sobre todo, en la medida en que desarrollen una estrategia adecuada con base en los objetivos propios (incluyendo los objetivos de acciones específicas, los procesos necesarios para la consecución de objetivos posteriores y las aspiraciones finales), el tipo de oponente y sus objetivos, y el contexto político de la confrontación. La estrategia no sólo debe apuntar a la superación de las debilidades propias y a la explotación de las del oponente (lo cual exige una correcta identificación de sus bases de poder) sino también contemplar las necesarias innovaciones en la interacción táctica para neutralizar sus acciones y evitar el estancamiento del reto presentado¹⁸.

Si bien es cierto que «la combinación determinante de influencias, presiones y fuerzas nunca será precisamente la misma», es

¹⁸ McCarthy (1992).

posible por lo menos acercarse a una guía más efectiva para la acción, reduciendo el nivel de abstracción mediante la elaboración de teorías relevantes para subclases específicas del fenómeno -por ejemplo, sobre las estrategias necesarias para la defensa no violenta de un territorio, la lucha no violenta contra determinados regímenes políticos o la resistencia no violenta en medio de una guerra- en vez de teorizar sobre las condiciones y estrategias necesarias para el éxito de la no violencia en general. El objetivo final es no

sólo transformar la percepción de que la 'violencia es la última forma de sanción', identificando sus implicaciones y frecuente restringida utilidad sino también fortalecer la capacidad para producir cambios por métodos no violentos. De otra manera, diferentes colectividades seguirán recurriendo a la violencia cuando lo consideren conveniente o necesario, algo siempre fácil de justificar con argumentos como 'último recurso' o 'violencia como reacción a una violencia anterior'.

Referencias

ACKERMAN, Peter & Christopher Kruegler (1994). *Strategic Nonviolent Conflict: The Dynamics of People Power in the Twentieth Century*, Londres, Praeger.

BOND, Douglas (1988). "The Nature and Meaning of Nonviolent Direct Action: An Exploratory Study", en *Journal of Peace Research*, vol. 25, no. 1.

_____ (1992). "Research Issues and Explanatory Frameworks", en Center for International Affairs, Harvard University, *Transforming Struggle. Strategy and the Global Experience of Nonviolent Direct Action*.

BONDURANT, Joan (1959). *Conquest of Violence: The Gandhian Philosophy of Conflict*, Bombay, Oxford University Press.

BOSERUP, Anders & Andrew Mack (1975). *War Without Weapons: Non-Violence in National Defense*, New York; Schocken Books.

BURROWES, Robert (1996). *The Strategy of Nonviolent Defense: A Gandhian Approach*, Albany, State University of New York Press.

BRUYN, Severyn and Paula Rayman (1979). "Introduction", en Bruyn and Rayman, eds., *Nonviolent Action and social Change*, New York, Irvington Publishers, Inc.

BRUYN, Severyn (1979). "Social Theory of Nonviolent Action", en Bruyn and Rayman, eds., *Nonviolent Action and social Change*, New York, Irvington Publishers, Inc.

FISHER, Margaret (1971). "Contrasting Approaches to Conflict", en Bondurant, Joan, ed., con Margaret Fisher, *Conflict: Violence and Nonviolence*, Chicago/New York, Aldine-Atherton.



Leaky, George (1979). "Sociological Mechanisms of Nonviolence: How it Works", in Bruyn and Rayman, eds., *Nonviolent Action and social Change*, New York, Irvington Publishers, Inc.

_____ (1973). *Strategy for a Living Revolution*, San Francisco, Freeman & Company.

MCCARTHY, Ronald (1992). "Nonviolent Action: Notes on the Technique Approach", en Center for International Affairs, Harvard University, *Transforming Struggle. Strategy and the Global Experience of Nonviolent Direct Action*.

SHARP, Gene (1999). "Beyond Just War and Pacifism: Nonviolent Struggle towards Justice, Freedom, and Peace", en Steger, Manfred and Nancy Lind, eds., *Violence and its Alternatives: An Interdisciplinary Reader*, London, MacMillan.

_____ (1973). *The Politics of Nonviolent Action*, Boston, Porte Sargent Publishers.

_____ (1971). "The Technique of Nonviolent Action", en Bondurant, Joan, ed., con Margaret Fisher, *Conflict: Violence and Nonviolence*, Chicago/New York, Aldine-Atherton.

ZUNES, Stephen (1994). "Unarmed Insurrections Against Authoritarian Governments in the Third World: a New Kind of Revolution," en *Third World Quarterly*, vol. 15, no. 3.