

## Alianzas entre la comunicación y la paz: recorrido teórico hacia la emancipación de la comunicación para la paz

Cristina Sala Valdés  
Universitat Oberta de Catalunya, Spain  
E-mail: csalav@uoc.edu

### Resumen

Tanto la paz como la comunicación son complejos objetos-campos de estudio. Con el paso de los años, los estudios de la paz y de la comunicación se han ido conceptualizando e interpretando de diferentes maneras y han ido acumulando saberes sobre aspectos diversos, tanto desde el punto de vista académico, como desde el activismo político. El objetivo de este artículo es elaborar un marco conceptual que permita dilucidar y comprender la variedad de aproximaciones a los términos comunicación y paz,

y otros que se derivan del análisis de los anteriores, y describir las líneas de pensamiento, muchas veces contrapuestas -otras, complementarias- que se han construido en torno a la comunicación y la paz. Y, en este sentido, crear un marco desde el que reflexionar acerca del uso que se hace de la comunicación en contextos de conflicto armado y posconflicto, a la vez que confirmar que hay razones para trabajar en el campo de la comunicación cuando lo que se persigue es la construcción de paz.

Palabras clave: comunicación; paz; comunicación para la paz; perspectiva teórica.

## Alliances between communication and peace: theoretical journey towards the emancipation of communication for peace

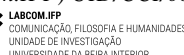
### Abstract

Both peace and communication are complex objects-fields of study. Over the years, studies of peace and communication have been conceptualized and interpreted in different ways and accumulated knowledge on different aspects, both from the academic point of view and political activism. The objective of this article is to elaborate a conceptual framework that allows to elucidate and to understand

the variety of approaches to the terms communication and peace, and others that derive from the analysis of the previous ones, and to describe the lines of thought, many times opposed - Which have been built around communication and peace. And, in this sense, create a framework from which to reflect on the use of communication in contexts of armed conflict and post-conflict, while confirming that there

Data de submissão: 2017-03-28. Data de aprovação: 2017-05-04.

A *Revista Estudos em Comunicação* é financiada por Fundos FEDER através do Programa Operacional Factores de Competitividade – COMPETE e por Fundos Nacionais através da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia no âmbito do projeto *Comunicação, Filosofia e Humanidades (LabCom.IFP) UID/CCI/00661/2013*.



are reasons to work in the field of communication when what is Pursues is the construction of peace.

Keywords: communication; Peace; communication for Peace; theoretical approach.

“la comunicación (...) es fundamentalmente paz, porque contribuye a la gestión pacífica de los conflictos, a favorecer el logro de los proyectos establecidos, a la satisfacción de necesidades y al desarrollo de las capacidades de los actores. También es un medio de poder, de empoderamiento pacifista, porque permite que la paz ocupe mayores espacios personales, públicos y políticos”. (Muñoz 2000:11)

## 1. INTRODUCCIÓN

**T**ANTO la paz como la comunicación son complejos objetos-campos de estudio. Con el paso de los años, los estudios de la paz y de la comunicación se han ido conceptualizando e interpretando de diferentes maneras y han ido acumulando saberes sobre aspectos diversos, tanto desde el punto de vista académico, como desde el activismo político.

El objetivo de este artículo es elaborar un marco conceptual que permita dilucidar y comprender la variedad de aproximaciones a los términos comunicación y paz, y otros que se derivan del análisis de los anteriores, y describir las líneas de pensamiento, muchas veces contrapuestas – otras, complementarias- que se han construido en torno a la comunicación y la paz. Y, en este sentido, crear un marco desde el que reflexionar acerca del uso que se hace de la comunicación en contextos de conflicto armado y posconflicto, a la vez que confirmar que hay razones para trabajar en el campo de la comunicación cuando lo que se persigue es la construcción de paz. Para ello, se comenzará repasando el estado del arte de los Estudios de Paz y la Comunicación, de tal forma que se llegue a encuadrar la discusión en términos teóricos y empíricos, y a dilucidar las conexiones posibles que existen entre las nociones principales de uno y otro campo. De este modo podremos llegar a dar con un perfil teórico de lo que podría ser, desde una perspectiva de teoría crítica, la comunicación para la paz. Para llevar a cabo esta tarea se tendrán en cuenta los conceptos de comunicación que conviven y se solapan, los enfoques hegemónicos realistas en construcción de paz y gestión de conflictos, y los enfoques teóricos estructurales, participativos e inclusivos de *peace-building* o construcción de paz que permiten comprender más claramente cómo la comunicación puede participar en los procesos de construcción de paz y transformación de conflictos.

## 2. COMPRENDER LA COMUNICACIÓN <sup>1</sup>: PRIMER ELEMENTO DEL BINOMIO

La noción de comunicación incluye una multitud de sentidos y ha sido estudiada desde numerosos enfoques. Considerada tanto objeto transversal como campo de estudio, para su análisis se ha necesitado la confluencia de puntos de vista y métodos aportados por las diversas ciencias sociales (Martín Barbero, 1987; Mattelart y Mattelart, 1995; Moragas, 2011; Sierra Caballero, 2006;) y otras, como la cibernética, la biología, etc.

1. En clara alusión al libro de Pasquali que devolvió a la comunicación su esencia como interacción humana.

Sus inicios como campo de estudio estuvieron marcados por un cuestionamiento de su legitimidad científica, lo que le llevó a adentrarse en el difícil periplo de adoptar esquemas más propios de las ciencias naturales que validasen su cientificidad. Estos esquemas, caracterizados por su linealidad, perviven en la actualidad y han permeado el desarrollo del área y de sus aplicaciones en campos afines. Esta linealidad conferida a la comunicación está ligada a un proceso de transferencia que ha sido tradicionalmente asociado con una función de persuasión (Lasswell, 1927; McLuhan 1968). Es la noción clásica de comunicación que da lugar a las investigaciones de la *Mass Communication Research*, un “enfoque más interesado en analizar la eficacia técnica del canal que en investigar los procesos socioculturales de comunicación y de apropiación de los mensajes” (Marí, 2011:7). La comunicación queda equiparada al empleo de medios tecnológicos de transmisión y difusión, y entendida como instrumento subsidiario cuya finalidad es la elaboración de productos comunicativos que impacten en la audiencia o la persuadan.

Con esta concepción clásica ha convivido otra que entiende la comunicación como fenómeno de interacción, como forma de la vida social y parte del mundo de las relaciones humanas, no necesariamente mediadas por la tecnología (Pasquali, 1963; Beltrán, 1979). En esta concepción subyace la idea de comunicación como pedagogía que transforma al sujeto en actor que, a través del intercambio de contenidos con otros actores, queda ligado a un medio social objeto y fuente de conocimiento, y que, a su vez, va siendo construido durante el propio proceso de comunicación. Es ésta una noción de la comunicación profundamente ligada a la educación.

Las dos concepciones anteriores constituyen un fiel reflejo de los dos sentidos principales del verbo *comunicar* (Zutter, 1980). El primero, y el más común, asocia *comunicar* a *informar, divulgar, transmitir*. El segundo, el más antiguo, tiene que ver con *estar en relación*. Esta investigación centra su mirada en cómo estas dos concepciones básicas han favorecido una evolución específica de las visiones y los roles que la comunicación ha tenido, y puede llegar a tener, en las áreas de desarrollo y de construcción de paz. Para poder comenzar a comprender las nociones, prosigamos pues con la indagación histórica sobre el surgimiento de las mismas, con la evolución diacrónica como pilar de análisis.

## 2.1. El surgimiento de una comunicación dividida

Los intentos por definir la comunicación se remontan hasta Aristóteles (Berlo, 1960; Beltrán, 1979). En su *Retórica*, el filósofo mencionaba al locutor, al discurso y al oyente como los componentes necesarios para que, haciendo uso de los medios que le fuera posible, el primero, el locutor, pudiese persuadir al tercero, el oyente. Esta concepción clásica permanece “en las raíces de casi todas las conceptualizaciones vigentes” (Beltrán, 1979:259).

Tenemos que esperar hasta la Segunda Guerra Mundial para que el campo de la comunicación cobre de nuevo importancia. Los intereses militares comenzaron a mostrar particular entusiasmo en el funcionamiento de los medios de comunicación, sobre todo en conocer los mecanismos a los que respondía la audiencia. La idea general presente en la posguerra era la de que la derrota de los ejércitos alemanes tenía una gran deuda con el trabajo propagandístico de los países aliados. Con el objetivo de dar respuesta a las inquietudes que surgían desde los gestores de los medios de comunicación con respecto a la capacidad de persuasión de los mismos, se crea en Estados

Unidos en la década de 1940 la *Mass Communication Research* (Investigación de la Comunicación de Masas), dándose inicio a una etapa dominada por una aproximación desde la sociología funcionalista. Los medios de comunicación acaparaban la atención del fenómeno comunicación hasta convertirse en el único referente de la noción de comunicación en las investigaciones.

El politólogo Harold D. Lasswell y su célebre paradigma *Quién dice qué por qué canal a quién y con qué efecto* (1948), marcarán la investigación de las próximas décadas. Interesado por los temas de propaganda, opinión pública, elecciones, etc. Lasswell tomó la proposición de Aristóteles y añadió dos elementos: el *cómo* y el *para qué*. A partir de ese momento se abrieron líneas claras de investigación dedicadas a la observación de los efectos de los medios de comunicación en los receptores y a las funciones de los medios masivos de información en la sociedad. Por un lado, el análisis de los efectos tenía como finalidad conocer de qué manera impactaban los medios en la gente, por otro, el análisis de las funciones investigaba qué era lo que los medios de comunicación hacían por la gente. Se dio paso a una evaluación constante (con fines prácticos), de los cambios que se operan en los conocimientos, los comportamientos, las actitudes, etc. de los receptores; siempre asociada al interés de quienes financiaban los estudios por conocer la eficacia de las campañas de información gubernamental o de las acciones de propaganda de los ejércitos (Mattelart y Mattelart, 1995:34). El estudio de los efectos de los medios en este momento se llevaba a cabo desde una aproximación de la psicología conductista para averiguar cuál era la forma más eficaz de persuadir.

