



---

## Comportamiento colectivo y movimientos sociales en la era global

---

Javaloy, F., Espelt, E. & Rodríguez A. (2007). Comportamiento colectivo y movimientos sociales en la era global. En *Morales, J., Gaviria, E., Moya, M. & Cuadrado, I. (Coords). Psicología social, 3ra edición.* (pp. 641-691). España: Mc Graw Hill.

# Comportamiento colectivo y movimientos sociales en la era global

*Federico Javaloy Mazón, Esteve Espelt y Álvaro Rodríguez Carballeira*

## Objetivos

- Establecer la relación entre el comportamiento colectivo y la Psicología social.
- Distinguir entre las formas más simples de comportamiento colectivo y los movimientos sociales.
- Conocer las distintas teorías sobre el comportamiento colectivo y los movimientos sociales, distinguiendo los diferentes niveles de explicación que utiliza cada una de ellas.
- Analizar el comportamiento del individuo en el seno de la multitud, teniendo en cuenta los procesos psicosociales que le afectan.
- Comprender los aspectos psicosociales de los diversos tipos de masa que se presentan.
- Analizar cuándo tiene lugar la emergencia de un movimiento social y cómo ocurre la movilización de participantes.
- Estudiar cómo en la fase de madurez los movimientos se organizan y entran en relación con su contexto.
- Observar las consecuencias de los movimientos, en particular, por qué unos tienen éxito y otros fracasan.
- Analizar los procesos psicosociales que tiene lugar en el movimiento social: la construcción de la identidad social, la aparición de una ideología y de marcos de acción colectiva, y el desarrollo del compromiso de los miembros.

## 24.1 Una mirada psicosocial al comportamiento colectivo

Tanto el comportamiento colectivo, en general, como los movimientos sociales, en particular, representan hoy en día un dominio interdisciplinar que ha experimentado un reciente desarrollo. Entre las ciencias sociales que comparten su dedicación a este campo, destacan la Sociología, Psicología social, Historia y Antropología cultural, sin olvidar las contribuciones de la Psicología general.

Mientras que el centro de atención ha sido para la Sociología el conjunto de factores socioestructurales que influyen en el comportamiento colectivo y para la Psicología el foco de interés ha estado en las variables individuales, la atención del psicólogo social se ha dirigido a la relación entre ambos tipos de variables, en la observación del comportamiento colectivo y los movimientos sociales como ejemplos paradigmáticos de la interacción entre el individuo y la sociedad. Ello influyó en el hecho de que, entre todas las ciencias sociales, fuera la Psicología social la pionera en el estudio del comportamiento colectivo, hasta el punto de haber llegado a confundirse dicho estudio con el origen de la disciplina.

Así como la Psicología colectiva surgida en el siglo XIX fue un eco de su contexto histórico, en el siglo XXI, en la era global, el comportamiento colectivo y los movimientos sociales continúan siendo fieles testigos de las transformaciones sociales de nuestra época (véase el siguiente recuadro).

### RECUADRO: Era global y movimientos sociales.

Vivimos en la era global. Desde finales del siglo XX, habitamos en un mundo más pequeño, en una aldea en la que los ciudadanos del planeta nos sentimos cada vez más cerca. Y ello ha sido posible gracias a un vertiginoso despliegue de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Es cierto que esto ha ocurrido sobre todo en los países desarrollados, pero también es patente que la marea globalizadora se va extendiendo por todo el mundo.

En esta sociedad global está cambiando todo: se está creando un mercado único global, unas instituciones políticas globales, una cultura global. Incluso está surgiendo un nuevo tipo de relaciones entre las personas que no conoce fronteras. La globalización está transformando nuestras vidas. Es la característica que mejor define la sociedad en la que vivimos, la que le imprime un rasgo más distintivo. Eso lleva a que la globalización tenga también lugar en el plano *psicosocial*. En ese marco global, el objeto de estudio de la Psicología social, entendido como interacción entre el individuo y la sociedad, ha experimentado un cambio. El individuo ha de resituarse en el nuevo contexto globalizado, con lo que cambia no sólo su visión de la realidad, sino también su imagen de los demás y de sí mismo. En el marco de referencia global, se modifica el significado de la experiencia humana, se redefine al otro y el individuo se autodefine cada vez más como ciudadano del mundo, tomando a la humanidad como nuevo marco de comparación social (de ahí que sea probable, por ejemplo, que las personas de países del Sur se sientan más pobres y las del Norte, más ricas).

En el marco planetario, los movimientos sociales más importantes —como el ecologista, el movimiento por la paz o el feminista— han ido universalizando tanto su discurso como sus organizaciones y sus estrategias de actuación, viendo facilitada esa coordinación por las nuevas tecnologías de la información. De esta forma han surgido una conciencia y una acción de carácter global cuya expresión evidente ha sido la irrupción de *movimientos sociales globales*.

*Continúa*

A cuya irrupción ha contribuido particularmente la naturaleza global que han ido adquiriendo muchos de los problemas que abordan los movimientos (como la paz mundial, la crisis ecológica o la brecha social Norte-Sur), y que exige asimismo soluciones y estrategias globales de actuación. Un ejemplo particularmente claro lo constituyen los problemas abordados por el movimiento ecologista. Hasta hace muy poco, el ser humano no tenía suficiente capacidad para producir un daño global en la biosfera y poner en peligro la supervivencia de la humanidad, por lo que problemas tales como el cambio climático, el efecto invernadero, el agujero de la capa de ozono o la contaminación nuclear, son realmente nuevos y es nueva también la amenaza global que representan.

Los nuevos movimientos sociales globales, en la medida en que defienden intereses que conciernen a todos, gozan de la simpatía de la mayor parte de la población mundial.

**Fuente:** Basado en los artículos: Javaloy, F. (2004). Globalización psicosocial y movimientos sociales globales. *Encuentros en Psicología Social*, 2 (1), 453-460 y Javaloy, F. (2003). Comportamiento colectivo y movimientos sociales: un reto para la psicología social. *Revista de Psicología Social*, 18, 163-206.

## 24.2 Psicología social y comportamiento colectivo: una necesidad mutua

Como la Psicología social y el comportamiento colectivo se necesitan mutuamente, intentaremos explicar a continuación el porqué de esa necesidad en una y otra dirección.

### ¿Por qué la Psicología social necesita al comportamiento colectivo?

El estudio del comportamiento colectivo tiene la capacidad de aportar un efecto transformador y saludable sobre la Psicología social, como ya apuntaron Milgram y Toch (1969). Estos autores distinguen cuatro niveles de influencia positiva del estudio del comportamiento colectivo sobre la Psicología social:

- Refuerza la orientación social de la Psicología social, frente a la de signo más individualista, que ha venido siendo claramente la predominante.
- Permite el estudio de situaciones y respuestas nuevas, frente a las situaciones y respuestas estándar más típicas de la Psicología social por ocuparse más del comportamiento ordinario y cotidiano. Los comportamientos interiorizados durante el proceso de socialización resultan inoperantes cuando la persona ha de responder a situaciones problemáticas —inhabituales o claramente nuevas— que dan lugar a episodios colectivos y que favorecen la emergencia de ciertas facetas de la personalidad inhibidas en la rutina diaria por la presión de las reglas sociales.
- Parte de un modelo *activo* de ser humano como agente de cambio social frente a un modelo *pasivo* o más bien estático al que suele atender la Psicología social. El comportamiento colectivo estudia el papel del ser humano como actor intencional del cambio histórico, como dotado de iniciativa y creatividad.
- Apuesta por una disciplina comprometida frente a una disciplina academicista, que está más cerca del laboratorio que de los problemas sociales. El estudio del comportamiento colectivo ofrece la oportunidad de abordar, en los amplios escenarios de la vida real, problemas habitualmente analizados en el laboratorio —como el conflicto, la agresión, el liderazgo o la conformidad grupal— que adquieren frecuentemente expresiones más radicales en contextos multitudinarios. Un estudio que merece ser realizado desde este enfoque de campo es el de la expansión del terror tras los atentados del 11-S, que mostramos en el recuadro siguiente.

### RECUADRO: Terror global: 11-S.

Estamos ante la pantalla del televisor cuando vemos que una de las Torres Gemelas de Nueva York está ardiendo, nos dice el locutor que minutos antes un avión ha chocado contra ella. ¿Es una película de ficción? Nos asombramos todavía más cuando entendemos que son imágenes reales ¿Accidente o atentado? Al cabo de unos treinta minutos se disipan las dudas: un segundo avión impacta brutalmente contra la segunda Torre. El locutor, confuso, nos habla de un tercer avión contra el Pentágono...



Perplejos, incrédulos, volvemos a dudar, ¿no estaremos presenciando una repetición de la Guerra de los Mundos? La realidad finalmente se impone: estamos presenciando en vivo y en directo la “primera comunicación global violenta de la historia”, como ha dicho Habermas. Se trata de una acción magistralmente planificada y ejecutada, de un dramatismo indecible: gritos en las ventanas, cuerpos saltando al vacío, gente que corre.

Durante casi dos horas vemos la agonía de dos gigantes heridos de muerte que acaban por desplomarse. En ese momento tenemos la sensación de que junto a las Torres han caído muchas otras cosas. El *skyline* de Nueva York ha cambiado, y tenemos la sensación de que el perfil del mundo también ha dejado de ser el mismo y estamos entrando en una nueva época.

El múltiple ataque perpetrado por *Al-Qaeda*, con su atroz dosis de violencia teatralizada y espectacular, ejemplifica ferozmente las características de la violencia terrorista. Es una dramatización diseñada para tener un impacto sobre un público determinado. En otras palabras, la acción terrorista está diseñada para comunicar un *mensaje*, o varios. A sus enemigos les manda el mensaje de que la *yihad* continúa viva, de que no tolerarán la forma en que se está tratando a su gente, que pueden golpear en el lugar y el momento en que quieran. A sus (potenciales) seguidores les comunica que el enemigo es vulnerable (Jordán, 2004, p. 169) y que es el momento de movilizarse. Es lo que los anarquistas del siglo XIX denominaban *propaganda por la acción o por los hechos*. Su finalidad era atacar el símbolo de un poder que consideran injusto, haciéndolo de una forma espectacular que impresiona, promueve el debate e invita a la movilización. Al respecto son muy ilustrativas las palabras pronunciadas por Bin Laden en un vídeo encontrado en Afganistán en que comentaba los atentados del 11-S y enfatizaba sus efectos propagandísticos: “Esos jóvenes [los pilotos suicidas] (... inaudible...) expresaron con obras en Nueva York y en Washington, un discurso que supera todos los demás discursos pronunciados en cualquier lugar del mundo. Un mensaje que fue comprendido por árabes y no árabes, incluso por los chinos (...). Algunos han dicho que en Holanda, en uno de los centros, el número de personas que han aceptado el Islam después de las operaciones fue mayor que el total de los últimos once años (...). Estos acontecimientos han hecho que la gente piense, y eso beneficia enormemente al Islam” (Jordán, 2004, p. 175).

Estas acciones espectaculares, típicas del terrorismo religioso, no buscan tanto lograr un fin estratégico como hacer una declaración simbólica. Es más una forma de *espectáculo público* que un elemento de una estrategia política. Son declaraciones simbólicas que buscan otorgar un cierto poder a comunidades que se sienten humilladas. Así, el desplome de las Torres Gemelas provocó una fuerte ilusión de poder a los seguidores y simpatizantes de *Al-Qaeda*. La finalidad del ataque es dar una lección gráfica y comprensible. Desde su punto de vista, son *lecciones morales* (“que sientan el mismo dolor que hemos sentido nosotros”). En suma, estos actos no buscan conseguir un objetivo tangible e inmediato, sino que son *actos dramáticos*, pensados cada vez más para un público televisivo, que pretenden impresionar al espectador con su fuerte significado simbólico. Así, la dimensión simbólica, espectacular, teatral, dramática del terrorismo es básica para entender su significado (Juergensmeyer, 2000, pp. 142, 251).

## ¿Por qué el comportamiento colectivo necesita a la Psicología social?

Si el objeto de estudio de la Psicología social es la conducta social, es decir, la interacción entre el individuo y la sociedad, resulta obvio que la investigación del comportamiento colectivo y de los movimientos sociales, que son formas significativas de esta interacción, caen de lleno en el campo de esa disciplina y podría parecer absurdo que los estudios de acción colectiva excluyeran el punto de vista psicosocial. Sin embargo, algo de esto ocurrió en el pasado.

Gran parte de los sociólogos estadounidenses rechazaron en los años 70 las explicaciones psicosociales de la conducta colectiva argumentando que distorsionaba gravemente la comprensión de dicha acción por considerarla falta de racionalidad o simplemente patológica. Se llegó a afirmar entonces que la perspectiva psicosocial de la conducta colectiva desvirtuaba el significado político de la protesta e impedía comprender sus raíces sociales. El exceso de tales afirmaciones se basaba en la errónea identificación de la perspectiva psicosocial con la posición irracionalista de Le Bon (1895), cuya influencia en la disciplina se hizo notar durante largo tiempo. Como reacción ante tal exceso se produjo luego un *giro psicosocial* en el estudio de la conducta colectiva (Snow y Oliver, 1995, p. 572). El análisis de las creencias compartidas por los participantes y del proceso a través del cual se han formado tales creencias en el grupo adquirieron una importancia decisiva. Se pudo “restablecer la conexión entre la Psicología social y el estudio del comportamiento colectivo”, con lo que la Psicología social “volvió a formar parte de la tendencia dominante” (Snow y Oliver, 1995, p. 73).

### 24.3 Concepto de comportamiento colectivo

Para poner el problema en la perspectiva adecuada, será necesario referirse primero a su vertiente conceptual.

En un amplio sentido, puede decirse que el campo del *comportamiento colectivo* comprende tanto formas más espontáneas, emocionales y efímeras como formas de comportamiento planeado, duradero y organizado que se encuentran en los movimientos sociales.

### Concepto y tipos de comportamiento colectivo

La sección de comportamiento colectivo y movimientos sociales de la *American Sociological Association* definió en sus estatutos (1980) el *comportamiento colectivo* como formas sociales emergentes y extrainstitucionales de comportamiento. Esta definición la recogen explícitamente autores que siguen un enfoque psicosocial del comportamiento colectivo como Lofland (1981) y Turner y Killian (1987), y su valor es reconocido también por autores posteriores (Goode, 1992, p. 6; Marx y McAdam, 1994, p. 72).

- El término *emergente* hace referencia a “la conducta espontánea y a menudo sujeta a normas creadas por los propios participantes” (Michener y cols., 1986, p. 522). La espontaneidad se refiere a la acción “no planeada e improvisada” y a su carácter “informal” (Killian, 1984; Curtis y Aguirre, 1993, p. IX).
- El vocablo *extrainstitucional*, o *no institucional*, significa que las normas que se desarrollan no se derivan de las de la cultura establecida e incluso pueden ser opuestas a las de ésta, quedando poco definidos el estatus de los participantes y sus roles. Las normas desarrolladas emergen de la propia situación en que se produce el comportamiento colectivo.

Estas características de *emergente* y *extrainstitucional* condensan los dos rasgos básicos específicos del comportamiento colectivo y sobre ellos hay un consenso notable entre la mayoría de investigadores.

Blumer (1951) afirmó que “el comportamiento colectivo se interesa por estudiar las formas en que el orden social viene a la existencia, en el sentido de la emergencia y solidificación de nuevas formas de comportamiento colectivo” (1951, p. 69), y añadió que este comportamiento “surge espontáneamente y no es debido a interpretaciones preestablecidas o tradiciones” (1951, p. 68).

Turner y Killian (1987) definen el comportamiento colectivo como “aquellas formas del comportamiento social en las que las convenciones habituales dejan de guiar la acción social y las personas trascienden colectivamente, pasan por alto o subvierten las pautas y estructuras institucionales establecidas” (1987, p. 3), y añaden que “el comportamiento colectivo tiene lugar bajo el dominio de las normas emergentes” (1987, p. 7).

El comportamiento colectivo se ha caracterizado también con otros rasgos que podríamos considerar secundarios, como los de *cambiante* y *emocional* (Curtis y Aguirre, 1993, p. IX; Snow y Oliver, 1995, p. 571), así como el de ser desarrollado por un *amplio número de personas* (Lofland, 1981, p. 413; Milgram y Toch, 1969, p. 507). Para comprender mejor estos rasgos, es útil referirse a que suelen surgir en cierto tipo de circunstancias que los propician, se trata de situaciones que algunos autores han denominado como *problemáticas*, *críticas* o de *tensión* (Cantril, 1941; Lang y Lang, 1961; Snow y Oliver, 1995, p. 571; Marx y McAdam, 1994, p. 4).

### Tipos de comportamiento colectivo

Para establecer una tipología del comportamiento colectivo nos basaremos en la propuesta ya clásica realizada por Lofland (1981, 1985). La tipología parte del concepto de *colectividad*, o grupo en el que se produce el comportamiento colectivo, y de los dos tipos en que ésta se presenta: *congregada* y *dispersa*. Utilizamos el término *multitud* como sinónimo de colectividad congregada, mientras que el término *masa* lo empleamos como equivalente de colectividad dispersa (Lofland, 1981). La multitud y la masa constituyen los escenarios sociales donde se desarrollan las *formas elementales* de comportamiento colectivo (Lofland, 1981). Por su parte, el *movimiento social* constituye una forma compleja de comportamiento colectivo a la que nos referiremos luego. Estos son los tres conceptos básicos: colectividad, multitud y masa.

- *Colectividad*: se refiere a un grupo relativamente desorganizado en el que no existen procedimientos formales, o previamente definidos, para seleccionar e identificar a sus miembros, para definir los objetivos, para escoger los líderes y para tomar decisiones (Turner y Killian, 1987, pp. 3-4). La colectividad está orientada hacia un objeto de atención y posee alguna creencia u objetivo compartido, pero su acción no está dirigida por normas formalizadas que prescribe la cultura, sino que más bien se halla guiada por normas emergentes.
- *Multitud*: es una colectividad cuyos miembros “se hallan en presencia mutua, inmediata y cara a cara” (Lofland, 1981, p. 416). El hecho de que los miembros de la multitud se encuentren juntos implica algún objeto de atención o propósito común, como puede ser el presenciar una disputa o expresar una protesta delante de un edificio público.
- *Masa*: es una colectividad de personas que “atienden a un objeto común, pero que no se encuentran mutuamente en proximidad física e inmediata” (Lofland, 1981, p. 416). Ejemplos de comportamientos de colectividades dispersas podemos hallarlos en ciertas modas pasajeras generalmente fomentadas por los medios de comunicación o en ciertas obsesiones colectivas como en algún momento sucedió con el supuesto avistamiento de OVNIS.

### Tipos de comportamiento colectivo según su emoción predominante

El criterio de la *emoción dominante* resulta útil y adecuado para distinguir tipos de comportamiento colectivo tanto en multitudes como en masas, tal como propuso Lofland. Este autor llamó *emoción dominante* al “sentimiento públicamente expresado que participantes y

observadores perciben como más prominente en un episodio de comportamiento colectivo” (1981, p. 414), y distingue tres emociones dominantes: *hostilidad*, *miedo* o *gozo*. Cabe añadir que el comportamiento colectivo puede estar dominado también por otras emociones, entre las que puede destacarse la *tristeza*, por ejemplo, tras la muerte de un líder carismático (Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001). Se muestra una síntesis en el Cuadro 24.1.

**Cuadro 24.1:** Tipos elementales de comportamiento colectivo.

	Emoción dominante	Ejemplos
<b>Multitud</b>	Hostilidad Miedo Gozo Tristeza	Revolta racial. Linchamiento Estampida en estadio o en concierto de rock Celebración de victoria deportiva Entierro de un personaje popular
<b>Masa</b>	Hostilidad Miedo Gozo Tristeza	Persecución de grupos. Caza de brujas Ilusiones colectivas producidas por rumores falsos <i>Fads</i> , modas y furores colectivos Decepción tras derrota militar

**Fuente:** adaptado de Lofland (1981), por Javaloy, Rodríguez y Espelt (2001).

Una visión radical del comportamiento colectivo que ha ejercido una poderosa influencia es la que se muestra en el recuadro siguiente.

**RECUADRO: Le Bon y Hitler.**

A lo largo de la historia encontramos a numerosos pensadores que manifiestan un ostensible desprecio hacia las masas, a las que atribuyen toda suerte de defectos y barbaridades. La masa puede ser tanto un rebaño de ovejas como una manada de lobos (Platón), una bestia sin nombre (Tarde) o un animal salvaje (Taine, Sighele), que actúa como un incendio que no se puede controlar, destruyendo cuanto encuentra a su paso para finalmente destruirse a sí misma (Carlyle). Pero, sin duda, el autor más representativo de esta visión negativa de la muchedumbre fue Gustave Le Bon y su *Psicología de las masas* (1895), uno de los libros de Psicología más leídos durante la primera mitad del siglo XX.