El psicólogo estadounidense Carl Hovland fue el autor del programa de investigación en torno a la persuasión más importante de la década de 1940 y 1950. Trabajaba para el área de investigación de la División de Educación e Información del Ejército de los EE.UU. El enfoque de Hovland estaba centrado en el cambio actitudinal como teoría del aprendizaje, es decir, consideraba que las actitudes se aprendían y que éstas podían ser cambiadas a través del propio proceso de aprendizaje. El departamento para el que trabajaba Hovland fue el encargado de evaluar la efectividad de las películas y otros formatos de comunicación de masas que utilizaba el ejército estadounidense para entrenar y motivar a sus soldados. Esta centralidad de la persuasión sobre la audiencia marcará una línea de estrategias de comunicación, como el marketing social, que se han incentivado desde el mundo anglosajón para aprovechar al máximo el impacto de las comunicaciones.

Una “voluntad de formalización matemática de los hechos sociales” (Mattelart y Mattelart, 1995:37), materializada en la teoría matemática de la comunicación, preside el desarrollo del campo en la década de 1950. La teoría matemática de la comunicación, cuyos artífices son el matemático norteamericano y criptógrafo durante la Segunda Guerra Mundial Claude Elwood Shannon y el ingeniero Warren Weaver, coordinador durante la Segunda Guerra Mundial de la investigación sobre las grandes computadoras; concibe la comunicación como una línea recta entre un punto de partida y un punto de llegada (entre un emisor y un receptor, en su modelo más básico). Estos ingenieros representaron un sistema general de comunicación compuesto por cinco elementos esenciales (Beltrán, 1979): (1) una fuente de información que produce un mensaje o secuencia de mensajes que serán enviados al terminal receptor, (2) un transmisor que convierte el mensaje en una señal susceptible de ser transmitida por el canal, (3) el canal por el que transcurre la señal, (4) el terminal receptor al que llega la señal que decodifica en mensaje y (5) el destinatario al que va dirigido el mensaje. El esquema descrito (Fuente – Codificador – Mensaje – Canal –

Decodificador – Receptor) visto desde una perspectiva funcionalista cuyo propósito primordial es la persuasión, o el interés del comunicador en influir en el comportamiento del receptor en una dirección dada (Beltrán, 1979), ha penetrado la literatura científica relativa a la comunicación hasta convertirla en el enfoque tradicional de la misma. Este esquema origen-fin concibe a la comunicación como un “dato en bruto”, estático, en el que la “noción de información adquiere definitivamente su condición de símbolo calculable” (Mattelart y Mattelart, 1995:45).

En la década de 1960, Paulo Freire, filósofo y maestro brasileño, realizaba una crítica a la educación tradicional<sup>2</sup> que abría el camino a una nueva perspectiva sobre la comunicación. La apuesta clave de Freire era entender el proceso educativo como resultado de un ejercicio de diálogo, “un diálogo dirigido a compartir activamente las experiencias y reconstruir la realidad conjuntamente” (Beltrán, 1979:269). Esta propuesta fue recogida después por algunos comunicadores (Kaplún, 1998; Beltrán, 2003) que entenderán la comunicación como diálogo necesario para “acompañar al otro, para estimular ese proceso de análisis y reflexión, para facilitárselo; para aprender junto a él y de él; para construir juntos” (Kaplún, 1998:50 en Marí, 2011:193).

Comenzaba una ola de críticas a la concepción tradicional de la comunicación por positivista, por haberse convertido en el examen exclusivo de problemas fragmentados sin considerar ningún tipo de contexto social o causalidad. Se produce una ruptura con la sociología funcionalista de los Estados Unidos (Pasquali, 1963; Beltrán, 1979).

Pasquali, filósofo venezolano y uno de los investigadores en comunicaciones con mayor relevancia, entendía la comunicación como una relación entre interlocutores que

[...] produce (y supone a la vez) una interacción biunívoca del tipo de con-saber, lo cual solo es posible cuando entre los dos polos de la estructura relacional (Transmisor-Receptor) rige una ley de bivalencia: todo transmisor puede ser receptor, todo receptor puede ser transmisor (Pasquali, 1963:61).

Autores como Mills (1956) o los investigadores norteamericanos de la escuela de Palo Alto conectan de nuevo la comunicación con la problemática de poder. Especialmente la escuela de Palo Alto contribuye decisivamente al campo con una teoría sobre los procesos de comunicación como interacciones en las que, en línea con las aportaciones de Pasquali, el emisor desempeña un papel tan importante como el receptor, en un intento por describir una situación global de interacción que sigue una lógica circular. Frente a la linealidad propuesta desde la sociología funcionalista, estos investigadores resaltan la concepción de la comunicación como proceso; y lo hacen apoyándose en la hipótesis de que la esencia de la comunicación se encuentra en los procesos de relación que fomenta.

Otra de las críticas a la concepción tradicional de la comunicación es la realizada por el investigador estadounidense David K. Berlo (1960) que frente a la noción de comunicación como fenómeno estático, como acto en el que la fuente es el elemento privilegiado, define la comunicación como proceso dinámico cuyos elementos interaccionan entre sí, cada uno influyendo sobre los demás. Otros académicos más tarde, compartiendo la visión de Berlo que hace énfasis en el proceso de interacción, reflexionaron que:

Hemos estudiado la comunicación como una operación lineal en la cual un remitente emplea un cierto canal para entregar un mensaje a un receptor (una audiencia) el cual se ve afectado

---

2. “Instrumento de la dominación cultural de las mayorías por las élites conservadoras” (Beltrán, 1979:268).

en cierta forma por ese mensaje [...] Hoy, aún los profesionales sobrios como nosotros, reconocemos que la interacción y la retroalimentación bidireccionales son conceptos esenciales en nuestra idea sobre la comunicación y su futuro (Lerner, 1973 en Beltrán, 1979:262).

Pasquali (1963) reconocerá también la calidad de procesual de la comunicación, pues si bien son las relaciones de comunicación las que han de ser definidas, éstas se manifiestan siempre en un desarrollo temporal o diacrónico.

En la década de 1970, la sociología funcionalista realizaba una revisión de sus propios enunciados y se abría a los estudios etnográficos sobre la audiencia y la recepción. Elihu Katz, una de las figuras de esta corriente sociológica, buscaba una convergencia entre la teoría crítica y la perspectiva sociológica que había dominado los estudios de la comunicación durante las últimas décadas. Se trasladaba el interés desde los efectos y las funciones de la comunicación al estudio de la recepción y el individuo-consumidor, convertido en objeto y sujeto de investigaciones. Esta orientación, abrazada especialmente en el mundo anglosajón, partía de la demostrada relatividad del poder de los emisores y restaba importancia al desequilibrio de los flujos de información, pues entendía que era finalmente el consumidor el que tenía el poder del sentido. “No se trata de cualquier consumidor, sino de un consumidor llamado soberano en sus decisiones, en un mercado llamado libre” (Mattelart y Mattelart, 1995:107).

Desde Latinoamérica llegaban nuevas críticas al paradigma clásico esta vez relacionadas con las consideraciones éticas sobre los efectos y las funciones de la comunicación de masas. Armand Mattelart, sociólogo belga afincado en Chile, evaluaba en 1970 el funcionalismo de la sociología interesada por la motivación del receptor que, más allá de contener una indagación por las necesidades del mismo y sus derechos, garantizaba las operaciones persuasivas en pro del *statu quo*. En esta misma línea, el filósofo alemán Jürgen Habermas, siguiendo con el trabajo de la teoría crítica que había iniciado la Escuela de Fráncfort, relacionaba este *statu quo* con “el desarrollo de las leyes de mercado, cuya intrusión en la esfera de la producción cultural, sustituyen al razonamiento, a ese principio de publicidad y a esa comunicación pública (*Publizität*) de las formas de comunicación cada vez más inspiradas en un modelo comercial de fabricación de la opinión” (Mattelart y Mattelart, 1995:61). Poco a poco el ciudadano, el agente emisor-receptor, se iba convirtiendo en un consumidor “con un comportamiento emocional y aclamador, y la comunicación pública se disuelve en actitudes, siempre estereotipadas, de recepción aislada” (*op.cit.*). Pasquali y Freire llamaron a esta aproximación a la noción de comunicación, comunicación vertical en la que las élites utilizan a los medios de comunicación como instrumentos para mantener a los receptores pasivos sin dar ninguna oportunidad a un diálogo auténtico. Estos autores críticos, componentes de la denominada economía política de la comunicación, buscaban sin embargo construir un nuevo modelo de comunicación circular, como paradigma de una comunicación horizontal más humanizada, no elitista y no mercantilizada, con fuerza para responder al desequilibrio de los flujos de información y los productos culturales, y para reclamar una política de democratización de la comunicación.

## 2.2. Catalizadores del papel de la comunicación en la construcción de paz

Las dos nociones del concepto de comunicación descritas llevan aparejadas dos ideas que consideramos sirven para vehicular el campo de la comunicación para la paz, especialmente en su aplicación a los conflictos armados. Estas dos ideas son: (1) la comunicación como transmisión de información y (2) la comunicación como diálogo. Lejos de querer establecer una distinción entre extremos, esta distinción meramente teórica permite comprender las propuestas que se irán revelando más adelante en la investigación.

### 2.2.1. La comunicación como transmisión de información

La concepción tradicional de la noción de comunicación asimila el concepto de comunicación al de información, como si fueran sinónimos intercambiables, de esta manera interpretando la comunicación como un fenómeno unilateral en el que el control de los medios, la selección de los mismos y de los mensajes que circulan por ellos, y el uso que se haga de la tecnología, pasan a ser decisiones absolutas del transmisor. En estas circunstancias, el receptor, a pesar de conservar en potencia sus posibilidades como agente interlocutor, las pierde, debido a la presencia de medios que impiden su retroalimentación (lógica circular de la comunicación). Dicho de otro modo, se niega la posibilidad de intercambio continuo de roles entre emisor y receptor. Esta unilateralidad no diferencia entre uno o varios receptores. El esfuerzo contemplado desde el emisor es el mismo. El receptor queda anulado como sujeto para convertirse en blanco de los medios de información de masas, y es acallado por procesos de una sola vía que frenan el impulso al diálogo. El predominio de una comunicación unilateral es claro determinante de una masificación de los receptores. En este sentido, Pasquali (1963) señala que debería de eliminarse la expresión *medios de comunicación de masas* y sustituirse por la de *medios de información de masas*<sup>3</sup>.

Las características antes descritas de los medios favorecen una de las formas básicas de la comunicación: la persuasión (Severin y Tankard, 2001). La persuasión puede ser definida como un cambio de actitud que resulta de la exposición a información que proviene de otros (Olson y Zannam, 1993 en Severin y Tankard, 2001). El concepto de actitud ha sido descrito por el psicólogo estadounidense Gordon W. Allport (1954 en Severin y Tankard, 2001) como el más distintivo e indispensable de la psicología social contemporánea.

Los medios pueden cultivar pensamientos y actitudes a través de la información que difunden en periódicos, revistas, televisión, radio e internet, y que son cruciales para el modo en que interpretamos los acontecimientos que suceden más allá de nuestro entorno directo. Las representaciones mediáticas tienen mucha influencia puesto que las construcciones sociales que las personas hacen de la realidad dependen ampliamente de lo que ven, oyen o leen. Lippman fue quien en 1977 comenzó a investigar cómo las personas respondían no solo al ambiente real sino también a los ambientes y experiencias que no son inmediatas. A este tipo de vivencia lo llamó *pseudo ambiente* que conforma la esfera simbólica de nuestra existencia (Gerbner, Gross, Morgan y Signorielli, 1986).

---

3. En este trabajo utilizaremos la noción de medios de información de masas para referirnos a los medios masivos de comunicación.

Dos enfoques teóricos dominaron la investigación sobre el cambio de actitud: el enfoque de la teoría del aprendizaje, y el enfoque de la teoría de la consistencia. O dicho de otro modo, las actitudes se aprenden y pueden ser reforzadas, los seres humanos buscamos la consistencia y racionalidad en nuestra manera de organizar el mundo para que tenga sentido y actuamos y nos comportamos de acuerdo a ello, llegando a cambiar nuestra actitud para eliminar disonancias cognitivas.

A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, los científicos sociales trataron de describir el impacto de la comunicación en el cambio de comportamiento (Festinger, 1964). Este enfoque funcionalista sobre la relación entre la comunicación y la persuasión es heredero de la *Mass Communication Research*. El cambio de comportamiento se contemplaba como un proceso constituido por una serie de pasos que iban desde la cognición (entrar en conocimiento de algo) en forma persuasiva, pasando por una toma de decisión (una respuesta actitudinal de agrado o desagrado), hasta, finalmente, la confirmación de una creencia como punto final necesario para realizar una nueva acción y desarrollar un comportamiento novel (Bratic y Schirch, 2007). No siempre la cadena de pasos sucede de una manera racional, sino que la toma de decisiones puede darse por otros elementos como la credibilidad de la fuente, el estilo y el formato del mensaje, etc. (Peety y Cacioppo, 1986). En cualquier caso, un cambio en el comportamiento es el resultado de multitud de cambios en la forma de entender las cosas y de las actitudes hacia ellas, y está muy influido por el contexto.

#### **La Comunicación para el Cambio de Comportamiento (CCC)**

Más allá del impacto que la información puede tener en la audiencia, se ha desarrollado (especialmente en el entorno anglosajón) una comunicación dirigida hacia el cambio de comportamiento (*Behavior Change Communication*) con el fin de persuadir a los individuos sobre la necesidad de cambios específicos. Como modelo que busca influir en el comportamiento la CCC comprende un conjunto de herramientas programáticas obtenidas principalmente de (1) *Theory of Planned Behavior* (Teoría del Comportamiento Planificado), (2) *Health Belief Model* (Modelo de Creencia en Salud) y (3) *Social Learning Theory* (Teoría del Aprendizaje Social). Las dos primeras se enfocan en el individuo, mientras que la tercera pertenece al ámbito interpersonal.

La Teoría del Comportamiento Planificado, del psicólogo estadounidense Icek Ajzen vincula las creencias con el comportamiento. Esta teoría sugiere que el comportamiento depende específicamente de la intención que se esconda tras una manera concreta de actuar. La intención está determinada por las actitudes del individuo (creencias y valores acerca de representar un comportamiento específico) y normas subjetivas (creencias sobre lo que otras personas piensan sobre lo que el individuo debería hacer, u otro tipo de presiones sociales). Ajzen describe también que el comportamiento está determinado por la percepción de control que el individuo tenga, definido esto como la auto-creencia que posee el individuo sobre su propia capacidad de representar un comportamiento concreto.

El Modelo de Creencia en Salud, de los profesores expertos en psicología social Nancy Janza y Marshall Becker propone que para que alguien se comporte siguiendo pautas saludables que se le han marcado, la persona primero tiene que creer que creer que si no lo hace, si no actúa de la manera indicada, corre el riesgo de adquirir un problema de salud (VIH, problemas coronarios,



etc.). Al mismo tiempo la persona tiene que creer que los beneficios de comportarse de ese modo, de seguir tales pautas, son superiores que sus costes.

Albert Bandura (1977), psicólogo ucraniano-canadiense, es el autor de la teoría del aprendizaje social. Esta teoría expone que las personas adquieren un comportamiento a partir de la observación/percepción y que almacenan tales observaciones/percepciones para usarlas como guías en futuros comportamientos. Es decir, lo que se sugiere es que una gran parte de nuestro aprendizaje se deriva de la contemplación de los comportamientos de otros. La contemplación no tiene por qué ser percibida con el sentido de la vista; lo mismo sucede si se mostraran modelos de comportamiento a través de la descripción de los mismos en radio. Lo fundamental es que las personas que observen ese comportamiento, ya sea en su entorno o a través de los medios de comunicación, interpreten que ese modo de comportamiento les va a ser beneficioso. Lo que se deriva de esto es que las personas adquirimos conocimiento y nuevas formas de comportamiento a partir de la imitación y el establecimiento de modelos relacionados con: (1) los modelos sociales, (2) metas y aspiraciones y (3) resultados esperados. Los modelos sociales cumplen distintas funciones en la promoción del cambio personal y social. Ver a otros adquiriendo los objetivos deseados a partir de sus actos puede crear expectativas positivas que sirven como agentes motivadores para el cambio. Asimismo, los contenidos mediáticos pueden mostrar cómo traducir la visión de un futuro deseado en un conjunto de submetas alcanzables. Con respecto a los resultados que se esperan alcanzar, ya sean materiales o intangibles (como la búsqueda de aprobación social) influyen en la motivación humana para el cambio y el comportamiento. La persona actúa de tal modo que le dé satisfacción personal y bienestar (Bandura, 1977).

Estos tres modelos se han empleado principalmente en el campo de la salud y de las reformas agrarias para influir en el cambio de comportamiento del individuo en base a mensajes persuasivos. Especialmente la teoría de Albert Bandura ha sido empleada como base del diseño de productos de edutreinamiento que tienen como fin promover el cambio social.

Algunas investigaciones han concluido que el impacto directo de la comunicación sobre los comportamientos de las personas es bastante incierto (Katz y Lazarsfeld, 1955). A este respecto Gerbner (Gerbner, Gross, Morgan y Signorielli, 1986) señala que a pesar de que los medios no tengan el poder de inyectar un comportamiento determinado, tal esfuerzo puede tener resultados en el largo plazo a través de un efecto acumulativo sobre la cognición. El modelo de la CCC se sigue utilizando en la actualidad y sus herramientas son sugeridas desde el Programa de Comunicación para la Gobernanza y la Transparencia (CommGAP) del Banco Mundial.

Entender la comunicación como persuasión para lograr cambios concretos de comportamiento o distribuir información que promueva cambios de actitud está en la base de muchas intervenciones que desde el campo de la comunicación se han realizado con el objetivo de contribuir a la construcción de paz. Existen numerosas pruebas empíricas que corroboran la importancia del intercambio de información y conocimiento. Sin embargo, otras voces sugieren que, en el eje del desarrollo social y la transformación de los conflictos, la diferencia la marca una interpretación de la comunicación en forma de conversación o diálogo (Hamelink, 2002).

### 2.2.2. La comunicación como diálogo

La convicción de que el diálogo -la conversación- está en el corazón de la verdadera comunicación humana lo sostiene no sólo comunicadores como Freire. Un filósofo como Buber (1958) es su gran defensor. Y también los psiquiatras y psicólogos Carl Rogers (1969) y Eric Fromm (1956). El diálogo hace posible un ambiente cultural favorable a la libertad y a la creatividad del tipo que se juzga más conducente para el desarrollo total de la inteligencia, según la opinión del psicólogo Jean Piaget (1961) (Beltrán, 1979:273).

En la década de 1960 hay una corriente proveniente de Latinoamérica que propone que todos los participantes en el proceso de comunicación deberían identificarse como comunicadores, sin diferenciación entre emisor y receptor.

Luis Ramiro Beltrán (1979), periodista y teórico de la comunicación de origen boliviano, proponía una definición de la comunicación como

[...] el proceso de interacción social democrática que se basa en el intercambio de símbolos por los cuales los seres humanos comparten voluntariamente sus experiencias bajo condiciones de acceso libre e igualitario, diálogo y participación. Todos tienen el derecho a comunicarse con el fin de satisfacer sus necesidades de comunicación por medio del goce de los recursos de la comunicación. Los seres humanos se comunican con múltiples propósitos. El principal no es el ejercicio de influencia sobre el comportamiento de los demás (Beltrán, 1979:272).

Cuatro conceptos especificados en la definición son de vital importancia para esta investigación: (1) diálogo, (2) participación, (3) acceso, y (4) necesidad de comunicación. El primero, el diálogo, tiene que ver con el ejercicio efectivo del derecho de todos los seres humanos a la comunicación, es decir, a emitir y recibir mensajes, y es el eje de la comunicación horizontal, pues toda persona ha de tener similares oportunidades para emitir y para recibir. El segundo, la participación, tiene que ver con el ejercicio efectivo del derecho a emitir mensajes, y es la culminación de la comunicación horizontal “porque sin oportunidades similares para todas las personas de emitir los mensajes, el proceso quedaría gobernado por la minoría” (*op.cit.*:273). El tercero, el acceso, hace referencia al derecho efectivo de recibir mensajes, y es precondition para la comunicación horizontal. Definidos así, estos tres elementos son clave para el proceso sistemático de comunicación horizontal. Por último, la necesidad natural de todos los individuos de compartir las experiencias sociales a través de la interacción que provoca una relación de comunicación.