Gustave Le Bon  
(1841-1931)

El individuo al formar parte de una masa, señala Le Bon, se transforma radicalmente, se disuelve en ella, sus características personales son absorbidas por la masa que lo convierte en un ser anónimo que deja de comportarse racionalmente y pasa a ser guiado por los impulsos inconscientes que la masa despierta en él. En suma, “por el mero hecho de formar parte de una masa, el hombre desciende varios peldaños en la escala de la civilización. Aislado era quizá un individuo cultivado, en la masa es un instintivo y, en consecuencia, un bárbaro” (pp. 32-33). Prosigue nuestro autor, “varios de sus rasgos especiales, como la impulsividad, irritabilidad, incapacidad de razonar, ausencia de juicio y de espíritu crítico, exageración de los sentimientos, etc., pueden observarse también en seres pertenecientes a formas inferiores de evolución, como son el salvaje y el niño” (p. 35). Además, “las masas son siempre femeninas, pero las más femeninas de todas son las masas latinas” (p. 37).

*Continúa*



De la obra de Le Bon se desprenden, y de hecho dedica un capítulo a ello, los medios de persuasión que los conductores de masas deben utilizar para ser persuasivos. Por ejemplo, señala que “las masas no tienen jamás sed de verdades. Ante las evidencias que las desagradan, se apartan, prefiriendo divinizar al error, si el error las seduce. Quien sabe ilusionarlas se convierte fácilmente en su amo; el que intenta desilusionarlas es siempre su víctima” (p. 85) porque “la intensidad de la fe [de los conductores de masas] confiere a sus palabras un gran poder sugestivo. La multitud escucha siempre al hombre dotado de una fuerte voluntad. Ya que los individuos reunidos en masa pierden toda voluntad, se tornan instintivamente hacia aquel que la posee. (...) Crear fe, ya se trate de fe religiosa, política o social, de fe en una obra, en una persona, en una idea: he aquí el papel, sobre todo, de los grandes conductores de masas” (p. 90).

Estas ideas sobre la masa y los consejos sobre como “conducirlas” influyó a personajes como Mussolini, Goebbels y Hitler. Por ello, Moscovici (1981) denomina a Le Bon el *Maquiavelo de la sociedad de masas*. Aunque no está claro que Hitler leyera de primera mano a Le Bon, parece que aprendió sus enseñanzas y las descripciones que hace de la masa en sus discursos son claramente *lebonianas*: “la masa general es femenina, unilateral en su actitud; no conoce más que el duro *esto o aquello*, también señala Hitler que “las grandes masas son ciegas y estúpidas y no saben lo que hacen” (en Kershaw, 1998, p. 292). También parece que aprendió las ideas que Freud considerara claves en Le Bon: la inhibición de la función intelectual y la intensificación de la afectividad en la masa. Así, en *Mi Lucha* (p. 164), dice “su efecto debe estar en su mayor parte dirigido a las emociones y sólo en grado muy limitado al llamado intelecto (...). El arte de la propaganda reside en comprender las ideas emocionales de las grandes masas y en encontrar, a través de la forma psicológicamente correcta, el camino a la atención y de allí al corazón de esas masas”.

## Concepto y tipos de movimiento social

Es importante completar el contenido del apartado anterior con la descripción del concepto y tipos de movimiento social.

### Una definición de movimiento social

Un *movimiento social* puede definirse como “una colectividad que actúa con cierta continuidad para promover o resistir un cambio en la sociedad o grupo de la que forma parte” (Turner y Killian, 1987, p. 223). En esta definición se hallan tres elementos distintivos del movimiento social:

- Es una *colectividad*, es decir, un grupo relativamente desorganizado en el que existe interacción, en gran parte informal, y sentido de unidad, que posibilita una acción común o colectiva, no institucional (Turner y Killian, 1987, pp. 3-4).
- Actúa con *continuidad*, es decir, no limita su actividad a algún episodio concreto, sino que desarrolla una historia; ello implica cierto grado de organización, estrategia, compromiso, y similares, a la vez que posibilita una continuidad de la identidad grupal, aunque cambien los componentes del movimiento (Turner y Killian, 1987, p. 224), y permite el desarrollo de unas creencias y valores compartidos, de una ideología.
- Tiene como objetivo el *cambio social*, o bien la resistencia a él, no sirve por tanto a intereses exclusivamente personales; aun en el caso de que el movimiento social tenga un carácter religioso de autotransformación, existe un objetivo más amplio de transformación de la sociedad (Turner y Killian, 1987, p. 225). El cambio puede buscarse en el grupo o en la sociedad, pero también, en el orden mundial.

Algunos autores complementan la caracterización de los movimientos sociales afirmando que son *redes* de grupos e individuos (Diani, 1992; Melucci, 1985), que forman una *identidad colectiva* (Diani, 1992; Melucci, 1985; Raschke, 1985), que poseen cierta *organización* (McAdam y Snow, 1997; Raschke, 1985), que desarrollan una *acción extrainstitucional* (McAdam y Snow, 1997) y que surgen del *conflicto* con sus oponentes (Tarrow, 1994; Melucci, 1989; Touraine, 1981).

## El movimiento social: resultado de un conflicto

El movimiento social es expresión de un conflicto con el orden establecido, un desafío que se traduce en una lucha por conseguir cambios en dicho orden. Desde la perspectiva del conflicto se ha señalado que los movimientos sociales emergen de una lucha por los recursos sociales entre los grupos excluidos políticamente y los que dominan el contexto político.

Más en concreto, Touraine (1978) precisa que todo movimiento se construye en función de tres principios:

- *Principio de identidad*, que se refiere a los que se autodefinen como participantes en un movimiento.
- *Principio de oposición*, que especifica quién es el principal adversario contra el que lucha el movimiento.
- *Principio de totalidad*, que se refiere a la visión del mundo u objetivo que trata de imponer.

Castells (1997, p. 93), para clarificar la propuesta de Touraine, señala que un movimiento se basa en tres principios o elementos: *identidad, adversario y objetivo*.

## Tipos de movimientos sociales

En lo que se refiere a la clasificación de los movimientos sociales, el criterio más significativo, y también el más tradicionalmente empleado, es el de atender al cambio propuesto por el movimiento (Smelser, 1962; Blumer, 1969), en tanto que es su objetivo fundamental.

Para ofrecer una clasificación de los movimientos sociales seguiremos a Aberle (1966), quien distingue dos tipos de dimensiones: el *grado de cambio* buscado, parcial o total, y el *tipo de cambio*, según que afecte al individuo o a la estructura social. De esta forma, aparecen cuatro tipos de movimiento social:

- Los movimientos *alternativos* pretenden afrontar ciertas limitaciones o déficits del individuo, como la baja autoestima, el estrés, el aislamiento o la insatisfacción en general, así como corregir ciertos hábitos nocivos como el abuso de alcohol o drogas.
- Los movimientos *salvadores* (que Aberle denomina *redentores*), pretenden un cambio profundo y total del individuo que se inicia con la *conversión* al movimiento y se prolonga en una fuerte dependencia de él, a costa de su autonomía personal.
- Los movimientos *reformadores* se proponen una serie de reformas específicas en el orden social vigente, como el movimiento pacifista, el ecologista, el de derechos humanos o el feminista.
- Los movimientos *revolucionarios* (o *transformadores*, como dice Aberle) intentan un cambio radical que dé paso a un orden diferente, como hizo la Revolución francesa.

Una de las limitaciones de esta clasificación es que no hace referencia a los movimientos que no promueven el cambio social, sino que se resisten a él, como los de tipo *reaccionario* o *conservador*, que tratan de preservar ciertos valores tradicionales o la propia cultura original (por ejemplo, los movimientos fundamentalistas) (Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001).

## 24.4 Teorías psicosociales del comportamiento colectivo y de los movimientos sociales

Dentro de la pluralidad de teorías que tratan de explicar los fenómenos colectivos y los movimientos sociales destacaremos algunas clásicas, pero todavía influyentes (como las de la privación relativa y de la norma emergente) y otras de carácter más reciente, centrandó nuestra atención en las de contenido más netamente psicosocial.

## Teorías cognitivas

---

Nos referiremos fundamentalmente a dos de ellas, la Teoría de la privación relativa y la Teoría de la identidad social.

### Teoría de la privación relativa

Las teorías de la privación relativa intentan explicar las causas del sentimiento de descontento o insatisfacción, que eventualmente puede conducir a la acción colectiva. Una primera formulación la encontramos en Hyman (1942) al que siguieron las observaciones de Stouffer y cols. (1949) y Merton y Kitt (1950). Esta formulación inicial de privación relativa o comparativa, sostiene que las personas evalúan lo que tienen (es decir, sus propios logros) en relación con sus grupos de referencia, que son el patrón con el que comparan lo que creen que, en justicia, deben tener. Si obtienen menos de lo que esperan, lo consideran injusto y cunde entre ellos el descontento.

La privación relativa experimentada en la comparación con grupos de referencia es, según algunos autores (por ejemplo, Kriesberg, 1973, pp. 93 y ss.), una forma de desequilibrio de estatus, es decir, de inconsistencia entre las posiciones ocupadas por una persona. Por ejemplo, en el caso de muchas mujeres, el hecho de poseer un nivel cultural y profesional alto, pero un bajo nivel de reconocimiento social, ha podido generar en ellas un sentimiento de privación favorecedor de la protesta feminista. La incongruencia produce sentimientos de privación, incomodidad e injusticia, al compararse la persona con grupos que ocupan posiciones sociales más consistentes (Lanski, 1954).

Una importante aportación fue la de Runciman (1966), que distinguió entre privación relativa *egoísta*, o *personal* (discrepancia percibida entre las expectativas y logros personales) y privación relativa *fraternal*, o *colectiva* (discrepancia percibida entre los logros del endogrupo y exogrupo), con lo que enfatizaba la diferencia entre hacer comparaciones intra o interindividuales y hacer comparaciones intergrupales (con un grupo de referencia). Hay diferentes consecuencias para la conducta de ambos tipos de privación, ya que la privación relativa personal va asociada a respuestas individuales, mientras que la otra va asociada a respuestas colectivas (Walker y Pettigrew, 1984).

Se han relacionado estas diferencias con las atribuciones de causalidad y se ha señalado que, cuando la privación relativa es colectiva, es más probable que se hagan atribuciones externas —es decir, a la injusticia del sistema— en lugar de atribuirse la frustración a deficiencias individuales (Appelgry y Niewoudt, 1988). Ello confirma el estudio citado de Ferree y Miller (1985) sobre la importancia de este tipo de atribuciones en los grupos cohesivos. La relación entre privación relativa fraternal, percepción de la injusticia y protesta ha sido corroborada por diversos estudios (Walker y Pettigrew, 1984; Klandermans, 1997).

Una segunda formulación de la Teoría de la privación relativa se ha referido a los cambios en las expectativas y logros que propician la aparición de incidentes violentos (Davies, 1969; Gurr, 1970).

### Teoría de la identidad social

Tajfel propuso una *Teoría de las relaciones intergrupales* a partir de unos estudios sobre la naturaleza de la conducta grupal que pusieron de manifiesto que los individuos cambian su forma ordinaria de actuar cuando se sienten miembros de un grupo (Tajfel y cols., 1971). Sus experimentos demostraron que basta la mera asignación de un individuo a un grupo o categoría social, para que surja un tipo de comportamiento nuevo, no impulsado por motivos personales, sino por el deseo de favorecer los intereses del grupo del que se siente miembro.

Tajfel (1981) aplicó su teoría a las minorías que se organizan en forma de movimiento social. Este autor considera que todo miembro de una minoría tiene una identidad social, es decir, un conocimiento de que pertenece a ciertos grupos junto con un significado emocional y valorativo que asocia a dicha pertenencia. Ahora bien, todo individuo y todo grupo buscan una identidad positiva, es decir, una forma de lograr y conservar la estima propia, una manera de afirmar una imagen tan favorable como sea posible. ¿Y cómo es esto posible en el miembro de la minoría dado que es despreciado precisamente por pertenecer a ella? Tajfel responde a la cuestión señalando que la minoría despreciada puede encerrarse en sí misma creando una minicultura en el seno de la cual tiene un sitio digno y no es despreciado..., o bien puede pasar a la acción creando un movimiento social (1981, pp. 370 y ss.).

En el movimiento social tiene el miembro de la minoría la oportunidad de recuperar su propia identidad positiva al menos de dos formas: una es por medio de la reinterpretación y exigencia de una revalorización de las características del grupo que llevan una connotación favorable (“lo negro es bello” era el eslogan del movimiento negro de los años 60) y otra es a través de la revitalización y exigencia de reconocimiento de los propios signos de identidad social (Tajfel, 1981, pp. 379), es decir, la lengua de la minoría étnica (como ha ocurrido en Bélgica, Israel, Quebec, el País Vasco o Cataluña), su folklore, su gastronomía, y otros aspectos similares.

Reicher (1987, 1996) ha aplicado la Teoría de la identidad social del grupo, o Teoría de categorización del yo (Turner, 1987) al comportamiento de la multitud. Esta formulación teórica es una generalización de la Teoría de la identidad social de la conducta intergrupala iniciada por Tajfel. Uno de las aportaciones más interesantes de esta teoría al comportamiento colectivo consiste en considerar a la multitud como una forma de grupo social, es decir un conjunto de personas que “adoptan una identificación social común” (Reich, 1984, p. 179) y comparten una misma identidad social. Al ubicar el área del comportamiento colectivo en el amplio marco de la Teoría del grupo, aquélla queda rescatada de su aislamiento y se abre un camino para el desarrollo de una teoría del comportamiento colectivo basada en su significación grupal. Ahora bien, la multitud es una forma particular de grupo ya que, como nota Reicher (1987, p. 249), carece de estructura, de normas preestablecidas para la acción y de medios institucionalizados de deliberación. Ello hace necesario que una multitud, para poder emprender un comportamiento colectivo, ha de construir una *identidad situacional* apropiada, o de acuerdo con el grupo social al que pertenecen los participantes, que proporcione una guía para la acción (Reicher, 1984, p. 190).

Pero la construcción de la identidad situacional no se produce en un vacío, ya que la identidad construida no es completamente nueva, sino que resulta de determinar el significado que una categoría o grupo social determinado con una continuidad histórica e ideológica (por ejemplo, unos obreros socialistas) otorga a una situación concreta (por ejemplo, una manifestación). Aunque al inicio de algunas acciones colectivas el grupo que actúa puede hallarse dividido, el hecho de emprender una acción conjunta contra los oponentes tendrá un efecto unificador, lo que desembocará con mucha probabilidad en la construcción de una identidad social común (Reicher, 1996).

Está claro, en este análisis de Reicher (1987, pp. 250-251), que los miembros de la multitud, lejos de perder su identidad (como dijo Le Bon, 1895) actúan en función de una identidad social común que resulta notablemente saliente.

### **Teoría de la norma emergente (Turner y Killian)**

Turner y Killian sostienen que su perspectiva se opone al planteamiento positivista que, al contemplar la realidad desde un enfoque exclusivamente *objetivista*, concluye que el cambio

social y el comportamiento colectivo son simples efectos de determinantes estructurales objetivos (1987, pp. 17-18). La visión de estos autores, por el contrario, se alinea con el principio de *la construcción social de la realidad* (Berger y Luckmann, 1967). Proponen que la realidad, tal como la percibimos, es una construcción o definición que realizamos a través de la interacción social. Se trata, pues, de una realidad socialmente compartida.

La *Teoría de la norma emergente* de Turner y Killian (1987) está basada en la tradición psicosocial sobre experimentación grupal. Adopta como fuente de inspiración la ya mencionada teoría de Sherif (1936) sobre el surgimiento de normas en grupos que se hallan en una situación no estructurada. Una vez aparecida la norma, los autores explican su difusión en el grupo a través de la presión a la conformidad, como quedó establecido en los experimentos de Asch (1951).

La teoría de Turner y Killian (1987, pp. 10 y ss.), bajo la influencia de Blumer, admite que el comportamiento colectivo se produce en circunstancias en que existe una experiencia de tensión o inquietud y que la situación es ambigua respecto al origen de dicha tensión. Consiguientemente, los individuos carecen entonces de normas que les permitan actuar coherentemente, por lo que buscan indicadores que les marquen la conducta apropiada. En esas circunstancias, la conducta de unos pocos miembros significativos se convertirá en una norma emergente, es decir, que surgirá espontáneamente de la situación. Tras la formulación de la norma, los participantes la sancionan, es decir, la reconocen como correcta y legítima, con objeto de que otros la adopten e inhiban los comportamientos opuestos a ella, estableciéndose una presión hacia la conformidad que implica reacciones negativas —por ejemplo, desaprobación manifiesta— contra los discrepantes.



Un hecho narrado por Serge Chakotin puede ilustrar la forma en que aparece espontáneamente una norma en una multitud. “En París —escribe este autor— fuimos testigos de una terrible situación: las proximidades del Velódromo de Invierno se encontraban completamente abarrotadas con motivo de una importante carrera. Había dos entradas estrechas y no se veía a ningún policía. La multitud se abalanzó hacia las entradas y la presión parecía amenazar con sofocar a muchas víctimas. Pero de repente algunos miembros de la multitud comenzaron a gritar rítmicamente: *¡No empujen! ¡no empujen!* y el grito fue adoptado y coreado por toda la multitud. El resultado fue maravilloso: el orden quedó restaurado; la presión se redujo; se difundió una inhibición colectiva a través de las mentes de todo el gentío” (1941, pp. 43-44).

### Teoría de la motivación a participar

Klandermans, para construir su *Teoría de la motivación a participar*, parte de la Teoría del valor esperado de Feather (1982) y la aplica a la esfera de la acción colectiva. La perspectiva de Feather “intenta relacionar la acción con el atractivo o aversión percibidos respecto a las consecuencias esperadas” (Feather, 1982, p. 1). Los dos elementos clave de su teoría son los resultados esperados (*expectativas*) y el valor de esos resultados. Se supone que, incluso en los casos en que el valor de un resultado es muy alto, éste conseguirá motivar a las personas,

si estas no creen que sea capaz o eficaz para producir el resultado esperado. La motivación se define como la suma de los diferentes valores esperados.

En su *Teoría de la motivación a participar*, Klandermans (1984, p. 585) sitúa como problema central el hecho de que “las personas tienen que decidir su participación en un momento en que no saben si los otros participarán”. Pero, aunque ignoren tal cosa, sí tienen *expectativas* acerca de la conducta de los otros, las cuales les permiten evaluar la probabilidad de éxito y su propia contribución a ello. Las *expectativas de éxito*, es decir, de que el objetivo (un bien colectivo) sea alcanzado, se concreta, según el autor, de esta forma:

- Expectativas acerca del número de participantes.
- Expectativas acerca de la propia contribución a la probabilidad de éxito.
- Expectativas acerca de la probabilidad de éxito si muchos participan.

La Teoría de la motivación a participar considera que la participación se producirá si concurren dos tipos de incentivos:

- Los de carácter *colectivo*. redundan en beneficio de todos. Dentro de ellos se incluyen tanto el valor del *objetivo perseguido por la acción* (por ejemplo, la calidad ambiental o la paz) como las *expectativas de éxito*.
- Los *incentivos selectivos*: afectan únicamente a los que participan y su papel es particularmente decisivo. Se dividen en dos tipos: *sociales*, que se refieren a la reacción de las personas más significativas para uno (esposos, amigos, colegas) ante la participación o no participación, y *no sociales*, relativos a los beneficios y costes obtenidos, tales como consecuencias para mi trabajo, dinero y tiempo gastados o probabilidad de correr peligro físico.

## Perspectiva del conflicto y contexto político

Según Marx, la fuerza básica que mueve la sociedad y la historia es el enfrentamiento de intereses, y, por ello, el conflicto es la clave para entender los cambios sociales. El conflicto se traduce en una lucha por los recursos económicos, una pugna en la que los propietarios de los medios de producción tratan de explotar a la clase trabajadora e imponerle su forma de pensar (ideología dominante) que justifique su posición de superioridad.

### Teoría de la acción colectiva

La Teoría del conflicto fue aplicada a la acción colectiva por Tilly (1978). El problema que este autor se plantea es el siguiente: dado que en todas las sociedades hay conflictos y, por tanto, injusticias y desigualdades (supuesto general de la teoría), ¿por qué sólo en algunos casos, la confrontación de intereses genera una acción colectiva? El autor, en su respuesta, señala cuatro factores o condiciones clave que sintetizan diversas teorías: el primero procede directamente de la teoría marxista, los dos siguientes los toma de la Teoría de movilización de recursos y el último se lo proporciona la Teoría del proceso político. En consecuencia, para que llegue a producirse una acción colectiva amplia y exitosa deben darse estas condiciones:

- *Intereses comunes*. ante todo, la acción colectiva requiere que existan algunas personas que comparten intereses comunes y que se agrupan porque creen que así podrán defenderlos mejor en la confrontación con los que mantienen intereses opuestos. Se percibe, por tanto, que la unión solidaria puede permitir la obtención de ciertas ganancias o evitar pérdidas que, por separado, sería imposible conseguir.