Así descrita la comunicación se comprueba que su práctica horizontal es más viable en el formato interpersonal que en el de masas, pues los medios de información de masas presentan unas dificultades técnicas intrínsecas para lograr retroalimentación y que se produzca el traspaso continuo de papeles de emisor y receptor. A pesar de estos argumentos, Beltrán señala que

[...] la principal explicación es política: es el hecho de que los medios de comunicación de masas sean, en su mayoría, instrumentos solapados de las fuerzas conservadoras y mercantilistas que controlan los medios de producción nacional e internacionalmente (*op.cit.*:274).

Con todo lo argumentado, la comunicación se manifiesta entonces como un ámbito de trabajo idóneo para favorecer cambios en la calidad de vida de la sociedad. Desde este concepto, y en el contexto en que lo vamos a utilizar, los medios de comunicación social representan también un proceso en sí mismos. Es decir, los medios de comunicación social pueden emplearse para transmitir determinados mensajes que favorezcan el progreso, que colaboren en la ampliación de

información de prevención en salud, pero, a su vez, en torno a ellos y en su seno se desarrollan procesos que favorecen el desarrollo e incluso la paz, como son los procesos de aprendizaje y diálogo que pueden fomentarse en su interior.

El juego entre el derecho a emitir, el derecho a recibir y el derecho a emitir-recibir como base de una interacción que sustenta la relación de comunicación, explica la propuesta específica que defiende este trabajo en el que, más allá de los mensajes transmitidos a través de los medios de comunicación para promover la construcción de paz en contextos de conflicto armado y post-conflicto se aboga por el ejercicio activo de tales derechos a través de la relación comunicacional. El diálogo que permitirá esta relación no rinde un resultado seguro y de corto plazo para alcanzar ese cambio social pero, su ausencia sí constituye la razón fundamental de la intensificación de los conflictos (Hamelink, 2003).

### 3. VIOLENCIA, PAZ Y *Peace Research*<sup>4</sup> : SEGUNDO ELEMENTO DEL BINOMIO

La paz, al igual que la comunicación, es un concepto polisémico. La ausencia de consenso en torno a su definición y acotación ha marcado la evolución de los estudios de paz y conflicto (Grasa, 2010). Las últimas décadas han visto el surgimiento de nuevos significados del concepto paz y nuevas prácticas que tratan de ampliar viejos enfoques y de abandonar caminos muy transitados. Lo mismo sucede con la construcción de paz, que ha sido interpretada de maneras muy diversas desde diferentes ángulos (Mesa, 2008).

#### 3.1. Paz, violencia y conflicto

El concepto de *paz* es un concepto discutido. La palabra ha sido usada y abusada y por ello es necesario conferirle una cierta precisión para que el término pueda servir como herramienta cognitiva. Galtung J., sociólogo y matemático noruego considerado el padre de los Estudios de Paz, decidió en 1969 definir la paz a través del análisis de la violencia. Para Galtung “la violencia está presente cuando los seres humanos son influenciados de tal modo que sus actuaciones y comprensiones mentales están por debajo de sus comprensiones potenciales”<sup>5</sup> (Galtung, 1969:168). Galtung señalaba la distancia existente entre un estado potencial sin violencia y un estado de violencia que limita la forma de actuar y de decidir del ser humano. La relación de influencia prescrita por Galtung presupone una persona que influye, una persona influenciada y una forma de influir; lo que significa un sujeto, un objeto y una acción. La influencia, según el autor, se caracteriza por seis alternativas: (1) ser física o psicológica, (2) ser positiva o negativa, (3) contener o no un objeto dañado, (4) incluir o no un sujeto que actúa, (5) puede ser intencionada o no serlo, y (6) puede ser manifiesta o latente (Galtung, 1969).

La distinción realizada en la alternativa (2) entre positiva y negativa es confusa, pero interesante para esta investigación pues Galtung señala que violencia negativa es aquella que se ejerce

---

4. En alusión al título del artículo de Galtung en el que primero se difunde el concepto de paz directa y paz estructural.

5. Traducción libre de la autora.

y provoca daño, mientras que la positiva no provoca daño, pero sigue impidiendo que se desarrollen las capacidades del individuo en todo su potencial. Esto significa que puede existir violencia directa en formato recompensa.

Tal categorización permite a Galtung concluir con la afirmación de la existencia de dos tipos de violencia: la violencia directa y la violencia estructural. Cuando existe una relación clara entre el sujeto y el objeto, la violencia es manifiesta, o sea, es visible y directa, en cuanto acción dañina, y puede ser verbal o física. Cuando no existe esta relación, la violencia es estructural e indirecta y resulta de la distribución desigual del poder. La represión, la explotación, la pobreza o la injusticia social son sus expresiones más concretas; y la estructura es el medio a través del cual es transmitida (Galtung, 1969). Tanto la violencia directa como la violencia estructural están relacionadas con la cotidianidad y pueden generarse con independencia mutua, si bien es cierto que en un origen estuviesen relacionadas.

En 1990 Galtung introduce el concepto de violencia cultural. La define como “cualquier aspecto o elemento de la cultura, de la esfera simbólica de nuestra existencia, que puede, en particular, ser utilizado para legitimar socialmente la violencia en su forma directa o estructural”<sup>6</sup>. La violencia cultural permite aparecer a la directa y la estructural como formas naturales que no violentas (Galtung, 1990). Ejemplos de violencia cultural que legitiman acciones de violencia estructural y directa se pueden encontrar en áreas como la religión, la ideología, el lenguaje, el arte, la ciencia y la cosmología.

Estos tres tipos de violencia quedan relacionados en lo que Galtung denomina el triángulo de la violencia. En él la violencia directa es considerada como acto, la violencia estructural como proceso con escaladas y distensiones; y la cultural, una invariante que permanece inalterable por largos períodos (Galtung, 1996). El autor identifica un flujo causal que, partiendo de la violencia cultural, pasa por la estructural y se materializa en la directa. Es decir, la cultura hace que veamos la explotación y/o la represión como normales o naturales, o que simplemente no las veamos. Para intentar mantener o salir de esta violencia estructural se recurre a la violencia directa. A su vez señala que la existencia de flujos causales en todas las direcciones: la violencia puede comenzar en cualquier vértice del triángulo y ser fácilmente transmitida a los otros vértices (Galtung, 1996).

Con la distinción entre violencia directa, violencia estructural y violencia cultural, la violencia es dotada de tres caras. Asimismo, la paz, concebida como ausencia de violencia, adoptará tres caras: la ausencia de violencia directa, la ausencia de violencia estructural, y la ausencia de violencia cultural, o vista en positivo, la existencia de justicia social. La paz, desde una perspectiva de justicia social en donde el conflicto es un proceso natural, se convierte en orden social; no se trata de un *estado*, sino de un *proceso*. La ausencia de violencia directa será considerada como paz negativa y la ausencia de violencia estructural y cultural será considerada paz positiva. No puede darse una paz positiva si las relaciones humanas presentes están caracterizadas por el dominio, la desigualdad y la no-reciprocidad (incluso considerando que no se dé un conflicto abierto).

La perspectiva positiva de la paz mantiene que el conflicto es un proceso natural y que puede ser un factor de cambio positivo o, por el contrario, destructivo dependiendo de cómo se aborde (Lederach, 2003). El conflicto, además, “no es nunca un fenómeno estático. Es expresivo,

---

6. Traducción libre de la autora.

dinámico y dialéctico por naturaleza; está basado en las relaciones. Nace en el mundo de las intenciones y las percepciones humanas”<sup>7</sup> (Lederach, 1997:91). El conflicto cambia por la constante interacción humana y él mismo modifica continuamente a las personas, ejerciendo un efecto en el entorno social.

Sin embargo, como señala Muñoz, la paz positiva ha sido entendida en muchas ocasiones como una utopía poco realista y frustrante, lo que justificaría el uso de la violencia para alcanzar estructuras sociales más justas (Muñoz, 2000). Por ello, el autor aboga por la utilización de una definición que nos permita superar las dificultades que inevitablemente surgen si tenemos la perfección como parámetro, sirviéndonos de las actitudes y conductas pacifistas que se producen en la experiencia común de la humanidad (*op.cit.*). Así, Muñoz propone el concepto de paz imperfecta, que rompe con las definiciones en las que la paz aparece como algo infalible, terminado, lejano, no alcanzable en lo inmediato. Nos ayuda a entender la paz como un proceso, un camino inacabado. “La paz imperfecta cambia la percepción que tenemos de nosotros mismos, al reconocer que históricamente la mayor parte de nuestras experiencias han sido pacíficas” (Muñoz, 2004:29).

Bajo la paz imperfecta, se encuentran todas las experiencias y estancias en las que los conflictos se han regulado pacíficamente, o sea, en las que los individuos o grupos han optado por facilitar la satisfacción de las necesidades de los otros, sin que ninguna causa ajena a sus voluntades lo haya impedido (Muñoz, 2000:38).

No se trata de una paz total ni está absolutamente presente en todos los espacios sociales, sino que convive con la violencia, interpretando y tratando de regular el conflicto por la vía pacífica. “Partiendo del reconocimiento de las abundantes realidades de paz, es posible indagar sus relaciones y, si posible, ordenarlas en la medida en que unas puedan condicionar a las otras” (Muñoz, 2000:38), poniendo de relieve que las prácticas pacifistas se retroalimentan. La paz imperfecta sirve, por tanto, como marco interpretativo de una paz positiva en acción.

### **3.2. La salida pacífica de los conflictos**

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, con la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), las guerras interestatales se han convertido en acontecimientos extraños. En el período comprendido entre 1989 y 2003, que marca el final de la Guerra Fría, han existido siete conflictos intra-estatales (Erikson y Wallenstein, 2004) lo que, comparado con el período anterior, significa una gran reducción de los mismos. Sin embargo, a lo largo de esos catorce años se contaron 116 conflictos activos en 78 países (*op.cit.*). Desde 1990, más de un tercio de los países del mundo han sufrido serios conflictos sociales y en cerca de dos terceras partes de estos estados se han producido conflictos armados con una duración de siete años o más. Correspondientemente, se han firmado más de 80 acuerdos de paz (Lederach, 2008). Aunque cabe señalar que la mayor parte de estos procesos de paz no han alcanzado éxito.