- *Organización*: pero el grupo con intereses comunes no está capacitado para actuar sin un mínimo de consistencia organizativa que le dé continuidad. Se requiere pues, liderazgo, redes de comunicación entre los miembros, reparto de las tareas a realizar. El grupo se puede apoyar en alguna organización ya existente (por ejemplo, un sindicato o una iglesia) o crear una organización nueva.
- *Movilización de recursos*: un grupo organizado debe también poseer los recursos suficientes para justificar la decisión de emprender una acción. Sin bienes materiales, sin el apoyo de grupos sociales o políticos, sin acceso a los medios de comunicación, sin armas (en el caso de un grupo revolucionario), carecerá de los medios que el fin requiere.
- *Oportunidad política*: un gobierno tolerante o con bajo grado de represión puede brindar una buena oportunidad para la acción, mientras que en otros contextos, por ejemplo, en una dictadura, la acción colectiva puede resultar prácticamente inviable. Ciertos sucesos fortuitos, como una crisis de gobierno, pueden facilitar la oportunidad.

### Teoría del proceso político

La Teoría del proceso político (McAdam, 1984; Gamson, 1990), considerada como una extensión de la Teoría de la movilización, profundiza en el factor de oportunidad. En tiempos de inestabilidad política, se produce la oportunidad de que los que tienen intereses opuestos al poder establecido puedan desafiarlo. Así, en los años 80, la apertura y las reformas introducidas por Gorbachov brindaron a los países de Europa del Este la oportunidad de manifestar sus discrepancias con el sistema comunista, con lo que propiciaron su caída.

### El enfoque de los nuevos movimientos sociales

El enfoque, al mismo tiempo que conecta con la tradición humanista de la Ilustración, heredada por la Nueva Izquierda, y muestra su sensibilidad hacia temas igualmente humanistas abordados por los teóricos de la sociedad de masas, se esfuerza en destacar, en la línea de la Teoría del conflicto, que factores estructurales tales como el acceso masivo a la educación superior, el surgimiento de nuevas clases medias integradas por profesionales y la implantación de la mujer en el mercado de trabajo han creado nuevas formas de conflicto (entre los individuos y la sociedad) que no caen dentro de lo previsto por el enfoque economicista de Marx. Para la nueva perspectiva, los movimientos aparecidos en la sociedad posindustrial se centran en cambiar los códigos culturales e identidades en lugar de tratar de modificar el poder político o la distribución de recursos económicos (Johnston, Laraña y Gusfield, 1994; Melucci, 1996).

El enfoque de Inglehart (1991; 1998) es más personalista en el sentido de resaltar que los nuevos movimientos constituyen un alegato en defensa de nuevos valores, que llama *posmaterialistas*, por considerarlos sucesores de los actualmente dominantes. En opinión de este autor, en las sociedades industriales avanzadas se han creado ciertas condiciones sociales (satisfacción de las necesidades básicas, ausencia de una guerra “total”, educación superior accesible) que han ido desplazando el interés de los individuos por valores materialistas a otros de tipo personal y social, como la comunidad, la autoestima y la autorrealización. Se ha formado así una población culta, informada y políticamente capaz donde han surgido grupos que se enfrentan al sistema en nombre de los nuevos valores. Son los nuevos movimientos sociales.

Desde nuestro punto de vista, las limitaciones teóricas derivadas de la adopción de modelos reduccionistas de ser humano podrían superarse con la adopción de un modelo de ser humano *integral* y auténticamente *humanista* que tenga en cuenta tanto la dimensión instrumental

racional del ser humano, es decir, su beneficio o intereses, como su dimensión expresiva (emocional, simbólica, identidad), un modelo que atienda tanto a la vertiente individual de la persona como a su dimensión interpersonal y sociopolítica. Creemos, afortunadamente, que en los teóricos actuales hay una convergencia progresiva en esta dirección.

## 24.5 Influencia de la multitud sobre el individuo

La tradición de estudio del comportamiento de las personas en la multitud ha tendido a considerar que la influencia fluye desde la multitud hacia las personas que la componen. Esto queda patente en las diversas secciones de este apartado.

### Procesos psicosociales en la multitud

Por sus características, una multitud congregada puede llevar a “una situación singular donde el ambiente físico casi ha desaparecido para transformarse en paisaje humano, en puro ambiente social”: el individuo se siente inmerso en un mar de cabezas, en un escenario *envolvente* que puede llegar a absorber su atención y estimular sus emociones, con lo que se hace más influenciable, es decir, más susceptible a los procesos de influencia social.



Al intentar identificar algunos de los procesos más significativos de influencia social que operan en la multitud, tomaremos como referencia las observaciones de Marx y MacAdam (1994), que han distinguido estos siete procesos: *sentido de legitimidad, ilusión de unanimidad, anonimato, solidaridad y poder, difusión de responsabilidad, facilitación social e inmediatez*. Hemos creído conveniente, en atención a los estudios psicosociales sobre la influencia social en grupo y a los estudios de conducta colectiva, mencionar un proceso más: el de *normalización*. En cualquier caso, la aportación de dichos estudios sobre influencia grupal es probablemente la más importante contribución de la Psicología social al estudio del comportamiento colectivo (Javaloy, 2003b).

A continuación analizamos brevemente estos ocho procesos a que nos referimos.

#### Sentido de legitimidad

Formar parte de un gran número de personas confiere a la multitud, desde el punto de vista del participante, una imagen de legitimidad, una creencia en que las personas que componen esa colectividad están asistidas por la razón y defienden una causa justa. El individuo, para definir la situación, parte del convencimiento de que lo que dicen o hacen los demás es correcto y aceptable, por lo que debe ser secundado.

#### Ilusión de unanimidad

Un concepto precedente del que nos ocupa es el de *impresión de universalidad*, propuesto por F. Allport (1924), y que se aplica a una multitud suficientemente numerosa en la que el participante llega a convencerse de que “todo el mundo” piensa como él y de que son



tantos los que se han congregado que “no pueden” estar equivocados, con lo que aumenta su sentimiento de confianza y unión con el grupo. La ilusión de universalidad puede ser considerada una forma de pensamiento egocéntrico que la Psicología social cognitiva ha denominado *efecto de falso consenso* (Muller y cols., 1985).

El concepto de *ilusión de unanimidad*, propuesto por Turner y Killian (1987), resulta más acorde con la investigación. Consiste en la percepción errónea de que todos los participantes están de acuerdo con lo que en la situación de multitud se hace o dice, de que allí existe una “mente similar”.

### **Solidaridad y poder**

Puesto que la multitud es un grupo, los participantes tienen conciencia de pertenecer a un todo, a una unidad más grande que uno mismo. De ahí se deriva un sentimiento de unión y vinculación con los demás. La cohesión grupal se percibe como solidez y fuerza, y genera en los miembros un sentimiento de poder. Es un hecho que la capacidad de influencia de cada miembro de la multitud se multiplica por el número total de participantes, de forma que “lo que un individuo no puede conseguir solo, una multitud de centenares o miles de personas puede no encontrarlo en absoluto difícil” (Reicher, 1982, p. 76).

### **Anonimato**

Cuanto mayor es el número de personas, menos probable resulta que un individuo pueda ser identificado como tal, por lo que es más fácil que pueda violar las normas establecidas sin que los agentes de control social puedan imponerle castigos. La impunidad existente facilitará, pues, el incumplimiento de las normas sociales. Esta impunidad o ausencia de sanción debilitará el cumplimiento de las normas convencionales. También fomenta el anonimato el hecho de que los participantes, más que hallarse “cara a cara” se encuentran “hombro con hombro”, sin mirarse directamente.

### **Difusión de responsabilidad**

La responsabilidad, especialmente cuando la multitud es numerosa, tiende a no ser asumida individualmente, sino más bien compartida con los demás. La línea de estudios psicosociales centrados en la explicación de la conducta de ayuda en situaciones de emergencia (Darley y Latané, 1968) constató la tendencia a la *difusión de responsabilidad* en situaciones en que diversas personas presenciaban una emergencia (por ejemplo, un accidente), observando que la responsabilidad disminuía a medida que iba aumentando el número de espectadores. Otro fenómeno que se puede explicar en parte desde esta perspectiva es el denominado *giro hacia el riesgo* (*risky shift*) (Stoner, 1961), consistente en que las personas son más capaces de asumir decisiones arriesgadas en grupo que de forma aislada. El riesgo asumido quedaría aquí bajo la responsabilidad del grupo y no individualmente de sus miembros.

### **Facilitación social**

El fenómeno de *facilitación social* fue identificado en los experimentos de Floyd Allport (1924) como una intensificación de las respuestas del individuo simplemente por el hecho de encontrarse en presencia de otros. Allport extendió el efecto de facilitación social al contexto de la multitud (1924, p. 295), señalando que en ella el individuo se comportaría de forma más intensa que cuando actúa en solitario. El fenómeno fue reinterpretado experimentalmente y refinado por Zajonc (1965), que constató que la presencia de otros actúa como una fuente de excitación (*arousal*), produciendo una estimulación de energías en el individuo que incrementaba las respuestas dominantes en su repertorio conductual.

## Normalización

Tanto la naturaleza poco organizada de la multitud, sin roles ni normas de conducta definidas, como el carácter relativamente no estructurado de una nueva situación, producen un efecto de ambigüedad inicial respecto a qué conducta seguir. Tras estudiar el comportamiento en situaciones ambiguas, los experimentos de Sherif (1936) demostraron que los individuos entraban en interacción para reducir la incertidumbre y decidir qué curso de acción debían seguir, y que emergía en esas situaciones una norma que cumplía estas funciones. Se había producido, pues, un efecto de *normalización*. Los grupos que, como ocurre con la multitud, carecían de normas definidas, tendían a elaboraras y, una vez aparecidas, iban siendo adoptadas por los miembros en general. A partir de esta idea, Turner y Killian (1987) elaboraron su concepto de *norma emergente*, que implica una definición de la situación, que aclara lo que está pasando, define el estado emocional apropiado y qué acciones deben hacerse o no.

## Inmediatez

El carácter envolvente de la situación de multitud (proximidad de otros, amplio número de personas alrededor) puede llegar a implicarnos tanto en ella que nos persuade de que es preciso dar una respuesta inmediata sin concedernos apenas tiempo para la reflexión. Nos dejamos influir por esta conciencia de inmediatez, por esta inmersión en el momento presente que, al mismo tiempo que implica una atención focalizada en el ahora y aquí, significa una tendencia a seguir la conducta de quienes nos rodean sin conceder importancia a las consecuencias que posteriormente puedan derivarse. El hecho de que las concentraciones en multitud ocurran con frecuencia en situaciones críticas o problemáticas puede imprimirles un carácter de urgencia (*sense of urgency*), como subrayaron Turner y Killian (1987, p. 78).

## De Le Bon y la desindividuación a la identidad social

---

En el fondo del análisis del impacto de esos procesos de influencia social lo que subyace es el carácter racional o irracional de la conducta colectiva. Veamos dos posturas antagónicas al respecto.

### Le Bon y la desindividuación

El estado de *desindividuación* descrito por Zimbardo (1970) se caracteriza básicamente por un descenso de la autoconciencia y del autocontrol del individuo, con lo que su comportamiento se vuelve más irracional, desinhibido e irresponsable. Zimbardo manipuló en el laboratorio ciertas variables, especialmente el anonimato mediante disfraces, y comprobó notables alteraciones de la conducta en el grupo experimental. En concreto, Zimbardo distinguió tres etapas en el proceso de desindividuación: a partir de diversas *variables input* (anonimato, tamaño del grupo, responsabilidad compartida, alteración de la perspectiva temporal y activación fisiológica), se producía el estado de desindividuación (descenso del autocontrol, de la inhibición, y otros por el estilo) que, a su vez, daba lugar a conductas emocionales e impulsivas de tipo irracional.

### La *saliencia* de la identidad social

En la multitud puede apreciarse cómo destaca, o adquiere especial relevancia (*saliencia*) la identidad social, o conciencia de pertenecer al grupo, de formar parte de un *nosotros*. La identidad social sobresale en este contexto por encima de la conciencia del *yo*, de manera que las personas tienden a percibirse a sí mismas más como miembros de un grupo y menos como individuos aislados (Reicher, 1984, 1987). Este cambio en la autopercepción tendrá una relación directa con la conducta colectiva que los individuos desarrollan.

Se ha subrayado que la desindividuación no es una pérdida o inmersión del yo en el grupo, y tampoco una regresión a una forma de identidad más primitiva o inconsciente, sino que consiste, más bien, en el cambio desde el nivel de identidad personal al de identidad social (Turner, 1987, p. 84). Lo que se pierde es identidad personal, pero, al mismo tiempo se gana identidad social.

## 24.6 Conducta de masas

La conducta de las masas necesita ser descrita con detalle para que se la pueda caracterizar en función de lo que en ellas sea predominante o definitorio. Los principales intentos en este sentido se presentan en las secciones de este apartado.

### Comportamiento de las masas en función de la emoción dominante

La propuesta de Lofland (1981) consiste en analizar las masas (colectividades disgregadas) en función de las emociones dominantes.

- *Masas temerosas*: son unas de las más estudiadas. Entre ellas cabe distinguir las que responden a verdaderos peligros (como la amenaza de un desastre natural o de una catástrofe social), o las que reaccionan a falsos peligros, que se refieren a reacciones de temor en las masas que no obedecen a una causa real y física, sino más bien mental o imaginada (Lofland, 1981, pp. 421 y ss.). Señala este autor que estas reacciones, que podemos denominar *miedos infundados*, obedecen al hecho de que las personas reaccionan a la situación amenazadora que han construido mediante la interacción y que es real en sus consecuencias. A veces se ha extendido el miedo en una ciudad por supuestas “olas de crímenes” que carecen de fundamento (Fishman, 1978). En algunos de estos fenómenos, que constituyen *ilusiones colectivas*, pueden producirse incluso desmayos y reacciones histéricas, como comprobaron Kerckhoff y Back (1968) al estudiar los efectos sobre numerosas mujeres de unas imaginarias picaduras de insectos. Retomaremos más adelante este tipo de masas desde el enfoque de las ilusiones colectivas.
- *Masas hostiles*: destacan las que han organizado persecuciones sistemáticas contra grupos sociales estigmatizados (como judíos, herejes, gitanos) o contra disidentes (como ocurría en la antigua Unión Soviética o en la España de la posguerra). Se trata de la llamada *caza de brujas*. En nuestra época continúan produciéndose persecuciones de diversas formas (Turner y Killian, 1987, p. 151) incluso en países tecnológicamente avanzados, como las oleadas de xenofobia, contra inmigrantes del Tercer Mundo, que se han observado en años recientes en algunos países europeos, entre ellos España. En el Cuadro 24.2 se explica un caso específico de reacción hostil, el de la población estadounidense tras los atentados sufridos el 11-S.

#### Cuadro 24.2: Reacción colectiva USA al 11-S.

El descomunal e inesperado ataque terrorista del 11-S (2001) fue perpetrado contra lugares de gran simbolismo para la identidad de Estados Unidos (Torres Gemelas y Pentágono) y mató a unos tres mil de sus ciudadanos. Desde el primer momento, la mayoría de los ciudadanos estadounidenses percibió el ataque dirigido contra su país y también contra ellos mismos (Schuster y cols., 2001).

Así, el ataque significó un enorme motor de activación de la identidad social de ese pueblo-país agredido, acentuando en el ciudadano medio estadounidense el sentimiento de pertenencia a su grupo-nación, tal como sugiere la *Teoría de la identidad social* (Tajfel y Turner, 1979, 1986), que seguimos aquí para

Continúa

este análisis. Esa acentuación de la pertenencia grupal o identidad social hace que las personas tiendan a comportarse más como miembros de un grupo que como individuos independientes.

De la saliencia de la identidad social se deriva una mayor diferenciación entre grupos que conduce a una activación simultáneamente del favoritismo endogrupal y de la discriminación exogrupal. El favoritismo endogrupal en este caso conllevó un fortalecimiento de la cohesión, de la solidaridad (p.e. la enorme entrega de los bomberos y las fuerzas de seguridad, las donaciones de sangre, dinero...) y de los valores más emblemáticos de la nación estadounidense, como se vio en el fuerte incremento de la religiosidad y el patriotismo.

La discriminación hacia el exogrupo agresor indujo a una visión maniquea que señaló al enemigo (Al Qaeda y sus protectores) como la encarnación del *Mal*, despersonalizándolo y descargando sobre él los sentimientos de ira, justificadores de la respuesta violenta que supuso la intervención en Afganistán. Cabe recordar que como reacción al 11-S Estados Unidos hizo la lista de los países que componían el *Eje del Mal* y anunció la *Operación Justicia Infinita*, rebautizada días después como *Libertad duradera*, proponiéndose atacar al enemigo allá donde se encontrara.

Una opción alternativa, en principio más constructiva, siguiendo la Teoría de la identidad social, hubiera sido el intentar una recategorización del endogrupo a un nivel superior, es decir, pasar de la identidad del endogrupo Estados Unidos a la identidad de otro endogrupo más inclusivo, otro “nosotros”, que redefiniera la situación para poder incluir al conjunto de posibles aliados para esta causa. Esta opción facilitaría además que EE.UU. aprovechara la gran solidaridad internacional recibida tras el 11-S para construir una gran alianza desde la cual buscar el máximo consenso para responder a los agresores.

**Fuente:** Para un análisis más a fondo, véase Rodríguez-Carballeira, A. y Javaloy, F. (2005). Psychosocial analysis of the collective processes in the United States after September 11. *Conflict Management and Peace Science*, 22(3), 201-216.

- *Masas gozosas*: dentro de ellas distingue Lofland (1981), en un abuso quizás del calificativo “gozoso”, los llamados *fads*, las *modas* (*fashion*) y los *furros* o *locuras* (*crazes*). Los analizamos brevemente a continuación:
  - El *fad* es una moda fugaz y trivial. Se define como un comportamiento colectivo “homogéneo, infrecuente, nuevo y no utilitario que se difunde por imitación o por activación de tendencias latentes en las personas” (Aguirre, Quarantelli y Mendoza, 1988, p. 571). Uno de los ejemplos más estudiados de *fad* fue la ola de *streaking* (que consistía en aparecer desnudo en público y huir corriendo) que se desarrolló en el año 1974. El *fad* es pasajero y trivial. Se lo ha denominado también como “pequeñas modas”, “modas fugaces y triviales”, “costumbres o hábitos de moda”, “novedades”, “caprichos colectivos”, “excentricidades” o “entretenimientos y distracciones masivos”. Marx y McAdam (1994, p. 46) señalaron cinco características indicadoras de cómo deben ser esas conductas: notablemente nuevas, no esenciales, pasajeras —coyunturales o de corta vida—, atractivas o importantes para uno al margen de su valor intrínseco o generalmente atribuido, y de rápida expansión (y declive, añadiríamos nosotros).
  - Las *modas*, por su alto grado de institucionalización, sólo en algunos aspectos (como la emergencia y espontaneidad) pueden considerarse comportamiento colectivo. La moda es una implicación masiva y reconfortante que tanto participantes como observadores consideran importante aunque no crucial, y que la gente sigue de forma variada dependiendo de cada moda en particular (Lofland, 1985, p. 442). Si bien el capricho colectivo pasajero de cortarse el pelo a lo *mohawk* se considera un *fad*, se entiende como moda la implantada en los años sesenta con el movimiento *hippy* consistente en llevar pelo largo y barba. El fuerte símbolo de rebelión contra el sistema que supuso esta moda es un indicador de la mayor importancia cultural y social que adquieren las modas como símbolos respecto a los *fads*.

- El *furor* se puede definir como “un compromiso de una masa excitada que tiene un carácter totalmente serio en su naturaleza y en sus consecuencias y que implica más o menos globalmente a las personas durante largos períodos” (Lofland, 1981, p. 441). Son sinónimos los términos “fiebre”, “locura” y “manía”. Un ejemplo típico es la fiebre del oro en California, que atrajo a gran número de personas en 1848. El *boom* es una forma particular de furor en el que las personas tratan de adquirir un objeto a alto precio porque esperan venderlo más caro, como ocurrió en Holanda, durante el siglo XVII, con la llamada “tulipomanía” (se llegó a pagar cantidades astronómicas por un tulipán) o con la compra de tierras en Florida durante el período 1925-1926. El furor implica un compromiso serio que afecta globalmente a las personas durante un largo periodo de tiempo (Lofland, 1981). Las áreas donde se han dado con mayor regularidad los furores son principalmente la económica (la más estudiada en su forma de *boom* especulativo) y la religiosa (“revivalismo”, milenarismo y persecuciones).

Los *fads*, las modas y los furores han aportado también numerosas novedades, algunas recogidas en fotografías consideradas “imágenes del siglo”, en tanto que reflejan el “espíritu de un tiempo” o el “clima cultural” (Brand, 1990), como corresponde a la generalización del uso de la minifalda, del bikini o del *top less* en etapas sucesivas.

## Rumor y cotilleo

El *rumor* y el *cotilleo*, al igual que las leyendas contemporáneas y las ilusiones colectivas que veremos luego, son fenómenos de masas que adquieren su mayor relevancia por las características de la comunicación que en ellos se produce. Veamos tres razones por las que, según Goode (1992, p. 266), debe considerarse al rumor y al cotilleo como una forma de comportamiento colectivo:

- Son fruto de una labor colectiva dado que son generados a través de una interacción social de recepción-transmisión.
- Son elaborados de forma más bien espontánea e improvisada.
- Son extrainstitucionales, no normativos y alguno de naturaleza no convencional.



Por *rumor* se entiende una historia no verificada, que es transmitida de oídas y que puede resultar verdadera o falsa. El *cotilleo* es, según Rosnow y Fine (1976), un rumor de carácter despectivo sobre aspectos de la vida personal. El cotilleo es siempre una historia referida a las personas y sus actos, que aprovecha el universal deseo de conocer lo que hacen los demás. Por su definición, rumor y cotilleo no resultan excluyentes, sino que se superponen en alguna medida, de forma que algunos rumores son también cotilleos y a la inversa.

## Leyendas urbanas e ilusiones colectivas

Las recopilaciones de las *leyendas urbanas*, también llamadas *contemporáneas* o *modernas* (Brunvand, 1981, 1993), muestran que en su mayoría estas leyendas transmiten hechos que despiertan una emoción negativa de amenaza o miedo. Las leyendas contemporáneas podrían

entenderse como un tipo muy especial de rumores, pero alcanzan una categoría específica por las diferencias que tienen respecto a ellos y que vemos a continuación (Goode, 1992, p. 267):

- Versan sobre personas o hechos que parecen específicos, pero que, en realidad, son abstractos, generales o ficticios, lo que las distingue del rumor cotidiano, que se centra en personas y hechos muy concretos. En las leyendas los protagonistas son sustituibles, no así en el rumor. Lo sustancial de la leyenda está en el contenido.
- De hecho son historias que la gente transmite verbalmente sin comprobación (por tanto técnicamente calificables como rumores), referidas a sucesos ocurridos en el pasado cercano o a amenazas emergentes, no como los cuentos de hadas que suceden en un lugar y en un tiempo lejanos.
- Mientras los rumores suelen ser de corta vida, las leyendas tienden a mantenerse y reaparecer una y otra vez con algunos cambios.
- Por lo que tienen en común leyenda y rumor, alguna historia podría calificarse de lo uno o lo otro.

Las *ilusiones colectivas* pueden considerarse un segundo tipo de rumores, claramente falsos, fruto de una percepción distorsionada de la realidad, que son transmitidos como verdaderos y ampliamente creídos. Entre leyendas e ilusiones colectivas existe también un espacio común de intersección. Las ilusiones colectivas son falsas por definición, mientras que las leyendas urbanas pueden contener alguna parte de realidad.

Al igual que sucede con el rumor y el cotilleo, las leyendas urbanas y las ilusiones colectivas surgen más o menos espontáneamente y tienen una cualidad extraoficial que las sitúa claramente como comportamiento colectivo; dejarían de serlo si se incorporasen como mitos al bagaje cultural de la sociedad, si se institucionalizaran y dejaran de ser dinámicas, evanescentes y en constante transformación, para ser estables y tradicionales.

Según comentamos con anterioridad, muchos de los casos considerados aquí ilusiones colectivas, al tomar como fenómeno clave de ellos la percepción distorsionada que se difunde como verdadera, han venido siendo estudiados como ejemplos de *histeria de masas*, poniendo el énfasis en la reacción psicósomática que sigue algunas veces a la ilusión (Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001).

Debido a su similitud con los rumores, los factores facilitadores de leyendas e ilusiones colectivas pueden considerarse iguales: interés, importancia o saliencia, incertidumbre o ambigüedad, ansiedad y credulidad. De modo más específico, existen otros elementos adicionales que, en la medida en que se den en una historia, propician que aparezcan y se difundan leyendas e ilusiones colectivas: una historia dramática que recoja temores contemporáneos, con una moraleja o significado moral que transmita enseñanzas específicas, a menudo reforzadoras de la creencia en un mundo justo, en el que se premia a los buenos y se castiga a los malos, con un núcleo de verdad convencional acorde con las creencias comúnmente aceptadas, apoyada en detalles específicos del lugar, contada por una fuente creíble, cercana a los hechos, y difundida a través de los *media* (Goode, 1992, p. 324).

## 24.7 Movimientos sociales: emergencia y madurez del comportamiento colectivo a los movimientos sociales

El movimiento social puede considerarse una forma de comportamiento colectivo porque comparte con este último sus dos rasgos básicos definitorios: *extrainstitucional* y *emergente* (Javaloy, Rodríguez, y Espelt, 2001; Turner y Killian, 1987). Así, el movimiento social desafía el orden establecido, preconiza un cambio social o se resiste ante él y, al menos en su fase

inicial, el movimiento presenta un carácter informal, no estructurado. El movimiento se opone al orden social, con lo que adquiere una dimensión política e ideológica, mientras que el comportamiento colectivo generalmente se limita a situarse fuera del orden que crean las instituciones (Goode, 1992, p. 31), aunque hay excepciones, como los motines o revueltas. En resumen, el comportamiento colectivo es simplemente *no institucional*, mientras que el movimiento social es *antiinstitucional*.

A medida que el movimiento social se desarrolla, se acentúa la conducta organizada mientras que la espontánea se hace menos frecuente, con lo que se va distanciando del comportamiento colectivo “puro”. Así, el movimiento se va estructurando cada vez más, reforzándose su carácter intencional, propositivo e instrumental, y su conducta resulta cada vez menos expresiva (Goode, 1992, pp. 30-31). Debido a ello, es interesante distinguir dos fases en la vida del movimiento que Marx y McAdam (1994, p. 73) denominan *movimiento emergente* y *movimiento maduro*.

El *movimiento emergente* exhibe de forma más nítida las características del comportamiento colectivo. En su fase embrionaria, el movimiento es más espontáneo y emocional, se diferencia más de las instituciones y carece de organizaciones formales propias. Su funcionamiento se basa en grupos informales y en comisiones específicas que crea para resolver diferentes problemas, para lo que busca el apoyo de las instituciones más significativas (como iglesias o sindicatos) y de otras asociaciones. Practica el proselitismo y la acción directa en un afán de constituirse en fuerza social; no ha estructurado todavía los roles de sus miembros y ejerce el liderazgo en grupo, para lo que se aprovecha de que éste todavía no es muy numeroso. Pero este periodo no puede ser demasiado largo, porque la poca organización y escasa planificación podrían desintegrarlo. Con el tiempo, el movimiento, en general, se va organizando, va *madurando* y al ir evolucionando se distancia poco a poco del genuino comportamiento colectivo y adquiere características más propias de las instituciones. En suma, el concepto de *movimiento emergente* nos ayuda a comprender que los movimientos sociales, en mayor o menor grado, son comportamiento colectivo en vías de institucionalización. El *movimiento emergente* es un concepto clave, porque puede ser visto como el “punto de engarce” entre los movimientos sociales y otras formas más típicas de comportamiento colectivo.

## 24.8 Fase de emergencia del movimiento: movilización de participantes

¿Por qué unos individuos participan en movimientos sociales y otros no? Se han dado tres tipos de respuestas:

- Porque poseen ciertas características psicológicas comunes.
- Porque las actitudes que poseen son afines a las del movimiento.
- Porque las circunstancias particulares de su vida favorecen o hacen más accesible la participación (Marx y McAdam, 1994).

Cada una de estas razones pone el acento en aspectos diferentes de los protagonistas de la movilización y de sus circunstancias. A continuación, examinamos hasta qué punto la investigación ofrece apoyo empírico a estas tres razones.

### Características psicológicas de los individuos

Diversos estudios se han centrado en las características psicológicas de los individuos que participan en los movimientos sociales. Destacan los que se basan en la Teoría del conflicto generacional

(Feuer, 1969) y en la personalidad autoritaria (Adorno y colaboradores, 1950), los relacionados con la Teoría de la sociedad de masas (Kornhauser, 1959), y los que se basan en la relación entre frustración y agresión, especialmente, los de la Teoría de la privación relativa (Davies, 1969). Estos estudios presentan una orientación claramente individualista, hecho que limita su capacidad de análisis para estudiar fenómenos de carácter intrínsecamente grupal y colectivo como los movimientos sociales; además, algunos presentan dificultades para su operacionalización a nivel empírico, especialmente los de inspiración psicoanalítica como los de Feuer y Adorno.

La teoría de la privación relativa, en cambio, cuando tiene en cuenta el carácter *colectivo* de dicha privación, como ocurre en la perspectiva de Runciman (1966), resulta útil para explicar la acción de los movimientos sociales; nos permite entender que determinados grupos se movilizan (por ejemplo, las mujeres), no necesariamente cuando su situación es peor, sino cuando sus aspiraciones y expectativas son mayores (y no se cumplen). Por su parte, las variables de tipo cognitivo, como atribuciones o el sentimiento de eficacia o injusticia, influyen en la participación cuando actúan a nivel colectivo más bien que en forma de atributos individuales. Debe tenerse en cuenta que los estudios que han detectado correlaciones entre variables cognitivas y participación no demuestran que las características psicológicas sean anteriores a la participación, sino que más bien parecen ser un efecto de la participación en el movimiento que un factor causal.

### Actitudes afines al movimiento

Fueron los estudiosos del movimiento estudiantil de finales de los sesenta y comienzos de los setenta quienes popularizaron el tema de la conexión entre actitudes y participación, al enfatizar la importancia de la socialización familiar y considerar que la acción de los estudiantes radicales estuvo motivada por su deseo de realizar los valores políticos y actitudes de sus padres (Flacks, 1967). Sin embargo, el amplio debate suscitado por estos trabajos ha llevado al convencimiento de que estas explicaciones son insuficientes para dar cuenta de la participación. Lo cual no quiere decir que las actitudes sean irrelevantes para explicar la acción colectiva ya que resulta improbable que alguien participe en una acción si no tiene una actitud favorable hacia ella. Las actitudes constituyen un factor, salvo excepciones, necesario para la participación pero no es suficiente. El estudio de Klandermans y Oegema (1987) puso de manifiesto el bajo poder predictivo de las actitudes: sólo un 5% de los que tenían una actitud favorable a la participación en una manifestación pacifista lo hizo efectivamente. Una predicción más adecuada sobre cuándo una actitud favorable a la participación se convertirá en conducta participativa podría conseguirse teniendo en cuenta la accesibilidad de dicha actitud. Se dice que una actitud (o evaluación) hacia un objeto es accesible cuando existe una fuerte asociación objeto-evaluación de forma que la mera presencia del objeto en la situación inmediata sirve para activar la evaluación. La accesibilidad de una actitud aumenta la probabilidad de que se convierta en conducta y permite, por tanto, una mejor predicción de la relación (Fazio y Williams, 1986).

### Accesibilidad a la participación

El contacto con las redes sociales de un movimiento y el hallarse en una coyuntura biográfica favorable son las dos situaciones que hacen más accesible la oportunidad de participación, lo que incrementa la probabilidad de que ésta se produzca. Respecto al contacto con las redes sociales del movimiento, se ha visto que las asociaciones primarias y secundarias funcionan como importantes canales de reclutamiento. En este sentido, las relaciones y *redes sociales* pre-existentes desempeñan un importante papel en la forma de organizar y canalizar la captación de miembros (Zurcher y Snow, 1981). Las interconexiones entre la red del movimiento y las



asociaciones interpersonales de participantes potenciales son probablemente más importantes que las características psicológicas de los individuos para que la persona entre a formar parte de un movimiento (Snow, 1980). Se ha comprobado que, cuando un individuo tiene contacto con un miembro de un movimiento social, a través de sus redes sociales, es mucho más probable que dicho individuo sea reclutado por el movimiento (Bolton, 1972; Snow, 1976). Asimismo, el hecho de haber pertenecido a organizaciones aumenta la probabilidad de haber tenido contacto con las redes sociales de movimientos y, por tanto, de ser reclutado por ellos. Respecto a la segunda situación que favorece la accesibilidad a la participación, las circunstancias biográficas favorables, sobresalen la disponibilidad actual del individuo (por ejemplo, ser soltero, tener pocos compromisos y mucho tiempo libre) y el activismo previo en otro movimiento social, lo cual implica una más adecuada preparación para una nueva militancia (McAdam y cols., 1988). Igualmente, el hecho de que los lazos de pertenencia grupal de un individuo no entren en contradicción con la afiliación al movimiento favorece también la participación.

### Marcos de acción colectiva: injusticia, identidad y eficacia

Para que surja la acción colectiva en una situación determinada es necesario que dicha situación sea definida o interpretada como injusta, de tal forma que estimule la necesidad de corregirla. Ello implica la creación de un marco cognitivo que exprese dicha interpretación, es decir, de un *marco de acción colectiva*. El marco de acción colectiva es un conjunto de creencias y valores que orienta, da sentido y legitima las acciones emprendidas por un movimiento social. Ello nos sugiere que su contenido es de tipo ideológico. A diferencia de la ideología, que presenta una visión más amplia y omnicompreensiva, el marco tiene un significado más restringido, concreto y orientado hacia la acción colectiva. El concepto fue inicialmente propuesto por Gamson y cols. (1982), y ha sido elaborado por diversos autores (Snow y cols., 1986, 1988; Gamson, 1992; Klandermans, 1997), siendo uno de los conceptos más utilizados en la investigación actual.

Los marcos de acción colectiva constan de tres componentes: injusticia, identidad y eficacia. Éstos implican que la situación existente es injusta, que esta idea es compartida por un grupo y que se tiene confianza en la acción colectiva para cambiarla.

- El sentido de *injusticia* surge de la indignación moral relacionada con ciertos agravios, es decir, con la privación de ciertos derechos que el individuo cree que en justicia le corresponden. El origen de esta indignación moral suele ser una situación de “desigualdad ilegítima” (Mayor, 1994) entre los individuos o grupos, la existencia de un trato desigual que se percibe como ilegítimo (por ejemplo, es el caso del movimiento homosexual); también puede tener su origen en la vulneración de ciertos principios morales que algunos movimientos consideran fundamentales (como en el movimiento de objeción de conciencia). El sentido de injusticia no debe entenderse solamente como una creencia, sino que ésta está teñida de fuertes emociones, de una afectividad reivindicativa que facilita la movilización de los agraviados.
- El componente de *identidad* se refiere al sentimiento de identificación mutua que existe entre los que comparten un mismo sentido de injusticia. De esta forma surge un “nosotros”, una conciencia de pertenecer a un mismo grupo. La construcción del nosotros implica la construcción de un “ellos” (autoridades, grupos de poder) a los que se atribuye la responsabilidad de la situación de injusticia padecida. Conceptos como el de *privación fraternal* (Runciman, 1966) o *injusticia compartida* resaltan el aspecto *colectivo* de unas creencias y unos sentimientos que en absoluto se experimentan de una forma puramente individual, sino que son indicadores del malestar y la ira de un grupo contra quienes consideran tienen la culpa de su sufrimiento.

- El sentido de *eficacia* se refiere a la creencia de que una situación de injusticia puede cambiar gracias a la acción colectiva. Ello implica la convicción de que la situación definida como injusta no es inmutable y de que se poseen los medios suficientes para cambiarla. Este componente de eficacia, o confianza en la propia capacidad, se opone al sentimiento de impotencia que lleva a las personas a la apatía, al fatalismo y a la resignación. Por el contrario, la vulnerabilidad del sistema puede comenzar a evidenciarse cuando las injusticias percibidas le hacen perder legitimidad, el fatalismo de mucha gente se convierte en exigencia de cambios y se vislumbra un nuevo sentido de eficacia (McAdam, 1989). En el recuadro analizamos el movimiento alterglobalizador a partir de los marcos de acción colectiva.

### RECUADRO: El movimiento alterglobalizador.

El fenómeno más significativo de los últimos años en el ámbito de los movimientos sociales ha sido el rápido desarrollo del inicialmente llamado movimiento antiglobalización. Su oposición frontal al discurso neoliberal dominante, a la ideología de un capitalismo sin límites, junto con su identidad plural le convierten en el movimiento que lidera la protesta de los movimientos democráticos actuales, asumiendo el papel que antes tenía el movimiento ecologista y siendo el nuevo portador de la oposición al *Paradigma Social Dominante* (Espelt y Javaloy, 2004).

Para analizar los significados producidos por el movimiento utilizamos el concepto de marcos de acción colectiva, siguiendo el trabajo de Maria Teresa Urreiztieta (2006, pp. 224-249).

- *Injusticia*: enfatiza los agravios sufridos por las lógicas de la dominación capitalista en los diferentes ámbitos de la vida y sus repercusiones en lo político, lo económico, lo educativo, lo cultural y lo ambiental. Se cuestionan las actuales democracias formales. Es representativo de este hecho el eslogan *No al totalitarismo simpático*. Advierten contra el destino del planeta si no se logra crear una conciencia de cambio y de resistencia al orden neoliberal. Estos discursos reflejan una “afectividad encendida, guerrera”, impregnada de sentimientos de indefensión y de amenaza (contra los derechos humanos, contra el planeta...), juntamente con la indignación moral que provoca la instrumentalización de un ser humano reducido a producto de uso y consumo (*El mundo no es una mercancía*).
- *Identidad*: el movimiento se caracteriza por una identidad múltiple, interconecta discursos que anteriormente aparecían por separado (militarismo, patriarcado, medio ambiente, autonomía, relaciones capital-trabajo); por ello se le ha definido como movimiento de movimientos (Pastor, 2002). El *nosotros* construido engloba desde planteamientos radicalmente antisistema hasta planteamientos más reformistas. Todos tienen su importancia y, al estilo del zapatismo (uno de sus referentes simbólicos), la dicotomía revolucionarios o reformistas se resuelve con un *rebeldes*. La disyuntiva entre diferentes posiciones es generalmente sustituida por actitudes inclusivas y vinculantes (*Construir un mundo donde quepan todos los mundos*) (Calle, 2005, p. 82). Un *nosotros* implica un *ellos*, a quien se atribuye la responsabilidad de todos los males denunciados, descalificándolos como predadores del planeta. El *ellos* está compuesto fundamentalmente por los que defienden la ideología neoliberal: las multinacionales, los organismos financieros internacionales (FMI, BM), los políticos y Estados que los defienden, también por el patriarcado y el militarismo. Se trata, en palabras de Urreiztieta, de un adversario económico, político e ideológico-cultural.
- *Sentido de eficacia*: el movimiento está construyendo una conciencia de cambio, creando significados de que es posible cambiar y transformar el mundo (*Otro mundo es posible*), de que existen alternativas al llamado *pensamiento único* —simbolizado en el *No hay alternativa* de Margaret Thatcher— y al modelo neoliberal, que el discurso ideológico dominante presenta como inevitable. Simultáneamente se pretende construir un poder social que, además de resistir al orden establecido, genere un modelo de globalización alternativo al actual. Así, se construyen significados sobre el movimiento como un actor con poder que se está construyendo (*Somos millones y el planeta no es vuestro*), lo que transmite confianza y sentido de la eficacia de sus acciones.

El marco de acción colectiva también pone en conexión los objetivos del movimiento con las motivaciones de los individuos a los que se dirigen (Snow y Oliver, 1995, p. 587). Este aspecto es crucial porque sólo así los activistas conseguirán captar el interés de las personas de forma que tomen conciencia del problema y respondan a la llamada a la movilización. Pero la defensa de un marco de acción colectiva por parte de un movimiento no implica sólo un intento de persuadir a la población para ganar partidarios para la propia causa, sino también una lucha ideológica contra los que sostienen ideas contrarias. Así, el movimiento construye un discurso que se opone al discurso dominante, ambos discursos entran en competición e intentan imponerse el uno sobre el otro.

## El paso a la acción: la movilización

Ni las condiciones estructurales, ni la existencia de un marco de acción colectiva compartido por un conjunto de personas, son suficientes para provocar la participación en un movimiento social. Para que las ideas se conviertan en acción se precisan varias etapas a través de las cuales se va tendiendo un puente entre un determinado sector de la población (nivel estructural) que se halla descontento y la participación individual (nivel psicológico). Ello ocurre en el proceso de movilización, durante el cual los *organizadores* intentan contactar con los simpatizantes y motivarles a la participación. Klandermans (1997) analiza este proceso y plantea un modelo de cuatro fases:

- Formar el *potencial de movilización*: despertar una actitud favorable al movimiento en un amplio conjunto de individuos, hasta convertirlos en simpatizantes o participantes potenciales.
- Formar y activar *redes de captación*: establecer una red de conexión con organizaciones formales y grupos informales existentes con objeto de contactar con los simpatizantes.
- Activar la *motivación a participar*: persuadir a los individuos contactados de que las recompensas superan a los costes de la participación.
- Superar las *barreras a la participación*: eliminar los obstáculos tanto personales como de tipo social que impiden la decisión final de participar.

### Formación del potencial de movilización

El potencial de movilización de un movimiento incluye al conjunto de individuos de una sociedad que presentan una actitud favorable al movimiento y que, en consecuencia, probablemente llegarán a movilizarse por él. En una palabra, se refiere a los individuos *movilizables*. En cambio, el potencial de movilización excluye a las personas con actitudes que sitúan al movimiento social en la "latitud de rechazo" (Sherif, Sherif y Nebergall, 1965), es decir, a las que sostienen posiciones ideológicas que se oponen de forma explícita a los objetivos del movimiento. Los integrantes del potencial de movilización son simpatizantes que comparten el marco de acción colectiva del movimiento y, por tanto, se hallan predispuestos a participar. Son la *base social* del movimiento, es decir, aquellos individuos y grupos cuyos intereses promueve el movimiento, aquéllos que se sienten afectados por el mismo problema que trata de solucionar el movimiento y que resultarán beneficiados si éste consigue sus objetivos. Pero esta equivalencia entre potencial de movilización e intereses no es total (como ocurriría en un grupo de presión), ya que puede haber personas que aunque no obtendrán ningún beneficio directo de la acción exitosa del movimiento, apoyan su causa por razones de conciencia (McCarthy y Zald, 1973).