Los Estudios de Paz como ciencia social aplicada nacieron orientados a prevenir las guerras (lo que significaría preservar la paz negativa) y, de manera más amplia, promover la paz positiva. La necesidad de superación y sustitución del paradigma de violencia por una propuesta de paz

---

7. Traducción libre de la autora.

estable en el sistema internacional o de un orden mundial alternativo originó el nacimiento y la evolución de esta corriente teórica independiente de Investigación para la Paz, designada por *Peace Research* o *Peace Studies*, su objetivo principal es entender las causas de la violencia y encontrar modos de reducirla o eliminarla (Wallensteen, 2003). El área cobró fuerza entre las décadas de 1920 y 1940 y se orientó a comprender las causas de las guerras y los conflictos, sus efectos en la vida de las personas y los pueblos y, como resultado de esta comprensión, proponer alternativas para superar los estados de guerra o conflicto y convertir a la paz en un estado permanente que redundara en progreso, bienestar, mejor calidad de vida y desarrollo. Hasta ese momento, el pensamiento negativo y realista había dominado las relaciones internacionales y los procesos de paz, caracterizados por un marcado liderazgo del estado que llevaba a privilegiar la actuación tanto de éste como de las élites.

### **3.2.1. El momento de los acuerdos: la aproximación realista a la construcción de paz**

En la concepción realista se asume que la guerra es una fase más de las relaciones internacionales. Este pensamiento está caracterizado por su sesgo estadocéntrico, que le ha llevado a privilegiar al Estado y a las élites como los únicos actores relevantes del proceso de paz (Keohane, 1987 en Donnelly: 2007:7). Los actores subestatales o trans-estatales son considerados por los seguidores de esta escuela como actores marginales en el ámbito internacional. Como consecuencia, ésta es una escuela de pensamiento político que confiere muy poca importancia a las *grass roots*: sociedad civil y actores locales. El realismo conlleva en definitiva un proceso vertical de toma de decisiones (*top down* – de las élites a las comunidades de base) que corresponde con lo que la literatura anglosajona ha denominado *Track I* de la diplomacia, es decir, todas aquellas actividades diplomáticas realizadas en torno a los actores oficiales del conflicto que dan lugar (o no) a acuerdos oficiales firmados por actores oficiales. En este caso, los únicos actores que podrían entrar en juego son los estatales y las élites armadas.

Otra de las características definitorias de la *Real Politik* es que todo proceso político esconde una lucha por el poder. Para los realistas el poder surge como un medio y un fin en sí mismos (Sheenan, 1996:12 en Jeong, 2000:295). Los instrumentos que mejor pueden materializar esta concepción son la negociación (*bargaining*) y la coacción. En la negociación no hay actores neutrales, sino que todos los grupos implicados sostienen diferencias irreconciliables a primera vista en la situación de conflicto.

Para esta tradición política gestionar el conflicto significa dirimir las diferencias y divergencias de forma práctica entre los actores que están involucrados en el mismo, para contenerlos o manejarlos, con el objetivo final de obtener acuerdos políticos (Miall, 2004:3). El cese de las hostilidades como logro de la paz negativa está en el centro de las acciones planeadas para atraer a los actores en conflicto a una mesa de negociación, acciones que incluyen técnicas de intervención de terceros que puedan ser utilizadas para minimizar las acciones violentas del conflicto (Bercovitch, 1991; Zartman, 1995). La paz negativa puede estar asociada con la agenda minimalista de prevención de la guerra, particularmente la guerra nuclear. Una agenda caracterizada por ser más limitada en sus objetivos, pero más definida (Ramsbotham, Woodhouse y Miall: 2005).

La actitud negociadora que supone esta escuela a menudo incluye medidas coercitivas y amenazadoras, contribuyendo más al problema que a su solución (Väyrynen, 1991). No se busca ahondar en las raíces del conflicto para entenderlo y poder llegar a actuar sobre él, sino limitarlo y mitigar sus consecuencias (Fisas, 2004). Se trata de una perspectiva no-estructural y a-histórica, y está más enfocada en las tácticas a corto plazo que en la estrategia. Al ignorar los aspectos culturales y relacionales de los conflictos, se subestima la dimensión estructural de los mismos.

Morgenthau, uno de los escritores más leídos en el campo de la política, señalaba en 1948 que los políticos realistas ven que el mundo es el resultado de fuerzas que son inherentes a la naturaleza humana; es decir, la competición por adquirir recursos escasos necesariamente conduce a comportamientos agresivos (Burton 1990:73). Esta concepción tradicional de la humanidad justifica el ejercicio de poder de las autoridades.

Esta aproximación al conflicto sobre la naturaleza del comportamiento humano. También tiene el efecto de asignar la culpa del conflicto a personas y grupos, eliminando así de cualquier acción política la posible alteración de las instituciones y de las propias políticas<sup>8</sup> (*op.cit.*).

Celestino del Arenal ha resumido así las principales características del realismo político como corriente teórica (Arenal, 1990:129-130 en Fisas, 2004): (1) es una teoría normativa orientada a la política práctica, que busca a la vez acercarse a la realidad internacional de la Guerra Fría y del enfrentamiento entre los bloques y de justificar la política que los Estados Unidos pusieron en marcha para mantener su hegemonía; (2) está dominada por el pesimismo antropológico; (3) en coherencia con lo anterior, el realismo rechaza la existencia de una posible armonía de intereses y el conflicto se considera connatural al sistema internacional; (4) la actuación del Estado viene determinada por el propio sistema, con independencia de su ideología o sistema político-económico (todos los estados actúan de forma semejante, tratando siempre de aumentar su poder); (5) junto al poder, el segundo elemento clave del realismo es la noción de interés nacional, definida en términos de poder y que se identifica con la seguridad del Estado; (6) en general, el realismo político asume que los principios morales en abstracto no pueden aplicarse a la acción política.

La teoría realista entiende la violencia como algo inevitable e integral a la naturaleza de los conflictos y configura una paz *hegemónica* (Richmond, 2008:109) dictada por los *vencedores* y los actores con un poder político y militar más acentuado.

### 3.2.2. *La Peace Research*

A lo largo de los últimos sesenta años han surgido otras voces en oposición al paradigma realista estadocéntrico. Estas voces han sido recogidas en la *Peace Research* o Investigación para la Paz. Esta disciplina social, transdisciplinar y plural, se dedica desde su origen al estudio de las causas de la guerra, el desarmamento y el control de armas y las dinámicas del conflicto (Wallenstein, 2003). Dos preguntas dirigen los objetivos de la *Peace Research*: por un lado, ¿cuáles son las causas de las guerras y los conflictos? Y, por otro, ¿cuáles son las condiciones para la paz? A diferencia del Realismo, no analiza cómo el mundo es, sino que se orienta a futuro a prevenir los conflictos y garantizar las condiciones para una paz sostenible. Sus actividades e intereses han

---

8. Traducción libre de la autora.

colocado nuevos temas en la agenda de la paz y los conflictos, como son la violencia de género y la relación entre la injusticia, la desigualdad y la violencia.

Una de las principales figuras de los comienzos de la *Peace Research* es el economista norteamericano Kennet Boulding, impulsor en 1955 junto al psicólogo Anatol Rapoport del *Journal of Conflict Resolution*. A Boulding le debemos el concepto de poder integrativo. Boulding ha definido el conflicto como una situación en la que al menos dos partes, A y B, advierten cambios en el poder de uno de ellos (o incluso de un tercero) y que dichos cambios benefician o incrementan el bienestar de uno y perjudican o disminuyen el bienestar del otro. Este concepto vincula la persuasión y la transformación de los problemas a largo plazo (Fisas, 2004), basándose en la necesidad de equilibrar el poder entre las personas. Hace referencia a un enfoque de flujo vertical cuya jerarquía ha de ser contenida. El concepto de poder integrativo está en las raíces de las propuestas de la resolución de conflictos y de la teoría de transformación de conflictos que analizaremos a continuación.

### **La resolución de conflictos**

El área de la resolución de conflictos surgió como búsqueda de una solución no jerárquica, sin coerción e integradora para las partes enfrentadas en conflicto. Wallensteen definirá la resolución de conflictos como:

Una situación social en la que las partes armadas que se encuentran en conflicto deciden vivir pacíficamente –y/o disolver sus incompatibilidades básicas a través de un acuerdo (voluntario)– y a partir de ahí dejar de utilizar las armas unos contra los otros; lo que significa que el conflicto ha sido transformado desde un conflicto violento a otro no violento a través de la acción de las partes que estaban enfrentadas en conflicto<sup>9</sup> (Wallensteen, 2003:50).

La resolución de conflictos comprende tanto un proceso, el resolutivo, como un resultado, la paz. Como proceso, Galtung distingue tres momentos: *peacekeeping*, *peacemaking* y *peacebuilding*. *Peacemaking* (o realización de la paz) se refiere a los procesos de negociación que tienen lugar entre los que toman las decisiones y que se dirigen a alcanzar un acuerdo oficial o una resolución para conflictos específicos. *Peacekeeping* (o mantenimiento de la paz) involucra la intervención de una tercera parte para mantener alejadas a los grupos en disputa y evitar la violencia directa. La tercera, *peacebuilding* (o construcción de paz), tiene que ver con crear una estructura de paz que esté basada en la justicia, la equidad y la cooperación como modo de abordar y subrayar las causas violentas de los conflictos para que en el futuro tengan menos oportunidades de suceder. El proceso de *peacebuilding* es dinámico. En el *peacebuilding* se sitúa la acción de la comunicación, tal y como la interpretamos en esta investigación.