### Formación y activación de redes

El siguiente paso es establecer una red de relaciones sociales que le permita llegar a la gente y transmitirle sus demandas de participación en acciones concretas. Su efectividad dependerá

de la formación y desarrollo de una red de movilización que incluya tanto organizaciones como redes informales de amigos, compañeros y familiares. Los activistas deberán intentar contactar con el mayor número posible de los individuos que integran su potencial de movilización. Las características de la red —su *amplitud* y *densidad*— afectarán directamente al éxito de la movilización y también a la forma en que ésta se realice. Cuanto más amplia sea la red de movilización, cuanto más amplia sea la variedad de organizaciones y grupos informales integrados por un número elevado de personas que abarque, mayor será el alcance de la movilización (Oberschall, 1973, p. 175). La densidad de la red es un factor importante. Una red densa implica un elevado grado de interconexión entre los miembros que puede apreciarse tanto por la intensidad de los vínculos entre las personas como por la duración de sus interacciones y por la frecuencia con que se producen. La densidad de una red permite prever la estabilidad y la eficacia de la movilización de cara a la futura participación (véase Calle, 2005, pp. 147-155, para un análisis de las redes del movimiento alterglobalizador en Barcelona).

### Estimulación de la motivación a participar

Los activistas deberán influir sobre las personas que han sido contactadas a través de las redes tratando de persuadirlas para que tomen la decisión de participar. La motivación a participar, según la Teoría de la movilización de recursos, depende de los costes percibidos y los beneficios de la participación. Tanto los incentivos colectivos como los selectivos varían como una función del *tipo de actividad* en que una persona está participando ya se trate de asistir a una manifestación no autorizada, participar en una huelga legal o pegar carteles. Dado que los costes y beneficios varían en cada tipo de actividad, quien está motivado a una actividad puede no estarlo para otra (Klandermans, 1997). Los activistas de las organizaciones de los movimientos deberán intentar ejercer un control sobre los beneficios y costes de la participación. Ello implica que, de acuerdo con la Teoría de la motivación a participar, deberán intentar influir positivamente sobre los individuos a base de insistir en ciertos aspectos clave como:

- Expectativas de éxito en cuanto al número de personas que participan y en cuanto a la probabilidad de obtener un resultado favorable.
- Importancia de los beneficios colectivos por los que se lucha.
- Incentivos o beneficios selectivos, especialmente los de carácter social, que se refieren a la acción de personas más significativas para el individuo (familiares, amigos, compañeros).

### Eliminación de barreras a la participación

No todas las personas que están motivadas para participar acaban haciéndolo. Pueden surgir obstáculos de tipo interno (su motivación se debilita) o de tipo externo (por ejemplo, carecer de vehículo para trasladarse al lugar donde se realizará la acción) que lo impidan. Los primeros están relacionados con los segundos ya que cuanto más altamente motivadas están las personas, más altas son las barreras externas que son capaces de remontar. Los organizadores deben hacer lo posible para disminuir las barreras e incrementar así la probabilidad de que la gente que tiene la voluntad de participar, lo haga realmente. Para superar tanto los obstáculos de tipo interno (o motivacionales) como externos, los activistas de organizaciones de movimientos sociales deben desplegar estrategias que se dirijan tanto a mantener y aumentar la motivación (por ejemplo, tratando de influir favorablemente sobre las personas más significativas) como a movilizar recursos externos y realizar gestiones que faciliten la participación (por ejemplo, poner autobuses a disposición de los participantes).

## 24.9 Fase de madurez: organización y relación con el contexto

Los movimientos sociales, cuando nacen, manifiestan características del comportamiento colectivo “puro” (emergencia, espontaneidad) pero, a medida que la etapa emergente va quedando atrás, los que eran pequeños grupos informales se estructuran poco a poco hasta constituirse en organizaciones formales y redes bien trabadas de individuos y grupos. Se tiende a desarrollar entonces un liderazgo formal y a precisar los procedimientos de toma de decisiones. La organización es necesaria para poder coordinar la acción de un colectivo que con el tiempo se ha ido haciendo más numeroso y ha multiplicado sus acciones.

La Teoría de la movilización de recursos ha insistido en la importancia de las *organizaciones formales* para que el movimiento perdure (McAdam y Snow, 1997, p. XXII). La organización permitirá al movimiento concretar mejor sus objetivos y escoger y planificar con detalle sus formas de acción. Los recursos disponibles, generalmente muy limitados, se concentrarán y distribuirán de una forma más eficaz, con lo que aumentará su probabilidad de éxito. Sin embargo, no todos los movimientos sociales siguen este camino ya que la mayoría de movimientos mueren en su primera fase por su falta de capacidad para haber sabido generar apoyos y afrontar los retos de la organización (Marx y McAdam, 1994, p. 96).

En la actualidad, la mayoría de movimientos se constituyen en forma de *redes*, en contraste con las rígidas organizaciones de los viejos movimientos. Ello obedece especialmente a razones ideológicas propias del *Nuevo Paradigma* (véase Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001, p. 128) que manifiesta su rechazo hacia las organizaciones centralizadas y jerárquicas, se adhiere a estructuras organizativas horizontales y abiertas que faciliten la participación democrática, al tiempo que permite un mayor desarrollo de la identidad y de la autonomía, tanto individual como grupal. Así, algunos rasgos ideológicos de los nuevos movimientos están simbolizados en la red: en ella no hay jerarquía o posiciones de poder, su estructura está descentralizada (el centro está en todas partes), se halla compuesta de grupos pequeños y posee notable flexibilidad (Javaloy, Espelt y Cornejo, 2001).

Todo movimiento aspira a conseguir algún tipo de cambio social (u oponerse a él), pero si no especifica su fin u objetivo corre el peligro de dispersar sus limitadas energías en acciones mal planificadas. Una acción eficaz requiere concretar previamente los objetivos tanto como sea posible. Evidentemente, también precisa disponer de medios suficientes para realizarla, es decir, recursos materiales y humanos, y tácticas adecuadas de actuación. Por ello, buena parte de la actividad del movimiento maduro se centra en descubrir procedimientos para generar *recursos* y asegurar una infraestructura que le permita sobrevivir. Ello conlleva recaudar fondos y otros recursos de tipo material (locales, equipamientos) así como conseguir el apoyo o alianza de otros grupos y contar con activistas que dediquen su tiempo al movimiento.

En la actualidad, las nuevas tecnologías de la comunicación ofrecen nuevas posibilidades para la organización de los movimientos, tanto para la difusión de sus mensajes como para la organización interna y planificación de actividades. Indudablemente los movimientos sociales actuales serían diferentes de no disponer de estas nuevas tecnologías. Sin duda, Internet y los teléfonos móviles desempeñan un papel insustituible, tanto por su rapidez como por su bajo coste. Acciones colectivas como las manifestaciones globales contra la Guerra de Irak en 2003 o la movilización popular tras el 11-M no hubieran sido posibles sin la movilización a través de Internet y de los móviles, respectivamente (el recuadro de la página siguiente analiza el papel decisivo que tuvieron los móviles en dicha movilización). Además, el impacto de múltiples acciones simultáneas puede ser mayor que el de las mismas acciones dispersas tanto por el volumen de la presión acumulada que se ejerce sobre las autoridades como por la conciencia de unidad que genera entre los participantes.

**RECUADRO: Después del 11-M: movilización.**

A los atentados terroristas del 11-M (en Madrid, 2004), siguieron varias movilizaciones populares que repercutieron en el vuelco electoral del 14-M. Fue una convulsión que contradujo las previsiones de las encuestas y demostró que la acción colectiva, cuando utiliza los recursos que le ofrece la sociedad de la información, puede influir de forma significativa en un cambio de trascendencia histórica, en este caso el cambio del partido gobernante en España.



Hubo dos movilizaciones principales. La primera tuvo lugar el 12-M, el día después de los atentados, y convocó en toda España una cifra récord de españoles, once millones, en contra del terrorismo y también, según un buen número de pancartas “en contra de la guerra” (de Irak). La movilización del sábado, 13-M, implicó sólo a algunos miles de personas en diversas ciudades españolas pero cobró un fuerte dramatismo y animosidad por haberse descubierto (supuestamente) que el gobierno del Partido Popular mentía y trataba de instrumentalizar el engaño en busca de ventajas electorales. Nos centraremos en esta última.

**La mentira genera rabia y el móvil la transmite**

A lo largo del 13-M, día de reflexión anterior a la jornada electoral, la policía confirmó la autoría de Al Qaeda, lo que fomentaba las sospechas de que el gobierno engañaba a la población y acusaba a ETA para obtener ventajas electorales el 14-M. Miles de personas en toda España salieron a la calle reclamando, ante sedes del PP, que el gobierno dijera con claridad toda la verdad sobre los atentados. La mentira generó rabia y el móvil sirvió para transmitirla y movilizar espontáneamente a la gente, al menos en la concentración más numerosa que fue la de Madrid, probablemente la primera de la historia convocada a través de SMS, mensajes de texto entre teléfonos móviles.

A medida que pasaban las horas y se iba acercando el día de las elecciones las consignas adquirieron un tono apremiante, de urgencia, que se resumía en una exigencia: “antes de votar queremos la verdad”. Las pancartas reflejaban la ira de quienes se sentían víctimas de una injusta ocultación de información por parte del gobierno. Los eslóganes gritados eran muy claros: “mentirosos, mentirosos”, “el pueblo no se cree las mentiras del PP”, “televisión, manipulación”. La responsabilidad de los hechos era atribuida a los gobernantes: “Faltan 200 (aludiendo a los fallecidos) por vuestra culpa”, “Aznar culpable, eres responsable”. Se conectaban los atentados con la Guerra de Irak, a la que el presidente Aznar había dado soporte: “son nuestros muertos, es vuestra guerra”, “esto hemos ganado con la Guerra de Irak” y “las bombas de Irak estallan en Madrid”. La conclusión de la multitud que protagonizaba la que se llamó “rebelión democrática” contra el PP llegó a ser tan contundente que adquirió el tono de una profecía autocumplida: “mañana votamos, mañana os echamos”.

La activación de las redes sociales de los participantes, principalmente gracias al uso de móviles, jugó un papel espectacular hasta el punto de que el tráfico de mensajes por móvil creció ese día un 20%. Así como en las protestas contra la Guerra de Irak pudo descubrirse la capacidad de convocatoria de Internet, aquí nos encontramos con un fenómeno innovador: el protagonismo del SMS por su poder movilizador, más inmediato y directo que la Red.

**La interacción del movimiento con el contexto**

Dentro de la interacción que el movimiento social tiene con el contexto, de cara a la realización de sus objetivos, destacamos las relaciones del movimiento con el Estado, con los contramovimientos y con los medios de comunicación.

## La relación del movimiento con el Estado

El centralismo que caracteriza a los Estados modernos los ha convertido en blanco de la mayor parte de los movimientos sociales que dirigen hacia él sus demandas. La reacción de las autoridades es decisiva para el resultado del movimiento social: una total permisividad favorece al movimiento social, pero una fuerte represión también puede beneficiarle, al proporcionarle una amplia solidaridad por parte de la población. A lo largo de las últimas décadas, el Estado ha desarrollado una actitud de tolerancia hacia la acción colectiva lo cual ha reducido los costes de la participación y, consiguientemente, ha aumentado la probabilidad de que ésta se produzca. El Estado cambió de actitud al descubrir que llenar las cárceles de manifestantes servía para incrementar la popularidad del movimiento, con el resultado del desprestigio de los gobernantes, que se ganaban la fama de arbitrarios y represivos. Por ello, las autoridades aceptaron finalmente como legítimas, e incluso legalizaron, formas de acción (como la manifestación y la ocupación) que antes no permitían (Tarrow, 1994, p. 172). La progresiva normalización de la acción colectiva ha influido en que hoy vivamos en una *sociedad de movimientos* en la que la negociación entre los movimientos y el Estado se ha convertido en una actividad habitual. El hecho de vivir en una sociedad casi permanentemente movilizada ha otorgado un particular carácter cambiante al mundo en que vivimos.

## Relación con contramovimientos

Algunos movimientos sociales como el feminista o el ecologista han provocado una reacción opuesta, protagonizada por aquellos sectores de la población cuya forma de vida tradicional parecía amenazada por dichos movimientos, lo que dio lugar a contramovimientos. Es el caso, por ejemplo, del contramovimiento Pro Vida (surgido para hacer frente a las movilizaciones y logros a favor del aborto). Es característico del contramovimiento el hecho de que sus acciones y despliegue, dirigidos a conquistar espacios ocupados por el movimiento social al que se oponen, dependen de la dinámica del movimiento antagonista. Esta falta de autonomía del contramovimiento es una fuente intrínseca de debilidad que pondrá en peligro su supervivencia.

## Medios de comunicación y movimientos sociales

### 1. Definición de los problemas sociales en los medios

Debido a que la actividad de los movimientos sociales tiene su origen en la definición de un problema social, debe considerarse la definición que del mismo problema hacen los medios de comunicación, dado el papel que éstos desempeñan en la creación de la opinión pública. La coincidencia o discrepancia del marco de acción colectiva del movimiento con el marco interpretativo de los medios puede favorecer o perjudicar los intentos del movimiento por captar la simpatía de la gente. Una interesante aportación al asunto de la definición de problemas en los medios ha sido la propuesta del concepto de *paquetes ideológicos* (Gamson y Modigliani, 1989), esquemas interpretativos que surgen en la sociedad respecto a cuestiones políticas concretas, se difunden principalmente a través de los medios y ejercen influencia sobre el debate público. Los paquetes tienen una estructura que gira en torno a una idea central —asociada a algún símbolo o imagen— que permite organizar la información sobre un acontecimiento e interpretarla. Además, los paquetes poseen *resonancias culturales*, es decir, tienen un poder evocador (*suenan*) ya que están conectados con los valores y experiencias de la gente en la cultura dominante.

## 2. Influencia de los medios en la difusión de los movimientos

Los medios de comunicación han desempeñado un papel trascendental en la difusión de las ideas defendidas por algunos movimientos, especialmente aquellos que defienden valores humanistas, como el ecologismo o el movimiento de derechos humanos. Pero los medios:

- No sólo constituyen una forma de contactar con amplios sectores de la población, lograr un respaldo y ganar simpatizantes a una causa.
- Permiten también establecer conexiones entre los movimientos y las fuerzas políticas e instituciones.
- Suministran apoyo psicológico a los activistas ya que éstos se sienten reconfortados por la atención que se les presta (Kielbowicz y Scherer, 1986).

Es claro que la televisión tiene un papel destacado con su impacto sobre grandes audiencias y su poder para concienciar a la población y estimular la realización de acciones colectivas. Un caso emblemático en la utilización de las imágenes televisivas fue el movimiento de derechos civiles norteamericano de los años 60 (véase Tarrow, 1994, pp. 220-222). El *poder visual* de la información televisiva sobre el movimiento de derechos civiles residió “en su incomparable capacidad de captar situaciones complejas en imágenes visuales breves” lo cual, unido al peculiar impacto emocional de la transmisión en directo, habría llegado a producir “una revolución en las tácticas de los movimientos”.

## 3. Sesgos en la información de los medios de comunicación

Si bien los medios otorgan visibilidad social a los movimientos, a menudo ofrecen una visión sesgada de ellos, producto de su tendencia al sensacionalismo, la predilección por lo excitante y la búsqueda del conflicto y del escándalo (McQuail, 1991), justificada tanto por motivos comerciales como por el énfasis profesional en la “noticia”, es decir en las informaciones que contienen más novedad o carácter insólito (aunque se trate de aspectos triviales). Ello produce importantes sesgos en las informaciones, debido a que se privilegia la anécdota y se pasa por alto las razones que en profundidad dan cuenta de ellas.

No siempre se trata de algo intencionado. Por lo general es el resultado del tratamiento superficial de la información propio de los medios. Los fallos principales provienen de dar las noticias como incidentes aislados sin profundizar en sus causas, de priorizar hablar sobre las personas en lugar de hacerlo sobre los temas y de seleccionar las cuestiones sencillas con pros y contras fácilmente identificables (Van Zoonen, 1992). Por otra parte, también se ha visto que en el tratamiento de los problemas sociales en los medios se dedica más espacio a la opinión y actuación de personajes que representan a los grupos dominantes (élites políticas, gobernantes, funcionarios, asociaciones de empresarios), mientras que se dedica menos atención a la perspectiva de los actores (sindicatos, huelguistas, organizaciones de movimientos sociales) y se otorga un mayor énfasis a los aspectos más llamativos y con efecto a corto plazo (Van Dijk, 1988).

## 4. Tácticas de los movimientos para atraer a los medios

Los movimientos necesitan de los medios para difundir su mensaje al resto de la sociedad y por tanto buscan atraer su atención. Así, emplean diversas tácticas para aproximarse a los medios:

- Crear noticias mediante la organización de actos públicos en los momentos en que el movimiento necesita una mayor visibilidad (por ejemplo, para comunicar la transmisión de un cambio de táctica o de política).
- Convocar concentraciones masivas de público.
- Realizar acciones espectaculares con un fuerte impacto visual.



En el recuadro siguiente se analizan este tipo de acciones con mayor detalle.

### RECUADRO: Protesta y sociedad del espectáculo.

Las tácticas de protesta, los *repertorios de acción colectiva* de Tilly, van variando de una época a otra, adaptándose al espíritu de los tiempos. Cuando surgen los medios de comunicación de masas, especialmente la televisión, las formas de protesta de los movimientos cambian radicalmente. Al depender de los medios de comunicación para extender su mensaje al resto de la sociedad, los movimientos tienen que adaptarse a las exigencias mediáticas. La importancia que los medios dan a los acontecimientos es proporcional a su riqueza en imágenes. Cualquier suceso tiene prioridad como noticia si tiene imágenes, especialmente si éstas son atractivas. Consecuentemente, son las protestas vistosas, espectaculares, que ofrecen imágenes *mediáticas*, las que se adaptan mejor al lenguaje de los medios y, de hecho, a la mentalidad del conjunto de la sociedad.

Un ejemplo: para la manifestación antiglobalización que se realizó en Barcelona el 16 de marzo de 2002 se preparó una movilización que ofreciera imágenes altamente atractivas para la televisión y que resultaran divertidas para los participantes. Para ello se planeó —aunque finalmente por diversas razones no se llevó a cabo— que las personas se movieran de distintas formas a lo largo del recorrido para simbolizar los males que aquejan a la Europa del Capital, y así obtener imágenes de una gran fuerza visual. Primero, en un momento dado, la gente caminaría hacia atrás, simbolizando el retroceso de las libertades civiles y laborales, de la paz y la democracia. En un segundo momento, la manifestación avanzaría a “cámara lenta”, como avanza la Europa social. Posteriormente, se desfilaría con paso militar, como crítica a la fuerza del pensamiento único y del consumismo. Finalmente, en cuarto lugar, los manifestantes se tirarían al suelo (al grito del tristemente famoso ¡todos al suelo!) como expresión de la opresión que ejerce la dictadura del mercado.



Para comprender mejor este tipo de acciones, y las características de nuestra sociedad actual, es imprescindible el concepto de *sociedad del espectáculo* (Debord, 1967, 1988). Una sociedad donde todo acto comunicativo adopta cada vez más la forma de espectáculo, en su búsqueda constante de entretenimiento y evasión. En esta línea, los informativos, a pesar de su pretendida seriedad, tratan tanto o más de entretener a la audiencia que de informarla, con lo que los límites entre información y entretenimiento son cada vez más difusos.

Las acciones espectaculares de los movimientos tienen la ventaja de conseguir visibilidad social a través de los medios, siendo la creatividad en la protesta un activo de muchos movimientos actuales. Pero tienen el inconveniente de que los medios den una visión sesgada del movimiento y sus acciones. Además, existe el peligro de que la acción de protesta se convierta en un espectáculo más, que se incorpora al presente perpetuo, a la incesante función continua que crean los medios, donde cualquier noticia acaba siendo rápidamente olvidada. Un ejemplo muy ilustrativo lo encontramos en las movilizaciones contra el *Fórum* de Barcelona del 2004. Éste era criticado por banalizar las culturas, por convertirlas en un espectáculo para el consumo de masas. Una de las acciones de los *antifórum* fue el desembarco en pateras en el recinto del *Fórum*. A partir de aquí, ellos también pasaron a formar parte del espectáculo y la trivialización mediática que criticaban. Este episodio nos muestra lo difícil que es escapar al modelo impuesto por la sociedad del espectáculo, porque los medios no sólo transmiten contenidos, sino que sobre todo han construido un *entorno*, un modelo de comunicación (y entretenimiento) que domina dentro y fuera de la pantalla.

## La construcción social de la protesta

La construcción social de la protesta tiene lugar en las campañas de movilización cuando los activistas de organizaciones de un movimiento tratan de persuadir al resto de ciudadanos para

que se adhieran a su punto de vista, adopten su marco de acción colectiva y se decidan a participar (Klandermans, 1994). Los organizadores plantean, persuasivamente, una visión alternativa de la realidad social en consonancia con el propio marco de acción colectiva. Lo hacen por medio de declaraciones públicas, propaganda impresa, mítines y otras formas variadas en una batalla dialéctica con los que mantienen actitudes contrarias. Para conceptualizar el proceso de persuasión en el curso de las campañas se han propuesto dos conceptos: el alineamiento de marcos (Snow y cols., 1986) y la movilización del consenso (Klandermans, 1994).

El *alineamiento de marcos* consiste en tratar de conectar —es decir, poner en la misma línea o *alinear*— el marco cognitivo de los participantes con el marco ideológico de las organizaciones del movimiento social. El objetivo es que el individuo adopte el marco de acción colectiva y que, a través de esta “lente”, otorgue un significado a los hechos relevantes relacionados con un problema social determinado de forma que ello le disponga para la movilización colectiva. Dado que resulta difícil que la gente acepte la sustitución de su marco por el del movimiento, el *alineamiento* o conexión de marcos suele recurrir a la construcción de un *marco puente* que permita vincular la interpretación de los hechos que hacen individuos con la interpretación del movimiento.

El planteamiento anterior es similar al propuesto por Klandermans (1994) con el concepto de *movilización del consenso*, que expresa también los intentos de los organizadores del movimiento, por medio de comunicaciones persuasivas, de imponer las actitudes o definición de la realidad del movimiento. Este autor se basa en los estudios psicosociales sobre persuasión para señalar que los intentos de persuadir serán más o menos exitosos en función de que sus argumentos se puedan apoyar en creencias y actitudes ya existentes. Como ocurre en el alineamiento de marcos, también la clave aquí está en conectar o sintonizar las orientaciones, intereses y experiencias vitales del individuo con las del marco del movimiento.

En suma, la batalla por la conquista de las mentes implica un enfrentamiento directo con grupos oponentes y contramovimientos que, desde un marco interpretativo contrario, tratan de persuadir en sentido opuesto al deseado por el movimiento. Se trata de una lucha discursiva en la que se enfrentan dos formas contrarias de construcción social de la realidad. Los activistas intentan justificar la legitimidad de su causa por medio de la deslegitimación de la de sus adversarios, los cuales hacen lo mismo.

### Concienciación durante los episodios de acción colectiva

El hecho de participar en una acción colectiva puede ir asociado a una “explosión de conciencia” (Mann, 1973), es decir, a un incremento en la conciencia que se tenía sobre un problema. Este fenómeno, que tiende a reforzar el compromiso de los activistas, ha sido objeto de una diversidad de estudios que nos permiten distinguir tres tipos de efectos derivados de la participación:

- *El impacto de la participación*: una participación efímera puede ser decisiva para un compromiso futuro. Una pequeña participación (por ejemplo, en una asamblea) puede producir un gran efecto de concienciación que tenga consecuencias decisivas para el activismo futuro de la persona.
- *Desarrollo de una identidad social positiva*: participar en una acción colectiva puede contribuir notablemente a crear o reforzar una identidad social positiva, especialmente si uno pertenece a una minoría víctima de injusticias y humillaciones. Por ejemplo, en el estudio de Reicher (1996) sobre la protesta estudiantil de Westminster, se observa el hecho de que participar conjuntamente en la manifestación generó un sentimiento de unidad y una identidad social común que no existían previamente.
- *Incremento del sentido de eficacia*: cuando tiene lugar una importante y multitudinaria acción colectiva, el hecho de haber participado en ella puede no sólo reforzar la solidaridad

y la identidad compartida, sino también incrementar la confianza en la capacidad para producir un cambio, es decir, puede ser que refuerce el sentido de eficacia (Hirsch, 1986). Ello intensifica la predisposición de los participantes a intentar cosas que antes consideraban imposibles (Rule, 1989, p. 157).

## El impacto del movimiento social

En los países occidentales, el orden social actualmente vigente es, en parte, resultado de los cambios aportados por la acción de diversos movimientos sociales. Dificilmente podemos comprender la sociedad actual, y nuestro estilo de vida, sin tener en cuenta la acción del movimiento obrero o del movimiento feminista, entre otros. Algunos de los cambios sociales propugnados por estos movimientos han pasado a formar parte del orden establecido y, en consecuencia, actualmente vemos como “normales”, como de sentido común, cosas que no hace tanto tiempo parecían ridículas o extravagantes (sin ir más lejos, la igualdad de la mujer) (en el Cuadro 24.3 se muestra que los movimientos pueden cambiar nuestra percepción de la realidad). Este hecho resalta la importancia histórica de los movimientos sociales a la vez que pone de manifiesto su papel anticipador de cambios en el orden social, de mensajeros de la sociedad futura. En suma, como señala Sztompka (1995), los movimientos sociales son una de las fuerzas de cambio social más potentes de nuestra sociedad.

### Cuadro 24.3: Cambio del sentido común.

Los movimientos sociales pueden ser conceptualizados como agentes de influencia social y persuasión. Ello nos permite establecer un vínculo teórico con una de las líneas de investigación más clásicas de la Psicología social y destacar una de las funciones principales de los movimientos, la de desafiar las interpretaciones dominantes sobre diversos aspectos de la realidad (Sabucedo, Grossi y Fernández, 1998, p. 166).

Los movimientos sociales más significativos, al menos en su fase emergente, pretenden una construcción alternativa de la realidad. Para ello, en primer lugar, todo movimiento cuestiona la situación existente (*movimientos reactivos*) y, en segundo lugar, algunos articulan proyectos alternativos (*movimientos proactivos*). La idea básica es que los movimientos construyen una visión alternativa de la realidad que se opone a la forma dominante de entenderla, es decir, a los discursos mantenidos desde el poder, a una forma determinada de definir e interpretar la realidad.

Hasta cierto punto, un movimiento existe cuando una parte de la sociedad considera que el sentido de determinadas normas sociales no puede darse por supuesto. Así, el movimiento crea una situación en la que se ha de escoger entre lo que hasta entonces se había aceptado o impuesto y lo que ahora se percibe como inaceptable. “Lo que puede haber sido impensable, ahora es pensable y posible” (Gusfield, 1994, pp. 99, 106). Este aspecto es decisivo para el cambio social, el individuo se vuelve consciente de unas conductas que anteriormente pasaban desapercibidas o, al menos, no formaban parte del debate público. Ahora, el individuo es consciente de que las cosas son como son, pero pueden ser de otra manera. En otras palabras, los movimientos tratan de crear un sentido común alternativo. Así, el feminismo cuando surgió representó una alternativa radical al sentido común y a la ideología dominante, hasta que al tener éxito parte de sus postulados pasaron a ser ellos mismos de sentido común (Sabucedo y cols., 1998, p. 168) y hoy todo el mundo ve como obvias (algunas de) sus reivindicaciones. Por ejemplo, hoy nos resulta incomprensible que hasta bien entrados los años ochenta las mujeres necesitaran la firma del padre o del marido para obtener el pasaporte o para abrir una cuenta en el banco. Pero en aquel momento la mayoría de personas todavía creía que el *lugar* de la mujer era la casa.

En síntesis, los movimientos sociales son creadores de significados, generadores de códigos culturales alternativos a los dominantes (Melucci, 2001, p. 20). Construyen un discurso que se opone al discurso dominante, ambos discursos entran en competición e intentan imponerse el uno sobre el otro. Tratan, en definitiva, de convertirse en sentido común.

Puede resultar sorprendente que sobre un tema tan trascendental como los factores de éxito de los movimientos sociales existan pocas investigaciones. El hecho no parece casual, dadas las dificultades intrínsecas que presenta el estudio del problema. Los cambios sociales que se producen son resultado de una pluralidad de factores relacionados tanto con un contexto social en sí mismo complejo como con un amplio conjunto de variables referentes al movimiento, por lo que resulta prácticamente imposible identificar con claridad factores causales y efectos. No obstante, intentaremos abordar esta cuestión planteándonos dos preguntas: ¿qué factores influyen en el éxito de los movimientos sociales? y ¿qué tipo de cambios sociales producen los movimientos?

## 24.10 Fase de madurez: organización y relación con el contexto

### Factores que influyen en el éxito

---

En este apartado nos centraremos (a) en el efecto de las tácticas empleadas y de los objetivos, y (b) en los factores de oportunidad política. No trataremos otros factores de éxito ya aludidos anteriormente, como el apoyo de los medios de comunicación o la habilidad persuasiva de los activistas.

Algunos estudios han encontrado que tienen más éxito los movimientos que emplean tácticas coactivas o de tipo disruptivo, es decir, que producen una interrupción o entorpecimiento en el funcionamiento normal de la sociedad (por ejemplo, perturbar el orden público cortando el tráfico viario), debido a que incrementa el interés de las autoridades por dar solución a los problemas planteados por el movimiento. El empleo, en determinadas condiciones, de tácticas de tipo violento también ha demostrado ser efectivo, como demostró Gamson (1975, 1990). Ello es coherente con el hecho de que el uso de canales convencionales implica la posibilidad de disponer de recursos tales como dinero e influencia política, lo cual suele estar fuera del alcance de los movimientos sociales que, por el contrario, sí disponen de capacidad para la alteración del orden público, lo que les permite provocar una negociación en la que ofrecen el cese de su conducta violenta a cambio de acceder a sus reivindicaciones. Sin embargo, la conclusión de Gamson sobre la efectividad de la violencia debe ser matizada, ya que el éxito de las tácticas violentas se limita a épocas de crisis, tensión y agitación social (Goldstone, 1980).

Relacionado con este aspecto encontramos el *efecto del ala radical* (Barkan, 1979). Éste se produce cuando existen en el movimiento, junto a las organizaciones de carácter moderado, otras de tipo radical o incluso violento. Este hecho induce a las autoridades a negociar con los moderados, cuyos representantes quedan legitimados a los ojos del Estado, en contraste con los extremistas. De esta forma, puede ser que los moderados obtengan cambios que en otras circunstancias no hubieran sido posibles. El estudio de Gamson también señala que los movimientos con objetivos no excluyentes y únicos son más eficaces. Aquellos grupos que necesitan excluir a otros para alcanzar sus objetivos tienen menos probabilidades de éxito que otros cuyas metas no repercuten negativamente en otros colectivos (1990, pp. 41-44). Por el contrario, los objetivos no excluyentes abren la posibilidad de ser apoyados por otros grupos y aumentan la probabilidad de éxito. También los movimientos con un único objetivo tienden a obtener éxito con mayor frecuencia que los que persiguen múltiples objetivos. La diversidad de objetivos implica una dispersión de energías y recursos disponibles. Además, la variedad de objetivos puede provocar contradicciones entre éstos, o conflictos y divisiones en el propio grupo.

Por otra parte, las oportunidades políticas y, en general, la relación con las autoridades políticas, tienen repercusión sobre el éxito o fracaso en los resultados. La Teoría del proceso político ha insistido en la idea de que ciertos factores del entorno político abren oportunidades que, si son aprovechadas por los movimientos, pueden incidir notablemente en sus resultados.

## Cambios que generan los movimientos



A pesar de que los movimientos acostumbran a ser minoritarios, pueden influir en la mayoría como se desprende de la historia, pero también de la Teoría, de las minorías activas (Moscovici, 1976). Las minorías, en nuestro caso los movimientos sociales, pueden influir sobre las mayorías “a condición de que dispongan de una solución de recambio coherente y se esfuercen activamente por hacerse visibles y ser reconocidas mediante un compromiso consistente”, tanto en el aspecto sincrónico (unánime) como en el diacrónico (persistente).

Los cambios que se pueden producir son de cuatro tipos:

- *Cambios políticos, económicos y legales:* por ejemplo, sin la acción de los movimientos sociales difícilmente pueden entenderse los cambios habidos a lo largo del siglo XX.
- *Cambios en las actitudes y en las conductas:* la acción colectiva tiene un papel relevante para generar cambios en la percepción colectiva de los problemas sociales. El caso más evidente de cambios en el estilo de vida de las personas que ha provocado un movimiento es el movimiento feminista. Éste ha cambiado los roles y el estilo de vida de mujeres y hombres.
- *Cambios en los propios activistas:* algunos activistas con más experiencia y entrenamiento se convierten en “formadores” de los nuevos activistas. Los activistas que abandonan un movimiento también pueden reciclar su experiencia de activismo en otros movimientos.
- *Cambios no deseados por el movimiento:* en ocasiones, en vez de conseguir el cambio deseado, los movimientos han tenido un efecto de rebote (*boomerang*), es decir, han despertado una fuerte movilización en contra de ellos. Así, la agitación política y la lucha por implantar cambios sociales a lo largo de la década de 1960, estimuló posteriormente en Estados Unidos una amplia reacción de signo conservador alentada por sectores del partido republicano.

### 24.11 Movimientos sociales: procesos psicosociales; la identidad social, cemento aglutinador del movimiento

Las reivindicaciones de los *nuevos movimientos sociales* han sido contempladas por diversos autores como una exigencia de identidad personal y colectiva en un mundo social burocratizado e impersonal. Para Turner (1994, p. 78) la protesta de los nuevos movimientos sociales constituía una reacción por “la falta de un sentido de dignidad personal o de un sentido claro de identidad” y expresaba también “una demanda a la sociedad para que proporcionara al individuo un sentido de valía personal —algo que ha sido tradicionalmente considerado un problema estrictamente individual y privado, y para mucha gente todavía lo es”. En una dirección parecida, Melucci

(1980, p. 218) afirma que “lo que las personas demandan de forma colectiva es el derecho a realizar su propia identidad: la posibilidad de disponer de su creatividad personal, su vida afectiva y su existencia biológica e interpersonal”; y Gamson (1992) señala que “la participación en movimientos sociales implica frecuentemente una forma de ensanchar la identidad personal de los participantes y les ofrece plenitud y autorrealización”.

Otros autores resaltan que la búsqueda de identidad de los nuevos movimientos sociales está relacionada con cierta confusión de identidad que caracteriza el complejo mundo contemporáneo. Señalan algunas razones en este sentido, como “la sobrecarga de información, confusión sobre la variada gama de ofertas disponibles y las dificultades del sistema al ofrecer a los ciudadanos opciones culturales que permitan el desarrollo de su identidad” (Johnston, Laraña y Gusfield, 1994, p. 12). En la actualidad, a juicio de Castells (1997), la complejidad y transformación constante que caracteriza nuestro mundo está haciendo más difícil la autonomía personal: “en todo el mundo las personas sufren una pérdida de control sobre sus vidas, sus entornos, sus puestos de trabajo, sus economías, sus gobiernos, sus países y, en definitiva, sobre su destino en la tierra” (p. 91). En este contexto, “el mundo se vuelve demasiado grande para ser controlado” y “la gente se ancla en lugares y recuerda su memoria histórica”. Y concluye que “por este motivo son tan importantes las identidades, y en definitiva, tan poderosas en esta estructura de poder en cambio constante, porque construyen intereses, valores y proyectos en torno a la experiencia y se niegan a disolverse” (pp. 89, 399). Todo ello hace pensar que los nuevos movimientos sociales están sirviendo de puntos de anclaje para las personas que, en el océano inestable de nuestro mundo, buscan la tierra firme de la identidad.

## 24.12 La construcción de la identidad colectiva

La identidad colectiva es condición inseparable de la acción y constituye la clave para comprender su dinámica (Melucci, 1989). Nos permite entender cómo de un grupo amplio y heterogéneo puede llegar a surgir una acción unida. En un principio, los estudiosos de los movimientos concentraron su atención en los aspectos negativos de la identidad, en las deficiencias personales que impulsaban a su búsqueda. Pero a partir de mediados de la década de 1980 existe un fuerte interés por el papel de la identidad colectiva y su proceso de construcción, al mismo tiempo que continúa la preocupación por los aspectos personales de la identidad (como la realización personal y la búsqueda de autonomía). La identidad colectiva desempeña diversas funciones en el movimiento: proporciona continuidad al movimiento a través del tiempo, una base común que permanece más allá de las acciones concretas; define las fronteras del movimiento, aclarando (tanto a los ojos de los miembros como a los de sus oponentes) quién está incluido en él y quién fuera; favorece el desarrollo de creencias comunes y es la clave de la solidaridad para emprender la acción colectiva (Diani, 1992).

La identidad colectiva se puede conceptualizar como *autodefinición grupal*, es decir, como definición que el grupo hace de sí mismo, teniendo en cuenta los rasgos compartidos que los miembros reconocen como propios de su grupo. Nos referimos así al grupo tal como es percibido por sus miembros, al referente cuando dicen *nosotros*. Ésta es la base de la definición de Hunt (1991, p. 1), quien denomina *identidad colectiva* a “las cualidades y características atribuidas a un grupo por los miembros del grupo”. Taylor (1989, p. 771) añade que la imagen que el grupo tiene de sí mismo “deriva de los intereses comunes y la solidaridad entre sus miembros”.

Castells (1997) destaca que la característica común que el grupo reconoce como propia se selecciona del acervo cultural en que viven los individuos y centra su definición en el hecho de

que la clave de la identidad es su capacidad para otorgar sentido a una colectividad. Este autor define la identidad colectiva como “el proceso de construcción de sentido en función de un atributo cultural, o de un conjunto relacionado de atributos culturales, al que se da prioridad sobre el resto de las fuentes de sentido” (p. 28). El hecho de que la identidad permita construir y otorgar *sentido* equivale a decir que proporciona un *objetivo* a la colectividad (Castells, 1997, p. 29), que orienta su acción en una dirección determinada significativa para el grupo. La identidad requiere que los miembros de la colectividad puedan controlar su propia vida y orientarla hacia las metas de su grupo.

Melucci (1989) ofrece una definición de identidad colectiva que va más allá de las que hemos visto, pues no sólo hace referencia a la autodefinición que comparten los individuos y al hecho de que ésta permite orientar la acción, sino que añade un tercer elemento importante: la identidad colectiva es “una definición interactiva y compartida producida por varios individuos en interacción que están interesados por la orientación de su acción así como por el campo de oportunidades y límites en los que su acción tiene lugar” (p. 34). La particular importancia de este tercer elemento, que se refiere al campo de *posibilidades y límites de la acción*, estriba en que relaciona los dos elementos anteriores (autodefinición grupal y sentido) con la acción colectiva, y, más concretamente, con lo que el grupo considera que es o no factible, lo cual condicionará los fines y medios que establezca el movimiento.

En la identidad colectiva pueden distinguirse, según Melucci (1989, p. 35), tres *dimensiones* fundamentales: *cognitiva*, *interactiva* y *emocional*. Las tres están íntimamente entrelazadas y configuran un único proceso:

- *Cognitiva*: se refiere a la formulación de marcos cognitivos o definiciones compartidas de la situación en torno a los objetivos y medios de la acción.
- *Interactiva*: la formulación de marcos implica interacción entre los actores, que se comunican, negocian y toman decisiones.
- *Emocional*: hace referencia a las aportaciones emocionales que hacen los individuos, lo cual les permite “reconocerse a ellos mismos entre sí” como miembros de un mismo grupo.

Resulta difícil estudiar empíricamente la incidencia de estas tres dimensiones, dado que Melucci entiende la identidad colectiva como un proceso cambiante que se va fraguando a través de una continua interpretación e interrelación entre la identidad individual y la colectiva del grupo, y se presenta como “una especie de *objetivo en movimiento*, con definiciones cambiantes que predominan en los distintos períodos de su evolución” (Johnston, Laraña y Gusfield, 1994, p. 17).

### 24.13 Identidad, ideología y marcos colectivos

La *ideología* del movimiento social se puede ver como el discurso de la identidad, la forma en que un grupo oprimido, que se siente víctima de una injusticia, habla de sí mismo, explicando quién es y a quién representa (identidad), a quién acusa de su opresión (adversario) y qué visión del mundo o qué valor pretende implantar con su acción (objetivo). Este esquema también concuerda con los marcos de acción colectiva: existe la creencia de que un adversario está tratando injustamente a un grupo y éste proyecta una acción para corregir la situación de injusticia. En ambos casos puede verse la ideología como campo de batalla entre una identidad y un adversario, e igualmente es posible captar que el discurso ideológico, además de hacer referencia a la justificación de una acción, contiene una autodefinición o identidad del grupo que habla.

En sentido amplio, por *ideología* entendemos el conjunto de creencias y valores compartidos con los que los miembros del movimiento justifican su acción (Kuechler y Dalton, 1990, p. 374). Todavía más escuetamente, Killian (1964, p. 480) señala que la ideología de un movimiento consiste en “un sistema de valores y su justificación”. Estos valores tratan de apoyarse en valores establecidos que se consideran sagrados y, a la luz de ellos, se define la situación actual como injusta, se responsabiliza de ella a un enemigo y se exige una acción correctora que se concreta en diversos objetivos a conseguir (Turner y Killian, 1987, p. 262). De esta forma, el enemigo queda descalificado y la acción del movimiento resulta legitimada.

En los últimos años, los trabajos sobre movimientos utilizan más el término de *marcos de acción colectiva* en lugar del de ideología. Aunque ambos conceptos son similares en cuanto al contenido y a la finalidad, difieren en su envergadura y alcance.