John Burton se caracteriza por ser uno de los pioneros de la resolución de conflictos y uno de los autores más relevantes en el área. Tras desafiar al paradigma dominante del Realismo, sostuvo que una de las principales causas de los conflictos intratables es la insatisfacción de las necesidades en los niveles del individuo, del grupo y de la sociedad. Su teoría se conoce con el nombre de *Human Needs Theory* (Teoría de las Necesidades Humanas). Según esta teoría, el comportamiento humano está condicionado por una serie de necesidades irrenunciables que no pueden ser negociadas, tales como “el reconocimiento personal y la identidad” (Burton, 1998) que constituyen la base del desarrollo individual y la seguridad de la sociedad.

9. Traducción libre de la autora.



Frente a la aproximación de la teoría de la gestión de conflictos a los conflictos, directamente relacionadas con el enfoque realista, la teoría de las Necesidades Humanas demuestra que más allá de la mesa de negociaciones, no puede haber una paz duradera si no existe una auténtica apuesta por dar viabilidad a la satisfacción de las necesidades básicas de los individuos.

Una de las principales aportaciones de la Teoría de las Necesidades Humanas es la de haber abierto el camino para la inclusión de otras voces en la resolución de los conflictos, como las voces de la sociedad civil, en un esfuerzo de construcción de abajo hacia arriba, además de las ya tradicionales voces estatales y de actores políticos y públicos (Richmond, 2008). Entre las voces de la sociedad civil podrían reconocerse las de los medios ciudadanos como espacios comunicativos de los no armados que ejercen un papel fundamental en el acompañamiento de las comunidades desde una perspectiva participativa, o las de las comunidades de base.

Sincrónicamente en el tiempo, Johan Galtung subrayó la importancia de la dimensión estructural en la construcción de paz. Galtung en su concepción de la *Peace Research* relacionó íntimamente las teorías de las paces, los conflictos y el desarrollo. En línea con la Teoría de las Necesidades Humanas de Burton, Galtung reconoce que el desarrollo es la progresiva satisfacción de las necesidades de la naturaleza humana y no humana. Estas necesidades tienen una perspectiva más psicológica-sociológica, como son las necesidades de “*identidad* algo con lo que identificarse en los espacios natural, personal, social, mundial, temporal y cultural, dando sentido a la vida; y *libertad* definida en parte como movilidad en el espacio mundial, el social y el interno, personal, con la posibilidad de hacer elecciones” (Galtung, 1996:179). Las necesidades más somáticas son las de supervivencia y bienestar. Frente a esta interpretación del desarrollo se dan tres actitudes relativamente definidas: (1) el desarrollo homocéntrico, por el que se da prioridad a las necesidades humanas, desde esta perspectiva el desarrollo supondría, como mínimo, la abolición de la miseria; (2) el desarrollo centrado en la naturaleza, priorizando las necesidades de ésta sobre las humanas; (3) el desarrollo que mantiene un equilibrio entre las necesidades humanas y las necesidades de la naturaleza.

Como ya se ha descrito anteriormente, Galtung amplió el significado de la paz para incluir en ella la necesidad de superación de las estructuras invisibles de opresión política y explotación económica, es decir, las causas estructurales que, si bien no fueron tenidas en cuenta hasta el momento, son consideradas tan importantes como las formas de violencia directa. Mientras en el caso de la violencia directa sus consecuencias pueden ser rastreadas en personas y actores específicos, la violencia estructural pasa desapercibida. No se trata del ejercicio de violencia de un individuo sobre otro, sino que es la violencia sostenida por los procesos culturales de la propia sociedad.

Así concebida, la paz no es solamente una cuestión de reducción del uso de la violencia, pero del [...] desarrollo vertical. Y esto significa que la teoría de la paz está íntimamente conectada no solo con la teoría del conflicto, sino igualmente con la teoría del desarrollo. Y la *Peace Research*, definida como la investigación de las condiciones – pasado, presente y futuro- de alcanzar la paz, estará del mismo modo íntimamente conectada con la investigación sobre conflicto y sobre desarrollo; la primera a menudo más relevante para la paz negativa y la última más relevante para la paz positiva, pero con importantes coincidencias<sup>10</sup> (Galtung, 1969:183).

---

10. Traducción libre de la autora.

La línea orientadora y el horizonte político social de esta concepción de la paz es la necesidad de transformación de estructuras y sistemas de relación hegemónicos, con vistas a la emancipación (Richmond, 2005). Se perfila así una aproximación holística cuyo objetivo, una sociedad emancipada, es compartido con el pedagogo Paulo Freire, pilar fundamental de un concepto horizontal y participativo de la comunicación.

En 1996 Galtung define el triángulo del conflicto apoyándose en la idea de que a pesar de su dinamismo y de la diversidad de áreas en la que surgen conflictos, éstos tienen una estructura similar y comparten dinámicas de escalada y desescalada. La estructura estaría compuesta por la triada: *Actitud-Comportamiento-Contradicción*, o suma de  $A+B+C$ , en la que *A* es la parte del fenómeno manifiesta (empírica, observable, consciente): el *comportamiento*, y *B* y *C* son los aspectos latentes del mismo (teóricos, deducibles, subconscientes): *actitud* y *contradicción*. La contradicción en un conflicto es el estado inicial de incompatibilidad de intereses o controversia, las circunstancias que llevaron a las partes a la confrontación. La actitud connota la dimensión psicológica (los estigmas, los prejuicios, las etiquetas, las demonizaciones y los procesos deslegitimadores que cada lado vierte sobre el contrario). Finalmente, el comportamiento es la forma en que las partes actúan y lo que hacen en relación a la situación en la que se encuentran.

Esta nueva visión de los Estudios de Paz, interrelacionada con los estudios de conflicto y desarrollo, flexibiliza la comprensión del área de construcción de paz. Cercana al concepto de Cultura de Paz, la construcción de paz desde los conceptos de paz estructural y cultural queda relacionada con la generación de procesos, actitudes, relaciones, valores y estructuras más inclusivas y sostenibles. Esta concepción de la construcción de paz va más allá del paradigma impuesto desde la ONU a través de la definición realizada por Boutros Boutros-Ghali. Ésta es ahora una visión que tiene en cuenta y da valor a la heterogeneidad de situaciones desde las que se ha de construir la paz: desde el nivel micro del individuo y la familia, el meso de la sociedad y el macro de los conflictos inter-sociales e inter-territoriales, y no exclusivamente desde las élites (Galtung, 1996). Tampoco sitúa en el tiempo el momento de la construcción de paz, ésta puede darse en cualquier etapa del conflicto o del post-conflicto.

#### **La transformación de conflictos**

Desde la década de 1970, Johan Galtung y Adam Curle se han distinguido por el desarrollo de un incipiente paradigma de transformación de conflictos. A partir de sus experiencias en Pakistán y en países africanos, Curle “ha vinculado el abordaje resolutivo de los conflictos con los *procesos de cambio social y estructural*, por lo que define la paz como desarrollo humano” (Fisas, 2004:50). Este autor es reconocido también como uno de los impulsores de la diplomacia paralela (o *Track II*), que da paso a la intervención de terceros no oficiales, a diferencia de la *Track I* o diplomacia oficial. Para Curle, construir la paz consiste en “convertir una relación de tipo no pacífica en otra de tipo pacífica” (*op.cit.*).

En la década de 1990, John Paul Lederach consolida el paradigma de la transformación de conflictos y lo amplía. El autor, tras sus experiencias de mediación en América Central, considera que, sin el papel de la sociedad civil y los actores de base, la transformación de conflictos es inviable.

Lederach entiende que la paz no es un estado final estático, y por tanto la transformación de conflictos la concibe como una cualidad de las relaciones que está en continua evolución y desar-

rollo (Lederach, 2003:20). Se trata éste de un enfoque teórico distanciado de la gestión de conflictos y de la resolución (Miall, 2004:3). Lederach plantea los conflictos no solo como amenazas sino también como oportunidades de cambio y crecimiento (Lederach, 2003). La transformación de conflictos es un proceso de conexión y transformación de las relaciones, intereses, discursos y, si fuera necesario, la propia constitución de la sociedad que apoya la perpetuación del conflicto violento (Miall, 2004:4).

La teoría de transformación de conflictos tiene como meta la transformación positiva de las relaciones humanas apostando por la construcción de una infraestructura a largo plazo que haga emerger el potencial de reconciliación de una sociedad. En esta infraestructura, los medios de comunicación, al igual que las organizaciones de la sociedad civil, las ONGs, etc. juegan un papel primordial, pues sin el trabajo conjunto e integrado de todos ellos es difícil alcanzar una paz sostenible libre de los tres tipos de violencia: directa, estructural y cultural.

Lederach diseña un enfoque dinámico de la construcción de paz. Primero, porque constata que el conflicto está presente, es algo cotidiano de las relaciones humanas y, segundo, porque constituye un motor hacia el cambio constructivo. Los investigadores de la transformación de conflictos insisten en la necesidad de distinguir entre conflicto y violencia, algo que ya se había propuesto desde Galtung. Pero este enfoque incide con más fuerza en esta idea afirmando que el conflicto no es negativo en sí mismo, sino que es la aproximación violenta o no al mismo es lo que produce la tensión y escalada de la violencia. Por ello, Lederach se centrará en el estímulo a procesos de cambio creativos que reduzcan la violencia en todas sus formas y permitan lograr lo que el autor viene a denominar *justapaz*.

En gran medida, Lederach retrata la construcción de paz como un proceso de cambio social que persigue una modificación en la actitud, el comportamiento la interacción y las relaciones entre las partes en conflicto con el objetivo de que sean constructivas y no destructivas (Fisas, 2004:55). El cambio social constructivo tiene como objetivo modificar el flujo de interacción humana en el conflicto social; pasando de ciclos de violencia relacional destructiva a ciclos de dignidad relacional y compromiso respetuoso (Lederach, 2008:75). Este enfoque no pone tanto énfasis en la búsqueda rápida de un acuerdo, sino que el planteamiento es a largo plazo. Se centra en cómo crear y sostener una plataforma capaz de generar procesos de cambio adaptables, que tenga en cuenta tanto las expresiones episódicas del conflicto (contenidas en un momento en el tiempo), como el epicentro del contexto conflictivo relacional (Lederach 2008:82). Lederach propone un desplazamiento, “alejarnos de una imagen de la única curva campaniforme ascendente, la línea en el tiempo cuyo producto es un acuerdo” (*op.cit.*), en clara referencia a la curva del conflicto de Lund, para movernos “hacia la imagen de una plataforma transformadora: espacios sociales y de relación en curso; en otras palabras, personas que generan iniciativas que responden al cambio constructivo (*op.cit.*). El acento está puesto en el sostenimiento de las relaciones como clave para la comprensión y construcción de tales plataformas.