- La *ideología* trata acerca de “sistemas completos de creencias en sus múltiples dimensiones, y sobre cómo las ideas se hallan relacionadas entre sí”, establece conexión con otras ideologías y con las circunstancias materiales de vida y realiza un detallado análisis de las raíces de los males de la situación presente.
- Los *marcos* tienen un ámbito más restringido, ya que tratan de interpretar acontecimientos particulares en un esquema más amplio de significado y se usan habitualmente en el discurso público, en los medios de comunicación y en las campañas de propaganda de los movimientos sociales (Oliver y Johnston, 2000, pp. 45-46).

La conexión entre ideología e identidad está implícita en diversas definiciones.

- En la definición de *identidad colectiva* encontramos una relación directa con la ideología, ya que la autodefinición que hace un grupo de sí mismo incluye “las características atribuidas al grupo por sus miembros”, entre las que se encuentran las creencias (Taylor 1989, p. 771).
- En otras definiciones de identidad colectiva también está implicada la ideología; así, para Castells (1997, pp. 28-29): la identidad otorga “un sentido”, “un objetivo” a realizar, mientras que para Melucci (1989, p. 34) da una “orientación de la acción” (Melucci, 1989, p. 34).

De hecho, si la identidad colectiva del movimiento estuviera desconectada de la ideología se convertiría en una mera pertenencia vacía de contenido. En realidad, el hecho de que la identidad y la ideología vayan referidas la una a la otra permite que ambas puedan adquirir un pleno significado (el recuadro sobre *Fundamentalismo islámico* ilustra cómo la ideología y la identidad están estrechamente relacionadas entre sí y cómo sus significados se entrelazan).

#### RECUADRO: Fundamentalismo islámico.

11-S, 11-M ó 7-J, tras el horror que nos invade y aturde, surge una pregunta: ¿por qué? Acercarnos a una respuesta requiere entender cómo se ven los islamistas a sí mismos, cómo nos ven a nosotros, sus enemigos, y cuál es su objetivo, qué quieren. Éstos son los tres principios (identidad, adversario, objetivo) sobre los que se construye un movimiento y pueden ayudarnos a comprender un poco más su lógica.

Los islamistas se ven a sí mismos como los verdaderos creyentes, como la auténtica vanguardia liberadora de la comunidad del Islam (*umma*): liberadora de Occidente y de sus comportamientos depravados y de los gobernantes musulmanes que no siguen correctamente el Islam. Para ellos, la cultura occidental está dominada por valores degenerados, como el materialismo, el hedonismo, la igualdad de la mujer o la aceptación de la homosexualidad (Sanmartín, 2005, pp. 31, 102). En suma, rechazan la modernización y la secularización de la sociedad porque destruyen el Islam auténtico y conducen a una visión superficial de la vida y sin convicciones espirituales (Alonso-Fernández, 2002, p. 39). Sienten que su identidad está amenazada y tratan de construir una identidad absoluta que les ofrezca seguridad.

*Continúa*





Los islamistas buscan volver a la comunidad islámica inicial, donde dominaba la pureza de su fe. Sienten una gran frustración por un pasado esplendoroso perdido que contrasta con su situación actual. Comparten un profundo sentido de injusticia y humillación por parte de Occidente. Bin Laden ha enfatizado este hecho en diversas ocasiones, al afirmar que en todo el mundo, los estados oprimen y matan a los musulmanes “hasta el punto de que la sangre musulmana se ha convertido en la más barata a los ojos del mundo, y su riqueza se ha convertido en un botín en las manos de sus enemigos” (en Gunaratna, 2002, p. 90).

El islamismo es una ideología política que, en su versión radical, pretende establecer, haciendo uso del terrorismo, legitimado como guerra santa o *yihad*, una sociedad islámica. Se ha desarrollado en consonancia con corrientes rigoristas como el *wahhabismo* y el salafismo, que propugnan la restauración social del islam en toda su pureza, justificando el *yihadismo* contra infieles y apóstatas (Jordán, 2004, p. 23). Aunque pueda parecer sorprendente, la voluntad de pureza es un aspecto esencial para los grupos fundamentalistas. Señala Henry-Levi (1994, p. 104), hablando de los integristas en general, que su primer artículo de fe es su creencia en la comunidad perfecta, dominada por la armonía y la paz. En este sentido, les impulsa la esperanza y la ilusión. Y, paradójicamente, esta comunidad, que está en guerra contra todos, sueña con la unidad después de la purificación.

El auge del fundamentalismo islámico se puede explicar como el esfuerzo de aquellos que quieren volver a la tradición para hacer frente a un orden global que los excluye. En el océano de un mundo globalizado, el individuo se siente perdido y experimenta la necesidad de reafirmarse a sí mismo, de hallar el sentido de su vida buscando, como un ancla o referente, una identidad de resistencia ofrecida por la ideología fundamentalista (Castells, 2003). En esta línea, ya Erikson (1958) señaló que las épocas de crisis histórica tienden a generar en algunos individuos y grupos una sensación de crisis o amenaza a la propia identidad a la que reaccionan con una firme adhesión a ideas fundamentalistas. Éstas son particularmente atractivas, en dichos contextos, porque ofrecen a los individuos algo que intensamente desean: certeza y esperanza (Javaloy, Espelt y Rodríguez, 2005).

El núcleo de toda ideología es el sentido de injusticia. Entonces, la cuestión a responder es *¿cuándo una situación es percibida como injusta?* Una situación aparece como *injusta* cuando se define como una “desigualdad ilegítima”, y la desigualdad sólo será vista como ilegítima si se considera inmerecida y se atribuye a un agente externo la responsabilidad del trato injusto (Major, 1994). La atribución causal no tiene sólo efectos cognitivos (percepción de la injusticia), sino también de carácter emocional. Klandermans (1997, p. 18) ha destacado que si la situación se atribuye a causas impersonales (como una crisis económica) la reacción puede ser de miedo o apatía, pero si se atribuye a determinadas personas (el gobierno o un empresario), la reacción será de *ira*. Ello es importante porque esta emoción “genera energía que permite luchar contra la causa de la ira”. La injusticia conocida no tiende a provocar ni inactividad ni simples lamentos, sino rabia y decisión para corregirla. Cuando se percibe como arbitraria y evitable puede llegar a hacerse intolerable (Turner, 1964).

### **El fin de las ideologías y los nuevos movimientos**

Desde que en 1960 Daniel Bell anunció en el título de un conocido libro *el fin de las ideologías*, esta cuestión ha sido recurrente en el debate sociológico. Diversos críticos consideraron, equivocadamente, que tal idea había sido refutada por el movimiento contestatario de los

sesenta cuando, señalan, hubo un nuevo incremento del radicalismo y de la ideología. Sin embargo, lo que afirmaba Bell era que se habían agotado las ideologías decimonónicas en tanto que sistemas intelectuales que reclaman la verdad para sus concepciones del mundo —esta afirmación sería especialmente válida para el marxismo. Además, como el propio Bell (1988, p. 479) puntualizó posteriormente, los movimientos de los sesenta fueron un fenómeno cultural —una reacción contra la racionalidad, contra la autoridad y la jerarquía—, pero no político. Laraña (1999, p. 467) también sostiene que la Teoría del fin de las ideologías estuvo bien pronosticada por lo que se refiere a las ideologías del pasado, y que las concepciones ideológicas de los nuevos movimientos representaron una clara ruptura con lo que hasta entonces se había considerado como ideología.

Los nuevos movimientos no aportan ideologías en sentido tradicional: “no siguen ningún grandioso plan con miras a una sociedad mejor; no profesan ninguna concepción marxista (o de cualquier otro signo)... La falta de una doctrina estricta sugiere que estos movimientos podrían denominarse *posideológicos*” (Kuechler y Dalton, 1990, p. 377). En la misma línea, se ha sugerido que los nuevos movimientos carecen de “proyecto histórico” o de “una visión omnicomprensiva” y que, más que ofrecer una perspectiva unificada o decir claramente lo que quieren, hablan de lo que no desean y formulan quejas y reivindicaciones muy diversas (Offe, 1990, p. 317). Igualmente, los movimientos recientes se apartan de la concepción tradicional de ideología porque no hablan en nombre de un grupo o una clase social determinados ni son revolucionarias ni pretenden implantar sus propuestas a través de un partido único, según el modelo marxista (Dalton, Kuechler y Bürklin, 1990, pp. 30 y ss.; Laraña, 1999, pp. 462 y ss.).

El hecho de que los nuevos movimientos marquen distancias con las ideologías del pasado (que pretendían abordar todas las cuestiones y ofrecer soluciones a todos los grandes problemas) no significa en absoluto que carezcan de planteamientos ideológicos. Los nuevos movimientos continúan cumpliendo la misión clásica de la ideología de hacer una crítica de la situación actual y justificar, en nombre de unos valores, ciertos objetivos por los que luchar. Y siguen haciéndolo contraponiendo una identidad, o “nosotros”, a un “ellos” al que responsabilizan de sus males (Kuechler y Dalton, 1990, p. 379). Sin embargo, la visión ideológica de los nuevos movimientos se manifiesta en forma de explicaciones limitadas, pluralismo ideológico, lucha por intereses comunes (no exclusivos de un grupo social), defensa de la autonomía de sus organizaciones y planteamiento de reformas limitadas en el marco de la sociedad civil, sin plantear un modelo coherente de nueva sociedad.

## Contextos en que se crean los marcos colectivos

---

Los marcos interpretativos aparecen en la sociedad, de forma voluntaria o involuntaria, en el debate social que surge a través de las declaraciones de los políticos, discurso de los medios de comunicación, comunicados de diversos grupos sociales y discusiones del público en general. Así surgen actitudes y conjuntos de creencias que permiten interpretar los acontecimientos de una forma determinada. Más concretamente, los marcos de acción colectiva surgen en grupos que se sienten víctimas de alguna discriminación u otro tipo de injusticia y atribuyen al sistema la causa de su situación. La atribución de los propios problemas al sistema no es propia de los individuos aislados, los cuales tienden más bien a atribuirlos a fallos personales, de acuerdo con el denominado *error fundamental de atribución* (Ross, 1977). La atribución de las propias deficiencias al sistema tiende a ocurrir en “grupos homogéneos con intensa interacción” entre sus propios miembros (Ferree y Miller, 1985). Estos grupos más cohesionados, estrechamente

unidos a otros miembros, se sienten lo suficientemente fuertes como para desarrollar un sentido de eficacia en lugar de sucumbir a sentimientos de impotencia (Neal y Seeman, 1964), confiando en que la acción colectiva puede cambiar su destino.

Los grupos creadores de marcos han sido llamados *contextos de micromovilización* (McAdam, McCarthy y Zald, 1988, p. 709), ya que las relaciones interpersonales que en ellos se dan constituyen un germen de la comunicación a través de redes sociales que tendrá lugar durante el proceso de movilización. Los autores citados destacan que estos grupos pueden ser tanto de tipo político como de carácter religioso, o bien grupos pequeños de carácter informal. En los contextos de micromovilización y creación de marcos suele existir *proximidad física cotidiana* entre los miembros de un grupo social determinado, como cuando un grupo relativamente homogéneo desarrolla gran parte de su vida diaria en un área concreta donde tiene su lugar de residencia o de trabajo. La cercanía entre las personas aumenta la probabilidad de interacción, familiaridad y simpatía entre ellas, como han demostrado los estudios psicosociales sobre atracción interpersonal (p.e., Festinger, Schachter y Back, 1950). Consiguientemente, este escenario facilita la solidaridad y la afiliación a movimientos sociales (McAdam, 1982).

## El compromiso con el movimiento social

Existe una fuerte relación entre la identidad colectiva y el compromiso con el movimiento social, hasta el punto que Snow y Oliver (1995, p. 581) los consideran las dos caras de una misma moneda.

Ello es coherente con la explicación de Erikson (1950) sobre cómo la búsqueda de identidad conduce al compromiso.



Erik Erikson (1902-1994)

Para Erikson toda la vida puede ser considerada como incesante *búsqueda de identidad* que se traduce en una lucha por encontrar el sentido de uno mismo como persona única con un papel significativo a realizar en la sociedad.

Esta búsqueda se enfoca durante la adolescencia o edad juvenil (el periodo de la llamada *crisis de identidad*), cuando el joven trata de autodefinirse buscando nuevas identificaciones que sustituyan a unas identificaciones infantiles (principalmente con los padres) que resultan ya inadecuadas. Sin embargo, el esfuerzo por conquistar la propia identidad es una tarea que dura toda la vida y que puede agudizarse en determinados momentos de conflicto en la edad adulta. La lucha por definir la propia identidad y encontrar una orientación o *sentido a*

la propia vida es, de acuerdo con Erikson (1959), un proceso que tiende a resolverse con una *decisión* en la que se opta por algunas personas (amigos, pareja), por una ocupación o por algún grupo o ideología con que uno desea identificarse. La decisión implica un *compromiso personal o ideológico* que se convierte en un elemento clave de la construcción de la propia identidad. El establecimiento de un compromiso estable contribuye, a su vez, a la estabilidad de la identidad que se ha construido. De lo anterior se deduce que existe una relación interactiva, o de retroalimentación, entre identificación y compromiso. La identificación conduce al compromiso y, a su vez, el compromiso estrecha el vínculo de identificación con las personas o grupos con las que uno se ha comprometido. El vínculo entre compromiso e identidad nos permite comprender mejor la fuerza del compromiso, ya que nos muestra que éste es una de las formas de manifestarse la fuerza de la identidad (Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001, p. 329).

## Tipos de compromiso

---

Kanter (1972) distingue tres tipos de compromiso: instrumental, afectivo y moral.

- *Compromiso instrumental*: tiene un carácter utilitario y expresa una actitud calculadora hacia el movimiento, ya que los militantes son aquellos que consideran que los beneficios de participación sobrepasan a los costes. Por tanto, ello implica por parte del individuo una decisión racional acerca de la inversión de los propios recursos.
- *Compromiso afectivo o de cohesión*: se fundamenta en una actitud positiva hacia los restantes miembros del grupo que genera una vinculación emocional con ellos y favorece la emergencia de cohesión y solidaridad en el movimiento. Las recompensas que recibe el individuo surgen pues de los lazos afectivos y las relaciones interpersonales.
- *Compromiso moral*: se apoya en una congruencia ideológica con las creencias y valores del movimiento. El compromiso conduce a “acatar las normas, obedecer a la autoridad del grupo y prestar apoyo a sus valores” (p. 69). En el compromiso moral, los participantes actúan en virtud de un profundo convencimiento, su acatamiento de las normas no se basa en presiones externas, sino en la coincidencia con sus propios planteamientos personales.

Estos tres tipos de compromiso reflejan tipos puros inexistentes en la realidad. En la práctica encontramos compromisos *mixtos* que contienen, en mayor o menor grado, los tres factores diferentes que Kanter analiza en su tipología. Por eso, sería más adecuado considerar que, más que tipos de compromiso, son tres componentes del compromiso.

En el ámbito del *compromiso organizativo*, Meyer y Allen (1991) han distinguido tres componentes: los dos primeros son *instrumentales* y se refieren a las fuerzas de carácter positivo y negativo que vinculan al individuo con la organización, ya sea a través del fomento en él de una actitud positiva y una mayor dedicación, ya sea, simplemente, por medio de la disuasión. El tercer componente es el *compromiso normativo*, implica lealtad hacia la organización, una especie de sentimiento de obligación moral que impulsa a permanecer en ella y a no abandonarla. Este componente (similar al compromiso moral que hemos visto en Kanter) queda reforzado por los lazos existentes con los compañeros de trabajo y por el vínculo que adquiere el individuo con la organización cuando ha participado en sus decisiones. Llevar mucho tiempo trabajando en la organización refuerza también el vínculo con ésta y favorece a la vez el *compromiso de continuidad*.

Klandermans (1997, pp. 30-33) ha aplicado el modelo de Meyer y Allen a las organizaciones del movimiento. Enfatiza la importancia del *compromiso instrumental* señalando que cuanto más positivas son las relaciones de intercambio (los beneficios superan a los costes), mayor será el compromiso afectivo del individuo con el movimiento. Con respecto al *compromiso normativo*, considera que este tipo de compromiso, resultado de la adquisición de valores y creencias congruentes con los de la organización, tiene especial importancia en las organizaciones de movimientos sociales porque “la ideología, las creencias y los valores son elementos vitales en cualquier organización de movimiento, y los sentimientos de responsabilidad u obligación moral juegan un papel crucial para determinar la participación en el movimiento, especialmente cuando se llega a formas duraderas de participación”.

## Identidad y compromiso total

---

El camino de la identidad conduce al compromiso, en mayor o menor grado. Al final del camino, está el *compromiso total*. ¿Cómo son los movimientos y las personas que llegan hasta el final? ¿Cómo es la ideología de estos grupos? ¿Por qué se puede llegar a estar dispuesto a matar y a morir por el movimiento? Nos centraremos en el caso de las organizaciones terroristas y de las graves consecuencias que pueden derivar del compromiso completo con el grupo (la despersonalización total de uno mismo y la deshumanización de los demás), siguiendo el trabajo de Javaloy, Rodríguez y Espelt (2001, pp. 331-342).

El grado de identificación del individuo con el movimiento varía en un *continuum* que va desde el extremo en que la conducta se halla totalmente orientada por la identidad personal y por intereses particulares (*bajo compromiso*) hasta el extremo opuesto de una conducta totalmente orientada por la identidad social, despersonalizada, y guiada por intereses puramente grupales (*compromiso total*). En los casos de compromiso bajo o moderado, el individuo desarrolla una conducta predominantemente instrumental y está más interesado por servirse del movimiento y obtener recompensas que por satisfacer las metas del movimiento. Cuando el compromiso es alto, puede llegar a conductas totalmente desinteresadas (altruistas) y su compromiso es de tipo moral e implica una congruencia ideológica entre los intereses personales y los valores del movimiento (Zurcher-Snow, 1981).

No todos los movimientos demandan el mismo grado de compromiso, sino que también existe un *continuum* en cuanto al grado de compromiso requerido por los movimientos (Zurcher y Snow, 1981, p. 240). Próximos al extremo de bajo compromiso, o en una posición intermedia, se hallarían los movimientos de reforma, que suelen pedir una participación periódica y ser poco exigentes en lo que se refiere a la vida cotidiana de los miembros. Cercanos al otro extremo del *continuum*, existen movimientos mucho más exigentes que tienden a acaparar a la totalidad de la persona, como los grupos revolucionarios, muchos movimientos comunales, o sectas como *Hare Krishna* o *Moon* (Turner y Killian, 1987).

Estos movimientos son *exclusivistas* o *totalitarios*, pues pretenden un control exclusivo sobre la totalidad de la vida de cada uno de los miembros para sus propios fines y también se denominan “avariciosos” o “voraces” (Coser, 1974). Estos últimos movimientos presentan ciertos rasgos básicos como exigir una adhesión absoluta de sus miembros y lealtad incondicional, aflojar o suprimir cualquier vínculo que podría generar conflicto con los objetivos colectivos y presentar la visión del grupo como única e indiscutible. Los movimientos que exigen un compromiso total suelen requerir también una *conversión*, es decir, un “cambio

completo, fundamental y auténtico, de los valores anteriores, actitudes y creencias” (Turner y Killian, 1987, p. 340). Se han estudiado las tácticas que fomentan este tipo de movimientos para conseguir el compromiso o adhesión incondicional, como los rituales y la fuerte reglamentación de la conducta. Un intento de reducir o suprimir los vínculos con el exterior se traduce en tácticas tales como extremar el *mantenimiento de los límites* o bien la llamada táctica de *quemar los puentes*. Mantener los límites entre el movimiento y el exterior es una preocupación de cualquier movimiento para preservar la identidad colectiva de los miembros y la ideología, pero se manifiesta más cuando los movimientos se radicalizan y puede conducir a un aislamiento del grupo de la influencia exterior, como ocurre en algunas sectas totalitarias y en las organizaciones terroristas (Javaloy, 1988; Della Porta, 1998).

## 24.14 Organizaciones clandestinas o terroristas

La explicación tradicional de que las personas que se implican en organizaciones terroristas sufren algún tipo de enfermedad mental o trastorno de la personalidad no se ha podido demostrar empíricamente (De la Corte, 2006; Della Porta, 1998). Actualmente, se considera que las organizaciones clandestinas o terroristas deben ser estudiadas ante todo como “grupos ideológicos” marcados por el compromiso total, grupos que desarrollan actividades criminales no porque sus miembros estén mentalmente desequilibrados o “sedientos de sangre”, sino debido a la identificación con una ideología que se lo exige (Della Porta, 1998, pp. 230, 234). A continuación, a partir del trabajo de Della Porta (basado principalmente en estudios europeos sobre las Brigadas Rojas, IRA y la *Baader-Meinhof*), analizaremos tres aspectos que, desde la perspectiva de la identidad social, ofrecen especial interés: la identificación de los activistas con el grupo, que les exige el compromiso total y la despersonalización; los fuertes lazos de amistad que entre ellos se establecen; y la ideología y autodefinición del grupo.