En definitiva, el modelo de transformación de conflictos centra su propósito en lograr un cambio social dirigido hacia la promoción de la justicia, entendida como satisfacción de las necesidades básicas humanas (al igual que habían propuesto Burton y Galtung), como participación y empoderamiento social.

Esta transformación se ha de producir en cuatro niveles: (1) personales, (2) relacionales, (3) estructurales y (4) culturales. El nivel personal tiene que ver con la minimización de los efectos de los conflictos sociales y maximizar el potencial de crecimiento y bienestar de la persona como ser humano individual. El nivel relacional, con la minimización del funcionamiento debilitado de la comunicación y maximización de la comprensión, además de llevar a la luz los miedos y trabajar con ellos, y las esperanzas relacionadas con las emociones y la necesidad de interdependencia de las relaciones. El nivel estructural, con la comprensión de las causas subyacentes a los conflictos y las condiciones sociales que dan pie a ellos. Para ello se puede favorecer la promoción de mecanismos no violentos que reduzcan las confrontaciones entre adversarios, minimicen y finalmente eliminen la violencia y la promoción del desarrollo de estructuras que permitan la satisfacción de las necesidades humanas básicas y maximicen la participación de las personas en la toma de decisiones que afectan sus vidas. Y el cultural, con la identificación y comprensión de los patrones culturales que contribuyen a la explosión de la violencia, además de identificar y construir los mecanismos y recursos que una cultura determinada posee para el manejo constructivo de los conflictos. (Lederach, 2008).

La teoría de la transformación de conflictos propone un esquema analítico piramidal que va más allá de los actores tradicionalmente tenidos en cuenta en el proceso de construcción de paz (élites de los gobiernos o mediadores). Lederach contempla una estructura de tres niveles interrelacionados caracterizados por ejercer liderazgos específicos.

Un elemento clave de este enfoque es que se centra en los actores que intervienen en la paz:

- *Élites o top level*: este nivel está ocupado por los mediadores o intermediarios que participan en las negociaciones entre los principales líderes de más alto nivel de los grupos en conflicto.
- Nivel intermedio: formado por aquellos que aún sin tener un perfil público, como los mediadores, juegan un papel primordial en la construcción de paz puesto que, por un lado, sirven de vínculo entre los niveles superior e inferior, y es a través del establecimiento de ese puente que se puede llegar al logro de una paz sostenible; y, por otro lado, juegan un papel crucial en el desarrollo de talleres para la resolución de problemas, para la formación en resolución y transformación de conflictos y en la creación de comisiones de paz. Desde este nivel se ejerce influencia en las comunidades de base y en las élites, es el canal de comunicación para que se puedan alcanzar los acuerdos orientados a crear una infraestructura de capital humano en el proceso de creación de una paz sostenible.
- Comunidades de base: este nivel se enfrenta a retos bien distintos a los dos niveles superiores. Primero porque en este nivel nos encontramos un número de personas muchísimo mayor ya que estamos hablando del nivel de la sociedad civil. Comúnmente esta población masiva es la más difícil de alcanzar. Muchas veces simplemente se llega a establecer un contacto con la población, pero no se elabora un programa extenso para lograr llegar verdaderamente a ellos. En este nivel, a pesar de que la preocupación de violencia cotidiana que se vive es elevada, existen otras prioridades, como el cubrimiento de las necesidades básicas de supervivencia. Es necesario establecer programas a largo plazo para construir la confianza necesaria y llegar a los actores que conforman este nivel, por ejemplo, a través de proyectos de diálogo comunitario.

Este modelo apuesta por una paz sostenible en el largo plazo que involucra a todos los segmentos sociales en el proceso. A diferencia de lo que sucede en la gestión y resolución de conflictos, para Lederach todos los actores deben ser objeto y sujeto de transformaciones. La construcción de paz se convierte entonces en una tarea de varios niveles que, sin mantener una relación de jerarquía entre ellos, privilegia al nivel intermedio, puesto que los actores de este nivel se encuentran en una situación única y privilegiada entre las élites y las comunidades de base como promotores de puentes, vínculos y relaciones entre ellos. Propone establecer conductos más claros entre el nivel medio y el superior de liderazgo mencionados, entre las primeras y segundas vías diplomáticas (que representan los niveles oficiales y extraoficiales), y organizar conferencias de donantes de paz, crear grupos de recursos estratégicos y vincular a los pacificadores internos y externos. Se trata de enlazar el *Track I* y *Track II* de la diplomacia con una nueva propuesta, la de *Track III* o aquellas actividades conducentes a la paz, realizadas por las comunidades de base y otros actores que forman parte de la sociedad civil. Este enfoque multinivel al dirigir la mirada sobre la importancia del nivel intermedio como vehículo conductor, subraya la necesidad del diálogo entre todos los niveles. No se trata de despreciar la importancia de los procesos de paz del nivel liderado por las élites, sino de mostrar los limitantes a los que se enfrenta como una estrategia y un enfoque aislados de resolución o transformación de conflictos (Ramsbotham, Woodhouse y Miall, 2005), pues todos los actores sociales son autores y vehículos relevantes e irremplazables de estrategias y procesos de paz. Así descrito,

Los procesos de *peacemaking* efectivos y sostenibles no han de estar simplemente basados no simplemente en la manipulación de acuerdos de paz alcanzados por las élites sino, y más importante, en el empoderamiento de las comunidades que han sido apartadas de la guerra, para comenzar a construir así una paz desde abajo <sup>11</sup> (*op.cit.*, 2005:215).

Cualquier estrategia de largo plazo para alcanzar una paz sostenible es necesariamente una estrategia que incluye a políticos, militares y por supuesto a la sociedad en general (civil o no): Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), medios de comunicación, la iglesia, etc.

Partiendo desde esta propuesta de Lederach, Lisa Schirch (2004) añade la necesidad de tener en cuenta cuatro aspectos para la construcción de paz que resultan pertinentes para esta investigación: valores, destrezas relacionales, herramientas y perspectiva de procesos. Schirch relaciona los valores con la satisfacción de las necesidades y derechos humanos que afirmen la dignidad humana. Incluye necesidades y derechos materiales, sociales y culturales, resaltando como característica peculiar de los seres humanos la interdependencia y la vida en común. Con respecto a las destrezas relacionales, Schirch enumera las de autorreflexión, escucha activa, modos de conversación diplomáticos y asertivos; investigación apreciativa (desde el enfoque positivo de construcción de paz), solución creativa de problemas, diálogo, negociación y mediación. A partir de las herramientas analíticas se busca comprender la forma en que la violencia es usada y justificada y la relación entre los diferentes tipos de violencia directa, estructural y cultural. Con respecto a los procesos de paz, más allá de la propuesta por una resolución de los conflictos no violenta, la defensa civil incluye la transformación de las relaciones, la construcción de capacidades mediante el entrenamiento y la educación, el desarrollo, la conversión de lo militar en paz justa, la investigación y la evaluación.

---

11. Traducción libre de la autora.

Hugh Miall (2004), otro de los autores clave de la teoría de transformación de conflictos, reformula el triángulo del conflicto de Galtung cambiando el concepto de *contradicción* por el de *contexto*; *actitudes* por *recuerdos* y *comportamiento* por *relaciones*<sup>12</sup>. Construyendo sobre el trabajo de Lederach, el autor señala que el conflicto depende en gran parte del contexto del que nace; las actitudes que las partes tienen unas hacia otras están formadas por previas relaciones y las relaciones están tejidas por las interacciones que tienen lugar dentro de la sociedad en la que el conflicto sucede, aunque también con otras redes internacionales. Y, finalmente, el comportamiento que ellos adoptan no es puramente reactivo, sino que está basado en los recuerdos del pasado, se trata de las percepciones socialmente construidas que cada parte en conflicto tiene de la situación, edificadas sobre la cultura, los discursos y las creencias.

#### 4. CONFIGURANDO LOS CUERPOS TEÓRICOS DE LAS COMUNICACIONES PARA LA PAZ

Realizada una revisión teórica que ha recorrido las principales acepciones y formas de abordar los conceptos que conforman la comunicación para la paz, amerita una recopilación de las principales características que conectan ambos conceptos con el objetivo de comenzar a comprender la materia prima de los pilares de la comunicación para la paz en la práctica.

Partiendo de la base de que esta investigación entiende la paz positiva como meta de cualquier proceso de construcción de paz post-conflicto, cuatro nociones guían el entramado teórico del binomio comunicación y paz: (1) noción de comunicación como transferencia de información, (2) noción de comunicación como diálogo, (3) resolución de conflictos y (4) transformación de conflictos.

La comunicación como transferencia de información se caracteriza por ser un fenómeno lineal, estático, vertical en el que la información se convierte en materia prima, como dato en bruto, con capacidad de incidir (en el largo plazo y basado en un efecto acumulativo en los receptores), en los conocimientos, actitudes y comportamientos adquiridos por éstos, y persuadirles. Esta noción es la que define a los medios masivos de información por excelencia: televisión, prensa y radio. La verticalidad del concepto se materializa en dos características: (1) una élite informativa que elige los contenidos necesarios para persuadir a los individuos sobre la necesidad de cambios específicos, es decir, existencia de una relación de poder jerárquica en la toma de decisiones; y (2) la unilateralidad de la comunicación que inhibe las posibilidades del receptor como agente interlocutor.

Esta noción de comunicación puede asociarse con la percepción filosófica de sujeto unitario y autónomo, inspirada en Kant. Se trata de una percepción que concibe que el comportamiento de dicho sujeto “podrá modificarse en la medida en que la comunicación sea clara, bien planificada y coherente” (Tufté, 2015:127). Es una concepción del sujeto completamente vinculada con la escuela funcionalista de pensamiento. Desde otro punto de vista, esta noción se relaciona con el concepto de consumidor de la sociedad neoliberal. Consumidor influido por las operaciones persuasivas del *status quo*.

---

12. Traducción libre de la autora.

La comunicación como diálogo representa un proceso de interacción social, biunívoco, dinámico, horizontal y centrado en la relación y el intercambio de símbolos. En esta noción la comunicación se convierte en un proceso de construcción e la alteridad pedagógico y circular. La noción de horizontalidad se materializa en dos características: (1) el poder es compartido de manera igualitaria, y (2) el flujo comunicativo discurre sin obstáculos entre interlocutores.

Esta conceptualización de la comunicación puede asociarse con la percepción filosófica del sujeto como una construcción social derivada de la interacción, en línea con las ideas de Althusser, Foucault y Bourdieu. “En consecuencia nuestra noción de sujeto estará alineada con los modelos de construcción de sentido y las teorías comunicacionales que conciben el sujeto como activo productor de sentido” (*op.cit.*). Asimismo, esta percepción socioconstructivista está relacionada con el concepto de ciudadano que narra el mundo en sus propios términos, fuertemente enraizados en las prácticas de la vida cotidiana (Mouffe, 1999).

Estas nociones de comunicación están presentes en el entramado teórico de la gestión de conflictos, la resolución de conflictos y la transformación de conflictos. Las características definitorias de la gestión de conflictos y la resolución de conflictos son más cercanas a una concepción de la comunicación como transferencia de información, pues a pesar de que ambas entienden la negociación como diálogo y éste, como cualquier otro, ha de ocurrir en un intercambio de roles y contenidos entre emisor y receptor, este diálogo negociador se acerca más a una estrategia comunicativa persuasiva que a una verdadera interacción que construya un nuevo sentido durante su proceso. Si bien es cierto que podría suceder, las medidas coercitivas y amenazadoras que incluye la escuela de gestión de conflictos, y la exclusiva participación de las élites en cualquiera de sus procesos, eliminan toda opción realista. Sin embargo, desde la teoría de resolución de conflictos, y fundamentalmente a partir de las ideas de Burton y Galtung, que destacan el papel principal de la sociedad civil en la construcción de paz, se comienza a perfilar la comprensión de la comunicación como proceso horizontal, participativo, cercano al concepto de Cultura de Paz; pues la construcción de paz desde los conceptos de paz estructural y cultural promulgados por el profesor noruego están relacionados con la generación de procesos más inclusivos.

Es en la teoría de transformación de conflictos en que la noción de comunicación como diálogo encuentra mayor sentido, al concebir la construcción de paz como proceso social que persigue una modificación, no solo en la actitud y el comportamiento, sino también en la interacción y las relaciones presentes en los grupos en conflictos. Poniendo el acento en lo relacional y en la calidad procesual de la construcción de paz, la noción de comunicación que aflora es la que concibe al sujeto como ciudadano, como actor productor de sentido (un sentido dirigido hacia la transformación pacífica de los conflictos).

La percepción de que la construcción de paz es una tarea de multitud de actores con posiciones de poder diferentes, pero sin una relación de jerarquía entre ellos, subraya la necesidad de diálogo, ya sea éste iniciado por las comunidades de base, los actores de nivel intermedio o las élites.

La comunicación para la paz queda entonces definida como el marco en el que se conjugan la transformación de conflictos, la interacción social, la horizontalidad y los métodos dialógicos. Muchas características se derivan de esta alineación teórica. Sin embargo, no es el uso que se le está dando un terreno, como demuestra la autora en otras investigaciones finalizadas y en proceso.

**BIBLIOGRAFÍA**

- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. USA: Prentice Hall Inc.
- Beltrán, L. R. (2008 [1979]). Adiós a Aristóteles: la comunicación *horizontal*. In A. Gumucio-Dagron & T. Tufte (eds.), *Antología de comunicación para el cambio social. Lecturas históricas y contemporáneas* (pp. 247-278). La Paz: Plural con CFSC Consortium, Nueva York, EEUU.
- Bercovitch, J. *et al.* (1991). Some conceptual issues and empirical trends in the study of successful mediation in international relations. *Journal of Peace Research*, 28 (1): 7-17.
- Berlo, D. (2008 [1960]). Un modelo del proceso de comunicación. In A. Gumucio-Dagron, A. & T. Tufte (eds.), *Antología de comunicación para el cambio social. Lecturas históricas y contemporáneas* (pp. 50-60). La Paz: Plural con CFSC Consortium, Nueva York, EEUU.
- Bratic, V. & Schirch, L. (2007). *Why and when to use the media for conflict prevention and peacebuilding*. The Netherlands: European Centre for Conflict Prevention.
- Donnelly, J. (2000). *Realism and international relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Erikson, M. & Wallensteen, P. (2004). Armed conflict, 1989-2003. *Journal of Peace Research*, 41 (5): 625-636.
- Festinger, L. (1964). Behavioral support for opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 28: 404-417.
- Fisas, V. (2004). *Procesos de paz y negociación en conflictos armados*. Barcelona: Paidós.
- Galtung, J. (1969). Violence, peace, and peace research. *Journal of Peace Research*, 6 (3): 167-191.
- Galtung, J. (1990). Cultural violence. *Journal of Peace Research*, 27 (3): 291-305.
- Galtung, J. (1996). *Paz por medios pacíficos: paz y conflicto, desarrollo y civilización*. País Vasco: Gernika Gogoratuz.
- Gerbner, G.; Gross L.; Morgan M. & Signorielli, N. (1986). Living with television: the dynamics of the cultivation process. In J. Bryant & D. Zillmann (eds.), *Perspectives on media effects* (pp.17-40). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Grasa, R. (2010). *Ciquanta anys d'evolució de la investigació per la pau: tendències i propostes per observar i actuar*. Barcelona: Oficina de la Promoció de la Pau i dels Drets Humans, Generalitat de Catalunya.
- Hamelink, C. (2008 [2002]). Desarrollo social, información y conocimiento: ¿qué pasó con la comunicación?. In A. Gumucio-Dagron & T. Tufte (eds.), *Antología de comunicación para el cambio social. Lecturas históricas y contemporáneas* (pp. 1302-1307). La Paz: Plural con CFSC Consortium, Nueva York, EEUU.
- Jeong, H.-W. (2000). *Peace and conflict studies: an introduction*. Aldershot: Ashgate.
- Kaplún, M. (1998). *Una pedagogía de la comunicación*. Madrid: Ediciones de la Torre.



- Katz, E. & Lazarsfeld, P. F. (1955). *Personal influence: the part played by people in the flow of mass communications*. New York: The Free Press.
- Lasswell, H. (1948). *The communication of ideas*. Nueva York: Harper.
- Lasswell, H. (1927). *Propaganda techniques in world war*. New York: Knopf.
- Lederach, J. P. (2008). *La imaginación moral. El arte y el alma de construir la paz*. Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Lederach, J. P. (2003). *The little book of conflict transformation*. Intercourse: Good Books.
- Lederach, J. P. (1997). *Building peace: sustainable reconciliation in divided societies*. Washington, D.C.: U.S. Institute of Peace Press.
- Marí, V. (2011). *Comunicar para transformar, transformar para comunicar*. Madrid: Editorial Popular.
- Martín-Barbero, J. (1987). *De los medios a las mediaciones: comunicación, cultura y hegemonía*. Barcelona: Gustavo Gili.
- Mattelart, A. & Mattelart, M. (1995). *Historia de las teorías de la comunicación*. Barcelona: Paidós.
- Mesa, M. (2008). El papel de la sociedad civil en la construcción de la paz: la agenda inconclusa. *Pensamiento Propio*, 28 (2): 137-163.
- McLuhan, M. (1968). *Understanding media: the extension of man*. New York: McGraw-Hill.
- Miall, H. (2001). *Conflict transformation: a multi-dimensional task*. Berghof Research Centre for Constructive Conflict Management.
- Mills, C. W. (1956). *The power elite*. Nueva York: Oxford University Press.
- Moragas, M. (2011). *Interpretar la comunicación. Estudios sobre medios en América y Europa*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Mouffe, C. (1999). *El retorno de lo político*. Barcelona: Paidós.
- Muñoz, F. A. (2004). La paz. In F. A. Muñoz & B. M. Rueda (eds.), *Manual de paz y conflictos*. Granada: Eirene.
- Muñoz, F. A. (ed.) (2000). *La paz imperfecta*. Granada: Eirene.
- Pasquali, A. (2008 [1963]). Teoría de la comunicación: las implicaciones sociológicas entre información y cultura de masas. In A. Gumucio-Dagron & T. Tufte (eds.), *Antología de comunicación para el cambio social. Lecturas históricas y contemporáneas* (pp. 60-81). La Paz: Plural con CFSC Consortium, Nueva York, EEUU.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion. Central and peripheral*
- Ramsbotham, O.; Woodhouse, T. & Miall, H. (2005). *Contemporary conflict resolution. The prevention, management and transformation of deadly conflicts*. London: Polity Press.
- Richmond, O. (2008). *Peace in international relations*. Londres: Routledge.
- Richmond, O. (2005). *The transformation of peace*. Houndmills: Palgrave Macmillan.

- Schirch, L. (2004). *Strategic peacebuilding*. Intercourse: Good Books.
- Severin, W. J. & Tankard, J. W. (2001). *Communication theories. Origins, methods and uses in the mass media*. New York: Longman.
- Tufte, T. (2015). *Comunicación para el cambio social*. Barcelona: Icaria.
- Väyrynen, R. (1991). To settle or to transform? Perspectives on the resolution of national and international conflicts. In R. Väyrynen (ed.), *New direction in conflict theory: conflict resolution and conflict transformation* (pp. 1-25). International Social Science Council, London: Sages Publication.
- Wallensteen, P. (2003). *Understanding conflict resolution*. Londres, Thousand Oaks, Nueva Delhi: Sage.
- Zartman, W. (1995). *Elusive peace. Negotiating an end to civil war*. Washington DC: Brookings.
- Zutter, P. (2008 [1980]). Las raíces del verbo comunicar. In A. Gumucio-Dagron & T. Tufte (eds.), *Antología de comunicación para el cambio social. Lecturas históricas y contemporáneas* (pp. 348-352). La Paz: Plural con CFSC Consortium, Nueva York, EEUU.