### Compromiso total y despersonalización

---

Della Porta (1998) considera que las organizaciones terroristas se ajustan al modelo de “instituciones avariciosas” de Coser (1974), que exigen el *compromiso total*, y destaca reiteradamente la similitud de ciertas características básicas de los grupos terroristas con las que se observan en los estudios sobre sectas (Lofland y Stark, 1965). La lealtad exclusiva al grupo, por encima de cualquier obligación externa, se fomenta por procedimientos muy diversos, como los incentivos negativos, amenazas de castigo para quien no cumpla las normas, especialmente para los traidores. La organización trata de controlar la conducta de los miembros y, para ello, desarrolla sistemas de reglas (por ejemplo, “manuales de guerrilla urbana”) que aspiran a dominar la vida privada de los activistas y exige cortar los lazos externos, tanto materiales como afectivos. De esta forma, se genera poco a poco una dependencia progresiva del grupo y una disminución del sentido de responsabilidad individual que culmina en una “pérdida de identidad individual” (Passerini), con la consiguiente ganancia de identidad social propia de la *despersonalización* (Turner, 1987).

La exigencia de compromiso total es resultado de un proceso de presión creciente de la organización sobre los miembros: a partir de pequeños compromisos (como repartir panfletos), se va aumentando el número y riesgo de las acciones encomendadas hasta llegar a exigirles un “compromiso las veinticuatro horas al día”, sin que exista tiempo para reflexionar sobre

los delitos cometidos. A pesar de la importancia de estas presiones externas, la organización es consciente de que el incentivo más eficaz debe tener un carácter positivo y consiste en fomentar el compromiso moral identificándose con los valores del grupo.

## Fuertes lazos de amistad

---

Son numerosos los estudios sobre movimientos sociales que han puesto de relieve la importancia de los *lazos afectivos* y las relaciones de amistad tanto en las redes de captación de nuevos miembros como en el seno del movimiento. Estas relaciones son particularmente intensas en las organizaciones clandestinas, que las fomentan. Se trata de relaciones que, además de constituir un poderoso incentivo, desarrollan una fuerte cohesión grupal, necesaria en grupos que se mueven en un ambiente hostil, y garantizan el secretismo y el aislamiento de este tipo de organizaciones. De esta forma surge la denominada *Psicología de los grupos pequeños, radicales e ilegales* (Crenshaw, 1986), que es el contexto en que los nuevos miembros se van resocializando y van incorporando los valores del grupo.

Los lazos amistosos existentes en la organización son a menudo una prolongación de los que existían en la adolescencia, ya que el reclutamiento suele tener lugar en contactos cara a cara, por razones de seguridad, y se amplía a personas que son de plena confianza, como ocurre con los que pertenecen al mismo grupo de amigos. Algunas organizaciones terroristas, como es el caso de las Brigadas Rojas, fueron fundadas por camarillas de amigos (Franceschini y cols., 1988). En el seno del grupo van desarrollándose las relaciones afectivas, potenciadas por la supresión de relaciones con personas ajenas, de forma que llega a equipararse la lealtad creciente hacia los compañeros con la fidelidad cada vez mayor a las directrices de la organización. El resultado de ello es que los que al principio sostenían posiciones políticas moderadas van radicalizando su postura.

La intensidad de los lazos afectivos entre activistas es refrendada por Della Porta, que cita a autores que hablan de que la organización clandestina llega a convertirse en “un sustitutivo funcional de la familia” (Moyano), como ocurre con muchas sectas, y que los militantes se hallan tan inmersos en el grupo que creen que ya ni es posible vivir fuera de él ni merece la pena (Passerini). Los procesos de identificación con los compañeros y la ideología parecen reflejar el hecho de que los militantes de grupos radicales suelen ser jóvenes y, de acuerdo con la teoría de Erikson antes expuesta, para ellos el compromiso ideológico puede ser una forma de resolver su “búsqueda de identidad”.

## Grupos ideológicos, comunidades cerradas de “elegidos”

---

Las organizaciones clandestinas, en tanto que grupos ideológicos, muestran de forma particular ciertos rasgos también presentes en otros movimientos: convertirse en “mundos en sí mismos”, con su propia ideología, identidad colectiva y cultura (McAdam, 1994, p. 54); formar “una comunidad idealizada, que encarna la visión alternativa del movimiento” y construir una ideología con una imagen dicotómica del mundo (Killian, 1964) y con un “sistema cerrado de pensamiento” de tipo dogmático (Hogg y Abrams, 1986, p. 83). El radicalismo de las organizaciones clandestinas, junto con las condiciones de alto riesgo, acentúa la tendencia al dogmatismo y la necesidad de “certeza” en la propia visión (Gerlach y Hine, 1970).

Sería cognitivamente disonante vivir arriesgando la vida por unas ideas dudosas. Las ideas son abstractas, poderosas e “impermeables” a los argumentos externos, con lo que se refuerza el compromiso total. La confrontación total en la relación endogrupo-exogrupo queda refleja-

da en las organizaciones clandestinas en la percepción de dos imágenes extremas: el exogrupo como “enemigo absoluto” y el endogrupo, concebido con una “autodefinición grandiosa” (Zwerman). La intensa fuerza de identificación con el propio grupo incrementa la distintividad positiva, creando una autoimagen idealizada de “vanguardia de las masas revolucionarias”, “faro de resistencia”, “luchadores por la libertad”, “élite” y “héroes”. La pequeñez del grupo favorece la creencia de tener el privilegio de pertenecer a una minoría de unos pocos “elegidos” (O’Toole, 1975). Della Porta señala que estas “concepciones aristocráticas de autoidentidad” se encuentran también en los estudios sobre otros grupos totalitarios como las sociedades secretas y las sectas. La tendencia de los movimientos a encerrarse en mundos aparte, unida al aliciente de pertenecer a un grupo cohesivo, puede hacer que el microcosmos de un movimiento radical se convierta en “un sustitutivo de la realidad” para algunos miembros (Turner y Killian, 1987, p. 339). Más en particular, en el caso de organizaciones clandestinas, su aislamiento del mundo exterior y la ausencia de canales externos de información tiende a conducir a una “pérdida de sentido de la realidad”.

### De la despersonalización a la deshumanización: matar y morir

Cuando la fuerza de la identidad se acentúa hasta el extremo puede convertirse en un poder altamente destructivo, sobre todo si se llega a la despersonalización total de uno mismo y a la deshumanización de los demás. Si una persona se identifica totalmente con un grupo y su ideología, prescindirá de sus atributos personales y se autodefinirá exclusivamente como miembro del grupo. No sólo estará dispuesta a renunciar a sus intereses personales, a cooperar con el grupo de forma altruista y a sacrificarse por él, sino que estará dispuesta a morir por él. Es el caso del llamado *verdadero creyente* (Hoffer, 1951), descrito como un hombre que “debe haberse despojado de su identidad individual y distinta. Debe dejar de ser Jorge, Hans, Iván o Tadao, un ser humano con una existencia deslindada por el nacimiento y por la muerte. La forma más drástica de lograr este fin es la asimilación completa del individuo en una colectividad... Cuando se le pregunta quién es, su respuesta automática es que él es un alemán, un ruso, un japonés, un cristiano, un musulmán, un miembro de cierta tribu o familia. Él mismo no tiene finalidad alguna, ni tarea ni destino fuera de su colectividad; y, mientras esta colectividad viva, él no puede realmente morir” (p. 77).

Cuando el individuo renuncia a sus atributos personales, tiende a *deshumanizarse*, es decir, a renunciar también a sus sentimientos personales, a todo pensamiento crítico, a su capacidad para decidir, e incluso a su autoestima personal, que queda sustituida por la autoestima colectiva, es decir, por el orgullo de pertenecer a una determinada colectividad. Algunos grupos radicales y sectas refuerzan y consideran ejemplar esta actitud que puede conducir al “heroísmo” y al “martirio” (véase el recuadro sobre *Fanatismo kamikaze* para analizar uno de sus ejemplos más actuales y que más tragedias ocasiona). Pero el aspecto más dramático de este hombre-categoría, totalmente fundido con el grupo, no es su disposición a morir, sino que también es capaz de matar. Se ha destacado que, cuando un movimiento radical lucha por un “ideal heroico”, el grupo trata de “hacer aceptables el sufrimiento y el martirio”, trasladándolos a la esfera de la posibilidad inmediata. Una vez que los miembros se han hecho insensibles al sufrimiento, su concepción de la relación entre el agresor y la víctima se hace impersonal, y la brutalidad llega a ser moralmente neutral”. La deshumanización de uno mismo tiende a desembocar en un trato deshumanizado hacia los demás.



### RECUADRO: Fanatismo kamikaze.

“Mañana seremos mártires”, declara un joven voluntario con satisfacción mirando directamente a la cámara en un vídeo de la organización *Hamas* editado la víspera de su misión suicida. Y añade: “sólo los creyentes saben lo que esto significa. Amo el martirio” (Hassan, 2002). Ante tal escena un escalofrío nos atraviesa mientras nos preguntamos qué impulsa a un joven a inmolarse, sembrando el caos entre sus enemigos en nombre de su dios o su Patria.



Odio, rabia, frustración o venganza son el tipo de motivaciones en que pensamos cuando queremos comprender el por qué de sus acciones. Sin estas emociones negativas no podemos comprender sus motivaciones, pero sólo con ellas obtenemos una imagen distorsionada de las razones que hacen que algunos jóvenes tomen tal decisión.

Para intentar comprender el por qué, necesitamos ver que la persona fanatizada tiene dos caras claramente opuestas, y que su cara “positiva” (su fe intensa, su compromiso, el idealismo con que se entrega a su causa) tiende a pasar desapercibida. Él refleja mejor que nadie la paradoja de la naturaleza humana, su capacidad para el heroísmo y para el crimen (Javaloy, 1984).

“El *fanatismo* es una pasión compartida por un valor absoluto que conduce a una acción intolerante o violenta en su nombre” (Javaloy, 2005, 1984). La definición hace referencia a tres componentes: afectivo (pasión compartida en grupo), cognitivo (absolutización de un valor) y comportamental (impulso a la acción). El fanatismo surge cuando se otorga un valor absoluto a las propias creencias. Partir de un valor absoluto implica relativizar o ver negativamente cualquier otro valor, construyendo un pensamiento simplificado y un discurso ideológico basado en categorías duales. El otro rasgo fundamental del fanatismo es el hecho de ser compartido socialmente, ya que se origina y desarrolla en el marco de un grupo. El endogrupo es considerado expresión del bien absoluto (o “comunidad de elegidos”) y el exogrupo es percibido como intrínsecamente perverso y es satanizado. El fanatismo puede ser entendido como una identidad social extrema: como una maximización de la identidad social y una minimización de la identidad personal. Entonces la despersonalización es extrema y el individuo se percibe tanto a sí mismo como a los demás sólo en función de la categoría a que pertenece. En estas condiciones, el exogrupo sufre una *exclusión moral*, sus miembros quedan fuera de las fronteras de los principios morales, con lo que cualquier acción contra ellos es posible (Opotow, 1990).

Para entender por qué un joven se convierte en *shaid* (mártir) es necesario tener en cuenta que en la cultura donde está inmerso existe la percepción de que su comunidad está siendo atacada y que sus acciones son sólo respuestas a la violencia de sus enemigos. Creen que libran una gran batalla (en el terrorismo religioso, el bien contra el mal) y, en consecuencia, para ellos sus acciones son legítimas y tienen un sentido moral. Sin duda, cada terrorista tiene la profunda convicción de que él mismo es la víctima, lo que le ayuda a justificar moralmente sus acciones (Juengensmeyer, 2000, pp. 13, 194). Entonces, el joven se socializa en una *cultura del martirio* que justifica moralmente la violencia y hace aceptable el autosacrificio. Los jóvenes se socializan por medio de la interiorización de modelos de martirio, principalmente a través de ejemplos de familiares o de gente cercana, que se presentan como ideal de vida. Así, se desarrolla en el individuo una estructuración cognitiva según la cual las normas que prohíben matar pierden su sentido moral y quedan desconectadas del sujeto en nombre de ideales religiosos que se consideran de orden superior (Sanmartín, 2005). La socialización es completada en el seno del grupo que practica el terrorismo suicida y es en ella donde el militante profundiza y radicaliza las prácticas aprendidas durante la infancia y adolescencia. El futuro mártir entra en la *célula de martirio* (generalmente compuesta por un líder y dos o tres jóvenes), donde se le otorga el grandioso nombre de *mártir viviente*, y le adoctrinan para el viaje final.

El paso previo para tratar de forma deshumanizada a los otros es despersonalizarlos. Sin embargo, la *despersonalización* (ver al otro como miembro de un grupo más que como ser único), es un proceso normal en las relaciones intergrupales que, en sí mismo, no tiene por qué llevar más allá del sentimiento de una menor simpatía por el exogrupo que por el endogrupo. Por su parte, la deshumanización se ha definido como un proceso que genera una conciencia disminuida de los atributos humanos de los otros y una pérdida de humanidad en las interacciones interpersonales. Las personas dejan de percibir a los otros como seres que tienen los mismos sentimientos, impulsos, pensamientos y propósitos en la vida, y por tanto eliminan psicológicamente cualquier cualidad humana que esos otros podrían compartir con ellos... En contraste con la relación humanizada (que puede caracterizarse como subjetiva, personal y emocional), “una relación deshumanizada es más objetiva, analítica y falta de respuesta empática o emocional” (Zimbardo y Maslach, 1977, p. 52).

Ello queda reflejado en la entrevista que Reinares (2001) hace a un miembro de ETA que había participado en el secuestro y posterior asesinato de un empresario vasco:

“No, no me acuerdo de ningún sentimiento ni de pena por la persona ni... ni nada de eso. Encima... ¡si no se le mata a la persona! Eso es muy curioso, igual es un poco difícil de entender, ¿no? Pero nosotros, por ejemplo, entonces estábamos matando al empresario. Incluso hoy, uno de ETA o lo que sea, cuando mata a un guardia civil, no le mata a la persona. Yo nunca vi allí a un hombre tampoco, así... no sé, de carne y hueso. Estás atacando a un símbolo o tal. Y en este caso, el símbolo podía ser o era... Pues éste era un gran empresario y en su taller estaban de huelga y tal; y entonces... pues justificas perfectamente. Y no eres capaz de ver... Yo creo que no eres capaz de ver la persona, ¿no? Y si no la ves, no sufres, claro”.

Fuente: Reinares (2001, p. 99).



Albert Bandura  
Universidad de Stanford

La deshumanización puede ser una respuesta puramente pasiva ante el sufrimiento ajeno, pero ¿cuándo la deshumanización conduce a conductas violentas contra los miembros de otro grupo por el mero hecho de pertenecer a él? Los estudios nos señalan que los determinantes de estas conductas no son, ciertamente, ni la desinhibición de algún oscuro instinto ni la patología del agresor; ni siquiera se requiere una falta de conciencia moral por parte de los agresores. La raíz está más bien en *justificaciones ideológicas* según las cuales las leyes morales “deben” dejar de aplicarse con algunas personas en determinadas circunstancias (Opatow, 1990; Bandura, 1986, p. 414; Kelman, 1973, p. 49). Se produce entonces lo que Bandura (1994) denomina *desvinculación moral*.

Esas conductas violentas no son, pues, irracionales. Se trata de conductas conscientes, propositivas, efectuadas por personas fuertemente identificadas con sus grupos ideológicos que creen cumplir con su deber. Ciertamente, son actos de fanatismo, pero no se olvide que el fanático actúa en nombre de un ideal y que “es probablemente cierto que los mayores crímenes de la historia, en número y crueldad, no se han realizado esgrimiendo motivos egoístas, sino en nombre de los más elevados ideales” (Javaloy, 1984, p. 9). Ya hace muchos años que pudo detectarse la paradoja que encarna el individuo fanático: es un ser con fina conciencia ética (respecto a lo que él cree justo y noble) y radical inmoralidad para con el enemigo; muestra hipersensibilidad hacia su propia causa y hacia cualquier lamento de un correligionario, pero derriba con brutalidad a los que cree obstaculizan su camino (Kretschmer, 1921, p. 379). El fanático se comporta así, puramente en términos de su identidad social, concretada en la adhesión total a la ideología de su grupo, y trata al otro exclusivamente en términos de su pertenencia a un exogrupo.

Los estudios de Bandura han testificado el poder autodesinhibidor de la despersonalización y la deshumanización, especialmente cuando van acompañadas de etiquetas o estereotipos y otras justificaciones ideológicas. Este autor concluye que, igual que el hombre puede maltratar o incluso matar a un animal sin experimentar autorreproche alguno, “también es posible separar o amortiguar las autosanciones contra los malos tratos a personas, al despojarlas de sus cualidades humanas. Una vez deshumanizados, dejan de considerarse personas con sentimientos, esperanzas y preocupaciones, pasando a ser objetos infrahumanos...” (1987, p. 406).

La conclusión de Bandura es contundente: “las amenazas masivas al bienestar del hombre generalmente se producen por actos deliberados basados en principios y no por actos desinhibidos de impulsividad. El aspecto de mayor preocupación social debería ser el mecanismo de destructividad basada en principios ideológicos y, sin embargo, es el más ignorado en las teorías e investigaciones psicológicas” (1987, pp. 413-414), porque la justificación ideológica puede llegar a convertirse en lo que denominamos *inversión moral*, que consiste en subvertir los principios morales hasta el punto de que matar se convierta en motivo de orgullo y perdonar la vida en un crimen que produce remordimientos. Como relata Novales (1989), antiguo militante del GRAPO, “pensarlo ahora produce escalofríos; pero así éramos entonces. Con dieciocho o veinte años, atravesados por un ideal y dispuestos a cualquier sacrificio por él (...). Entre nosotros lo que estaba bien visto era precisamente eso: tener valor para matar. Los héroes eran aquellos que más habían matado; y los relatos de sus hazañas, los más esperados, los que más gozo causaban” (p. 175).

## 24.15 Resumen

El presente capítulo analiza las peculiaridades del comportamiento colectivo y los movimientos sociales en el mundo contemporáneo, es decir en la nueva sociedad que está generando la globalización.

En un amplio sentido, el campo del comportamiento colectivo hace referencia tanto sus formas más espontáneas, emocionales y efímeras como a formas de comportamiento planeado, duradero y organizado que se encuentran en los movimientos sociales. El primer aspecto mencionado se trata en la primera parte, junto con algunas características conceptuales y teóricas de tipo general. El segundo aspecto se aborda en las dos partes restantes.

Al inicio del capítulo, se analiza que la relación entre comportamiento colectivo y Psicología social es recíproca: la Psicología social necesita el comportamiento colectivo; el comportamiento colectivo necesita a la Psicología social. Mientras que la Psicología social pretende estudiar la interacción entre el individuo y la sociedad, el comportamiento colectivo se presenta como un relevante escenario de dicha relación.

A continuación, se explicita el concepto general de comportamiento colectivo, y se distingue entre el comportamiento colectivo más simple o espontáneo y las formas complejas y deliberadas de comportamiento colectivo: los movimientos sociales. En ambos casos, se establece una tipología. A continuación, se estudian las diferentes explicaciones teóricas sobre el comportamiento colectivo y los movimientos sociales. La primera parte concluye con el estudio de dos formas generales de comportamientos colectivo: la multitud y la masa.

La segunda parte aborda el problema de cómo emergen los movimientos sociales, sin perder de vista la movilización de sus participantes, cómo van desarrollándose mediante la organización interna y la relación con el contexto ambiental, y cómo llegan a ejercer un mayor impacto y generan cambios en la sociedad. Finalmente, se analizan los procesos psicosociales propios de los movimientos sociales: la identidad social, cemento aglutinador del movimiento, la construcción de la identidad colectiva, la formación de una ideología, la creación de marcos de acción colectiva y la adopción de un compromiso por parte de sus miembros.

## Términos de glosario

**Colectividad**

**Comportamiento colectivo**

**Fase de madurez del movimiento social**

**Masa**

**Movimiento social**

**Multitud**

**Procesos psicosociales del movimiento social**

## Lecturas y otros recursos recomendados

Calle, A. (2005). *Nuevos movimientos globales. Hacia la radicalidad democrática*. Madrid: Popular. Analiza el nuevo ciclo de movilizaciones encabezado por el mediáticamente llamado *movimiento antiglobalización*. Ofrece una visión de dichos movimientos desde múltiples perspectivas (política, cultural, organizacional), ejemplificadas con diversas experiencias ocurridas en nuestro país.

Javaloy, F., Rodríguez, A. y Espelt, E. (2001). *Comportamiento colectivo y movimientos sociales. Un enfoque psicosocial*. Madrid: Prentice Hall.

El rasgo más peculiar, y tal vez exclusivo, de esta obra es que presenta una visión completa del comportamiento colectivo y los movimientos sociales desde una perspectiva psicosocial, por lo que, a diferencia de la mirada sociológica, pone en primer plano al individuo en interacción con el movimiento social.

Laraña, E. y Gusfield, J. (Eds.) (1994). *Los nuevos movimientos sociales. De la ideología a la identidad*. Madrid: CIS.

La calidad de este libro queda acreditada por el nombre de los dieciséis prestigiosos autores internacionales que firman capítulos sobre la cultura, la identidad colectiva, las formas de acción, la ideología, aspectos teóricos diversos, y, finalmente, varias monografías sobre contextos políticos en transformación (Unión Soviética, Hungría y España).